

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：2023-015

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）
参与单位名称	AIIM Investment Management、Allianz Asia、ALLIANZ GLOBAL INVESTORS、China International Capital Corporation Ltd.、Columbia Threadneedle、FACT CAPITAL、Franklin Templeton、General Atlantic、Goldman Sachs Asset Management、Growth Interface Management LLC、Hel Ved、HSZ Group、JP MORGAN ASSET MANAGEMENT、KADENSA CAPITAL、Kenneth HK、Lazard Freres、Manulife Asset Mgmt (HK) Ltd、Mighty Divine IM Ltd、Morgan Stanley、Morgan Stanley AM Singapore、Neuberger & Berman、Oscar & Partners Capital Ltd、Point72 Asset Management、POLYMER CAPITAL MAN (HK)、POLYMER CAPITAL MANAGEMENT、Templeton Emerging Markets GRP、UBS AM London、Wasatch Advisors、比亚迪投资研究部、彬元资本、广发证券、海南宽行私募基金管理有限公司、恒阔资本、华美国际投资集团、华泰柏瑞基金、金元证券、立翎资本、太平养老、望正投资、新加坡 GIC、兴全基金、永安国富资产管理有限公司、运舟资本、招商证券、中金证券
时间	2023年9月18日-9月22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、香港策略会等
上市公司接待人员姓名	董事长：金立国 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

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：公司在发展中，做对了哪些决策？**

A：FA 自动化零部件行业是一个长尾化的市场，具有海量品类、小批量、多批次、高频低值的需求特点。公司始终围绕全行业、全品类进行产品开发，解决客户工程师在自动化设备设计中的痛点、难点。秉承着以客户为中心的初心，系统性降低自动化设备的使用成本，推动自动化行业的技术进步。目前，公司已开发 150 余万种 SKU，超过 210 个大类，3,539 个小类，已累计服务 30 余万工程师，打造了行业内领先的一站式采购平台。

**Q2：公司成功打造一站式供应平台的关键能力是什么？**

A：公司在国内较早采用一站式供应模式，在国内市场形成了一定的市场规模和本地化服务优势，目前已成为国内 FA 工厂自动化零部件领域头部企业。这得益于公司的几个重要能力：一是选型标准与工程师间的强粘性。怡合达自动化零部件标准化体系——选型手册、设计软件插件、3D 模型下载、选型计算工具等，已经逐步成为设备工程师的设计和选型习惯，与工程师构建强粘性关系，从源头锁定订单；二是产品丰富度和规模效应间的平衡能力。公司深耕自动化设备行业，深入研究国内设备行业对零部件的应用场景，深刻理解用户需求，构建起约 150 万个 SKU 的 FA 工厂自动化零部件产品体系，满足客户“一站式”的采购需求；并通过较低的获客成本，实现了零散订单的规模化、集约化生产和供应；三是高效敏捷的供应链管理能力：公司建立了敏捷制造的自制供应体系、OEM 供应以及集约化采购的产品供应体系。2022 年，公司年订单处理量约为 110 万单，出货总项次约 450 万项次。庞大的货物吞吐量与数量繁多的 SKU，小批量、高频次、多样化的订单形态，都对供应链管理提出了极高的要求。公司在华南以及华东均设有仓储体系，同时华南还拥有智能立体库系统，通过数字化、智能化的仓储管理系统，极大地提高了供应链的效率，确保 90%标准件能 3 天内发货，更好地匹配了客户高频、高零散的长尾

化采购需求。

**Q3: 请介绍一下公司的下游行业?**

A: 公司的下游行业覆盖较广, 应用领域广泛, 包括众多高景气行业, 如: 新能源、3C、汽车、光伏、工业机器人、医疗、半导体等。公司的产品基本为泛标准件, 能够很好地适应各个行业的应用场景, 同时也能够针对特定的场景进行产品的开发, 基于当前业务布局, 公司可平滑不同行业发展周期的影响, 抵御行业周期性的能力强。

**Q4: 请介绍一下公司的销售团队情况?**

A: 公司建立了一支经验丰富的销售团队, 下设 14 个销售工程师团队和 17 个销售办事处, 目前, 销售团队超过 600 人。通过完善的组织、高效的流程和专业的服务团队来快速响应客户需求。公司可通过在线服务、电话热线、驻地人员拜访等多种方式, 协助客户完成从项目启动、产品选型到交付应用全环节的服务支持。

**Q5: 公司在海外拓展长期的目标和展望?**

A: 公司在海外市场的布局是一个中长期的战略, 我们看到整个海外的市场规模是非常大的, 一方面是东南亚等地原有的自动化产业行业逐步发展带来的市场机会, 另一方面, 更明显的是国内锂电、3C、新能源车、光伏等优势行业, 在海外重构产业链, 东南亚和南美正经历一个产业升级的发展时期, 未来发展前景很大。所以, 公司在海外的布局是非常有必要的。结合海外客户考虑供应链安全等因素, 对于现地化供应要求比较高, 公司在东南亚地区, 主要拟通过当地代理商+备库的形式开展; 在越南等增长较快的市场, 拟以自建子公司或办事处+自建仓库的模式开展。

**Q6: 公司净利润与经营活动现金流量净额的差异原因是什么?**

A: 差异原因主要是随着公司经营规模的扩大, 公司存货和应收款

	<p>项金额增加较多，占用了较多经营活动现金流量；2022 年末，公司应收账款周转率有所下降主要原因是根据财政部的相关会计规定，公司将收到的客户商业承兑汇票（数字化应收账款债权凭证）在应收账款进行列报，使得公司 2022 年末应收账款账面余额增加较多。扣除上述列报影响后，2022 年公司应收账款周转天数为 71 天，整体变动不大。公司的相关指标处于同行业上市公司的比例范围内，具有合理性。公司也将根据市场的变化，持续调整和优化经营策略，确保各项重点指标健康平衡。</p> <p><b>Q7：请问目前公司 SKU 拓展速度有没有规划或者目标？</b></p> <p>A：公司对 SKU 数量的增长没有目标导向，它只是我们在客户设备 BOM 表金额中占比提升的表现，每年都有上架和下架的 SKU 品类。公司产品中心会围绕下游不同的行业、不同应用场景的产品进行材质结构等方面的优化，满足不同客户需求。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2023 年 9 月 25 日</p>