

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：2023-011

<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 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>abrdn(P),UK、AIIM Investment Management、Allianz Global Investors、Antipodes Partners、Artisan partners L. P. (P),Milwaukee、Aspoon Capital、AXA Investment Managers、BOCI-Prudential Asset Mgmt、Canada Pension Plan Investment Board (CPP)、Cathay Life Insurance、CloudAlpha Capital Management、D. E. Shaw、Dymon Asia、Eastspring Investments、FACT CAPITAL、FIL Fidelity、First Beijing、FountainCap Research and Investment、Franklin Templeton、Fullgoal Fund Management、Goldstream Capital Management、Grand Alliance Asset Mgmt、JPMorgan Asset Management、Kadensa Capital、Lion Global Investors、LMR Partners LLP、Mackenzie Financial Corporation、Manulife Asset Management、Matthews International Capital Management、Mirae Asset Global Investments、Morgan Stanley Investment Management、New Silk Road Investment、Pinnacle Investment Management、Pleiad Investment Advisors、Point72、Polymer、Protium Capital、Schonfeld Strategic Advisors、Sequoia Capital、Sumitomo Mitsui Ds Asset Management、T Rowe Price、Templeton Investment、TF International Securities Group Limited、Tiger</p>

	Pacific Capital (P), USA、Torq Capital Management、UBS Global Asset Management、Van Berkom & Associates、富业盛德、瑞穗证券东京总部、瑞穗证券北京代表处、鑫巢资本、中国平安、中金公司资管、中金证券、中欧基金
时间	2023年6月20日-6月29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、请问目前公司再融资进展如何，两个募投项目建成达产后预计可以新增多少产能？</p> <p>A：公司再融资目前已回复深交所的问询。再融资的两个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。2022年度，公司产品交付产能为出货472.20万项次。在第6年募投项目达产年拟新增产能产品出货890万项次，预测公司总产能将增加至1,362.20万项次。</p> <p>Q2、请简单介绍公司FA工厂自动化标准零部件与FB非标零部件产品之间区别及联系？</p> <p>A：相同点：①应用领域相同，下游行业应用领域广泛，包括新能源锂电、3C、汽车、光伏、工业机器人、军工、医疗、半导体、激光、食品和物流等行业领域；②下游客户相同，均为自动化设备厂商和终端设备使用厂商。</p> <p>不同点：①FA标准零部件：聚焦于FA工厂自动化零部件标准设定和产品开发，区分客户应用场景对原有非标准型号产品标准化、已有标准型号产品系列化和模块化，持续优化产品品类，汇编成</p>

产品目录手册，2022 年度，FA 标准零部件收入 241,587.60 万元，毛利 98,191.81 万元；②FB 非标零部件：主要是根据客户的设计图纸，公司定制加工单散件数量的零部件，2022 年度，FB 非标零部件收入 7,181.08 万元，毛利 1,024.88 万元。

Q3、公司今年 FB 非标零部件业务重点在哪些方面？

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。

Q4、公司对下游市场的展望？

A: 中国在高速发展以及智能制造升级的大背景下, 会不断的有行业诞生新的自动化产能需求, 尤其是当某些行业发生技术迭代的时候, 过去的产能需要大批量进行升级和替换。结合公司自身能力, 以及行业未来的资本开支情况、自动化程度、国产化率提升等大背景下, 光伏、半导体、医疗等行业未来几年的市场空间是我们下一步战略突破方向。光伏目前处于产能扩张和技术迭代的时间节点, 下游增长的确性会更高。半导体和医疗会更加注重产品的优化和推广。公司也会不断地提升、推行高质量发展, 用 FA+FB 业务结合的模式满足不同行业的非核心零部件的需求。

Q5、请问公司存货的库龄情况如何？

A: 公司为了提高订单响应速度、缩短交货周期和满足客户多样性

一站式采购需求，进行了部分 SKU 的备库。公司备库的产品为具有较广泛的、持续性的、可预期市场需求的成品和半成品。半成品备库能提高生产效率和发货速度，客户下单后，公司根据客户的需求进行追加工，以提高供货效率。公司的存货主要集中在 1 年以内，近年来存货库龄超过 1 年的比例整体呈逐步下降趋势。截至 2023 年 3 月 31 日，公司存货库龄在 1 年以内的金额为 52,641.61 万元，占比 87.19%，库龄超过 1 年的金额为 7,731.80 万元，占比 12.81%。

Q6、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。

Q7、公司产品竞争优势有哪些？

A: FA 工厂自动化零部件方面:FA 工厂自动化零部件行业产品需求和供应均较为分散，难以实现批量生产，行业内规模效应不显著。基于上述特点，在国内自动化零部件行业，多数企业在各自细分行业领域供应一种或几种零部件产品。由于进入门槛较低，生产厂商数量众多、平均规模较小，市场化程度较高，市场竞争激烈。在国内自动化设备零部件行业，公司较早采用与米思米类似的一站式供应多种零部件模式进行经营，在国内市场具有一定的市场规模和本地化服务优势。由于公司在产品丰富度、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，而国内类似公司数量较少、规模较小，公司位居行业前列，属于

	<p>头部企业。</p> <p>FB 非标零部件产品方面：非标零部件产品呈现出定制化程度高、需要单独生产加工以及单散件等特征，且非标零部件的生产制造门槛相对不高、订单不稳定，使得行业内存在众多的中小加工厂商，总体的行业集中度不高。目前，我国尚未产生在自动化设备行业非标零部件产品领域的绝对龙头企业。与非标零部件产品的中小加工厂商相比，公司在竞争中拥有客户资源与品牌知名度优势、信息化数字化优势、强大供应链管理优势、资金规模优势等。随着公司大力发展非标零部件产品，公司的相对竞争优势将进一步增强，有望在行业内取得一定市场份额。</p> <p>Q8、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 7 月 3 日</p>