

证券代码：301029

证券简称：怡合达

东莞怡合达自动化股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称	详见附件《与会清单》
时间	2025 年 2 月 10 日-3 月 11 日
地点	线上：电话会议 线下：东莞市横沥镇村尾桃园二路 33 号、深圳策略会、上海策略会、武汉策略会等
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：张美琪 投资者关系代表：范见涛 证券事务代表：廖芙雨、杨景凤
投资者关系活动主要内容介绍	本次调研活动主要问题及回答如下： Q1：今年是否会因为竞争而降价，如何提升服务长尾化需求的能力？ A：对 FA 行业，在 FA 零部件选购中，开发产品的先进性、产品选择的丰富度、对客户场景的适配性、工程师设计选型的便捷度、交易过程的便利性、交付的及时性、品质的稳定性和可靠性、服务的及时性等因素，加上价格才是购买决策综合要素。相比价格，交期、品质一致性、服务、产品品类等因素对客户的购买决策影响更大。 长尾化需求，即该采购行为符合：弱计划性、需求品类多样、单次单一 SKU 采购量小、要求交付速度快、采购频率高、价格敏

感度低等特征。公司后续会侧重在开发产品的先进性、产品选择的丰富度、对客户场景的适配性、工程师设计选型的便捷度、交易过程的便利性、交付的及时性、品质稳定性和可靠性、服务的及时性等能力上加大建设，这些能力是客户最关注的，而且能在高强度、长时间的投入情况下与竞争对手构建起格差竞争力。如果不在影响客户主要购买决策的要素上加强建设，而只在价格要素方面做文章，将是舍本逐末。

Q2：客户数是一站式采购平台的重要特征变量，请问公司目前客户数多少，如何拓展更多客户？

A:2024 年前三季度公司服务客户约 3.4 万家，累计服务客户超过 7 万家。公司主要围绕客户设计工程师展开服务，通过向客户工程师输出产品标准体系，赋能工程师进而影响工程师群体设计行为和客户采购习惯，最终促成客户的采购需求，从源头与客户形成互动。公司通过对非标零部件的标准化进行设计归类，汇编成产品目录手册，并为工程师提供辅助设计的图库、插件等设计选型工具，为客户提供“零部件简单选型+一站式采购”服务；针对难以标准化或标准化不经济的自动化零部件，公司也向客户提供 FB 非标零部件产品，更好的满足客户一站式采购的需求，通过十余年的积累，已累计服务 30 余万工程师。未来，公司将持续以工程师为首要服务对象，结合 AI 和大数据等工具，逐步提高国内设备工程师的选型渗透率。

Q3：公司人效提升的措施？

A：人效一直是公司重点关注的经营指标，在发展过程中公司也不断利用数字化、信息化等手段来提升人效。比如在销售端，2014 年公司自营电商上线，客户通过电商平台可以进行询价、选型、下单、付款等一系列行为，对销售人员的依赖下降，目前约七成客户在线上下单。在生产端，非标零件单散件生产依然是比较难解决的问题，非标定制零件对于供需双方都是痛点，需求方

主要有质量不稳定、价格不透明、交付不准时等痛点；而供给方的痛点是订单零散很难形成规模效益，需要投入大量熟练技工来进行报价、编程、操机等。公司正在通过自动报价、自动编程、柔性产线等全链路信息化和自动化手段来减少人工成本、提高人效。未来，公司将继续拥抱新技术，探索更多提高人效的手段。

Q4：公司如何进行库存管理？

A：公司的库存主要是半成品和库存商品。针对 FA 标准零部件，客户下单呈现小批量且交货周期短的特点，甚至出现突发性或临时性订单，为满足客户一站式的采购和短交期的需求，公司基于产品市场供应情况特点进行提前备库，会在半成品和库存商品的品种和数量上维持一定的库存量。公司主要将标准规格型号且市场通用性较强的同步轮、轴承、联轴器等机加工五金件提前储备作为备库半成品，待客户下单后只需简单追加工后即可包装发货，缩短交货周期；公司备库的库存商品为具有较广泛的、持续性的、可预期市场需求的成品。

Q5：介绍下应收账款管理，目前坏账风险如何？

A：公司制定了严格的信用政策制度，主要根据客户业务规模、采购规模、信用状况、资质状况等情况，综合评审后予以确定信用账期。公司对客户的信用政策整体执行良好，对于超过信用期未回款的客户，公司严格执行信用政策并指派与该客户专门对接的销售人员跟踪催款。目前，公司应收账款回款正常，不存在重大风险，且随着客户结构优化，应收账款周转天数等经营指标也在边际改善。

Q6：公司后续会在品牌核心件上加大制造投入吗？

A：在设备硬件的 BOM 表中，按采购金额计算，60%是品牌核心件（FX 零件），10-15%是“白牌”非核心标准件（FA 零件），剩下的 25-30%是定制化的非标零件（FB 零件）。公司的 FX 业务，

	包括原 FA 的品牌产品、电子电气产品，解决了小微客户一站式采购的难题，也为品牌方提供了毛细血管般的触达渗透功能。公司通过加强客户群的精细化管理和运营的高周转能力，面对客户长尾化需求，逐步构建起“帮你选、帮你买、帮你管、帮你改”的能力，为交易两端创造更高价值。 怡合达本质是创新型平台公司，核心能力是基于客户场景开发产品的能力、数字化服务能力、整合供应链能力和高效运营能力。制造不是公司的基因，短时间内也不会是我们的能力圈，一旦我们在制造上投入过大，资产就会变重，效率就会降低。自制的出发点是为客户提供交付的确定性，主要在响应速度、交期、质量等方面，弥补外部供应资源不足或者不够好的问题，是怡合达为客户创造价值的重要体现。未来除了为支持供应链的持续性、稳定性和敏捷性而必要的制造投入外，在市场供应充分、产能重复的行业，我们将充分整合社会产能，帮助供应商提升，强化整合能力和赋能能力的建设，不与供应商争利而去做重复建设。 Q7: AI 技术发展迅猛对公司来讲是机遇还是威胁？公司有无 AI 工具为业务赋能？ A:我们认为 AI 技术的迅猛发展对于积极拥抱新技术的公司来说更多是机遇。未来，长尾化业务依然是我们的核心，对客户长尾化需求的识别、响应、供应、服务的能力是怡合达持续构建的核心竞争力，而数字化建设是最重要的基础设施之一。公司将持续投入研发，并加强人才储备，充分利用数字化等技术工具，探索服务工程师、赋能工程师、链接工程师的最佳路径和方式，更好服务海量小微客户和进行海外业务拓展，在未来进一步扩展应用场景，推动公司长期发展。
附件清单 (如有)	附件：《与会清单》（排名不分先后）
日期	2025 年 3 月 11 日

附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
3W Fund	华泰自营
BEA UNION INVESTMENT MANAGEMENT LIMITED	华西证券
CHINA ORIENTAL GRP CO LTD	汇丰晋信
FENGHE FUND MANAGEMENT PTE LTD	汇添富
FIDELITY INTERNATIONAL LIMITED	嘉合基金
Franklin Templeton Fund Mgmt	建发新兴
GIB UK LTD	交银施罗德
GRAND ALLIANCE ASSET MANAGEMENT LIMITED	美银证券
Harvest Fund Management Co Ltd	民生加银基金
INVESCO GLOBAL	摩根大通
LYGH Capital PTE Ltd	前海开源基金
MACKENZIE FINANCIAL CORPORATION	泉果基金
MAN GROUP LIMITED	慎知资产
MANULIFE ASSET MANAGEMENT	泰康资产
MILLENNIUM PARTNERS	天弘基金
NEUBERGER BERMAN	新华基金
OCEANLINK MANAGEMENT LTD.	信达澳亚
PANTHEUM PARTNERS LIMITED	易方达
PICTET ASSET MANAGEMENT	益尚资本
PINPOINT ASSET MANAGEMENT LIMITED	银河基金
PLEIAD INVESTMENT ADVISORS LIMITED	银河自营
POINT72 ASSET MANAGEMENT	永赢基金
RBC IM (ASIA) LTD	云禧投资
Rheos Capital	长江证券
SANDS CAPITAL MANAGEMENT LLC	长江资管

T Rowe Price	长盛基金
UBS	中金证券
Value Partners	中金资管
WFM Asia	中欧基金
百达资管	中英人寿
百年资管	工银瑞信
财通资管	光大永明
晟隆创投	广发基金
大家资产	广发证券
道明资产	贵诚信托
东方资管	国海证券
方正证券	国寿安保
富国基金	国泰基金
高盛证券	国信自营
禾其投资	海港人寿
鸿商资本	海通资管
花旗证券	华宝基金
招商基金	阳光保险