

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：2023-006

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 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）
参与单位名称	13家机构（详见附件《与会清单》）
时间	2023年4月13日、2023年4月14日
地点	1、2023年4月13日电话会议； 2、2023年4月14日电话会议、东莞市横沥镇村尾桃园二路33号横沥园区现场调研。
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：目前公司和主要竞争对手共同的客户主要集中在什么领域，不同行业的市占率是否有明显差异？ A： 分地域来看，华南地区主要有锂电、3C行业，华东地区主要有3C、光伏和汽车等行业。市占率方面，公司在华南地区的市占率比主要竞争对手公司高。华东地区，整体上我们和主要竞争对手应差不多，分行业来看，由于行业之间的差异较大，公司在3C、锂电、光伏等行业市占率相对较高，半导体、汽车、医疗行业方面友商市占率相对较高。

Q2: 为什么咱们大客户的渗透率会高一些，小客户渗透率会低一些？

A: 这主要是与客户间的粘度问题。目前公司与大客户之间的合作都是 5 年或以上的合作历史，在逐年合作的过程中，工程师在使用怡合达插件的占比在逐年提升，采购选型怡合达产品在同时增加，公司的销售工程师也在不断推广产品品类，来增加与客户的粘性，所以渗透率的提升是时间逐步累计堆积的结果。公司也会坚持推动小微客户发展战略、服务好小微客户、提高销售占比，与小微客户一同成长，助力多元化的中国制造业企业。

Q3: 截至到目前为止，公司和米思米的产品目录重合的程度、区别主要在哪些方向？

A : 米思米的目录册包含三类：FA 自动化产品目录、模具类产品目录、VONA 品牌类产品目录。公司目前没有从事模具类的产品业务，所以无模具类产品目录，暂时也没有单独的品牌类产品目录。而公司现阶段的目录，由于产品丰富度不断提升做了很多的产品细分，现在主要包含：FA 自动化零部件目录、工业框体及铝型材目录、精密直线运动及输送组件类目录等。未来重合度会越来越低，公司在新产品开发的拓展速度和力度在不断增强，在 FA 产品领域的产品会越来越丰富。

Q4: 友商在 2022 年推出的经济型产品对公司的影响？

A : 友商推出经济型产品对公司影响较小，客户采购是成体系的，客户更多考量的是产品体系的整体价格，并非部分产品的降价，公司在满足客户对产品性能要求前提下，为客户提供最具有性价比的产品，我们一直在不断地践行推动中国自动化事业发展的路上，持续的整合与提高供应链效率，为整个行业降本增效。

Q5: 公司官网也会有一些产品降价，是主动降价还是竞争压力的影响？

A: 随着公司多年对产品的深入研发以及整个采购体系、内部生产体系的逐年优化所带来的成本降低会让利给客户。同时公司结合本土化的服务已经与友商形成了一定的差异化产品供应模式。公司始终以客户的需求为导向，在满足的客户对产品性能要求前提下，为客户提供最具有性价比的产品与服务。

Q6: 公司未来盈利能力如何保持？对毛利率、净利率的预期及变动是怎样的？

A: 目前，公司主要是服务客户的长尾化需求。对于客户来讲，核心诉求在于选择的方便性，设计的简单性，交付的可靠性等。如果客户的需求结构、行业竞争态势情况不发生重大变化，公司产品结构不发生重大变化，则毛利率水平应是变动不大。关于净利率，公司将根据经营节奏，适度平衡阶段性的研发、运营等投入支出，这是一个动态的过程。

Q7: 公司选择供应商的标准？

A: 公司选择供应商从“可支持、可持续、可控制”三个方面做考虑。对于满足公司《供应商开发管理流程》的供应商，公司会与其深度合作，协助供应商同公司一起成长，以满足市场客户的需求，主要体现在交期管理、品质管理、效率提升等多维度的共同成长。①可支持，即根据行业客户需求的特点，对小批量、多批次的支持，满足公司的需求形态；②可持续，随着需求不断增加，供应商需要可持续跟上公司的需求；③可控制，针对零部件产品，供应商在品质标准和要求上需满足公司规范文件要求，公司会动态管理、选择、淘汰供应商。

Q8: 公司核心竞争优势有哪些？

A: (1) 公司具有一站式采购服务优势。截至 2022 年 12 月末，公司已成功开发涵盖 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，为客户提供丰富的产品一站式

	<p>采购服务体验。(2) 公司具有品牌和客户资源优势。公司通过以线下和线上相结合的方式对客户进行销售推广和本地化服务, 与众多工程师和客户建立了良好的合作关系。2022 年度, 公司成交客户数突破 32,000 家。(3) 公司具有供应链管理优势。2022 年, 公司年订单处理量约 110 万单, 年出货总量约为 450 万项次。(4) 公司具有本地化服务优势。目前, 公司建立了一支经验丰富的销售团队, 下设 14 个销售工程师团队和 17 个销售办事处。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。在上述核心竞争力的支撑下, 2017 年至 2022 年, 公司营业收入由 3.76 亿元增长至 25.15 亿元, 年均复合增长率为 46.23%, 增长快速。</p> <p>Q9: 公司本次募投项目与前次募投项目的区别和联系?</p> <p>A: 公司前次募投项目为东莞怡合达智能制造供应链华南中心、苏州怡合达自动化科技有限公司自动化零部件制造项目和东莞怡合达企业信息化管理升级建设, 紧密围绕 FA 工厂自动化零部件业务出货交付的供应链能力、自制生产能力以及信息化能力建设, 与公司既有业务一致。公司本次募投项目以“自动化零部件一站式供应”战略为核心, 并在前次募投项目基础上做进一步延伸和拓展, 将更加有助于提升上述能力, 有助于进一步扩大公司业务规模、增强公司市场的竞争力, 提升公司的市场份额和行业地位。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>附件一 《与会清单》</p>

附件一 《与会清单》

公司名称	公司名称
广发证券	M&G Prudential
博时基金	摩根大通
华泰证券	OLP Capita
淡水泉	ShawSpring Capital
华西证券	12 West Capital
Journal Capital	华盛顿大学投资管理公司
仁桥资本	