

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：2023-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	总体参会人员 26857 人
时间	2023 年 3 月 31 日 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长, 总经理：金立国 2、董事会秘书：黄强 3、财务总监：温信英 4、独立董事：向旭家 5、保荐代表人：龚启明
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:公司能否学习美国 Fastenal 这类公司的销售策略，把销售点尽可能贴近客户，真是把店开在客户的工厂里。如果能在先导智能、杭可科技、利元亨等自动化公司总部旁边设置销售驻点，并在终端用户生产线边上也设置驻点，是不是可以通过提供更好的服务锁定几大客户？另外就是贴近客户的驻点还能把 MRO 标化零件和工具的销售带动起来。 A:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注并给予的建议。目前公司在华南、华东地区均建设了供应链仓储中心，同时公司建立了一支经验丰富的销售团队，包括 14 个销售工程师团队和 17

个销售办事处，逐步将服务半径从华南和华东优势区域扩展至全国市场。公司高度重视客户的本地化服务体验，通过完善的组织、高效的流程和专业的服务团队来快速响应客户需求。公司可通过在线服务、电话热线、驻地人员拜访等多种方式，协助客户完成从项目启动、产品选型到交付应用全环节的服务支持。且对大客户设有专业的销售团队到客户现场，帮助客户优化设计方案，帮助客户节约设计时间和成本，在提高结构稳定性方面给予专业意见。

把店开在客户工厂的销售策略，更多地适用于在客户现场提供常用的低值易耗品，与多品类、小批量、高频率的非标自动化设备零部件的需求特征不同。MRO 业务上，公司正在积极推进模式验证中，未来会衍生出在客户现场与客户一同提升运营效率的解决方案。

Q2:公司主营是否正常，主营赛道是否有调整，接待调研企业众多，大股东还减持，股价持续低迷，上市即巅峰，如何保障中小投资者利益，保障投资者分享企业发展红利？

A:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。公司经营正常，影响股票价格的因素有很多，二级市场的股价受国家宏观经济政策、市场环境及股市行情、投资者未来预期等多重因素影响。公司董事会及管理层一直兢兢业业深耕经营，公司近几年营业收入一直保持良好增长。2022 年度，公司实现营业收入 25.15 亿元，同比增长 39.49%。

基于公司持续、稳健的盈利能力和良好的财务状况，以及对未来发展的良好预期，在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，为积极合理回报投资者、共享企业价值，公司 2021 年度和 2022 年度分别向全体股东以每 10 股派发现金股利 3 元（含税），每 10 股转增 2 股。2021 年合计派发现金股利 120,003,000.00 元（含税），2022 年度拟合计派发现金股利 144,467,280.00 元（含税）。

公司管理层对公司未来经营业绩充满信心，公司会继续努力，不断提升公司的市场竞争力和影响力。持续努力做好经营管理，努力以优良的业绩回报投资者，为公司内在价值提供支撑，谢谢。

Q3:公司非标业务目前进展如何？未来是希望通过自产还是外协的当时来做？

A:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。FB事业体作为公司重点发展的战略业务，旨在打造交付及时、品质稳定、价格合理的非标零部件一站式供应平台，也是怡合达提升客户BOM表占比，突破重点行业、重点客户的关键手段。

一方面，基于对非标零件标准化的核心 Know-How 沉淀，怡合达通过对“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20%以上的硬件成本，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。

目前我们还集中在信息化开发过程和效率优化中，现阶段公司希望通过自制的方式来打通整个生产流程，未来我们希望通过信息化数字化，对全行业的加工资源进行充分的整合，根据加工特点、自制能力、供求区域、设备稼动率等来自动进行订单的分配，更好地利用社会资源构建云制造网络。

Q4:公司定增的事项目前进展如何？

A:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。公司向特定对象发行股票事项正在积极推进中，公司将依法依规及时履行信息披露义务。感谢您的关注，谢谢。

Q5:公司的FA业务，在面对目前一些国内竞争者（如爱安特）时，是否存在价格将会由于竞争原因而不断降低，影响毛利率的情

况？

A:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。经过多年发展，公司已成为FA工厂自动化零部件领域较有影响力的一站式供应商，公司隶属于自动化零部件细分行业，产品具有种类多、规格杂、非标化等特点。因此，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。

对于公司下游客户而言，相比产品价格方面，客户更多关注的是交期的确定性，品质的稳定性、品类的多样性。公司始终以产品中心作为作战单元，深挖客户需求，解决客户痛点，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，制定了中长期战略规划，紧紧围绕“产品五度”——即宽度（横向扩品）、深度（应用场景扩品）、速度（供应链）、精度（品质）、高度（研发）五个维度进行建设。努力为下游客户提供高品质、低成本、短交期的自动化零部件产品。公司2021年度、2022年度毛利率分别为41.57%、39.08%；从数据上看公司近几年毛利率相对稳定。

Q6:公司2022年有多少销售是通过公开招投标的方式竞标获得的？

A:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。公司通过公开招投标的销售情况暂未进行单独统计，具体有关经营数据请参见公司2022年年度报告及相关公告。

Q7:董秘，您好！我来自大决策,请问公司能否利用ChatGPT降低公司的业务人工成本，公司是否把人工智能技术运用到公司业务之中？

A:尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。公司目前暂不涉及ChatGPT技术的应用，未来不排除在FB领域自动报价和自动编

程等具体业务上有较大的应用空间。谢谢。

Q8:股价连续下跌，是否存在配合定增而为

A:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。影响股票价格的因素有很多，二级市场的股价受国家宏观经济政策、市场环境及股市行情、投资者未来预期等多重因素影响。不存在损害投资者利益的情形。

Q9:股价持续下跌，公司是否考虑增持本公司股份

A:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。影响股票价格的因素有很多，二级市场的股价受国家宏观经济政策、市场环境及股市行情、投资者未来预期等多重因素影响。如有相关计划，公司将依法依规及时履行信息披露义务，谢谢！

Q10:面对股东持续减持，公司有何表示

A:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。股东的减持系股东的个人行为，公司将严格按照相关法律法规的要求履行信息披露义务。股价走好是大家的共同愿望。公司坚定价值创造，持续强化核心竞争力，聚焦主业发展，全员奋发奋进，为提升公司价值持续不懈努力，以更好的业绩为股东带来回报，用自身强劲的发展稳定市场信心。

Q11:FB 业务未来提升的关键点是什么？今年第一大客户的销售规模有 4 个多亿，是否方便透露客户名称或者所处行业？

A:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。FB 事业体作为公司重点发展的战略业务，旨在打造交付及时、品质稳定、价格合理的非标零部件一站式供应平台，也是怡合达提升客户 BOM 表占比，突破重点行业、重点客户的关键手段。未来我们希望通过信息化数字化，对全行业的加工资源进行充分的整合，根据加工特点、自制能力、供求区域、设备稼动率等来自动进行订单的分配，

更好地利用社会资源构建云制造网络。

公司对于客户相关信息负有保密义务，不便透露，敬请谅解！

Q12:金董事长，您好！ 22 年怡合达海外市场扩张情况怎样？今后有什么海外计划？

A:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。2022 年怡合达海外事业以东南亚为先期重要的目标市场，深入开发需求潜力市场。同时布局全球营销网络，截至 2022 年已经在 20 余个国家开展业务，范围涵盖东南亚、东亚、美洲、欧洲等多个地区，销售金额也较 2021 年提升了 250%。同时持续加强营销网络体系，以自建站为主要的拓展平台，辅以跨境商务平台进行营销推广，再以目标市场本地化策略深耕市场，逐步拓展全球营销体系，为全球自动化行业赋能。

2023 年，我们将根据日本、东南亚等几个主要目标市场的客户特征，精选合适品类+弹性化定价模式，通过线上自建平台+成熟跨境电商平台+落地驻点+当地销售代理商的模式，灵活开展业务。

Q13:方便透露一下公司第一大客户，营收 17%的是谁么？

A:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。公司对于客户相关信息负有保密义务，不便透露，敬请谅解！

Q14:公司是否考虑过增持本公司股票以应对股价持续下跌

A:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。如有相关计划，公司将依法依规及时履行信息披露义务，请投资者持续关注，谢谢！

Q15:存货和应收账款为什么下降了？

A:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。2022 年度存货周转率 3.04 次，较 2021 年度 3.31 次有所下降，主要系 2022 年苏州怡合达扩大了生产，原材料备库增加，随着销售量的增大，发

出商品的金额也大幅增加。2022 年度应收账款周转天数 91 天，较 2021 年度 67 天有所增加，主要系 2022 年销售规模扩大，期末尚处于信用期的客户应收款增加，以及 2022 年度按照企业会计准则规定，将供应链票据计入应收账款核算，影响应收账款周转天数 19 天，剔除该部分后应收账款周转天数为 72 天。

Q16: 请问从高速变为高质量，是否意味着将来增速低于 30 了。还有高质量的表述，跟以前具体比有啥新的内容？

A: 尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。2023 年，公司将把“高速增长”作为“高质量增长”的阶段性检验指标。高质量的内涵是战略决策的高质量、经营管理的高质量、市场结构的高质量、产品五度的高质量以及组织人才的高质量。

Q17: 董事长您好！刚才有介绍贵司海外事业已经布局日本本土团队。请问今后是否会和日本米思米公司正面 PK 获取客户，目前公司在各方面是否具备实力，如资源投入，专业人才等方面。

A: 尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。海外事业部方面，公司主要通过自建线上渠道、成熟跨境电商平台和代理商模式开展业务，2022 年已经在全球 20 个国家和地区实现了实际销售，范围涵盖东南亚、东亚、美洲、欧洲等多个地区。2022 年下半年重点以日本和东南亚为前期重点拓展区域，已经在当地布局落地服务。2023 年，我们将根据日本、东南亚等几个主要目标市场的客户特征，精选合适品类+弹性化定价模式，通过线上自建平台+成熟跨境电商平台+落地驻点+当地销售代理商的模式，灵活开展业务。

人员配置方面：目前东南亚办事处计划 7 人，日本办事处计划 5 人，跨境电商 2 人，中台（产品+社媒+财务）12 人。

Q18: 金总好，请问公司对大客户一般的信用结算是如何安排的？一般是给多久的账期？

	A:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。公司对大客户的货款结算为月结方式，一般给予客户月结 60-90 天的信用账期。
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 3 月 31 日