

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：2023-023

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12月19日-12月29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：FB 非标业务的规划是怎么样的？</p> <p>A：FB 市场相比 FA 来说，规模更大，供应的集中度更低，无论从行业的集中度提升，还是从客户的供应链优化来说，都有着很大的拓展空间。从 FB 来图定制、单散件加工来看，目前并没有特别大的头部企业，一般为非标自动化设备提供非标定制的这些加工商，市场集中度非常零散。从目前来看，非标零件单散件生产依然是比较难解决的问题，非标定制零件对于供需双方都是痛点，需求方主要有质量不稳定、价格不透明、交付不准时等痛点；供给方的痛点是订单零散很难形成规模效益，需要投入大量熟练技工来进行报价、编程、操机等。公司的解决思路是针对以往大量依靠经验和人员的模式进行技术性改造，通过自动报价、自动编</p>

程、自动产线等全链路信息化和自动化手段减少人工成本、提高设备稼动率。同时输出标准化流程赋能供应商和帮助客户优化供应链，降低整体成本，进而提升市场集中度。

Q2：公司下游客户的粘性如何？

A: 公司下游客户的粘性较好, 与众多客户建立了良好的合作关系。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。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。从客户复购率方面看, 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。

Q3：公司的备库原则及存货库龄情况如何？

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。公司的存货主要集中在 1 年以内，近年来存货库龄超过 1 年的比例整体呈逐步下降趋势。

Q4：公司近年应收账款增加的原因及相关管控机制如何？

A：近年来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，随着营收增长而逐渐增长，主要原因系：（1）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，公司给予这些客户的信用期较长；（2）受 2022 年末会计政策调整，公司将收到的商业承兑汇票在应收账款进行列报。公司制定了严格的信用政策制度，主要根据客户业务规模、采购规模、信用状况、资质状况等情况，综合评审后予以确定信用账期。公司对客户的信用政策整体执行良好，对于超过信用期未回款的客户，公司严格执行信用政策并指派与该客户专门对接的销售人员跟踪催款。目前阶段，公司应收账款回款正常，不存在重大风险，未来公司也会考虑成立专门的货款管理小组，进行专门的账款管理工作。

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，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，一定的自制能力能够保证供应的确定性和时效性。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。

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

消费品需求方，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: 介绍一下公司的产品开发战略?

A: 公司的产品开发战略包括以下几个方面。(1) 公司将根据不同产品特性、竞争形态和客户需求动态，细化专业分工，制定中长期战略规划，最终形成以产品战略为牵引，紧紧围绕产品的宽度（开发）、深度（Know-How）、速度（供应链）、精度（品质）、高度（研发）五个维度进行建设。(2) 公司将以自研、自制、自定义为核心目标，做好产品线产业链的延伸布局。(3) 对于未来存在较大发展空间的行业板块，公司将强化行业研究，加强对细分行业客户使用 FA 工厂自动化零部件产品场景的调研与分析，联动产品中心精准开发产品，引导开发行业细分零部件。

Q7: 介绍一下公司信息和数字化建设情况?

A: 信息化是公司的基础设施，也是基本战略，对于长尾化的市场需求，要抓取客户的需求、实现柔性化生产、零散订单的分拣配送，没有数字化的工具很难实现。在近年的信息化建设上，主要有两个重要的体现，一是供应链管理体系启动，自动化仓储系统分拣效率提升了 3 倍，仓储效率产生了很大变化；二是信息化系统对经营决策上的支撑。上游供应链支撑最明显的是订单数量和产品，能够给供应商更具有指导性的生产信息。公司有自制生产部门，我们所说的批量化生产与市场上常见的规模化批量生产不一样。我们自己的批量生产规模都不大，十几件到几十件已经

	<p>算得上规模了，但市场上可能得 500-1000 件才够得上“规模”的定义。我们采取合并同类项和采用信息化手段将零散的订单集约起来实现效率提升。以前的生产形态，上料编程的时间可能是 20 多分钟，对工件的加工可能只有几分钟，经常加工 3-5 个零散的订单，总共接近 30 分钟；而通过信息化，分类实施，把编程固化到编程软件里，操作员只需要调整好系数，实际生产与之前的调机、更换夹具、上下料相比只需求 3-5 分钟。单个生产人员可掌控 3 台机床，这是信息化对生产端起到的效率提升赋能。</p>
附件清单 (如有)	附件：《与会清单》（排名不分先后）
日期	2023 年 12 月 29 日

附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
Elephant	华安证券
Takuma Kamimura	华夏基金
财通证券	摩根士丹利基金
淡水泉（北京）投资管理有限公司	诺安基金管理有限公司
东莞合一项目投资有限公司	瑞银资产
东莞精诚数控科技	深圳市善道投资管理有限公司
东莞市联展机电设备有限公司	深圳市腾顺投资
工银瑞信	信达澳亚基金管理有限公司
广东金水坊投资	长城基金
广州圆石投资	中创资本
国投瑞银	中金财富
海南进化论私募基金管理有限公司	珠海横琴万方私募基金管理合伙企业
海通证券	长江证券