

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：2024-004

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议、券商策略会等）
参与单位名称	详见附件《与会清单》
时间	2024年3月12日-3月20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、北京策略会、香港策略会、上海策略会等
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：黄强 投资者关系代表：张美琪 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	<p>本次调研活动主要问题及回答如下：</p> <p>Q1：在客户设备 BOM 表触达率方面，公司未来是怎么考虑的？</p> <p>A：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）。怡合达作为国内较早采用一站式供应模式的零部件供应商，通过非标零件的标准化，从 FA 起势，目前已经触达国内几乎所有的智能装备制造制造商，累计服务客户已超过了 7 万家。2021 年开始，我们启动了 FB 业务，既提升了 BOM 表的覆盖率，也强化了客户对一站式采购平台的粘度。2022 年，我们加大了品牌零件业务力度，就是当时“怡惠购”的定位——满足小微客户对核心品牌件在性价比、多样性、正品保障及一站</p>

式的采购需求，尽管该业务的毛利率相较 FA 还是有一些差距，但从 2023 年的情况看，不单单是小微客户有这个需求，很多我们的头部客户也采购了公司目录上的品牌零件。2022-2023 年该板块业务的增速水平，较我们传统的 FA 业务，均高出 20 个百分点以上。未来，公司将基于广泛的客户基础和对客户需求特征的积累，为客户提供从 FA 到 FB，再到 FX 的全 BOM 表产品与服务，最终实现 $FA+FB+FX \approx 100\%$ 。

Q2：公司过去积累的哪些能力是未来拓展新行业的核心能力？

A：在智能装备领域，中大型客户的长尾化场景和小微客户的零散采购，是对零部件一站式供应平台的核心需求，而对客户这种核心需求的识别、响应、供应和服务能力，则是怡合达的核心竞争力。实际上，除了智能装备领域，在军工、医疗等行业，以及所有的研发试制业务场景，都符合“长尾化”的需求特征，未来，我们会基于“长尾化”的服务能力，积极地探索在其他行业的应用场景，实现从智能装备行业到 N (New) 行业的破圈，并积极探索 3D 打印、AI 等新技术的应用，使得我们的供应形态更好地匹配 N 行业的“长尾化”。

Q3：公司各销售区域的占比如何，不同区域变动原因是什么？

A：2023 年 1-9 月，公司华南地区、华东地区和其他地区的销售比例分别为 51.72%、34.30%和 13.98%。近年不同地区的变动，主要是不同区域行业分布差异导致，华南地区主要有锂电、3C 等行业，华东地区主要有光伏、汽车和半导体等行业。

Q4：公司拥有丰富的产品体系，如何运用累积的产品数据为客户工程师赋能？AI 将深刻影响各个行业的发展，公司对此有何战略布局？

A：公司基于对行业 and 客户需求特征的深刻理解，利用累积的产品数据，合并同类项，进行非标零件的标准化，为客户工程师提供

标准选型手册和设计插件等辅助工具，同时公司也会参与部分客户的产品开发，进行共同研制。目前，公司已开始将 AI 技术应用在 FB 非标事业部，基于深度神经网络的单特征识别算法、聚类算法等部分 AI 技术可广泛应用于公司 FB 业务的自动报价、自动编程、自动工艺等不同应用场景。公司利用 AI 技术已起到了明显的降本增效作用，未来公司积极关注相关技术发展，将根据实际需求开展相关工作。

Q5：请问公司再融资募投项目扩增后，预计能提升多少产能？

A：公司本次再融资募投项目主要为“怡合达智能制造供应链华南中心二期项目”和“怡合达智能制造暨华东运营总部项目”，主要用于强化供应链能力、提高自制产能以及延展 FB 业务。本次两个募投项目的建设期为 2 年，在投产后经历 4 年的产能爬坡，在第 6 年达到 100%的产能利用率。在第 6 年达产年，公司本次两个募投项目拟新增产能为产品出货 890.00 万项次。在第 6 年达产年，预测公司总产能为 1,362.20 万项次，较 2022 年度产能（出货 472.20 万项次）增长 188.48%，总产能年均复合增长率为 19.31%。

Q6：请介绍一下公司商业模式的特点，新的竞争对手入场最大的壁垒是什么？

A：公司是国内领先的 FA 工厂自动化零部件一站式供应平台，基于非标零件的标准化、零散订单的集约化、交易形式平台化、供需双方赋能化的体系建设，改变了自动化零部件的供应方式，将客户由传统模式下的“零部件单独设计+多家供应商采购”方式转变为“零部件简单选型+一站式采购”方式，有效缩短客户设计、采购时间，提高效率。为满足非标自动化零部件海量品类、小批量、多批次、高频低值等长尾化需求特点，公司开发了丰富的产品体系，截至 2023 年三季度末，公司已开发涵盖 210 个大类、3,539 个小类、160 余万个 SKU 的 FA 工厂自动化零部件产品。新的竞争对手入场在产品丰富度、柔性化制造、供应链管理、客户

	<p>工程师选型设计习惯培育及客户资源等方面均存在壁垒。</p> <p>Q7：请问公司线上与线下渠道客户下单的流程如何，公司主要的营销方式有哪些？</p> <p>A: 公司国内的销售模式均为直接销售, 包括线上下单和线下下单。线上和线下客户下单的流程分别为：线上销售是客户通过电商平台进行询价、选型、下单、付款等流程；线下销售是公司销售工程师、销售服务人员协助客户进行询价、选型、下单、付款等流程。公司主要的营销推广方式为：线下销售人员现场拜访、商务谈判、行业展会、口碑营销等；线上通过线下客户转换、电话/邮件、工程师论坛、新媒体和自媒体运营等。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>附件：《与会清单》（排名不分先后）</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 3 月 22 日</p>

附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
AI-Squared Management Limited	华泰证券
Burgundy	华泰资产管理
Ci Global Asset Management	汇添富基金
Company Reps	会远资产
Dawnlight	静瑞资本
Dymon Asia Capital	摩根大通
East Capital Financial Services AB	纳静资产
Fiera Capital Corporation	南京双安
GIC	融通基金
Invesco	睿远基金
Lazard Asset Management	山楂树投资
Odin Fund Management	上海承珞资产
Polyglot	上海深积资产管理
RBC Global Asset Management	上海证券
Stewart Investors	慎知资产
Td Asset Management	太平资产
Teng Yue Partners	腾讯投资
安徽省铁路发展基金	天弘基金
安联投资	彤源投资
柏基资本	文多资产
东方红	兴证全球基金
工银瑞信	长江证券
光大永明	正心谷
广发基金	中国人保资产
国寿养老	中海基金
汉和资本	中欧基金

华龙证券	中信建投自营
华泰柏瑞基金	中信资管
华泰金融控股	