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：2025-004

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）
参与单位名称	详见附件《与会清单》
时间	2025年6月9日-7月3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、上海策略会、深圳策略会等
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：金立国 副总经理：黄强 董事会秘书：张美琪 投资者关系代表：范见涛 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：近年竞争情况如何，友商是否有价格方面的动作？ A：客户在FA零部件选购中，采购决策要素众多，并非单单考虑价格因素，比如：开发产品的先进性、产品选择的丰富度、对客户场景的适配性、工程师设计选型的便捷度、交易过程的便利性、交付的及时性、品质稳定性和可靠性、服务的及时性等众多因素，加上价格才是购买决策综合要素。相比价格，交期、品质一致性、服务、产品品类等因素对客户的购买决策影响更大。 无论其他供应形态、其他竞争对手是否有价格方面的动作，

均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。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。公司会继续在开发产品的先进性、产品选择的丰富度、对客户场景的适配性、工程师设计选型的便捷度、交易过程的便利性、交付的及时性、品质稳定性和可靠性、服务的及时性等能力上加大建设，构建更好服务长尾化需求的能力。

Q2：海外业务的出发点，目前进展？

A：“全球化”是怡合达始终坚守的核心战略信念。投身全球化浪潮，便能发现我们在不少方面还有进步空间。通过全球化这面镜子，看到自身不足的同时，更坚定了企业自我革新、自我超越的决心。通过不断提升产品水平，不断精进明确改进与发展的方向奋进，让产品能够高效触达并服务全球客户，稳步提升怡合达在全球市场的影响力。

公司出海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，针对不同市场，因地制宜，灵活运用多种手段服务海外需求。日本、东南亚市场作为第一站，其中日本市场，通过与本土品牌的合作作为切入点，快速提升怡合达以中国供应链体系支撑海外市场前台销售及服务能力，并探索从日本市场的渠道合作开始，逐步走向产品+技术+品牌+全球化市场的更深层次战略合作空间；越南市场，主要面向中国优势行业的产能外溢，客户大部分来自国内原来的主机厂和设备商，以自建前台为主要模式——品牌+市场+渠道+仓储分拣前置仓+短链条的追加工，全部实现怡合达主导的本地化建设，辐射到泰国、印尼、马来西亚等其他东南亚市场。怡合达会加强补全市场拓展+品牌推广+库存配送+售后服务；待第一阶段基本模式跑通后，复制布局

至其他市场，强化公司可持续发展的确定性。目前，海外业务通过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等多种手段，覆盖了全球 30 多个国家和地区，跨越了亚洲、北美洲、欧洲、南美洲、大洋洲等多个地区。

Q3: 介绍一下供应商管理？

A: 公司对各业务板块的供应商都有一套成熟的管理流程。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: 介绍最近一期股权激励计划。

A: 公司近期推出的 2025 年限制性股票激励计划，为进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，公司拟向激励对象授予限制性股票 632 万股，首次授予激励对象共 90 人。首先，激励人员包含核心员工、组织变革人才、新事业开拓人才、潜力人才等，这些人员是公司管理变革、组织优化的中坚力量，通过股权激励将其利益与公司长远发展结合在一起，为公司长尾化战略的实施构建了人才基础。其次，考核要素纳入毛利率，作为我们服务长尾化能力的检测指标。当我们持续构建围绕智能装备行业，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，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、流畅的使用体验时，这种服务长尾化的能力在毛利率指标上就会有所体现。

Q5：如何强化组织建设，未来人才补充的手段？

A：企业的核心是组织，在怡合达关键发展阶段，组织强化是推动公司战略实施的重要引擎，实现“培旧、纳新、请教练”正是组织强化的关键路径。“培旧”，指在推动员工终身成长的维度上，公司致力于构建一套覆盖全职业阶段的完善培养体系。从针对管培生的“星火计划”，到聚焦高管梯队建设的培养项目，全方位助力员工职业发展，确保不同阶段的员工都能获得适配的成长机会与发展路径；“纳新”同样是重要的一环，公司2025年正式启动“跃迁者人才工程计划”，计划招聘数名管理、财经、数字化、信息技术、供应链、品质类等领域的专家人才。凭借其敏锐的市场洞察力和丰富经验，填补公司在新业务征程中业务拓展与创新探索过程中的空缺；在“请教练”方面，外部“教练”可以凭借丰富的行业经验，为公司带来全新视角与先进理念，突破现有组织局限性。尽管变革成果的显现需要时间沉淀，组织能力成长也会往往先于业绩提升，但公司会正视并改正自身问题，逐步实现稳步成长与进阶。

在组织强化工作中，怡合达尤为重视其与企业理念的深度融合。一是“有梦”，即企业与员工志同道合，怀揣共同梦想，携手并肩为实现既定目标全力以赴、拼搏奋进；二是“有爱”，员工生活与职业发展的细致关怀，对客户需求的负责，以及对社会发展的积极担当；三是“有价值”，着重强调员工为客户创造价值，与此同时，企业也为员工搭建广阔的成长平台，提供丰富的发展机遇与丰厚的价值回报。让怡合达凝聚众人之力、日益精进，与怡合达人携手创造伟大事业。

Q6: 如何提升客户黏性?

A: 公司围绕客户工程师展开服务, 通过向客户工程师输出产品标准体系, 赋能工程师进而影响工程师群体设计行为和客户采购习惯来最终促成客户的采购需求, 通过对非标零部件的标准化进行设计归类, 汇编成产品目录手册, 并为工程师提供辅助设计的图库、插件等设计选型工具, 为客户提供“零部件简单选型+一站式采购”服务; 同时, 针对难以标准化或标准化不经济的自动化零部件, 公司也向客户提供 FB 非标零部件产品, 更好的满足客户一站式采购的需求。通过十余年的积累, 已累计服务 30 余万工程师。从采购频率来看, 2024 年有两次以上销售记录的客户占比约为 74%, 销售贡献超过 99%; 其中, 下单超过 10 次的高频+高粘度客户占比约 29%, 该部分客户贡献超过 95% 的销售额。

Q7: 如何提升一站式平台带来的附加值?

A: 公司始终坚持和深化产品开发建设, 根据不同产品特性、竞争形态和客户需求动态, 细化专业分工, 以自研、自制、自定义为核心目标, 做好产品线产业链的延伸布局。截至 2024 年末, 公司已成功开发涵盖 196 个大类、4437 个小类、230 余万个 SKU 的 FA 工厂自动化零部件产品体系。公司基于广泛的客户基础和对客户需求的积累, 为客户提供从 FA (非核心标准件) 到 FB (非标零部件), 再到 FX (品牌核心件) 的全 BOM 表产品的一站式采购平台, 从而打造“FA+FB+FX”一站式采购平台。

公司会积极拓展自动化设备生态半径, 以创新服务模式, 借助产品齐全度和高活跃度交易数据提升供应链地位, 并积极探索全新智能交易平台。在战略目标推进方面, 先培养消费习惯, 再扩大平台交易规模构建品牌生态群, 增强市场影响力, 后期将借助云仓, 实现需求、商品、履约、运营的数字化, 打通上下游信息链, 建立线上品牌专区, 打造智能线上交易服务平台, 赋能合作伙伴, 提升一站式平台的附加值。

附件清单 (如有)	附件：《与会清单》（排名不分先后）
日期	2025 年 7 月 4 日

附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
3W FUND MANAGEMENT LIMITED	盘京投资
Aikya Investment Management Limited	鹏扬基金
Amundi	平安投资
Arrowpoint	泉果基金
Balyasny Asset Management	日本第一生命保险
BOCI Prudential Asset Management	睿远基金
Cederberg	山西证券
Dymon Asia Capital	上海岙夏投资
Eastspring Investment	上海聊塑资产管理
Fidelity	上海泰旻资产管理有限公司
Guotai Junan International Asset Management	上海天玑投资管理有限公司
Hel Ved Capital Management Limited	上海五地私募基金管理有限公司
Hillhouse	上海喜世润投资
Indus Capital	深圳前海承势资本管理合伙企业（有限合伙）
Infinity	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
Jain Global	太平基金管理有限公司
JP Morgan	泰康资产
Nomura Asset Management	天风资管
Nuveen Asset Management	伟星资本
Orbis Investments	无锡锡山金投
PAG Investment	西部证券
Pleiad Investment Advisors	相生资产
Point72	信达澳亚基金管理公司
Rockhampton Management	兴业银行股份有限公司
Sequoia Capital	循远资产管理（上海）有限公司
Sumitomo Mitsui DS Asset Management	野村证券

Theoria Capital Managment Pte Ltd	易方达基金
UBS Asset Management	长江证券
White Oak Capital	招商基金
IDG 资本管理（香港）	招商证券
榜样投资	浙江益恒投资管理有限公司
保宁资本	浙商证券
博时基金管理有限公司	中道投资
才誉资管	中航弘华基金
财通证券	中金基金管理有限公司
大成基金	中金证券
丹羿投资	中金资管
东吴证券	中信保诚资产管理有限责任公司
高盛证券	中意人寿保险有限公司
高毅资产	中意资产
工银瑞信基金	中银资管
光大保德信基金	中正投资
广发基金	重阳投资
国泰海通证券	和谐健康保险股份有限公司
江海证券	宏颐投资
交银施罗德	华安基金
金鹰基金管理有限公司	华泰保险
景顺长城基金	华泰保兴基金管理有限公司
君和资本	华西证券
开弦资本管理有限公司	汇添富基金管理股份有限公司
利多星投资	嘉实基金管理有限公司
龙云基金	建信基金管理有限责任公司
摩根士丹利	