

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：2024-002

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	2024年1月15日-1月26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 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：公司客户未来出海是否会偏向与当地供应商合作？</p> <p>A：未来随着新能源锂电、3C手机等中国优势产能外溢，海外产能重构，设备组装或在海外进行，客户会要求供应商具备本地化备库和追加工的能力以保障交期和品质，无法满足客户现地化供应的供应商会被逐渐替换。因此，公司将出海业务作为重要的战略进行布局，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。同时将跨境电商作为一种补充供应模式，提高海外地区的覆盖度。</p> <p>Q2：如果其他友商用公司的选型手册去模仿制造，对公司有什么影响？</p>

A: 公司对自主创新的产品会申请专利保护, 而且对产品制造品质和交期会进行严格把控, 以确保提供给客户品质更优、交期更快的产品。同时, 公司在国内较早采用一站式供应模式, 具有先发优势。截至 2023 年三季度公司累计上型 SKU 已经超过 160+ 万种, 在短时间内产品丰富度难以被效仿。而且公司会基于不同的行业特性不断地推出新研发产品来满足自动化行业不断变换的需求。因此其他友商用公司的选型手册去模仿制造, 对公司的影响较小。

**Q3: 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。

**Q4: 客户的复购情况如何?**

A: 2023 年 1-9 月有两次以上销售记录的客户占比约为 73%, 销售贡献超过 99%; 其中, 下单超过 10 次的客户占比约 26%, 该部分客户贡献约 96% 的销售额。从客户复购率来看, 客户的复购较好, 公司与客户的粘性较强。客户设备零部件具有海量品类、小批量、多批次、高频、低频等长尾化需求特点, 公司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, 通过对非标零部件的标准化进行设计归类, 汇编成产品目录手册, 并为工程师提供辅助设计的图库、插件等设计选型工具,

为客户提供“零部件简单选型+一站式采购”服务；同时，针对难以标准化或标准化不经济的自动化零部件，公司也向客户提供FB非标零部件产品，更好的满足客户一站式采购的需求。

**Q5：公司业务模式与纯贸易电商平台、MRO 电商平台的区别？**

A:公司是国内领先的FA工厂自动化零部件一站式供应平台，相比纯贸易电商平台，公司拥有自制能力，客户的需求大多是范围型的，需要大量的定制化服务，产品自制能够保障供应的确定性和时效性。同时，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。

相比MRO电商平台，公司产品与工业品MRO在客户对象、应用场景、决策链条等方面存在不同。首先，MRO基本覆盖所有快消品需求方，产品包括刀具、手套、润滑油等，而公司的客户主要是非标自动化设备的设备商。其次，MRO主要用在日常维护，基本是标准品，而公司的产品主要是设备组成的零件，主要用在资本支出阶段，同时公司进行的垂直型深度研发，能够更好的满足客户的定制化、非标品和新应用场景等需求。最后，在决策链条上，MRO产品主要由客户的行政或厂务部门选择和决策，而公司的产品由设备工程师进行选择，与采购部门共同决策，具有更高的专业性。

**Q6：定增项目投产前的产能如何过渡？**

A：公司2020-2022年，年可出货总项次分别为241.98万项次、357.21万项次和472.20万项次，年实际出货总项次分别为231.64万项次、334.10万项次和449.60万项次，产能利用率分别为95.73%、93.53%和95.21%，整体保持在较高水平。随着公司华东子公司的产能爬坡，公司华南总部发货华东区域的比例将会逐渐减少，留给公司更多的产能调节空间。此外，公司也会灵活运用

	<p>员工的人数和排班等手段来配合产能的需求。</p> <p><b>Q7：公司开发新 SKU 的流程如何？</b></p> <p>A：大致分为以下几个阶段：（1）企划阶段：对产品进行市场调研，在客户端调研产品需求，针对产品的价值量是否进行开发，对产品做可行性分析。（2）内部评审阶段：针对需求进行产品开发的评审，审核新产品是否有价值再确认是否进一步开发。（3）开发阶段：未通过评审阶段的产品，暂缓开发；通过评审阶段，经过市场调研工艺或者其他工序难以实现的产品，会暂缓开发，但会持续保持关注技术突破机会。通过评审阶段+技术可实现的产品，会进行具体的产品可行性分析，例如：竞合关系、产品投入产出比、风险等因素做全面可行性分析评估。（4）实施阶段：可行性分析完成后，进行样品开发，产品部门会进一步进行产品优化、产品性能测试等环节。（5）产品上架。</p>
<p><b>附件清单</b> (如有)</p>	<p>附件：《与会清单》（排名不分先后）</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2024 年 1 月 26 日</p>

## 附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
Cecil Street Capital Mgmt	Neuberger Berman Asia Limited
Ci Financial Corp	Polar Capital Llp
Dacheng Fund Management Co. Ltd	Taikang Asset Management
Fidelity Management & Research	Tt International (Hong Kong) Ltd.
Forwardedge Investment Limited	Universities Superannuation Scheme Limited
Harvest Fund Management Co.,Ltd	Tecity Management Pte Ltd
Hel Ved Capital Management Limited	鲍尔赛嘉(上海)投资管理有限公司
Kenrich Partners	大和资本
M&G Investment	花旗证券
OVERLOOK INVESTMENTS LIMITED	美银证券
Point72	越秀产业基金
Sumitomo Mitsui Ds Asset Management	招商银行
Aberdeen Standard Investments	中信证券
Asset Management One Co., Ltd.	南方基金
Canada Pension Plan Investment Board	长江证券
T. Rowe Price	华安基金
Grand Alliance Asset Management Limited	