

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：2023-021

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、券商策略会等）
参与单位名称	详见附件《与会清单》
时间	2023年11月28日-12月6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、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	本次调研活动主要问题及回答如下： Q1：公司下游 3C 手机行业近期情况及变动原因？ A：2023 年 1-9 月，3C 手机行业销售占比约 20%，同比增长约 5%，今年单三季度 3C 手机行业呈现两位数的同比增长，有企稳回升的趋势。一方面是早期主机厂在海外东南亚等地布局带来的订单拉动。虽然主机厂的组装目前较大部分仍在国内进行，但产业链正逐步向东南亚、印度地区等转移，上游设备商企业亦跟随主机厂的全球生产策略往越南等东南亚国家迁移产能。另一方面是相关新技术渗透带来的设备需求增量。譬如随着铰链、柔性屏等相关技术日渐完善，折叠屏手机从高价位往中低价位持续渗透，消费者对于折叠屏手机的接受程度越来越高，目前中国折叠屏手机渗

透率约为 2%，仍有较大提升空间。

Q2：公司对于国内出口设备的参与度？

A：公司以前涉及出口订单不多，因为客户考虑的因素是能否迅速就地找到适配的零件。随着新能源锂电、3C 手机等中国优势产业外溢，海外产能重构，包括东南亚、南美在内的新区域，正经历一个产业升级的发展时期，升级扩产对新增设备、对零部件的市场需求规模非常大，未来发展前景广阔。所以，公司在海外的布局是非常有必要的。结合海外客户供应链安全等因素的考虑，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。

Q3：公司目前 SKU 数量的变化情况？

A：公司的 SKU 数量逐年都在增长，SKU 的数量增长是在客户 BOM 表占比提升的表现。截至今年三季度，公司累计上型的 SKU 数量已经超过 160 多万个，今年前三季度实际销售的 SKU 数量有 35 万多个。2021 年，公司常备 SKU 数量为 17.85 万个，2022 年为 18.88 万个，2023 年三季度为 18.67 万个，该指标的变动较小，体现了公司对于客户需求的把握较精准、备库较精确。

Q4：介绍一下公司的研发部门及相关研发投入。

A：公司设有研发中心，进行产品设计、技术研发、技术管理、研发项目管理和知识产权管理等，通过建立高效完善的研发管理及产品技术科学机制，为公司产品及其他关联部门赋能。公司 2023 年 1-9 月研发费用为 9,599.81 万元，较 2022 年同期的 6,777.08 万元，增长了 41.65%。截至 2023 年 6 月 30 日，公司及子公司共取得专利 608 项，其中发明专利 4 项、实用新型专利 495 项、外观设计专利 109 项。

Q5：公司的人才建设战略是怎么样的？

A：一方面，公司强化招才、育才、用才、留才并重的机制。建立招聘渠道统一、入职竞争公平、评价科学客观的人才建设机制；基于组织设岗位以及岗位价值最大化程度，追求人岗匹配，建立规章制度，以进一步夯实人才队伍；加大行业专才及优秀人才的引入和储备，对现有不合适人员进行淘汰。另一方面，公司保持人才薪酬竞争力。坚持对人才实行长周期慢反馈的激励机制，薪酬实行“基本工资+年度考核绩效奖金+股权激励”制度，加大固定收入和浮动收入比例，以充分调动人才的积极性和创造性。

Q6：请展开说说公司的信息化建设如何赋能业务？

A：公司信息化系统建设覆盖采购、生产、仓储、销售各个业务环节。其中：①在采购环节，公司引入 SCM 供应链管理系统，供应商可以登录平台实现接收/确认订单、交期回复、送货预约、对账管理等操作。②在生产环节，公司引入 MES 生产执行系统部分模块，包括机床数据采集系统、生产管理扫描条码系统、生产电子看板系统和自动化机外编程系统，准确跟踪物料在工厂内的移动状态及订单的执行情况。③在仓储环节，公司自主开发 WMS 智能仓储系统，通过物料条码管理、分区管理和分拣亮灯系统，实时跟踪和查找物流流向；通过快递管理，公司可实现电子面单快速打印、明细精确查询、回签记录、对账等功能。④在销售环节，公司建立了 BI 数据分析系统，通过对选型、询价、订单、交期等客户需求特征进行分析，针对性的开发产品品类、确定产品供应方案和供应资源。此外，公司通过连接协议，已部分实现 ERP 信息系统与上游供应商、下游客户的系统对接，逐步将 ERP 信息系统向集采购、审批、物流、结算于一体的集成系统方向发展。公司通过对关键数据的采集、处理和分析，确保从订单、生产、采购到交付的全环节信息化管理，提高订单响应速度，缩短交付周期。

	<p>Q7: 请问公司如何进行供应商管理的?</p> <p>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。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>附件: 《与会清单》(排名不分先后)</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 12 月 8 日</p>

附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
AIA INTERNATIONAL	国海证券
AIIM	凯丰投资
ALLIANZ GLOBAL INVESTORS	摩根士丹利华鑫
ARIOSE CAPITAL	南方基金
ARTISAN PARTNERS	鹏华基金
ASPEX MANAGEMENT	平安养老
CHINA UNIVERSAL ASSET MANAGEMENT	前海进化论
CLOUDALPHA CM	前海联合基金
FRANKLIN TEMPLETON IM	融通基金
GOLDSTREAM CAPITAL MANAGEMENT LTD	上海禅龙
INVESCO	上海富邻
MACKENZIE INVESTMENTS	上海景熙资产管理有限公司
MANULIFE IM	上海慎知合伙企业
MORGAN STANLEY IM	上海自然拾贝管理合伙企业
OBERWEIS AM	深圳国源信达资本管理有限公司
OX CAPITAL	深圳前海海雅金融控股
PING AN OF CHINA AM	深圳前海亿阳投资管理有限公司
Point72	生命保险
POLYMER	石智（泉州）
PRINCIPAL GI	时间投资
RAYS CAPITAL PARTNERS	太平洋证券股份有限公司
Seiga Asset Management	天风国际证券
Sequoia China Equity Partners Hong Kong Ltd	先锋基金
TAIKANG ASSET MANAGEMENT	易方达基金
TD ASSET MANAGEMENT	招商证券

TF INTERNATIONAL SECURITIES GROUP LIMITED	中欧瑞博
XINGTAI CAPITAL MANAGEMENT	中睿合银
广州由榕管理咨询	中硕资本
安信基金	中泰证券自营分公司
宝盈基金	中天国富证券有限公司
富荣基金	中信建投
广发证券	