

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：2023-014

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）
参与单位名称	Fuh Hwa Securities Investment Trust 、 AberdeenStandard Investments、Allianz Global Investors (AGI Europe)、Balyasny Asset Management 、 Capital International Investors 、 Capricorn Fund Managers Limited、Columbia Threadneedle Investments、Deutsche Asset Management (DeAM) 、 Flowering Tree Investment Management、Fuh Hwa Securities Investment Trust、Gic、Goldman Sachs Asset Management (GSAM)、Hel Ved Capital Management Limited 、 Mackenzie Financial Corporation 、 Manulife Asset Management、Millennium Partners、Morgan Stanley Investment Management、Pleiad Investment Advisors Limited、Point72 Asset Management、Samsung Asset Management、The Overlook Partners Fund L.P.、TT International、Ward Ferry Management、东方证券、国寿资产、兴业证券、英国保诚 M&G 基金
时间	2023 年 9 月 5 日-9 月 7 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
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：黄强 证券事务代表：廖芙雨

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、请问公司的竞争优势有哪些？

A：公司是目前国内唯一专注 FA 工厂自动化领域的上市公司，是国内 FA 工厂自动化领域的稀缺投资标的。在 FA 标准零部件方面，由于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。由于进入门槛较低，生产厂商数量众多、平均规模较小，市场化程度较高，市场竞争激烈。在国内自动化设备零部件行业，公司较早采用一站式供应多种零部件模式进行经营，在国内市场具有一定的市场规模和本地化服务优势。由于公司在产品丰富度、品牌和客户、供应链管理、本地化服务、信息和数字化等方面存在较高壁垒，而国内类似公司数量较少、规模较小，公司位居行业前列，属于头部企业。在 FB 非标零部件产品方面，呈现出定制化程度高、需要单独生产加工以及单散件等特征，且非标零部件的生产制造门槛相对不高、订单不稳定，使得行业内存在众多的中小加工厂商，总体的行业集中度不高。目前，我国尚未产生在自动化设备行业非标零部件产品领域的绝对龙头企业。与非标零部件产品的中小加工厂商相比，公司在竞争中拥有以下方面的优势：客户资源与品牌知名度、信息化数字化、强大的供应链管理能力和资金规模等。随着公司大力发展非标零部件产品，公司的相对竞争优势将进一步增强，有望在行业内取得更大市场份额。

Q2、公司 FB 业务发展情况如何？

A：FB 非标零部件产品为 FA 工厂自动化零部件的一种细分产品类别。非标零部件（FB）和标准零部件（FA）业务所需的能力不同。FA 是公司定义产品，批量削减成本，并且能根据客户定制化需求进行范围化加工，并配送到位。FB 即来图定制，是市场一直有的供应形态。对于需求方而言，需求零散，多为单散件，成本较高，对供应方而言，需要人工报价、编程、生产等环节，因而沟通成

本较高，要求供应商能够快速响应并且快速交付，目前，市场上供应端中小厂商较多，市场集中度较低，同时 FB 市场空间十分广阔。自 2021 年开始，公司加大了开发非标零部件产品的力度，基于公司对于零部件行业的认识，凭借数字化智能化系统，能够给客户快速响应，敏捷交期的体验，同时帮助客户优化供应链，降低整体成本，提升市场集中度，目前已取得较好的发展。2021 年度，公司非标零部件收入 1,764 万元；2022 年成立 FB 事业部，进一步加大了对 FB 业务的重视程度，当年公司非标零部件收入 7,181 万元；2023 年上半年，公司非标零部件收入已达到 7,702 万元。公司 FB 业务整体增长较为迅速。

Q3、公司在海外拓展长期的目标和展望？

A: 公司在海外市场的布局是一个中长期的战略，短期不会对于公司的整体营收产生显著的影响。我们看到整个海外的市场规模是非常大的，尤其是随着部分中国产业外迁，逐步向东南亚转移，东南亚正经历一个产业升级的发展时期，整个东南亚地区零部件的市场规模非常大，未来发展前景很大。所以，公司在海外的布局是非常有必要的。结合海外客户考虑供应链安全等因素，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。

Q4、请问如果下游光伏的技术从 TOPCon 转移到 HJT，公司的产品是否还能供应？

A: 市场发生变化、技术的更新迭代，对于公司而言是很好的机会。无论是 TOPCon，还是 HJT，对于零部件的需求其实是大同小异的，公司所供应的并不是完全的专用零件，更多的是泛行业，泛标准件，能够很好的适应下游的变化，快速的切换新的行业。针对一些特殊需求的产品，只需对产品进行结构、材料工艺的改善就能供应，公司这种快速的切换能力，以及对行业的深刻理解，是我

们比其他竞争对手更具优势的地方。

Q5、公司的产品具有快速适配性，能够很快根据客户的需求调整生产，具体是怎么体现的呢？

A: 我们通过上半年前十产品结构的变化，可以看出公司对客户需求的理解和快速适配能力，比如排名已经到第二的非标件、第三输送机以及第六的电子电气：

(1) 非标件，光伏行业的晶炉和电池片等设备上一些非标定制的产品，公司的敏捷制造体系较其他对手更为完善，从接受图纸报价、辅助设计优化、生产交期等方面都比较有优势，能够很好赋能客户，自然就会得到客户的选择。

(2) 输送机，整条供应链之前是比较落后的，在速度、数量、质量上都没有达到标准程度，我们对于这个产品进行了一些系统性的开发，把这块供应链的供应形态进行了改变，保证了质量以及它的供应的稳定性，这一块就成为了我们在今年上半年的爆款产品，这个是我们根据客户的需要进行适配性开发的一个很关键的体现。

(3) 电子电气，比如客户有定制产品的开发需求，我们会根据客户的需求定制开发，形成标准化产品，进入客户的批量采购产品里面。我们并不是单纯地只完成客户的订单，更能够给客户带来一些附加价值，帮助其进行优化。

Q6、公司近年来应收账款余额占营业收入比例大幅提升的原因？

A: 近三年，公司应收账款账面余额占当期营业收入的比例呈上升趋势，主要原因一是与公司合作时间长、合作规模较大的FA工厂自动化零部件客户数量增加，而公司给予其的信用期较长；二是2022年末开始，公司将收到的商业承兑汇票（数字化应收账款债权凭证）在应收账款进行列报。

Q7、公司再融资募投项目与前次募投项目的区别和联系？

	<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。</p> <p>公司再融资募投项目为“华南智能制造供应链华南中心二期项目”以及“怡合达智能制造暨华东运营总部项目”,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,将更加有助于提升供应链能力、自制生产能力以及FB业务,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>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年9月11日</p>