

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：2023-016

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	详见附件《与会清单》
时间	2023年9月25日-10月12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
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、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：公司下游行业增速放缓，新增产能如何消化？ A: 公司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。 (1) 从市场需求方面来看，主导的依然是整个制造业机器换人的大逻辑，下游市场空间非常广阔，FA工厂自动化零部件终端需求涵盖新能源锂电、3C、汽车、光伏、工业机器人、医疗、半导体等众多行业。依托终端下游对自动化设备的丰富市场需求，自动化零部件领域具有广阔的市场空间。自动化设备客户对于FB非标零部件的定制需求一直较为旺盛，尤其光伏、半导体等行业涉及

各种工艺自动化设备有更大比例的定制化零部件需求。

(2) 从行业发展趋势来看，机器换人是长期的发展趋势，国内自动化设备的市场规模的逐渐扩大，零部件市场也会逐渐扩大。同时，未来自动化零部件行业将逐渐趋向于集中，公司作为行业头部企业之一，能够获得较大发展。

(3) 近三年公司产能利用率整体保持在较高水平，在公司下游终端市场持续发展、行业地位提升以及营业收入持续增长的情况下，预计到 2025 年现有产能将无法满足不同订单，本次募投项目均紧密围绕公司现有 FA 工厂自动化零部件、非标零部件产品开展，是对现有业务供应链供应能力、生产制造产能的扩充，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。因此，公司能够有效消化本次募投项目新增产能。

Q2：公司应收账款的增加原因？相关管控机制如何？

A: 近年来公司应收账款账面余额占当期营业收入的比例呈上升趋势，是随着营收增长而逐渐增长，主要原因系：（1）与公司合作时间长、合作规模较大的 FA 工厂自动化零部件客户数量增加，而公司给予其的信用期较长；（2）受 2022 年末会计政策调整，公司将收到的商业承兑汇票在应收账款进行列报。

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。目前阶段，公司应收账款回款正常，不存在重大风险。未来公司也会考虑成立专门的货款管理小组，进行专门的账款管理工作。

Q3：公司三种供应模式的差异？

A: 公司采取自制、OEM 供应和集约化采购相结合的产品供应方式，自制考虑多个方面，一是供应的确定性和时效性；二是到一定体

量，如果自制比 OEM 有更好的成本控制，也会将原本 OEM 的部分纳入自制；三是国产替代，如果有很好的毛利空间也会自制。自制能力达不到以及体量不够的情况下，公司则选择集采或 OEM 会有更好的毛利表现供应方式。

集约化采购集中在品牌产品，公司以渠道商的模式帮客户采购，满足其一站式采购需求，也能帮助品牌供应商像毛细血管一样渗透到几万家小微设备客户中去，这是他们原有的经销模式所难以覆盖的。同时，客户下的订单还可能在品牌产品的基础上要求有一定的定制化改动，我们也可以一站式地解决客户的需求。

Q4：公司是如何将之前零散的供应形态进行升级的？

A：自动化零部件行业一直处于十分分散的供应形态，由于产品具有小批量、多批次、高频低值的特点，市场中大部分厂家都采取了针对大客户、大产品类进行针对性运营的模式。而公司较早采用一站式供应多种零部件模式服务全行业的客户，在国内市场具有一定的市场规模和本地化服务优势。怡合达作为国内 FA 工厂自动化零部件一站式供应商，从解决行业共性问题角度出发，基于应用场景对自动化设备零部件进行标准化设计和分类选型，为客户提供一站式采购服务，从而汇集各品类零散需求实现专业化和集约化，不断降低单位产品获客成本，严格把控产品品质和交期，从而受到更多客户青睐，获得更大的市场份额。公司在产品丰富度、品牌和客户、供应链管理、本地化服务、信息和数字化等方面存在较高壁垒，我们也会凭借这些能力，助力整个供应链的转型升级。

Q5：公司提到未来经营业绩提升的驱动之一是提升在客户设备 BOM 表金额中的占比，如何体现？

A：公司未来的增长点很重要的一部分就是市场渗透率的提升，据统计 2023 年国内非标自动化设备及行业设备的市场规模大概是 4000-4500 亿元左右，而其中自动化设备的零部件市场规模大

概在 2250-2500 亿元左右。零部件中又分为非核心零部件和核心零部件（品牌件）（非核心：核心=4：6），公司产品主要是覆盖这 40%的非核心零部件。而经过公司的努力，40%的非核心零部件中有部分是可以通过模块化进行标准化的，即 FA 业务，这个比例目前在 7-8%左右（该比例为一台设备 BOM 所有零部件的金额比重），未来预计可以提升至 12%-15%左右。剩下 25-30%是无法标准化的即 FB 业务。目前，公司 FA+FB 产品能够覆盖客户设备 BOM 表的金额占比约为 20%左右，因而公司在客户设备 BOM 上的金额占比仍然有较大的提升空间。公司将继续坚持和深化产品开发，丰富产品类别，紧紧围绕产品的宽度（开发）、深度（Know-How）、速度（供应链）、精度（品质）、高度（研发）五个维度进行建设，持续提升在客户设备 BOM 表金额中的占比。

Q6：FB 未来是公司发展的重点战略，具体布局怎样？

A：公司发展 FA 零部件业务，是打造一站式平台的模式去构建的。随着逐步对市场的深入挖掘，我们对 FB 板块有了更深刻的认识，FB 市场对于需求方而言，需求零散，多为单散件，成本较高，对供应方而言，需要人工报价、编程、生产等环节，因而沟通成本较高，要求供应商能够快速响应并且快速交付。目前，市场上供应端中小厂商较多，市场集中度较低，同时 FB 市场空间十分广阔。因而公司于 2021 年开始启动 FB 业务，将 FB 业务作为公司未来重点发展的业务模块之一。FB 的成立对公司的自制生产能力提出了更高的要求，因而公司的二期建设规划中包含了 FB 产能的提升，预计会投入建设数条柔性化的智能产线，将报价、编程、生产等系统联动起来，打通客户需求与实际生产之间的信息通道，能够节省大量人工成本，更好地满足未来 FB 产能的需求。

Q7：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

	<p>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、光伏等在全球都具有优势竞争力的行业，在海外重构产业链，欧美等发达国家的制造业回流，还有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。</p>
附件清单 (如有)	附件：《与会清单》（排名不分先后）
日期	2023年10月13日

附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
BNP Paribas Asset Management	富达基金
Central Asset Investments	广东新火实业集团有限公司
China Southern Fund	国投招商投资管理有限公司
Citadel International Equities	国信证券股份有限公司
CloudAlpha Capital Management	华拓资本
Dymon Asia Capital	华夏基金
FIL 富达投资管理	江苏瑞华投资管理有限公司
Fullgoal Fund Management	交银施罗德基金管理有限公司
Goldstream Capital Management	君和资本
Greenwoods Asset Management	林润智谷（林润控股集团有限公司）
Hillhouse Capital Management	纽富斯投资
HSBC Global Asset Management	鹏华基金
Jeneration Capital	乾成资本
JOHO Capital	青岛创新投
KKR 集团	山证资管
Millennium Partners	上海彬元资本
Nikko Asset Management	上海君合资本
Optimas Capital Limited	上海宁远私募基金
Perseverance Asset Management	上海信托
Pleiad Investment Advisors Limited	深圳锦弘劭晖投资有限公司
Point 72	深圳市时代伯乐创业投资管理有限公司
Rays Capital Partners	通用资本
Segantii Capital Management	五矿信托
Tiger Pacific Capital	武汉正煊资本
Triata Capital	西南证券资管
Walter Scott & Partners	兴业国信资产管理有限公司
Xingtai Capital Management	兴业银行广州分行
Y2 Capital Partners	兴银成长资本管理有限公司
宝华证券	涌津投资
北京泰德圣	粤科金融集团
博时基金	招商致远资本投资有限公司
大成基金	招商资管

东莞交通投资集团有限公司	浙江广杰投资管理有限公司
东莞金融控股集团有限公司	浙江伟星资产管理有限公司
东莞市东实产业投资控股有限公司	中国北方工业有限公司
东莞市国弘投资有限公司	中信建投
东实新越股权投资有限公司	