

“工欲善其事，必先利其器”，隶属制造业的锂电行业也是如此。

2022年，新能源汽车渗透率快速提升，带动上游整个锂电行业需求飙升。然而，在锂电池装机量不断创出新纪录的背后，离不开“卖铲人”赢合科技在背后的支持。

该公司，为行业内第一家推出锂电池智能生产线整线方案提供商，为客户提供自动化生产工艺实现、动力辅助、环境控制和工业建筑规划设计等全套解决方案，客户覆盖宁德时代、比亚迪、LG新能源等多家电池行业龙头。

仅以涂布机为例，赢合科技推出的1.6m双层涂布机相比2020年推出的1m双层涂布机，单台设备产能提高67%，场地占地面积节约45%，人工减少超40%。

这在近两年上游锂、镍、钴等原材料大涨的背景下尤为重要，一定程度上也减轻了其下游客户的制造成本。

仔细观察这家湾区上市公司，公司十分注重一些细节性问题，比如公司发布的股票激励计划，其中业绩考核标准便十分“与众不同”。

随着此前上海电气的入股，并受到锂电行业扩产浪潮的需求带动，公司已经重归业绩高增轨道。

接下来，随着在手百亿级订单的执行，以及海外动力电池、储能市场的同步拓展，赢合科技将步入业绩大规模释放期。

交付优势突出，海外订单增长一倍

2022年，是赢合科技丰收的一年，数据显示，前三季度，公司实现营业收入66.13亿元，同比增长105.48%；实现扣非净利润3.32亿元，同比增长118.32%。

这与电池企业动辄上百GWh的扩产动作密切相关。按照赢合科技总裁许毅的判断，接下来动力电池市场集中度会越来越高，市场份额逐渐向具备强大技术实力，资金雄厚，“背景”强大的电池企业聚集。

也正是基于这一判断，赢合科技今年继续聚焦头部客户，并形成了包括宁德时代、比亚迪、LG新能源、宝马、ACC、德国大众等国内外一流电池企业及整车厂在内的优质客户结构。

今年3月下旬，赢合科技与比亚迪再次签订大额订单。

据公告，公司与比亚迪子公司或孙公司签订多份销售合同，合同标的为涂布机、辊压机、模切机、分条机、辊切一体机、卷绕机、制片卷绕一体机、切叠一体机、清洗机、高速双工位极耳成型机等锂电池生产设备。

合同金额(含税)累计达12.21亿元，超过公司2020年度经审计营业收入的50%。同时，因其产品为定制化设备，需客户进行设备验收方能确认收入，交货时间可能会有跨年度的影响，因此此次合作对2021-2022年度公司业绩都会有积极影响。

另一边，公司海外市场拓展表现突出。“公司今年以来收获的海外订单已同比增长一倍。”赢合科技近期接受机构调研时指出。

其中，中标的德国大众亿级订单，为赢合科技与后者首次合作，将为其20GWh超级工厂（后续将扩展为40GWh）提供生产锂电池的核心锂电设备及解决方案。

至此，标志着公司在欧洲市场将立足核心站位区，进而成为欧洲电池企业加快产能建设的重要选择之一。

再如与“电池空客”ACC公司的合作，赢合科技将为其提供13GWh的法国超级电池工厂前段量产设备。

而ACC公司已经成为公司老客户。在此之前，2020年公司便与ACC达成合作，获得其整线订单。

再次牵手的背后，就源于赢合科技突出的交付能力和执行效率。

2021年年初，赢合科技团队在短短几个月时间向ACC完成20台设备交付，并在设备交付半年内实现整线通线和稳定生产。

今年11月，赢合科技子公司赢合智能LG新能源项目团队，便提前完成了超百台21700高速圆柱卷绕设备验收。

此次验收，不仅达成了LG新能源一个月交付两条线的要求，同时也创下了赢合科技海外客户验收最快速度。

规模化的快速交付能力，在锂电行业大规模扩产背景下尤为关键，并成为了赢合科技驱动业绩增长的核心驱动力之一。

创新驱动发展，起草涂布机、叠片机行业标准

在许毅看来，电池企业在动力、储能电池上大规模布局，当前最为紧迫和关注的主要有三个维度：规模、成本、一致性。

而作为其供应商，则需要围绕以上方向解决其客户的痛点。

“对赢合科技来讲，作为装备厂也有我们装备厂的使命。”许毅进一步解释道，对于装备企业来说，在锂电进入TWh时代，其竞争力亦或者说价值，主要体现在以下几个方面：一是规模化快速交付能力；二是基于设备技术创新帮助客户降低成本；三是极限制造，通过工艺优化创新，不断提升客户产线合格率和良品率等。

而要实现“极限制造”等目标，注定绕不开制造设备的研发升级，这也是赢合科技最为注重的焦点。

相关数据显示，截至今年三季度，赢合科技研发投入已达3.5亿，拥有各项专利1348项，建设了完整技术创新体系，由博士、硕士、高级工程师及海内外专家带领的1900余名研发技术人员致力于锂电设备的极致制造，在涂布、辊压、分切、卷绕、叠片以及组装线等产品技术均实现了行业领先。

2022年，赢合自主研发的4680激光卷绕一体机、21700负极外包高速圆柱卷绕一体机、短刀电芯装配线、超宽幅辊压分切一体机、激光切叠热压一体机等多款创新设备，技术领先行业水平，有效帮助客户大幅提高锂电池生产效率及产品质量。

其中，赢合科技子公司隆合科技研发的短刀电芯装配线，不仅能够兼容市场主流电芯生产需求，还实现了业内首家在组装线内全线应用磁悬浮搬运电芯，生产效率可达24PPM，其搭载的全方位闭环除尘体系，能够将全线加工过程中激光焊产生的粉尘“一网打尽”，为电芯的安全、高效、稳定生产保驾护航。

今年11月，国家工信部批准发布了1036项行业标准（2022年第23号），其中第598项《锂离子电池极片涂布机》、第599项《锂离子电芯叠片机》是锂电设备关键产品的两项行业标准。

这两项行业标准，便是由赢合科技牵头两项行业标准的起草与制定工作，公司多名核心技术人员参与该两项标准。

需要指出的是，本次公布的涂布机、叠片机行业标准由赢合主导制定，这两款产品均为赢合科技明星拳头产品，以上两个行业标准的发布无疑也是对其技术领跑的认可。

细节决定成败，而从一些细节上也可以看出的赢合科技在助力客户降低成本，和提

升效率方面作出的努力。

仅以组装线环节为例，公司经过与电池企业在工艺、技术方面的深度沟通协作，赢合科技推出的极简组装线，实现机台种类由之前的9台缩减至5台，搬运次数由14次降低至6次，设备占地面积减少30%，设备能耗降低23%，物流利用率提升50%。

今年5月，公司再次发布了三工位激光切叠一体机，通过新型激光工艺应用以及高度创新整合，设备的整机效率0.15s/p，比肩0.1s/p的卷绕工艺生产速度，激光切割稳定运行线速度达60M/min，在生产效率、兼容性、稳定性、经济效益等方面具有显著优势。

而相比于产能等“硬件”，赢合科技这份的研发驱动发展的“软实力”，显然要更为宝贵和难以复制。

客户认可度高，激励计划绑定员工共成长

在谈及中国锂电产业时，市场的关注点往往在于电池头部企业的产能和新产品更迭，但是在评价其行业实力时，还需要对全产业链的技术供给作出综合考量。

而与动力电池环节类似，在锂电设备领域，赢合科技已经具备与国际一线企业竞争的实力。

去年，经过宝马电芯团队一年多对锂电设备厂商的综合评估及深度考察，在包含日韩欧美8家企业评选中，赢合科技最终脱颖而出，成为了前段设备的唯一中国供应商。

毫无疑问，赢合科技已经处于全球锂电设备的第一阵营，并成为多家头部电池企业和整车企业的核心供应商。

2021年、2022年，赢合科技子公司赢合智能连续两年获得LG新能源的核心供应商资质。

2022年，赢合科技再次荣获多家头部电池企业的高度认可，包括比亚迪“最佳合作伙伴”奖、欣旺达战略供应商奖、蜂巢能源优秀供应商奖等多项荣誉奖项。

其中，公司获得的蜂巢能源优秀供应商奖项，也是其锂电设备类唯一获奖供应商。

“战略调整后，目前赢合整个单机设备在行业内的竞争优势是非常明显的。”许毅表示，目前在涂布机领域，公司产品在全球前十大客户中市场占有率已稳居高位，

辊分一体机市场占有率也实现了全球引领，此外公司推出的叠片机、卷绕机几乎都做到了全行业领先。

而为了继续稳固和扩大自身行业地位、公司优势，吸引和留住优秀人才，赢合科技近期还发布了一份限制性股票激励计划。

根据公告，公司将向包括高级管理人员、中层管理人员、核心技术（业务）骨干人员在内的不超过411人，一次性授予不超过738.22万股。

有意思的是，与其他上市公司的激励计划不同，赢合科技此次设置了一套十分复杂的解除限制规则。

整体上看，激励计划考核指标分为两个层次，分别为公司层面业绩考核和个人层面考核。

仅以公司层面业绩考核为例，其中的收入、利润和每股收益，除了要求明确增长率外，还需要“不低于同行业平均水平或对标企业75分位值水平”，并给出了26家对标企业的名单。

此外，对2023-2025年三个会计年度的发明专利、实用新型专利和软件著作权的累计保有量作出要求，如2023年的保有量不低于1287项，2025年则需要达到1654项。

个人绩效考核方面，则划分为优秀（S、A）、良好（B）、合格（C）和不合格（D）四个等级，每个等级所对应的股份解除限售比例不同。

如果因公司层面业绩考核不达标、或个人层面绩效考核导致当期解除限售的条件未成就的，对应的限制性股票不得递延至下期解除限售。

“本次激励计划的考核体系具有全面性、综合性、可操作性，考核指标目标值设定合理，同时具备一定的挑战性，体现了激励与约束效果，预计能够达到本计划实施目的。”赢合科技公告指出。

于被激励对象而言，完成以上考核难度不小，但是对于上市公司而言，又从一些可量化指标方面，以保证员工积极性的最大释放来帮助企业快速成长。

地处开放前沿的湾区，效率与创新兼顾，又处于高速成长的锂电设备行业，赢合科技无疑是一家很值得研究和长期跟踪观察的企业。

(本文仅供参考，不作为投资建议)

更多内容请下载21财经APP