

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：2023-020

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、券商策略会等）
参与单位名称	详见附件《与会清单》
时间	2023年11月21日-11月24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、广州策略会等
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	<p>本次调研活动主要问题及回答如下：</p> <p>Q1：请介绍一下公司所属行业市场竞争格局？</p> <p>A：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。作为国内FA工厂自动化零部件一站式供应商，从解决行业共性问题角度出发，基于应用场景对自动化设备零部件进行标准化设计和分类选型，为客户提供一站式采购服务，从而汇集各品类零散需求实现专业化和集约化，不断降低单位产品获客成本，严格把控产品品质和交期，从而受到更多客户青睐，获得更大的市场份额。由于在产品丰富度、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，国内类似公司数量较少、规模较小，公司位居行业前列。</p>

Q2：公司 OEM 比自制毛利率较高一些，为什么不提高 OEM 这部分供应的比例？

A：公司采取自制、OEM 和集约化采购相结合的产品供应方式。对于部分长尾产品，当存在成熟供应形态时，公司会选择合格供应商进行 OEM 加工，此时供应商处于充分竞争，成本比自制低，同时也能避免重复投资，造成产能浪费。但是从客户的需求来看，许多产品的需求是范围型的，需要一定的定制化服务，为了保证供应的确定性和时效性，公司会进行自制。同时公司通过对自主生产过程中的质量控制点及控制方案的不断摸索，形成相应的制造标准，并持续向供应商输出，也能帮助供应商提升产品质量控制水平，增强公司对产品的质量控制能力。

Q3：公司获取客户的方式有哪些？

A：公司主要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。线下主要通过销售人员现场拜访、商务谈判、行业展会、口碑营销等方式进行客户开发，推广设计软件和设计手册给到客户工程师；线上主要通过线下客户转换、电话/邮件、工程师论坛、新媒体和自媒体运营等方式进行客户开发。目前，公司下设 14 个销售工程师团队和 17 个销售办事处快速响应客户需求。多样的客户触达方式，可以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。截至目前，公司已累计服务超过 30 万工程师，2023 年前三季度累计服务客户也超过 3 万家，客户数量较去年同期有进一步的增长。

Q4：公司如何提高产品竞争力？

A：提升产品力一直是公司努力的方向。公司设有专门的产品中心和研发中心，持续增加研发费用投入。主要围绕三点来考虑：一是根据客户应用场景和需求进行研发设计；二是我们自研自定义

的产品成功转化率的实时跟进；三是自定义产品是否能有效解决客户痛点。通过建立高效完善的研发管理及产品技术科学机制、开展自动化零部件单项产品技术深度研发以及公共技术研究及应用、围绕公司战略支持产品中心加强产品自研自定义能力，从而提升产品竞争力。

Q5：公司在市场战略方面，未来是怎么布局的？

A：主要从以下几个方面布局。一是公司坚持精准化销售的市场战略，在华南和华东市场优势区域基础上，进一步精准细化国内销售区域，不断向华北、华中及西南等下游行业需求较旺盛的区域渗透，打造层次分明的营销服务网络，最大限度的为客户提供本地化服务。二是公司将加快拓展海外销售区域，通过“线上+线下”模式拓展海外市场，利用多种渠道资源快速打开市场。三是公司持续从客户的行业领域、规模大小、区域分布、需求潜力、合作粘度和深度等多个维度出发，继续细分目标客户，建立全覆盖的销售机制和政策，巩固和提升转化效率、本地化服务能力。四是公司将继续强化产品的品牌建设，尤其在“白牌”或“弱品牌”产品领域，逐步构建起怡合达品牌的知名度和美誉度。

Q6：公司成本管控方式？

A：公司细化成本目标，加强成本管控，以增加效益为目标，以管理为手段，从多个维度降低成本消耗。一是深入推行全面预算管理，通过对成本费用消耗的规划组织和采购单价的审批控制，以达到降低成本的目的。二是通过加强采购管理，定期与供应商议价，并且量多的产品单独议价，降低采购价格，整合现有资源，同时有计划地开发潜在供应商，降低对个别供应商的依赖，降低采购成本。三是优化产品工艺、提升产品设计，采取模块化设计方式，建立单类产品类别的专门车间和生产线，提高生产组织效率，提升原材料及设备的利用率，降低材料耗费。四是加强产品综合毛利率考核，维持合理的利润空间。对于因市场供求变化、

	<p>大宗原材料价格波动、供应商优化、生产效率提升等原因带来的产品成本变动，通过经审批的价格调整，维持合理利润空间。此外，公司按照产品特点分产品中心或事业部对产品成本和毛利率进行管控，基于历史数据和市场竞争情况评估各类产品合理的利润空间和毛利率水平，定期分析毛利率的变动情况，制定改善方案，维持合理的利润水平。</p> <p>Q7：公司目前的库存结构及备库逻辑是怎么样的？</p> <p>A：公司的库存主要是半成品和库存商品。针对 FA 标准零部件，客户下单呈现小批量且交货周期短的特点，甚至出现突发性或临时性订单，为满足客户一站式的采购和短交期的需求，公司基于产品市场供应情况的特点进行提前备库，会在半成品和库存商品的品种和数量上维持一定的库存量，以满足快速交货的需求和保持公司的核心竞争力。公司主要将标准规格型号且市场通用性较强的同步轮、轴承、联轴器等机加工五金件提前储备作为备库半成品，待客户下单后只需简单追加加工后即可包装发货，缩短交货周期。公司备库的库存商品为具有较广泛的、持续性的、可预期市场需求的成品。公司供应链系统会全面、定期地对存货进行盘点，对长期积压、市场需求量少的型号，结合存货特点以及市场需求情况会相应的调整定价和推广。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>附件：《与会清单》（排名不分先后）</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 11 月 24 日</p>

附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
AUERBACH GRAYSON	鹏华基金
Franklin Templeton	千合资本
Library Group	融通基金
Point72	上投摩根基金
安信基金	慎知资产
东莞市鼎和私募证券投资基金管理有限公司	腾跃基金
东亚前海证券	新思哲投资
高毅资产	易方达基金
工银瑞信基金	银叶投资
国泰基金	云富投资集团有限公司
嘉实基金	中庚基金
静远资本	中信另类
民生加银基金	中信资管
摩根大通	中信自营
南方天辰投资	