

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：2023-010

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 checked="" 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）</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>FACT 资本、Fuh-Hwa Secs Investment、Hang Seng Investment Management Limited、Hinrich Foundation、Mirae Asset Management、华泰柏瑞、兴全基金、中欧基金、交银施罗德、JP Morgan 资管(香港)、AIA Group、Avanda Investment Management、CIMB-Principal Asset Mgmt、D. E. Shaw Investment Management、Goldman Sachs Asset Management、HSBC Global Asset Management Holdings、Indus Cap、JP Morgan Asset Management（中国）、Mfs Investment Management、Pictet Asset Management、Polymer Capital Management、Antipodes Partners Limited、Federated Inv、Massachusetts Financial Services Company、Mfs International Singapore Pte. Ltd.、Morgan Stanley Inv Mgt - HK、Morgan Stanley Investment Management Company、Polen Capital Management Llc、Putnam Investments、RBC Global Asset Management Uk Limited、3w Fund Management Limited、Aberdeen Standard Investments、Allianz Global Investors、Greenwoods Asset Management Limited、Threadneedle Investment Services Limited、Ug Investment Advisers Ltd、安信证券、友邦人寿、国华兴益、长信基金、敦颐资产、兴业基金、太平基金、天弘基金、国金证券、财通资管、方瀛研究与投资、富国基金、工银国</p>

	<p>际资管、国寿养老、花旗环球、华安基金、华福证券、汇添富、览众投资、普莱仕、威灵顿、阳光保险集团、英国爱丁堡 Walter Scott、永安保险、正谊资产、中金资管、中信建投、Capital Group 资本集团、明富基金、Alpines Capital Limited、Antects、APS ASSET MANAGEMENT PTE LTD.、Aspex、BlackRock AM North Asia Limited、Cederberg Capital、DC Investments、Doublesafeguard、Eastjade asset management Ltd、Golden Nest Capital、Green Court Capital、Hillhouse Capital-HCM China Fund、LMR Partners、Longrising、IvyRock、Neuberger Berman Singapore Pte.Limited、OceanLink – Patrick ZangProtium Capital、Point 72、Power Corporation of Canada – CharliePower Corporation of Canada、Protocol Asset Management、Serenity Capital、TEMASEK FULLERTON ALPHA PTE LTD、Value Partners、WILLING CAPITAL MANAGEMENTLIMITED、半夏投资、淡水泉(北京)投资、东方阿尔法基金、东方证券、高毅资产、广银理财、广州由榕咨询、国泰基金、国泰君安证券、海南进化论私募基金、合远私募基金、恒盈资本、华安基金、汇丰晋信基金、嘉实基金、景顺长城基金、久期投资、君和立成投资、宽远资产、领久私募基金、南土资产、千合资本、深圳玖稳资产、拾贝投资、湘楚资产、银河证券、招商银行、中国国际金融、中睿合银投资、中信证券、中银国际证券</p>
时间	2023年6月1日-6月16日
地点	<p>线上：电话会议</p> <p>线下：东莞市横沥镇村尾桃园二路33号、上海策略会等</p>
上市公司接待人员姓名	<p>董事会秘书：黄强</p> <p>投资者关系代表：张美琪</p> <p>证券事务代表：廖芙雨、杨景凤</p>

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、全年下游行业的展望？

A：公司的订单可见度大概只有 2-3 个月左右，没办法很好地透视全年情况。从近期看，锂电行业依然维持较高增速，3C 手机、汽车、医疗等行业稳步发展，拉动较大的还是光伏和半导体行业，由于目前基数不高，此两个行业增速最快，成长相对较迅猛，且整个市场空间及确定性较高。

Q2、公司产品在光伏、半导体行业中的应用？

A：在半导体行业中，公司零部件主要应用在后段封测设备上，例如：框架、拉手、脚杯等外观件，设备内部涉及的零部件目前暂时不多，晶炉等前段设备也有，中段设备商也在逐步切入；在光伏行业中，晶炉、硅片、电池片、组件……前、中、后段设备头部公司，公司也都有长期合作，目前公司零部件主要应用在辅助设备，如传送、上料等工序，也有大量定制化的非标零件。

Q3、公司自制、OEM、集采三种供应模式的选择是怎么考虑的？

A：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，选择集采或 OEM 会有更好的毛利表现。集采集中在品牌产品，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。

Q4、公司每年是否有 SKU 数量增长目标？

A：SKU 的数量增长是客户 BOM 表金额占比提升的表现，比例的抬升造就 SKU 数量增长。截至 2022 年末，公司已开发涵盖 210 个大类、3,539 个小类、150 余万个 SKU 的 FA 工厂自动化零部件产品

体系。

Q5、公司与工业品 MRO 的商业模式是否相同？

A: 公司产品与工业品 MRO 之间在客户、产品、应用场景均不相同。公司客户主要是非标自动化设备的设备商，而 MRO 覆盖所有快消品行业，如刀具、手套、润滑油等标准品。公司的产品主要是设备组成的零件，而他们是用在日常维护的商品，二者是不同的。比如标准品会是他们的主要内容，但是怡合达更能满足客户的定制化、非标品和新应用场景等需求。公司会针对行业特性对产品进行的垂直型深度研发。在决策链条上则有更大差异，公司的 FA、FB 等产品是设备工程师选择，会同采购部门决策，有更高的专业性；而 MRO 产品主要由客户的行政或厂务部门选择和决策。

Q6、FB 下游客户行业的分布？

A: 2022 年主要集中在光伏及少量半导体行业，今年在光伏及半导体行业的基础上，逐步向锂电和 3C 行业延伸。

Q7、公司今年 FB 业务工作重点？

A: 一是产能方面, 目前 FB 产能正在爬坡, 跟市场需求之间差距较大, 公司希望从合格供应商中获取到补充产能, 在实现既降低公司的固定资产投资, 与保障交付确定性之间寻找平衡点。二是信息化方面, 2022 年 1.0 版本的自动报价和自动编程是分开推动的, 自动报价是从原有数据库中抓取相应的配对信息, 形成报价; 自动编程是与外部合作, 现在可以将部分方形件做出来, 已达成一定的成效。今年会推动形成 2.0 版本—从识别 3D 特征开始, 到自动编程、编工艺, 计算工时, 进而实现自动报价, 让其运行逻辑性更顺畅。三是在制造生产上, 也将尝试启用自动化柔性产线, 以进一步降低对人工操作的依赖, 提升设备稼动率。

Q8、公司在海外市场的布局进展情况？

	<p>A: 公司 2022 年海外事业部主要以日本、东南亚为先期重要的目标市场，深入开发需求潜力市场。同时布局全球营销网络，截至 2022 年已经在 20 余个国家开展业务，范围涵盖东南亚、东亚、美洲、欧洲等多个地区，销售金额较 2021 年有较大提升。同时持续加强营销网络体系，以自建站为主要的拓展平台，辅以跨境商务平台进行营销推广，再以目标市场本地化策略深耕市场，逐步拓展全球营销体系，为全球自动化行业赋能。2023 年，我们将根据日本、东南亚、中国台湾省等几个主要目标市场的客户特征，精选合适品类+弹性化定价模式，通过线上自建平台+成熟跨境电商平台+落地驻点+当地销售代理商的模式，灵活开展业务。</p> <p>Q9、公司中长期的规划？</p> <p>A: 公司未来 3-5 年主要以三个维度的提升为核心：1) 纵向提升在客户 BOM 表中金额占比的提升，包括 FA、FB 的渗透与小微客户的需求；2) 横向希望有更好的市占率水平，可能会有一些销售资源政策的匹配；3) 海外区域布局，日本、东南亚等地区有足够的吸引力，是公司中长期主要拓展的方向。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 6 月 16 日</p>