

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：2020-003

投资者关系	<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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位	（以下排名不分先后） 长江证券、天风证券、野村东方国际证券、中泰证券、太平洋证券、高华证券、广发基金、建信基金、交银施罗德、民生加银、花旗银行、农银汇理、国寿资管、诺德基金、兴全基金、新华基金、万家基金、银华基金、北京源乐晟资管、Neuberger Berman、Morgan Stanley、JP Morgan 等
时间	2020年4月24日
地点	深圳市南山区软件产业基地5栋E座901（电话会议）
接待人员姓名	董事会秘书 王晋 证券事务代表 袁玲 投资者关系经理 张晶
活动主要内容介绍	<p>董事会秘书王晋介绍了2019年度及2020年第一季度公司业绩及经营情况。</p> <p>此次会议主要问答：</p> <p>1.上海电气对公司的定位及双方合作进展</p> <p>入股赢合科技是上海电气布局新能源领域的重要一环，将支持赢合科技继续做大做强，成为国际领先的锂电设备供应商。此外，自动化为上海电气未来的战略方向，赢合科技致力于发展成为全球领先的综合性自动化平台，赢合科技将以锂电自动化装备为基础，在符合上海电气战略发展方向的情况下，积极向其他领域拓展，并发挥资本市场平台的优势，打造自动化综合平台。</p> <p>双方合作的基础是基于产业端的协同发展，在上海电气的统一协调下，公司将深化与电气旗下Manz、昂华、发那科、系统工程公司等业务协同，为重点客户打造整体解决方案，并借助上海电气的品牌优势及国际化布局，积极拓展海外市场，以及借助上海电气的行业资源，拓展新的自动化业务。</p>

2. 锂电设备下游需求情况

从去年四季度，就公司与客户沟通的情况来看，下游重点客户对于 2020 年基本还比较乐观。但因为疫情的原因，部分客户开工及招标受到一定程度的推迟。目前来看，3 月份的新能源车销量与动力电池装机量环比都有了很大提升，部分客户也在积极做资本筹划，叠加利好政策支持，预计下半年市场需求将更好。整体来看，公司管理层预期锂电市场今年表现将优于去年，且公司客户结构和财务风险也都得到了有效改善，产品竞争力不断增强，上海电气入主后又对公司在品牌、资源、资信等方面给予很多支持，公司一季度已新签锂电订单超过 10 亿元。

3. 公司海外客户的拓展情况

公司先前已与 LG 达成 19 台卷绕机的合作，并在验收后获得客户的高度认可，双方也保持着密切的沟通。此外，公司也在陆续拓展欧洲及美国的一些客户并供应了样机及试验线，正与其沟通后续扩产需求。海外客户及海外市场也将是公司今后重点发力的方向。

4. 关于叠片机的情况

公司自主研发的双工位高速叠片机，于国内率先突破单工位效率 0.6s/片，拓展了叠片设备市场使用的空间和容量，具备较高的市场竞争力。与卷绕工艺相比，叠片工艺受制于生产效率的因素，目前在软包电池领域应用。就全市场而言，目前效率最高的是以 Manz 为代表的热复合叠片技术，但造价较为昂贵。公司已与 Manz 达成了战略合作，将在产品线优化、业务开拓及专利、研发等方面开展合作，并提供相互支持。

5. 口罩机及口罩业务的相关进展

为响应政府号召，助力抗疫防控，公司于今年推出了口罩机自动化生产线以及口罩代工业务，形成业务增量。公司在口罩业务方面也组建了专业的研发、技术及质量管理团队，产品包括一次性民用防护口罩、一次性医用防护口罩、一次性儿童口罩以及 KN95 专业防护口罩。

6. 公司后续意向拓展的业务，以及未来锂电与非锂电业务的比重。

2019 年，公司锂电业务收入与其他业务收入的比重为 80.92%：19.08%。公司从 2017 年开始拓展非锂电业务，在 OLED 设备、光学检测设备等方面都做了相关布局并取得了重要进展；公司也在与上海电气探讨煤炭自动化等新的业务方向，目前还处于前期的沟通阶段；此外，公司为驰援疫情防控介入口罩机业务后，发现医疗设备领域也存在较大的自动化提升空间。公司致力于在未来打造综合性的自动化平台，并希望非锂电业务在未来可以占到 30%-40%的比重。

7. 关于应收账款管理与坏账准备计提

因锂电设备行业特殊的结算方式，合同金额的 10%为质保金，质



赢合科技
YINGHE TECHNOLOGY

深圳市赢合科技股份有限公司

	<p>保期 1-2 年，一般自验收合格后开始计算，质保期满后支付。随着公司销售规模的扩大，且近两年受行业洗牌影响，客户的回款速度略慢，从而导致公司应收账款持续增加。</p> <p>公司的坏账准备计提严格按照会计政策标准执行，对部分风险客户还进行专项计提。公司目前已加强了应收账款管理措施，一是主动放弃部分风险订单并调整了整线交付的模式，并且公司持续优化产品结构与客户结构，将会降低公司的应收账款风险；二是公司加强了与客户的沟通与回款管理，2019 年，公司经营性现金流净额为 125,636,111.82 元，改善显著。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 4 月 27 日