

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：2023-012

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☒ 其他（电话会议、券商策略会）
参与单位名称	JK Capital 、 Mirae Asset Management 、 Oient Asset Management 、Public Sector Pension Investment、Rays Capital、Samsung Asset Management HK、Van Berkom Golden Dragon Ltd、艾希资本、百嘉基金、辰悦资本、澄池资本、大和资本、戴德梁行、淡马锡、辅晟资产、复星集团、国金证券、国联机械、国泰君安证券、红杉资本、华能信托、华泰证券广州云城西路营业部、汇丰前海证券、汇合创世纪投资、麦格里证券、日本第一生命保险株式会社、深圳市远致富海投资管理有限公司、深圳市远致瑞信股权投资管理有限公司、深圳幸福时光私募证券投资基金管理有限公司、盛资本、硕丰基金、腾讯投资、喜马拉雅资本、仙津投资、新锐资本、兴业国信资产管理有限公司、兴业银行东莞分行、兴业银行广州分行、银河证券、正心谷资本
时间	2023 年 7 月 4 日-7 月 14 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、深圳策略会等
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、请问公司近几年增长驱动力来自于什么方向？ A:未来 3-5 年的增长动力主要从几个维度在突破：（1）纵向竞争方面，从 BOM 表的占比提升来扩展单客户的采购规模。其中包括近两年推出的 FA 电子电气型产品和非标定制化产品，满足客户的多样化需求。（2）横向竞争方面，在部分行业、客户方面会进行一些销售资源政策的匹配，让市占率进一步提升。（3）海外方面：日本、东南亚市场也在前期考察和客户走访中。 Q2、请问目前公司 FB 业务是什么时候开始的，是出于什么样的考虑？ A:FB 业务前几年也有零星地做，但从 2022 年公司把这一块业务作为一个战略性的定位。由于非标定制化业务是市场刚性需求，此块业务的补充不仅可以扩充客户 BOM 表的占比，而且未来也是公司拓展客户、拓展区域的核心竞争力产品。 Q3、请问目前公司 SKU 拓展速度有没有规划或者目标？ A: SKU 的数量增长是客户 BOM 表金额占比提升的表现，占比的抬升造就 SKU 数量增长。公司的产品中心会围绕不同的行业、不同应用场景里面应用的产品进行材质结构的优化，满足不同客户需求。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。 Q4、定增项目公司未来的布局考虑和投入节奏如何？ A: 主要为增强 FA 工厂自动化零部件业务出货交付的供应链能力和自制生产能力，能够为下游市场需求增长做战略性部署，以满足市场需求和公司业务发展的需求，进一步提升公司的核心竞争力。华南二期和华东二期两个项目整体规模考量了公司未来整体需求，两地面积增加了 2.5-2.6 倍，建筑面积合计约 50 万平方米。建设的内容主要是三大块：第一是大超市模式的供应链，第二自
----------------------	--

	制的规模的产能扩展，第三是 FB 供应能力的提升。 一、供应链的吞吐量方面，2022 年由于疫情恢复呈现爆发式的增长，发货的分拣能力在 22 年 6 月达到高峰，平均每天 19000 多项次，每月吞吐量拉升到了 64 万项次。超过了公司的设计产能，于是公司通过增加班次等手段来满足订单需求。由于 FA 工厂自动化零部件供应呈现交货周期短、订单频次高、质量要求高、产品种类多的特点，故制约公司产能的主要因素是供应链管理能力。本次募投项目主要是针对“2024 年后目前供应链吞吐量不足以满足市场订单需求的问题”做提前准备，而项目建设期需要约 2 年时间。 二、自制能力方面：公司自制能力近几年也在稳步提升，能更好地响应客户及时性的需求，也是扩展品类、建立品牌的关键。目前公司对表面处理还需要外发外协来实现，在满足客户需求上，还存在交期和规模上的较大瓶颈，华东华南两个二期项目上，拟新增表面处理等工艺，未来对客户的响应性会有所改善。 三、FB 供应能力方面：FB 业务设备投入和面积占了总体三分之一的规划设备和面积，是对 2025 年后需求的必要准备。 Q5、请问公司众多的供应商是如何进行管理的？ A: 公司对供应商开发有一套严格的供应商开发流程。从试制开始，到成为合格供应商，需要通过公司一系列的认证。包括对供应商资质、信誉、质量管理体系、生产能力和交货能力等方面进行综合评估。筛选出符合公司要求的合格供应商，建立合作关系。与此同时建立供应商绩效评估体系，定期对供应商进行评估，包括交货准时率、质量合格率、客诉处理能力等指标。通过监督和评估，及时发现供应商的问题并采取相应措施。也会建立多个供应商的合作关系，减少对单一供应商的依赖，确保供应链的弹性和稳定性。 Q6、公司外协部分如何实现快速发货？
--	--

	A: 公司通过建立供应链的信息共享和透明化机制, 与供应商建立紧密的沟通渠道。其中包括像外购、外协、外购组装、集采、定制化、FB 的外协部分需要将供应商的信息与公司的 SCM 系统连接起来形成信息化管理。让公司及时了解供应商的生产状况、库存情况和交货计划等信息, 以便做出准确的生产计划和供应调整。 Q7、公司过去几年高速增长背后的原因? A: 公司过去几年增长主要有以下两大原因: (1) 在过去的 10 几年里中国制造业面临着劳动力成本上升、人口红利逐渐减弱等挑战, 而自动化技术可以有效地提高生产效率、降低成本、改善品质等。制造业企业迫切需要引进自动化解决方案来应对市场竞争和提高竞争力。中国全球制造的角色拉动了的增长, 也带来了行业爆发的红利。(2) 相比于其他竞争对手, 公司从最开始的平台化模式逐渐转化成以制造作为核心能力建设的企业, 公司更专注于解决客户小批量、多批次、高频、低值的长尾化采购需求, 系统性地降低自动化采购成本。 Q8、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%。 Q9、米思米也开始做来图定制, 对公司是否有影响? A: 米思米 Meviy 的市场布局首先以欧美市场为主做推广, 更多的
--	--

	是满足欧美市场采购需求，采购模式不同，客户对价格的敏感度也不一样。国内市场客户对 FB 业务需求较大，公司暂时没有受到米思米 Meviy 的影响。怡合达基于对非标零件标准化的核心 Know-How 沉淀，通过对“非标零件来图定制”的原始模式，开展了工程优化、材料优化、工艺优化和组合优化，为客户节省了硬件成本，市场反应良好；另一方面，通过自动报价、自动编程、半自动机台操作等信息化改造，有效解决了非标零件单散件加工中人力成本占比居高不下的问题，提升了非标零件定制的加工效率和产品竞争力。 Q10、公司上市前机构股东减持的进度？ A：公司上市前机构股东作为成熟的财务投资者，出于个人或机构的财务和投资目标考虑，在达成收益时减持股份，让资金流转属正常行为。截至 2023 年 7 月 11 日，深创投、钟鼎、伟盈、高瓴，四家股东已披露的减持比例合计为 6.68%。虽然减持行为短时间可能会对股票市场表现产生一定的影响，但同时也会增强市场流动性。
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 7 月 15 日