

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：2024-013

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11月29日-12月31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、香港策略会、上海策略会等
上市公司接待人员姓名	副总经理：黄强 董事会秘书：张美琪 投资者关系代表：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：客户长尾化需求的特征是什么，如何更好服务长尾化需求？</p> <p>A：长尾化需求，即该采购行为符合：弱计划性、需求品类多样、单次单一SKU采购量小、要求交付速度快、采购频率高、价格敏感度低等特征。对于不同规模的客户，需求的计划性没有大的改变；购买产品对价格敏感程度没有因为客户规模变大而增加；商品供给的标准化程度没有因为客户变大而变化；采购的复杂程度和难易程度并没有随着客户规模的变大而变得更容易。</p> <p>对客户这种核心需求的识别、响应、供应、服务的能力，是</p>

怡合达持续构建的核心竞争力。公司后续会持续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投入建设，这些能力是客户最关注的，从而在高强度、长时间的投入情况下与竞争对手构建起格差竞争力，为客户提供快捷 Time、齐全 Variety、可靠 Reliance——TVR 的产品与服务，成为客户最值得信任的零部件一站式供应平台。

Q2: 一站式采购平台的客户数和 SKU 数是两个重要特征变量，请问公司目前 SKU 数是多少，以及设立新 SKU 的依据是什么？

A: 截至今年三季度末，公司上型 SKU 数超过 210 万种。公司设立新 SKU 主要为了满足客户的显性和隐性需求。针对客户显性需求：一是 FA 行业客户已经在使用，但该产品未纳入公司产品目录的；二是某些行业通用的非标准化的产品，公司会整合其性能、特征进行标准化设计，进行新 SKU 开发。针对客户的隐性需求：一是就公司现有产品，对其外观、功能、结构进行局部改动，来满足客户需求，例如，针对有防尘、防静电要求的产品，我们会在现有的产品基础上进行改动；二是在现有产品基础上，对其外观、功能、结构有较大改动的，例如，开发产品的通用性、兼容性，进行产品升级；三是公司根据客户需求自主创新、研发的产品。

Q3: 公司提到不想做成重资产制造型企业，那在供应商管理这块如何做的？

A: 在供应商开发阶段，公司有一套严格的开发流程。从试制开始，到成为合格供应商，需要通过公司一系列的认证。包括对供应商资质、信誉、质量管理体系、生产能力和交货能力等方面进行综合评估，筛选出符合公司要求的合格供应商，建立合作关系。与此同时建立供应商绩效评估体系，定期对供应商进行评估，

包括交货准时率、质量合格率、客诉处理能力等指标，通过监督和评估，及时发现供应商的问题并采取相应措施。也会建立多个供应商合作关系，减少对单一供应商的依赖，确保供应链的弹性和稳定性。对于 FB 业务，由于按图加工等设计特性，公司分类 48 个主要加工形态，针对合作的供应商，对其报价、交付、质量、响应速度等动态评分。未来随着公司业务规模不断增长，合格供应商的规模也会进一步增长，同时公司也会持续优化供应商管理体系，更好地为供应商赋能，构建可持续的产业链生态。

Q4: 客户的复购情况如何，公司如何加强与客户的粘度？

A: 从采购频率来看，2024 年前三季度有 2 次以上采购记录的客户占比约为 73%，销售额占比达 99%；其中，下单超 10 次的高频+高粘度客户占比约 27%，该部分客户销售额占比约 95%。公司主要围绕客户设计工程师展开服务，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，最终促成客户的采购需求。公司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；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，通过十余年的积累，已累计服务 30 余万工程师。

Q5: 介绍 FX 业务，这块与其他 MRO 平台竞争关系如何？

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）。FX 业务，包括原 FA 的品牌产品、电子电气产品，解决了小微客户一站式采购的难题，也为品牌方提供了毛细血管般的触达渗透功能。公司通过加强客户群的精细化管理和运营的高周转能力，面对客户长尾化需

求，逐步构建起“帮你选、帮你买、帮你管、帮你改”的能力，为交易两端创造更高价值。公司虽然也有 MRO 业务，但是目前占比较低，FX 业务侧重在品牌核心件，与其他 MRO 平台在产品品类、客户群体上均存在区别。

Q6：公司出海的节奏及海外客户画像？

A:公司将稳步推动全球化布局，充分利用中国的产业链和供应链优势，以中国本土制造业资源为中后台，积极参与中国优势行业的海外产能重构，从标准认证、品牌渠道、品质服务、供给模式、市场运作等方面，完成从“产品、技术及服务出口”到“全球化布局”的能力适配。按照日本—东南亚—欧美的顺序，基本覆盖海外主流市场。

一方面，公司将积极参与 3C、新能源等中国优势行业的海外产能重构，这部分客户基于在国内合作积累的信任度，到海外继续合作也会比较顺利；另一方面，海外本地客户的整体零部件需求规模更大，这为公司提供了大量可开拓的新市场。公司将以中国产能外溢为契机，从标准认证、品牌渠道、品质服务、供给模式、市场运作等方面，完成从“产品、技术及服务出海”到“全球化布局”的能力适配，为全球设备零部件采购提供一站式供应链支持，让怡合达的选型标准影响力，从国内走向全球。

Q7：公司目前数字化系统建设如何，未来数字化建设的方向？

A: 在过去十余年的发展过程中，公司的信息化系统建设覆盖了采购、生产、仓储、销售等各个业务环节。在采购环节，公司引入 SCM 供应链管理系统，供应商可以登录平台实现接收/确认订单、交期回复、送货预约、对账管理等操作。在生产环节，公司引入 MES 生产执行系统部分模块，包括机床数据采集系统、生产管理扫描条码系统、生产电子看板系统和自动化机外编程系统，准确跟踪物料在工厂内的移动状态及订单的执行情况。在仓储环

	<p>节，公司自主开发 WMS 智能仓储系统，通过物料条码管理、分区管理和分拣亮灯系统，实时跟踪和查找物料流向；通过快递管理，公司可实现电子面单快速打印、明细精确查询、回签记录、对账等功能。在销售环节，公司建立了 BI 数据分析系统，通过对选型、询价、订单、交期等客户需求特征进行分析，针对性的开发产品品类、确定产品供应方案和供应资源。此外，公司通过连接协议，已部分实现 ERP 信息系统与上游供应商、下游客户的系统对接，逐步将 ERP 信息系统向集采购、审批、物流、结算于一体的集成系统方向发展。</p> <p>未来，长尾化业务依然是我们的核心，而数字化建设是其中最重要的基础设施之一。公司 FB 非标事业部目前正在进行流程信息化建设，相比传统依赖大量熟练技工来进行报价、编程、操机的模式，自动报价、自动编程、柔性产线等标准化流程的引入起到了明显降本增效的效果。未来，自动报价、自动编程、柔性产线等全链路信息化水平将进一步完善，作为实现云制造分布生产的基础。此外，公司也将充分利用 AI、大数据等工具，探索服务工程师、赋能工程师、链接工程师的最佳路径和方式，以及更好服务海量小微客户和赋能海外业务拓展。</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>2024 年 12 月 31 日</p>

附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
Dymon Asia	华夏基金
GSAM	华夏久盈
ICBC AM Global	汇丰晋信
JP MORGAN ASSET MANAGEMENT	惠升基金
Lazard Asset Management	嘉实基金
MACQUARIE	金信基金
MANULIFE IM	金鹰基金
OASIS MGT	鲸鸿基金
POINT72 ASSET MANAGEMENT	玖歌投资
Quartet Cap	玖鹏投资
TAIKANG ASSET MANAGEMENT	聚鸣投资
财通证券自营	茂典资产
常春藤资管	民沣资产
光华梧桐股权投资基金	南京证券自营
淡马锡	诺德基金
淡水泉	鹏华基金
东北证券自营	平安基金
东方阿尔法基金	前海人寿
东方证券资产管理有限公司	青骊投资
东吴证券	人保公募
敦和资管	山楂资本
方正资管	上海信托
富敦投资	泰信基金
高盛证券	天风证券
工银安盛	威灵顿投资管理
工银瑞信	微众银行

光大保德信基金	沃珑港投资
广发基金	相生资产
广发证券	星石投资
国金基金	兴业证券
国金证券自营	兴银理财
国君资管	银河证券自营
国联基金	银叶投资
国寿安保基金	英大资产
国寿养老	圆信永丰
国泰基金	长江养老
国泰君安证券	长江证券资管
国泰人寿	浙商证券
国信证券	正圆投资
瀚川投资	中惠金控
昊竹投资	中加基金
恒越基金	中信建投
弘尚资产	中银基金
红杉 PIPE	华杉投资
红土创新基金	华泰保兴
泓澄投资	华泰证券
泓德基金	华泰证券资管