

证券代码：300457

证券简称：赢合科技

## 深圳市赢合科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参加深圳证券交易所“湾区引擎‘粤’强劲”主题集体业绩说明会的全体投资者
时间	2024年5月22日（星期三）15:00—17:00
地点	深交所811国际会议厅 深圳证券交易所“互动易”平台“云访谈”栏目（ <a href="https://irm.cninfo.com.cn/">https://irm.cninfo.com.cn/</a> ）
上市公司接待人员姓名	副董事长：郑英霞 独立董事：张玉兰 副总裁、财务总监：刘永青 董事会秘书：李春辉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事会秘书李春辉先生首先介绍了公司基本情况、2023年度及2024年第一季度业绩情况和公司战略规划，然后公司管理层就投资者关心的问题进行了沟通交流，主要信息如下：</p> <p>1、公司2023年取得良好经营业绩，公司采取了哪些重要管理举措？</p> <p>回复：2023年公司聚焦核心竞争力，全面提升竞争优势，推动产品创新迭代，积极拓展市场。2023年公司取得良好经营业绩，主要采取以下重要管理举措：</p> <p>（1）加大市场拓展力度，国际市场加速成长</p> <p>2023年公司紧抓市场机遇，加大对新客户及增量市场的开拓力度。从客户结构看，公司新客户尤其车企类新客户拓展较为顺利，公司获得来自大众、埃安、极氪、理想、吉利等车企订单，与汽车厂商的合作进一步加深、拓宽。公司锂电设备市场占有率仍然保持领先地位，公司市场竞争力不断提升。</p> <p>电子烟业务方面，斯科尔自2022年开始大力发展自有品牌业务，凭借产品和技术优势，在英国及欧洲其他国家品牌业务取得了突破性发展。斯科尔的产品和品牌在欧洲已享有一定美誉度，其中斯科尔的产品Crystal Bar深受消费者喜爱，斯科尔在英国设立全资子公司，逐步实现了“立足英国、辐射欧洲”的目标，海外收入快速增长。</p>

(2) 持续研发投入，打造更强的产品力

公司继续以客户需求为导向，持续加大研发投入。针对公司现有产品进行技术难点突破、共性技术攻关，同时积极布局新赛道、开发新产品。截止2023年末，公司拥有各项专利及软件著作权共计1,735项。公司提高设备稳定性和效率，满足同等功能下结构最简单、能耗最低，力争在每一类机型上都实现迭代或创新，帮助客户不断降本增效。

(3) 推进降本增效，落实“2211”运营战略

2023年公司提出“2211”运营战略，确保公司高质量发展。同时，公司从研发、采购、生产、交付等多方面提高运营管理效率和降低运营成本。供应链管理方面，形成了以采购中心为主的供应商管理、集中商务谈判，各子公司具体执行的全新布局，打造了公平、透明、高效、聚量、廉洁阳光的供应链平台。

(4) 加大信息化建设，夯实综合管理能力

2023年，公司着力推进数字化整体部署与建设，结合各业务数字化转型需求，主导SAP系统项目管理模块的全面推行，从而有效提升办公效率及管理信息化水平。在人力资源方面，引入E-HR数字化项目，对人力资源决策提供数据支持保障。在财务管理方面，2023年公司上线了元年费控商旅系统、拜特资金系统和赢链供应链金融平台，进一步提升财务数字化管理，助力降本增效。

(5) 提高组织人效，实施股权激励计划

2023年，公司进一步优化了组织架构，提升了组织运营效率。在人效提升方面，公司通过组织架构优化等一系列举措，实现人效的逐步提升。此外，人力资源引入E-HR数字化项目，对人力资源决策提供数据支持保障。2023年公司向168名激励对象授予登记了346.59万股限制性股票，有效增强公司核心员工对实现公司持续、健康发展的责任感、使命感，为公司长期持续健康发展提供坚实人才保障，目的是持之以恒推进公司建设成为世界一流锂电装备智造方案解决商的战略目标。

**2、请问公司独立董事，如何看待赢合科技的公司治理和内部控制情况？**

回复：赢合科技严格按照法律法规的要求规范运作，建立健全公司治理及内部控制体系，修订完善公司治理相关制度，规范议事决策程序，推进公司治理和内部控制建设，不断提升规范运作水平。公司于2024年3月27日披露了内控自我评价报告及内控鉴证报告，公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的内部控制。

在信息披露方面，公司严格按照有关法律法规要求履行信息披露义务，突出信息披露的重要性、针对性，主动披露对投资者投资决策有用的信息，强化行业竞争、公司业务等关键信息披露。

在“双碳”战略背景下，赢合科技发布2023年ESG报告，积极向客户、投资者、员工等利益相关者传递公司在保护生态环境、创造社会价值、提升公司治理能力等方面的积极有效进展。万得对公司2023年ESG表现评为A级，在ESG机械行业公司中排名靠前。

在股东权益保护方面，公司股东大会采用现场投票与网络投票相结合的方式，切实保障股东特别是中小股东的合法权益，并建立了高效及时的投资者沟通机制和渠道，通过业绩说明会、调研参观、互动易、投资者热线等多种沟通渠道与投资者沟通，让投资者充分了解公司所处的行业特征、生产经营情况等有助于投资者决策的信息。此外，公司注重回报投资者，持续增强

广大投资者的获得感。

作为独立董事，我将独立公正地履行职责，参与公司决策，对公司的经营管理及业务发展提出积极的建议，充分发挥独立董事作用，促进公司的发展和规范运作，切实维护公司和股东的合法利益。

**3、近年来公司应收账款增长，公司对今后的应收账款和减值趋势如何看待？有什么改善的措施？**

回复：随着行业快速发展，锂电设备行业上市公司近些年的应收账款随着规模增长而同步增加，既是各种形式投资者交流中投资者普遍比较关注的问题，也是行业内普遍上市公司面对的共同问题。

公司主营业务为锂电专用设备的生产及销售，下游客户群体主要为国内的锂电生产企业，应收账款的增长一方面公司业务模式为根据签订的购销合同，在收取一定比例的预付款后安排生产，主要的货款及验收款需在设备验收后支付，上述款项的回收往往受到客户投产进度、验收进度、投资现金流等因素的影响，回款周期存在一定的不确定性。另一方面，由于公司规模增长所致，2020年营业收入23.85亿元，到2023年营收接近百亿元。公司的应收账款增加跟收入规模增长趋势匹配、较为合理。

公司一直以来根据《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定对应收账款等款项进行减值测试，按测试结果计提坏账准备。目前公司计提坏账准备的比例与同行业对标公司计提比例趋同，坏账准备计提的增加主要是由于业务规模增长带来的增长，风险可控。

**改善措施：**

公司管理层对客户管理高度重视，为加强风险防范，公司已建立了事前预防、事中管控、事后考核的比较完善的应收管理体系。针对应收账款的管理措施具体如下：

(1) 不断完善销售管理制度，加强对客户资信评估和销售合同的评审，完善客户信用分级管理制度，做好事前预防。

(2) 持续强化日常管理机制，定期输出回款任务，提前做好回款计划，定期组织收款周例会、月度总结会议，过程实时跟踪客户动态，推进回款进度，把控回款风险，做好事中管控。

(3) 加强绩效目标引导，收款责任人员的绩效薪酬与客户回款强挂钩，确保回款计划按期达成，做好事后考核。

(4) 坚持以客户为中心，持续提高客户服务响应速度及质量，推进设备安装调试和验收，逐步缩短回款周期，加速应收账款的回收。

(5) 针对长账龄应收账款，公司高层牵头组织营销、法务、财务等多部门联动，成立专项清欠小组，推行分类管理措施，建立和优化员工激励机制，通过法律措施等多种手段，全方位积极推动长账龄应收账款的回收。

除此之外，公司将不断地探索应收账款管理的新举措、新模式、新方法，持续提升应收账款管理工作水平。

**4、请问公司固态电池设备业务方面有哪些进展？**

回复：公司一直密切关注新技术、新工艺的发展。公司在2023年度报告中披露，公司积极投入固态电池新设备研发。目前，公司已成功开发了干法固态极片辊压设备，将持续开发整套

	<p>干法固态极片制造系统。公司开发的湿法固态极片涂覆设备已成功发货到国内头部客户现场。</p> <p><b>5、斯科尔如何应对海外电子烟政策的变化？</b></p> <p>回复：公司下属控股子公司深圳市斯科尔科技股份有限公司从事电子烟业务。为积极应对海外电子烟政策未来变化，斯科尔一方面加大推出换弹式电子烟，逐步丰富电子烟产品种类。从2023年下半年开始斯科尔已在欧洲包括英国在内等国家开始布局换弹式电子烟产品，2024年一季度以来进一步加大换弹式电子烟的销售力度；另一方面，斯科尔基于在英国及欧洲其他国家品牌业务取得了较好发展的宝贵经验，斯科尔计划逐步在全球更多重点区域推广和销售斯科尔电子烟产品。通过以上两项措施，斯科尔力争保持电子烟业务良好发展态势。</p> <p><b>6、新能源出海布局加速，请问海外客户的规划及产能规划情况如何？</b></p> <p>回复：今年5月初，习近平总书记带领3家电池企业负责人出访欧洲，新能源企业出海已是必然趋势。从2023年全球新能源汽车的销售情况看，各国或地区渗透率存在较大差异，区域不平衡较为明显。2024年及未来一段时间，海外国家电池扩产需求较国内更高。根据我们了解的情况，欧洲、北美、东南亚、日韩等地区扩产需求较为明确。国内头部电池企业已通过合资建厂或其他融合形式实现本土化生产和制造。例如数家中国电池企业到匈牙利、法国、东南亚等地投资建厂，对于具备国际竞争力的国内设备厂商而言，意味着有机会参与海外电池产能扩产，分享全球化红利。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2024年05月22日</p>