

东莞怡合达自动化股份有限公司

2025 年度总经理工作报告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、2025 年度主要工作回顾

2025 年,全球经济受贸易摩擦、地缘博弈等多重因素影响,国际局势复杂多变,全球供应链格局加速重构。国内制造业面临外部压力与内部转型双重挑战,下游设备制造领域竞争格局与行业节奏深刻调整。2025 年是公司成立十五周年,也是发展历程中具有里程碑意义的变革元年。面对复杂多变的外部环境,公司凝心聚力、笃行实干,坚持变革创新与自我迭代,穿越行业周期波动,全年实现营收与净利润双增长,毛利率同比提升 3.89 个百分点,盈利能力与发展韧性不断增强。下面由我代表公司经营管理层向董事会报告如下:

(一) 公司总体运营情况

2025 年度,公司实现营业收入 29.48 亿元,同比增长 17.71%;实现归属于上市公司股东净利润 5.12 亿元,同比增长 26.60%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 4.95 亿元,同比增长 24.23%。毛利率为 39.14%,同比提升了 3.89 个百分点。公司经营活动产生的现金流量净额为 5.08 亿元,同比下降 30.21%。

2025 年年末,公司资产总额为 50.25 亿元,归属于上市公司股东的净资产为 43.58 亿元;负债总额为 6.66 亿元,资产负债率为 13.26%。

（二）深耕核心赛道，夯实 FA 基本盘

公司下游覆盖新能源锂电、3C 手机、汽车、光伏、工业机器人、半导体、医疗等多个行业的自动化零部件场景。2025 年成交客户数量约 4.62 万家，较 2024 年新增客户约 6700 家，客户规模持续提升。

从下游前五大行业结构占比看，新能源锂电行业占比约 23%，同比增长 40%；3C 手机行业占比约 23%，同比增长 15%；汽车行业占比约 12%，同比增长 22%；半导体行业占比约 6%，同比增长 35%。医疗行业占比约 3%，同比增长 10%；行业结构整体较为均衡。其中新能源锂电行业受益于新能源汽车销量稳健增长及储能需求持续释放，企业产能利用率逐步修复，头部企业扩产升级；3C 手机行业受 AI 渗透及创新品类推出，驱动消费电子换机周期重启；汽车行业 2025 年增长主要由智能驾驶技术迭代升级和国家“两新政策”刺激终端消费的需求拉动，智能驾驶产业趋势及中国车企海外市场份额提升需求稳健；半导体行业方面国产算力、存储技术突破，国内晶圆厂扩产及先进封装升级推动国产替代加速；医疗行业随着医疗设备国产化深化与公司能力持续落地，该行业有望保持稳健增长。同时公司深化存量客户合作、拓展产品应用范围，积极开发新客户，持续优化收入结构，为业绩增长注入新动能。

（三）夯实产品体系建设，打造“极致产品力”

公司以打造“极致产品力”为核心，围绕客户需求和行业应用场景，从研发到品控全面夯实产品体系。截至 2025 年末，公司已成功开发涵盖 205 个大类、4025 个小类、280 万个 SKU 的 FA 工厂自动化零部件产品体系。

2025 年为“质量标准年”，公司深化行业开发。聚焦客户的个性化需求，以快速响应、快速打样为核心能力，持续开发具有行业特色的差异化产品，提升公司在细分市场的竞争力。全年新增产品开发约

50 万个 SKU，同比增长 22%；同时完善质量标准体系，对产品开展系统性一致性排查与改善，确保产品性能与质量的稳定可靠，客户满意度约 95%，客户体验持续提升。

2025 年，公司研发投入总额达 1.29 亿元，占营业收入的 4.39%。截至报告期末，公司及其子公司已取得 662 项专利，其中 15 项发明专利、538 项实用新型专利、109 项外观设计专利。

（四）构建大供应链体系，高效响应长尾化需求

针对自动化零部件小批量、多品种、高频次、短周期的长尾化采购需求，公司凭借多年积累的供应链管理经验和完善的供应链体系，90%标准件可实现 3 天内发货，有库存的产品可实现当天发货。2025 年全年订单处理量约为 180 万单，出货总项次约 650 万项次，较 2024 年分别提升了 12.5%和 16%，交期达成率为 97%。同时优化“从订单到交付”的全链路，将原有分段供应链模式调整为大供应链体系。实现 SCM 系统覆盖不低于 98%供应商，90%非备库订单实现自动下单，提升采购订单流转效率和准确性；同时搭建特服协同平台，实现特服单据自动审核率 75.8%，优化人员配置 43%；通过持续强化供应链与数字化能力，形成稳定高效的产品供应能力。

（五）数字化赋能 FB 业务，构建柔性生产制造

为全面满足客户多元化需求，基于 FA 业务基本盘，公司为客户提供从 FA 标准件到 FB 非标零部件的一站式采购服务。FB 非标产品主要是以来图定制为主，产品形态不统一、订单零散很难形成规模效应。公司持续深化数字化改造，推进业务系统迭代升级，在自动报价方面，全面优化自动报价性能，新增研发 2D 图纸 AI 识别，从人工读图“升级”为 AI 图像识别，优化 3D 模型解析能力，解析覆盖率由 85%提升至 90%、解析效率缩减至 5 秒内；在自动编程方面，升级自动编程 2.0 系统，新增数车自动编程，支持纯车削件及部分简单车铣

复合件的自动编程与路径仿真，提升编程效率与质量。在柔性智能产线方面，持续建设柔性智能产线，截至 2025 年底，华南、华东生产基地共投用 13 条智能产线，非标零散件制造设备稼动率由 12% 提升至 37.2%，最高峰达 80.4%，机器人换料优化提效 50%。通过自动报价、自动编程与柔性生产协同，通过数字化能力不断完善，逐步改善行业痛点。

（六）深化数字化能力建设，赋能全业务链高效运营

公司数字化转型从点状应用迈向系统集成，全面赋能营销、供应链及全球化业务。一是营销端系统，识别客户订货周期，到货情况，回款速度等信息，对客户提供针对性的客勤服务；二是供应链端系统，2025 年公司累计连通近 600 家客户单据的自动流转，与传统方式相比大幅缩短了客户的订单处理时间；三是全球电商平台，构建重点区域的海外数字化服务网络，为海外中小型客户提供更好地服务。

二、2026 年度公司经营计划

2026 年是公司从“平台化运营”向“生态化布局”深度迈进的关键之年，面对全球制造业长尾化趋势带来的机遇与挑战，公司将继续以“极致产品力”为核心信仰，坚持核心战略优先落地，结合新科技、新技术，锻造全价值链综合能力，推动组织、流程、数字化全方位能力升级，实现业务规模与发展质量的同步提升，为达成长期战略目标筑牢发展根基。2026 年公司经营发展的核心思路为：坚守深度挖掘客户应用场景，以客户现场需求为根本导向，扎实推进“长尾化、全球化、智能装备行业”业务延伸的战略落地；聚焦业务差异化发展，构建层次清晰的增长格局；强化组织能力与数字化建设，搭建“敏捷前台、赋能中台、稳定后台”的高效运营体系。

（一）坚守核心经营原则

2026 年公司各项经营工作以筑牢发展根基，推动战略落地为根本原则，确保企业发展行稳致远。公司将坚守以“客户为中心”和“极致产品力”导向，让所有战略目标、绩效体系、组织设置、行动均围绕为客户提供极致产品和服务展开。一是强化“客户需求到产品落地”的研发体系，客户需求是怡合达的根本导向，建立客户需求常态化收集与分析机制，将长尾化需求、行业高端需求转化为明确的产品研发方向，精准匹配资源，把长尾化服务能力作为怡合达发展的根本，确保产品研发始终贴合市场趋势与客户核心诉求；二是坚持增量思维驱动发展，以业务边际扩张、能力提升和业绩增长作为核心目标，通过增量突破重塑发展格局。增量发展创造的增长空间与红利可以系统性突破发展瓶颈，为组织优化、人才培养和战略落地提供坚实支撑，让增量成为企业穿越周期、实现长期价值的核心保障；三是坚定全球化发展战略，从“产品出海”向“能力出海”深度迈进。以优势互补为全球化核心逻辑，整合全球资本、资源、人才、技术，持续深化全球能力协同与布局，构建国际化运营体系，让公司核心能力与服务在全球市场实现深度落地。

（二）聚焦各业务差异化发展

公司将紧扣“国内 FA 业务提速、FB 业务深耕、海外业务稳进、MRO 业务孵化”的战略路径，构建层次清晰、优势互补的业务发展新格局。

FA 国内业务作为战略进攻核心，聚焦核心行业应用场景，优化产品与客户管理，搭建高效协同机制，快速提升市场占有率与行业影响力。聚焦锂电、3C、半导体三大核心优势赛道，深度锚定各行业发展

特性与客户核心诉求，打造差异化、全链路的行业发展策略，系统性推动业务规模与市场份额同步跃升。其中锂电赛道锚定“成本与标准定义”的战略定位，以降本提效、深度共研、轻定制标准化为核心，持续筑牢客户粘性与行业护城河；3C赛道以“敏捷交付”为核心战略方向，聚焦行业对极致交付效率的核心诉求，通过供应链协同备库、自制产线效能升级、场景化解决方案落地等全链路优化，破解行业核心痛点，树立3C领域快速响应服务标杆；半导体赛道立足“优质可靠伙伴”的战略定位，紧抓国产替代战略窗口期，以高品质、增值服务为核心抓手，持续强化高端产品认证导入、全流程品质管控与高端客户试样拓展，打造国产高端零部件可靠供应能力。在筑牢基本盘的同时，积极推进光伏、汽车、医疗等高潜力新兴行业布局，搭建专业业务团队、储备核心资源。构建“核心赛道深度深耕+潜力赛道有序拓展”的全域市场增长格局，为公司长期可持续发展注入强劲动能。在传统的白牌产品扩展的同时，公司围绕智能装备行业需求，系统推进品牌件布局，打造标杆性产品。品牌件品类将聚焦核心行业需求，与客户信赖的头部品牌资源构建多元化、全品类的品牌矩阵，借鉴FA成熟品类的供应链运营经验，优化采购、仓储及交付全流程，保障现货交付能力与快速响应效率。公司也在同步完善品牌件技术支持，为客户提供专业的选型指导、场景化应用方案及高效售后响应，强化客户采购信任感与满意度。

FB业务作为公司第二增长曲线，将以“扎根落地、能力全建”为核心，锚定全球设备商非标零部件需求，统筹推进市场拓展、品类完善、交付保障等重点工作，完成后端业务闭环。在客户资源端，非标

业务依托于一站式采购平台的原有 FA 客户群体优势，聚焦高粘性核心客户采购需求。突破现有客户非标零件传统采购模式，推动非标采购向精准化、便捷化、透明化升级，切实节约客户采购时间、降低采购成本、弱化采购专业度门槛，为客户创造长期价值；在产品与品类能力建设方面，公司将完善品类供应体系，提升自研+外协的品类覆盖度，逐步补齐特殊工艺与高精密加工等自制能力短板，补足非标产品品类丰富度；在供应体系方面，推进产品分类标准化，搭建信息化、数字化业务流程能力，实现非标订单的集约化生产。采用“前端统一接单+供需协同调度”模式承接非标零件需求，优化生产端工艺、强化自动产线投入与外部协同能力，实现自制产能与外部资源的灵活联动，降低出错率、提升生产加工效率，为规模化拓展筑牢基础；技术路线上，公司依托海量订单沉淀的大量数据，通过智能算法挖掘数据价值，优化前端报价逻辑与报价精度，从源头上提升图纸报价与处理效率。

海外市场业务作为公司区域发展战略延伸，以“稳步布局、重点突破”为原则，开启海外市场初步探索，为后续全球市场拓展奠定基础。在区域市场布局方面，以进攻东南亚市场、渗透日本市场、布局欧美市场为发展战略方向。推进全球供应链体系初步建设，实现 FA 核心产品的海外市场落地，探索契合当地市场需求的产品与服务模式；联动本土优质资源，搭建本地销售与推广团队，为当地客户提供敏捷响应服务。破解海外市场渠道渗透、品牌建立、产品标准适配等难题，逐步提升公司产品在海外市场的触达能力。为满足当地客户交期需求，今年在越南北宁地区前置仓储会正式投入使用，通过高效的本地仓储管理系统，可实现越南本地产品的精准库存管控与敏捷交付，快速响

应海外客户需求，为全球化服务网络构建坚实的物流支撑。

MRO 业务作为长尾化战略的重要实践，将以 FA 客户为起点，轻量投入、稳步推进，完成核心能力初步建设与商业模式可行性验证。聚焦 FA 现有客户的车间维保物料需求，逐步构建产品体系，实现 FA 客户 MRO 产品的基础覆盖，为客户提供“帮你选、帮你买、帮你改”的全流程基础服务，破解客户 MRO 采购零散、低效的痛点。公司将初步打造应用场景的需求解析和供应链管理能力，依托现有平台与供应链资源优化供应商配置，提升客户服务效率。

（三）推进内部提质增效，锻造核心运营能力

公司将以端到端效能提升为核心目标，2026 年全面推进产品、供应链、数字化、人才的全链路闭环建设，攻克运营管理核心难关，用闭环能力保障战略落地、业务高效运转。

一是夯实“产品全生命周期管理”的闭环，从产品上架到下架建立标准化管理体系，全面梳理产品线，淘汰低效、不动销产品，优化产品管理流程，提升产品动销率，让每一款产品在生命周期内发挥最大价值。以产品全生命周期管理为“锚点”，推动产品管理工作的持续进步。

二是优化“从订单到交付”的全链路闭环，将订单交付能力作为供应链建设的核心，摒弃分段操作模式，构建一体化大供应链体系，打通订单预测、生产组织、供应链管理、履约交付各环节，建立端到端的协同运营能力。以交付效率、品类覆盖、品质保障为核心，全方位保障产品品质与交期稳定。在时效维度，持续提升产品交付效率，优化库存管理与物流配送体系，缩短交付周期。在品质与品类拓展维度，全面升级产品品质管理，完善内部产品标准与全链条品控体系。依托

平台能力强化研发支撑，将高品质产品标准延伸至高端领域，拓宽市场覆盖范围。

三是构建“数字化赋能到价值创造”的闭环，以数字化建设为重要抓手，全面拥抱智能化技术，稳步推进数字化进程。2026年重构ERP体系，以“产品、客户、供应商、服务”为数字化建设的四大基本需求。在产品维度完善FA的研发体系与产品矩阵机制，从源头强化产品先发优势；在客户维度，通过数字化手段落地运营策略、配送策略等，提升大客户地推能力与小微潜力客户服务能力；在供应商维度，通过数字化手段拉通供应商产能与库存协同机制，筑牢更加稳态的供应链体系；在服务维度，通过订单全链路的可视化，全面提升交付响应速度与运营管控精度。逐步提供各业务域的AI智能体，让数字化技术全面赋能研发、生产、供应与服务全流程，降低运营成本、提升业务处理效率与核心竞争力，为公司生态化构建筑牢坚实的数字化支撑。

四是完善“人才招聘到成长”的闭环，锚定公司长期发展蓝图，搭建适配的组织架构与人才支撑体系。建立标准化的人才招聘、培养、晋升与淘汰全流程机制，打造企业专属人才培养体系，为员工提供系统化培训与成长平台，实现人才价值创造与价值分配的良性循环。以专业能力为第一标准，让每位怡合达人将“相信、成长、活力、松弛”的文化融入企业：让怡合达人对共同奋斗的赛道满怀自信、在前进的道路上持续成长、以蓬勃活力激发组织内生动力、以松弛心态实现工作张弛有度。

2026年行业竞争与变革仍将持续，公司将始终秉持“客户价值为核心、产品服务深度挖掘”的核心理念，以深耕细作的定力、攻坚克难

的决心，将产品核心竞争力刻入企业发展内核，进一步深化战略落地、强化能力建设、推动业务协同，锻造企业核心竞争力，不断为客户创造长期价值，以自我革新与能力提升推动企业高质量发展。稳步迈向全球领先的制造业长尾化一站式服务平台。

东莞怡合达自动化股份有限公司董事会

2026年4月27日