

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：2026-003

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 checked="" 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	2026年4月28日-4月29日
地点	线上：通过价值在线（www.ir-online.cn）采用网络及电话会议的方式召开2025年度暨2026年第一季度业绩说明会、电话会议 线下：东莞市横沥镇村尾桃园二路33号
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理：金立国 2、财务总监：温信英 3、董事会秘书：张美琪 4、独立董事：易兰 5、保荐代表：龚启明 6、投资者关系代表：范见涛 7、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	一、公司2025年度&2026年一季度经营情况介绍 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%。

2026 年一季度，公司实现营业收入 7.46 亿元，同比增长 20.39%；实现归属于上市公司股东净利润 1.29 亿元，同比增长 6.02%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 1.31 亿元，同比增长 7.21%。毛利率为 39.02%，同比提升了 0.92 个百分点。公司经营活动产生的现金流量净额为 0.94 亿元，同比下降 4.56%。2026 年一季度末，公司资产总额为 52.31 亿元，归属于上市公司股东的净资产为 44.95 亿元；负债总额为 7.37 亿元，资产负债率为 14.08%。

二、问答环节

Q1:FB 业务被公司定位为第二增长曲线，市场空间巨大，但目前仍处于投入期，请问公司计划何时将 FB 业务的重心从自制转向赋能外部供应商的“云工厂”模式？目前柔性产线的稼动率如何，单条产线年产值数百万，未来的扩产节奏和投入产出比如何？

A: (1)FB 业务从自制转向赋能外部供应商的关键在于摆脱传统供应模式下对于老师傅的严重依赖，这是一个需要持续数字化投入的渐进式过程，目前阶段公司重点在围绕非标单散件服务能力的构建，包括自动报价、自动编程、柔性产线等，同时公司也在逐步与外协供应商建立合作，目前稳定合作的大概几十家。

公司已基本完成非标产品分类，根据各类产品加工能力筛选合作供应商，由于非标单散件服务能力还在建设中，目前阶段相对批量件的非标订单外发供应商，而非标单散件主要内部自制打磨能力。随着非标单散件服务能力的提升，以及外协供应商数量的增长，外发的非标需求将逐步提升。未来 FB 业务“云工厂”的模式下，公司首先对非标订单编程好工艺、加工程序，再基于供应商的加工能力、产能、地理距离等因素实现最优匹配，外发订

单。公司现有供应模式也是采用自制+外协结合的供应形态，整合供应资源，优化链条供应流程。

(2) 目前华南、华东总的十几条柔性线在运行，稼动率有显著提升，非标零散件制造设备稼动率由之前 12%提升至 37%，最高峰达 80%。今年公司将继续加大对非标零散件制造能力投入，华南、华东计划合计投完二十多条线。柔性产线目前阶段的重点在于单散件制造能力的打磨，会侧重接不同行业、不同加工特征的图纸，逐步提升各品类的加工效率、良率，为未来进一步赋能供应商、“云工厂”模式做准备。

Q2:2025 年业绩增长主要靠锂电行业拉动，2026 年市场预期转向 3C 行业，请问 3C 行业设备采购需求如何？锂电行业：从咱们信息层面，头部客户新一轮扩产的确定性有多高？二线目前的情况？需求能持续到何时？储能业务带来的增量占比有多少？半导体行业：目前半导体业务收入占比约 6%，公司计划如何提升在该领域的市占率？产品主要应用于哪些设备环节？

A: (1) 3C 是较为成熟行业，资本开支主要由硬件端技术迭代驱动，下游终端产品每年更新迭代会产生持续新物料导入需求。由于公司产品交期较短（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）、客户非计划性采购等特点，整体订单可见度较短，因此较难有数据对全年做精确展望。

(2) 公司整体订单可见度较短，需求展望更多基于市场信息以及与客户交流，作出大致判断。随着新能源车渗透率持续提升，以及主机厂海外业务的持续布局，将带动动力电池产线相关需求；随着 AI 的相关发展，储能电池及配套产线相关需求将持续旺盛；二线电池厂商出海、固态电池试投产线也具有一定需求支撑性。

(3) 过去半导体设备国产化率不高，相关零部件采购也是国外供应链为主，随着设备国产化率持续提升，国内相关供应链将迎来新的市场机会。公司也将抓住行业趋势加大对半导体行业的资源投放，已成立专门半导体事业部聚焦拓展；同时针对行业需求

开发新品，包括已有产品的国产替换、偏向定制化的零部件等；也在持续构建半导体行业产品品质检验及认证体系等。目前公司主要供应非核心零部件，客户以半导体封装测试及配套自动化设备商为主，但也在往前道制程设备客户拓展。

Q3:公司 2025 年度毛利率为 39.14%。请量化拆解 2025 年毛利率提升的驱动因素：产品结构优化、客户结构优化、成本控制分别贡献了多少？2025 年战略聚焦的 3C、锂电、半导体三大行业，其订单的毛利率水平如何？是否会因行业竞争或大客户议价而对整体毛利率产生压力？公司目前毛利率维持在约 40%的历史较高水平，请问管理层对未来毛利率的整体趋势和区间有怎样的展望？实现路径如何？

A: (1)2025 年度全年累计毛利率 39.14%，较 2024 年度 35.26% 上升了 3.89%。分维度来看，产品结构优化层面，直线运动零部件、传动零部件、机械加工件等高毛利核心品类整体收入占比明细提升，公司持续聚焦高附加值主力产品重点拓客、重点放量，有效带动整体毛利水平上行。客户结构优化层面，面向核心合作客户深化前置协同配套服务，深度绑定长期合作订单；同步完善全域客户服务体系，优化全流程采购对接体验，全面提升各类客户合作粘性与优质订单占比，在稳健做大收入规模的同时，持续抬升优质高毛利订单结构占比。全域成本管控层面，2025 年公司整体营收同比稳步增长，规模化生产效应充分释放，摊薄单位固定生产成本；外部常态化推进集采议价、优质供应商长效协同降本，内部深化产线升级、工艺提质提效、全链路精细化生产管控，双向压降综合运营及生产制造成本，内外协同带动自制、外购全品类毛利同步改善，共同驱动全年综合毛利率稳步抬升。

(2)2025 年 3C 行业毛利率 39.77%，锂电行业毛利率 34.56%，半导体行业 42.27%，均处于较高毛利率水平。针对行业常规竞争及头部客户常态化议价因素，整体会带来小幅边际扰动，但不会对公司综合毛利形成实质性压力。一方面公司战略深耕客户长尾

化需求；另一方面，公司在洞察客户需求方面有着完整的体系，致力于开发高毛利的新 SKU 产品，同时对于老 SKU 公司专注于产品升级、加快交期、提高品质、提升服务等途径强化企业竞争力，有望维持稳健合理水平、保持相对平稳。

(3) 公司毛利率维持实现路径主要有以下几点：①产品力持续提升，通过精益生产和集成供应链体系，持续提升品质、交期；②产品结构调整，锂电光伏等性价比要求高的行业推出更适合客户的产品体系；③怡合达自有品牌持续开发；④高毛利率、高壁垒行业持续破局。

Q4: 海外市场是公司长期发展的重要方向，目前已在日本、越南、欧洲等地初步布局，但收入贡献不大，海外业务拓展难点？目前运营层面的进展如何？海外业务的盈利能力如何？预计何时能够达到或超过国内业务的毛利率和净利率水平？在海外市场，公司与友商竞争策略有何不同？如何发挥本土供应链的成本和效率优势？

A: (1) 海外业务是公司重点的业务板块，但由于公司业务具有产品线多、SKU 多、终端用户是海外工程师等特性，在标准设定、工程师认可、用户习惯养成、海外现地交付体系建设等方面需要时间打磨，对比一般产品的企业出海难度更大、时间更长。目前处于拓展早期，重点以支撑海外业务拓展的基础设施建设为主，阶段性完成怡合达越南有限公司信息化系统搭建，作为试点打造海外本土运营能力，租用厂房已投入使用，符合当地使用习惯和当地语言的电商平台、选型手册已上线。

(2) 海外业务的供应模式、客户画像各有差异，盈利能力也有差别。目前公司正在构建海外长尾化需求一站式服务所需的本土运营能力，解决海外客户之前“零部件单独设计+线下多家供应商采购”方式面临的品类、交期、品控等各种痛点。由于海外处于拓展早期，规模较小，还缺乏足够运营数据展望长期稳定毛利率和净利率。

(3) 公司与友商因为设立的市场背景不同, 所培育的能力项也存在差异, 公司成长于新兴市场, 面对的需求更多变、下游行业技术迭代更迅速, 因此对外部环境变化具有更快速的调整能力、响应能力, 以及持续的新场景开发能力。公司将现在所布局的地区打好供应链根基, 建立未来可复制的能力项, 服务好不同行业及客户群, 提升平台型供应的渗透率, 缩短设备商客户设计、采购时间, 提高效率。

公司出海业务将充分利用中国的产业链和供应链优势, 而非海外重资产建厂投入的模式, 将以中国本土制造业资源为中后台, 针对不同市场, 因地制宜, 灵活运用现地化供应、战略伙伴合作、代理商模式和跨境电商平台等多种策略服务海外需求。

Q5:关于整体经营规划: 经营性现金流问题, 若客户支付方式持续转向票据, 或应收账款管理不善, 是否会对公司现金流状况造成压力?

A: 结合公司经营及财务数据来看, 客户票据结算增加、应收账款变动不会对公司经营性现金流形成明显压力, 具体说明如下:

①公司经营性现金流长期稳健向好, 经营现金流净额持续为正。2025 年公司经营活动现金流量净额 50,843 万元, 净利润与经营活动现金流净额比例达 99.31%。公司长期坚持“稳健经营、现金为王”管理原则, 持续强化回款管理与信用风险管控, 盈利现金转化能力较强, 净现比维持优良水平, 经营现金流与净利润高度匹配, 利润含金量充足, 为公司持续稳定经营筑牢资金基础。

②公司应收账款周转效率持续优化。2025 年度应收账款周转天数 105 天, 较 2024 年度 123 天减少 18 天。报告期内公司持续加大应收款项催收力度, 完善回款考核体系, 将货款回收指标与业务团队绩效薪酬深度挂钩, 有效加快资金回笼, 持续改善应收周转效率。

③针对票据结算常态化的市场现状, 公司实行审慎票据接收与流转管理。受宏观市场环境影响, 客户采用供应链金融票据、商业承兑汇票结算的情况愈发普遍。公司接收各类票据前, 综合

	<p>评估客户资产规模、盈利水平、现金流质量等核心指标，审慎筛选、严控票据准入风险；同时在向上游供应商支付货款时，通过背书转让方式流转部分票据，合理消化票据存量，优化整体票据资产结构。</p> <p>同时，公司已建立全流程、体系化的应收账款风控管理机制，全方位防范回款风险：①事前预防管控：严格准入审核客户资质，提前开展信用风险预判；规范月结客户管理，每半年完成一轮月结客户复评，及时清理低效、低频合作客户，取消不合格客户月结权限，从源头降低应收风险。②事中过程管控：搭建客户分级催收与动态风险预警机制，依据逾期时长划分风险等级，落实逐级催收责任，常态化跟踪应收款项回收进度。③事后风险处置：重点盯防长周期逾期客户，通过协商分期回款、限制及暂停业务合作、法律途径追偿等多元化方式，压降逾期坏账风险，保障资产安全。</p> <p>综上，依托稳健的现金流基本面、持续优化的应收周转效率、审慎的票据管理及全链条应收风控体系，公司整体现金流安全稳定，不存在明显承压风险。</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>2026年4月30日</p>

附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
AMUNDI	东方基金管理股份有限公司
BLUECREST CAPITAL MANAGEMENT LLP	东方明珠新媒体股份有限公司
Boyu Capital Investment Management Co Ltd	东方证券
CATHAY FINANCIAL HOLDINGS	方正证券
FIDELITY INTERNATIONAL	丰源正鑫（上海）股权投资管理有限公司
FOUNTAINCAP RESEARCH & INVESTMENT CO LTD	富安达基金管理有限公司
GIC PRIVATE LIMITED	富瑞金融集团香港有限公司
GREEN COURT CAPITAL MANAGEMENT LIMITED	歌斐资产管理有限公司
Harding Loevner	光大理财有限责任公司
HILLHOUSE CAPITAL MGMT LTD	广东省粤科金融集团有限公司
J.P. Morgan Securities (China) Company Limited	广州由榕管理咨询有限公司
MANULIFE ASSET MANAGEMENT	国海证券
MARSHALL WACE ASSET MANAGEMENT	国金基金管理有限公司
MH Hub Limited	国联安基金管理有限公司
NOMURA ASSET MANAGEMENT	国联基金管理有限公司
PICTET & CIE	国泰海通证券
PLEIAD INVESTMENT ADVISORS LIMITED	海南锐鸿私募基金管理有限公司
POINT72 ASSET MANAGEMENT LP	合众资产管理股份有限公司
POLYMER CAPITAL MANAGEMENT (HK) LIMITED	红杉中国投资管理有限公司
SCHONFELD STRATEGIC ADVISORS LLC	泓德基金
SINGULAR ASSET MANAGEMENT SDN BHD	湖南源乘私募基金管理有限公司

SMBC NIKKO Securities	华方私募基金管理（上海）有限公司
T Rowe Price	华夏基金管理有限公司
Tiger Pacific Capital	嘉实基金管理有限公司
UBS	巨杉（上海）资产管理有限公司
Wealth Management Co. Ltd.	开源证券
WELLINGTON MGT CO LLP	陆家嘴国际信托有限公司
Y2 Capital Partners	美银证券
霸菱资产管理有限公司	摩根大通证券
柏瑞投资香港有限公司	摩根士丹利亚洲有限公司
北京天下溪投资管理有限公司	平安基金管理有限公司
毕盛资产管理有限公司	青骊投资管理（上海）有限公司
博裕资本投资管理有限公司	上海佳友投资管理有限公司
博远基金管理有限公司	上海朗程投资管理有限公司
创金合信基金管理有限公司	上海美市科技有限公司
德银投资管理有限公司	上海明沚投资管理有限公司
上海尚雅投资管理有限公司	信达澳亚基金管理有限公司
深圳和众行资产管理有限公司	阳光资产管理股份有限公司
深圳市尚诚资产管理有限责任公司	野村东方国际证券有限公司
盛博香港有限公司	远信（珠海）私募基金管理有限公司
苏州高新投资管理有限公司	长江证券
太平洋证券股份有限公司	中国国际金融股份有限公司
太平洋资产管理有限责任公司	中信建投证券
天风（上海）证券资产管理有限公司	中信证券
伟星资产管理（上海）有限公司	中邮创业基金管理股份有限公司