

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：2024-008

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）
参与单位名称	详见附件《与会清单》
时间	2024年6月4日-6月21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、深圳策略会等
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、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	<p>本次调研活动主要问题及回答如下：</p> <p>Q1：公司如何为客户提供全 BOM 表产品的一站式采购平台？</p> <p>A：设备硬件的 BOM 表中，按采购金额计算，60%是品牌核心件（FX 零件），10-15%是“白牌”非核心标准件（FA 零件），剩下的 25-30%是定制化的非标零件（FB 零件）。怡合达作为国内较早采用一站式供应模式的零部件供应商，通过非标零件的标准化，从 FA 起势，累计服务客户已超过了 7 万家。2021 年开始，公司启动了 FB 业务，既提升了 BOM 表的覆盖率，也强化了客户对一站式采购平台的粘度。2022 年，公司加大了品牌零件业务力度，来满足小微客户对核心品牌件在性价比、多样性、正品保障及一站式的采购需求。2022-2023 年该板块业务的增速水平，较传统的 FA 业务，均高出 20 个百分点以上。未来，公司将基于广泛的客</p>

户基础和对客户需求特征的积累，为客户提供从 FA 到 FB，再到 FX 的全 BOM 表产品的一站式采购平台。

Q2：公司在 2024 年是否会有进一步的价格调整？

A：对 FA 行业来说，在 FA 零部件选购中，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。

公司 24 年的核心会侧重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。如果不在影响客户主要购买决策的要素上加强建设，而只在价格要素方面做文章，将是舍本逐末。

Q3：为什么 FA 行业对供应链管理要求更高，公司近年的供应链效率是否提升？

A：FA 自动化零部件的市场需求呈现长尾化的特征，即对于单一客户的需求而言，订单表现出小批量、低频次的特点；而对于全部客户的整体需求而言，订单又表现出小批量、多批次、高频率的特征，这就要求企业的供应链管理要能够匹配长尾需求特征。这一需求特征导致了商品流通的方式发生了根本性的转变，供应链管理方式发生重构，即从传统的批量生产、批量供应、以仓储系统为中心，转变为以配送分拣系统为中心，仓储配送的处理量、处理速度、处理效率、稳定性、准确性、系统复杂度远远高于传统的仓储中心。公司自动化立库投入使用以来，大大提升了存储和分拣出货效率，2023 年订单处理量约为 140 万单、出货总项次约 500 万项次，较 2022 年大幅提升 24%和 10%。

Q4: 今年铝材等原材料价格波动较大，公司如何应对原材料的价格波动，是否具有原材料成本传导的能力？

A: 公司上游原材料主要包括铝型材、钢材、铝材等原材料，原材料价格上涨对公司的影响幅度相对较小。公司上游行业厂商数量众多、市场化程度较高，市场竞争激烈且可替代性较强，因此，公司具有较强的议价能力。此外，公司通过对现有供应商整合、新供应商导入、贸易商取替等方式来优化供应商结构，降低集中采购成本。同时公司也会根据上下游供需情况及公司策略，适时对销售价格进行相应地调整，及时与客户沟通，积极应对，具有一定的成本转嫁能力。

Q5: 公司未来拓展新行业的关键能力项是什么？

A: 在智能装备领域，中大型客户的长尾化场景和小微客户的零散采购，是对零部件一站式供应平台的核心需求，而对客户这种核心需求的识别、响应、供应和服务能力，则是怡合达的核心竞争力。实际上，除了智能装备领域，在军工、医疗等行业，以及所有的研发试制业务场景，都符合“长尾化”的需求特征。未来，公司会基于“长尾化”的服务能力，积极地探索在其他行业的应用场景，实现从智能装备行业到 N (New) 行业的破圈，让公司的供应形态能更好地匹配 N 行业的“长尾化”。

Q6: 前两年公司大客户的比例在上升，未来预计大客户占比会进一步提升吗？

A: 过去几年，随着个别行业的爆发，公司的行业结构、客户结构从结果上来看有头部占比提升的趋势，但本质上公司面对的依然是这些头部客户的零散化、长尾化需求。我们不能设定我们的客户结构，我们只能服务和对应，难以界定最理想的客户结构是什么样的，但是我们认为国内智能装备的格局会是有规模效应的大企业和有创新能力的小企业相结合，而怡合达服务大小客户的能力是足够的。从 24 年一季度来看，公司大客户占比已有边际改

	<p>善，未来随着自动化设备产业发展结构的持续优化，以及公司在中小客户 BOM 表占有率的不断提升，公司的客户结构将持续优化。</p> <p>Q7：公司提到不做重资产的制造型企业，如何理解公司的自制？</p> <p>A：怡合达本质是创新型平台公司，其核心能力体现为基于客户场景所拥有的产品开发能力、供应链整合能力以及高效的运营能力。公司开展自制的出发点在于为客户提供交付的确定性，主要体现在响应速度、交期、质量等方面，以此弥补外部供应资源不足或者欠佳的状况，这是怡合达为客户创造价值的重要体现。怡合达的自制方向会聚焦于两个方面，一是培育行业“单打冠军”产品，二是为支持供应链的敏捷性而必要的制造。除此以外，在市场供应充分、产能重复的行业，公司会充分整合社会资源，助力供应商提升，为供应商赋能，不与供应商争利进行重复建设。</p>
附件清单 (如有)	附件：《与会清单》（排名不分先后）
日期	2024 年 6 月 21 日

附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
Anatole Investment Management Ltd	金茂创投
Capital Group	金鹰基金
Fountaincap	进化论资管
Intac Investment Management Limited	君和资本
Oceanlink	君茂投资
Schroders	陆家嘴国际信托
Stillbrook Capital Limited	鹿驰南疆资本
Value Partners Hong Kong Limited	民生证券
安联保险资管	摩根士丹利
安信基金	摩根士丹利华鑫基金
宝盈基金	南昌金控
北京锦铜私募	南方传媒
博裕投资	南岳基金
财达证券	农发资本
财通证券	鹏华基金
财信证券	平安基金
财信证券自营	前海联合基金
晨壹基金	青岛澄明资产管理有限公司
成都光华梧桐股权投资基金管理	青岛鹿秀
澄池资本	融通基金
大成基金	山东国泰资本
淡马锡	上海国际集团
道康成投资	申万创新投资
东莞证券	石溪投资
东实集团	时间投资
富果投资	世纪证券

高商资本	四川金舵投资
高毅资产	泰德圣
固信控股	泰康香港
光大永明人寿保险	泰康资产
广东工控资本	天壹资本
广东恒昇基金管理	伟星资本
广发基金	温氏投资
广发证券	五矿资本
广州开发区基金	西南证券自营
广州凯得投资	新疆资管
广州民投证券投资	新起点
国都创投	一汽基金
国金证券	毅园资本
国泰君安证券	银河金汇
国泰租赁	银河投资
国投瑞银	迎旭基金
国信证券	盈峰资本
国源信达	裕晋投资
海通证券	越秀产业基金
含德基金	粤科金融
灏浚投资	云峰金融
红杉资本	长江证券
红塔红土	招金私募
湖北高投产控	招银理财
湖南财信	正心谷资本
华商基金	中船投资
华泰资管	中金资管
汇川产投	中欧瑞博

惠升基金	中新融创
混沌投资	中信建投
吉富创投	中信兴业投资
建发新兴投资	中信证券
江西大成资本	中信证券资管