

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：2025-002

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、券商策略会等）
-----------	--

二、问答环节

Q1：金总刚刚您提到 25 年重点工作规划，我们也注意到公司一季度毛利有所改善，能否请您具体再讲讲管理上做了哪些变革？

A:2024 年是怡合达文化、愿景、战略的深度思考和调整年，总的来说就是一个中心、二个愿景、三个方向、四个相信。

一个中心：以客户为中心，用“极致产品力”服务客户。下游行业在不同的发展阶段中，中大型客户的长尾化场景和小微客户的零散采购，是对零部件一站式供应平台的核心需求，也是怡合达的基本盘。公司围绕智能装备行业，以行业长尾化零部件的需求场景为入口，为客户提供全业务域的服务，通过强化标准件产品力、产品交付时效、产品丰富度拓展、产品品质升级，用“极致产品力”为客户提供高效、流畅的使用体验。

二个愿景：打造美好组织、成就伟大企业。组织机制的灵活性需要适应新的环境，在合适的时间用合适的人，是支撑企业未来发展的内在动力。自怡合达成立以来，公司的一直贯彻“让客户感动、让员工幸福、让股东满意、让社会尊重”的经营理念。在面对未来变化的环境，组织强化是公司发展的一大核心。让年轻一代和各个领域的专业人才填补公司在新业务、原有业务上升级，凭借其行业经验，突破组织局限性。未来，公司会继续把人才战略和薪酬绩效作为组织建设的一个重点来抓，确定好薪酬和利润比例关系，从制度上保障好，再科学的分配好，从机制上保障我们能招到并用好行业最优秀人才，让激励机制能够吸引更多高素质的人才，构建人才高地。

三个方向：核心能力长尾化、市场全球化、深耕自动化。长尾化需求，即该采购行为符合：弱计划性、需求品类多样、单次单一 SKU 采购量小、要求交付速度快、采购频率高、价格敏感度低等特征，对客户这种核心需求的识别、响应、供应、服务的能力，是怡合达持续构建的核心竞争力。坚定不移地加大海外业务

	拓展，深化全球布局，充分利用中国的产业链和供应链优势，以中国本土制造业资源为中后台，积极参与中国优势行业的海外产能重构，从标准认证、品牌渠道、品质服务、供给模式、市场运作等方面，完成从“产品、技术及服务出口”到“全球化布局”的能力适配。深耕自动化，针对自动化设备研发和制造中，长尾化的零部件需求，为客户提供快捷 Time、齐全 Variety、可靠 Reliance——TVR 的产品与服务，成为客户最值得信任的零部件一站式供应平台，推动自动化行业的技术进步。 四个相信：在管理运营上相信科学、相信常识、相信专业、相信体系。建立一套以战略为牵引，以文化为支撑，以数据化经管系统为仪表盘，以考核激励为驱动，以不断沉淀符合公司画像的人才为核心且具有不断进化动力的管理系统，构建一个保证我们正向循环、正向迭代的机制。有一个充满活力与学习力的组织，和科学的体系，并在时间里不断沉淀、进化、迭代，在文化的加持下，永远能在新的市场找到新的市场机会，在任何市场都能做到相对优秀，以能力成长促业绩增长。 Q2：FB 这块业务公司发展了一段时间，目前体量仍不大，公司这个业务距离跑通还需要多久，这些年哪些方面走通了，还需要攻克哪些方面？ 公司认为 FB 业务做到什么样算是阶段性跑通？ A：FB 需求具有计划性不强、按图加工设计特性、经常需要来回修改等特点，同时零散需求是主要特征，比如机器人、医疗、军工、研究所等行业打样和小批量试制的需求，因此对于供给而言，核心痛点是订单零散很难形成规模效益，需要投入大量熟练技工来进行报价、编程、操机等。 公司正在围绕着非标单散件的这些核心痛点，进行全流程的自动化改造，并且有阶段性的突破。一是自动报价系统方面，公司于 2024 年 5 月正式上线自动报价系统，智能系统全面进阶，报价速度从“小时级”提升到“秒级”；二是自动编程系统方面，
--	---

	对自动编程覆盖类型进行全面升级优化,支持多工艺场景的编程,以及压板、磁盘、吸盘、四轴加工场景全面覆盖,不再局限于单一虎钳类夹具,复杂工艺编程能力和效率明显提升;三是柔性智能产线方面,柔性智能产线于 2024 年下半年开始投入使用,能依据订单需求,快速切换产品型号与规格,减少停机时间,实现多品种小批量生产。未来,非标事业将进一步构建服务单散件需求的体系能力,关注客户数和交期等经营指标的提升。 Q3: FB 业务目前与我们合作的制造工厂有多少家,想成为我们的制造工厂有哪些条件要求?是否需要再做柔性化改造?这些工厂与 FA 业务的重合度? A: 目前 FB 业务长期合作的供应商几十家的规模,其中有一部分原 FA 业务的供应商,未来随着单散件服务体系的进一步完善,以及业务规模增长,合格供应商的规模也会进一步增长。 公司对各业务板块的供应商开发都有一套严格的开发流程。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。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。公司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。公司也会对供应商进行赋能,包括生产工艺、流程改善等方面,后续公司非标单散件服务体系进一步完善后,也会进一步赋能供应商。此外,对于 FB 业务,由于按图加工等设计特性,公司分类几十个主要加工形态,针对目前的合作供应商,对其报价、交付、质量、响应速度等动态评分。 Q4: 公司发布非标准件全自动智能产线的视频,请问这种非标产线在公司有几条,单条产线投资多少?主要从事哪些类产品
--	--

	的加工，年产值多少？这种非标产线在未来几年是否有进一步改进提升效率，能否再分享一下改进细节和未来提升潜在空间？ A: 公司目前在运行的智能柔性线为一条，还有一条正在改造，预计 5 月开始使用。两条线设备和产线投资五百万左右，现主要加工方铝件，产线规划是按产品的生产工艺进行布局，该柔性线 2024 年 8 月下旬开始试产，目前还处于效率优化阶段，年产值在几百万左右。今年 FB 又准备投入千万级进行产线升级改造，华南二期投入建设完成后，后续会陆续加大投入柔性化产线，增强自动加工的能力。 智能柔性线的投入，让生产模式从传统数控技师手动操作 CNC 设备，全面转变为全流程自动化，调机换型时间从 30 分钟缩至 1 分钟以内，效率方面在一期提升 2 倍，二期预计提升 3.5 倍。让非标零散件制造设备稼动率，从 12%提升至 75%。原本需熟练师傅完成的操作，现在普通操作员即可完成，有效地提高了生产效率和产品质量。未来将基于目前柔性线的生产管理经验，加大智能柔性线的铺设，提升生产环节的自动化程度，更好满足多品种、小批量的柔性生产。 Q5: 2024 年度经营活动产生现金流量净额的变化以及原因？ A: 2024 年度经营活动产生的现金流量净额为 72,857.09 万元，同比 2023 年度 37,640.52 万元增加 93.56%，其主要原因系 2024 年度通过背书转让银行承兑汇票支付供应商货款的占比增加，银行电汇支付的占比减少，营收及利润下降引起税费的下降，从而综合影响经营活动现金流出下降。 2024 年度净现比为 1.8 倍，2023 年度为 0.69 倍，经营活动产生的现金流量净额高于净利润，表明公司现金流健康，盈利质量高、抗风险强。 Q6: 今年各版块如锂电、光伏、3C、汽车及其他相对较大的板块全年展望？
--	--

	A: 公司是为非标自动化设备提供零部件的一站式采购平台, 由于产品交期较短(90%标准件可实现 3 天内发货, 有库存的产品可实现当天发货)、客户非计划性采购等特点, 整体订单能见度较短, 因此较难有详细数据支撑对全年做精确展望。从近期出货数据, 结合与下游客户的交流, 我们对主要行业的大致判断: 3C 手机——3C 手机行业受益于 AI 技术快速发展和以旧换新政策推动, 在 2024 年需求有所提振。但是进入 2025 年, 从苹果新机打样需求来看, 大多数果链设备商表示目前项目仍不明朗, 改制不算大, 同时近期关税政策对部分 3C 产业链相关企业未来的政策走向存在较大不确定性。不过, 新产品在下半年的打样需求可能会带来部分增量, 同时 AI 技术的持续发展和以旧换新政策的延续, 对 3C 整体需求会有一定支撑效果。 锂电——2024 年新能源锂电由于下游资本支出收缩, 需求有所下滑, 负面拖累较大。但是从 25 年前几个月的出货来看, 回暖比较迅速, 这其中有同期基数下来的原因, 而更主要的是扩产需求释放。目前来看, 需求相对明朗, 但是客户的释放节奏还不清晰。整体来看, 今年的锂电行业自身需求增加, 叠加海外需求增长带来的复苏, 增长比较不错。 汽车、半导体——2024 年汽车和半导体行业增长速度较快, 汽车行业在智能驾驶技术迭代和汽车电子需求增长的带动下迎来升级, 叠加国家“以旧换新、置换补贴”政策刺激终端消费需求, 半导体行业随着国内设备自主化进程加快, 行业前景向好。汽车和半导体行业目前基数不高, 可拓展空间较大, 公司深化客户合作、拓展产品应用范围、积极开发新客户等动作也会带来一定提振效果。行业需求驱动因素在今年具有延续性, 同时公司也会继续拓产品、拓客户。 光伏——光伏行业在 2024 年需求有所下滑, 而且进入 2025 年也未见明显改善迹象, 占比进一步下降, 目前主要是少量打样和改制需求, 预计短期不会产生较大扩产需求。
--	--

Q7：公司经过两三年的考察，认为海外哪些市场有机会，是否还有一些新方向可以突破？中国台湾是否是个比较大的市场？

A：公司经过前期调研，综合市场规模、行业结构、竞争格局、语言文化等因素，决定将日本、东南亚市场作为出海业务第一站，欧洲市场作为第二站，待基本模式跑通后，再布局其他市场。

目前平台型供应的渗透率在全球范围内还较低，绝大多数需求由传统模式供应，升级传统供应模式的空间较大。将来，公司将基于自身的能力项，服务好不同的行业及客户群，提升平台型供应的渗透率，缩短设备商客户设计、采购时间，提高效率。

中国台湾市场是全球半导体、电子代工和精密机械制造的核心基地，对公司而言是一个高价值的利基市场，但从市场规模、客户形态等维度出发，暂时不是第一阶段开拓的主要市场。

Q8：公司近几年是否有需要产能建设的需求，国内目前产能大概能覆盖多少收入，是否有去海外建厂的计划？

A：针对自动化零部件市场的长尾化需求，公司建立了敏捷制造的自制供应、OEM/ODM 供应和集约化采购的产品供应体系，近几年产能利用率均高于 90%，处于较高水平。未来公司将进一步提升一站式服务能力及深化全球布局，而支撑 FB 和海外等业务增长的产能建设，从动工到完全达产需要的时间周期较长，需要提前布局。基于此，公司在 2024 年完成向特定对象发行股票，共募集资金 8.7 亿元，用于建设“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”，两个项目将预计分别于今年和明年达到投产状态。

公司将充分利用中国的产业链和供应链优势，以中国本土制造业资源为中后台，积极参与中国优势行业的海外产能重构，以及服务众多海外本土客户。目前，海外业务针对不同市场，灵活运用战略伙伴合作、现地化供应、代理商模式和跨境电商平台、当地仓储等多种手段，加强地域覆盖。

Q9：近年来第四季度净利润/净利率较其他季度低的原因？

A：主要原因是：①自建厂房年度房产税及土地使用税、年度残疾人就业保障金均在第四季度缴纳入库增加税金及附加、管理费用，减少净利润；②年度绩效考核分半年度和年底考核，故年终奖分 2 次计提，年终决算定稿后汇总计算相关绩效考评结果，差额补计提在第四季度，增加各项费用，减少净利润；③年底各部门团建活动项目增加，员工福利费支出相应增加，减少净利润。

Q10：今年公司各产品线的价格是否稳定；竞对目前的情况，是否还有发动价格战或者进一步推出性价比产品的能力？

A：2025 年毛利率提升是战略导向，今年将优化产品结构，针对客户不同应用场景不断的适配及推广，并利用数字化分析手段，同时对海量的 SKU 中低毛利率、亏损产品进行深度复盘，选择不同的经营策略。此外，公司在考核指标上也将毛利率提升目标分拆到各部门，由管理层针对客户的潜力、长尾化程度审核订单利润及管控等级折扣申请。

无论其他供应形态、其他竞争对手是否有价格方面的动作，将不影响公司继续推进长尾化战略的动作，因为公司聚焦的是客户的核心需求，对客户核心需求的识别、响应、供应、服务的能力，是怡合达持续构建的核心竞争力，这个核心竞争力是我们区别于其他供应形态、其他竞争对手的主要特征，也是我们主动构建行业准入壁垒的关键。后续公司对于阶段性的特定客户、特殊订单，作为特定竞争情况下的战斗行为可酌情处理，但是不打价格战是核心竞争策略。

Q11：2024 年度收入下滑，为什么管理费用反而增加了？

A：为了后续搭建全球化、多事业体的总战略目标，我们新增了部分战略组织、外部高级人才来做储备，在原来的交付、IT 上也有一定的战略投入。其次，2024 年度虽然收入下滑，但是订单

	项次是增长的，为了保证我们交付的品质、交期等，我们对各组织也做了战斗人员的储备。这些在未来都会成为我们扩张业务版图上很重要的能力支撑。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 5 月 6 日