

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：2026-005

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 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6月3日-6月30日
地点	线上：电话会议 线下：深圳策略会、昆明策略会、上海策略会、北京策略会等
上市公司接待人员姓名	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：介绍产品研发体系，以及如何进行产品力建设？</p> <p>A：公司坚持“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。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。公司将产品力建设融入产品开发、生产、销售及售后各环节。产品开发端，把握客户对产品性能、功能、外观等需求，精确转化为产品设计指标；生产端，依据客户对质</p>

量与交期的要求，细化标准化操作流程，合理安排生产计划，提高交付水平；销售及售后环节，建立快速响应机制，及时解决客户反馈的问题并同时优化产品，提升全员的品质意识。同时，公司也积极引入外部专业理念，以“零缺陷”为重要抓手推动内部变革，邀请业内资深专家，通过理论讲解与实际案例结合的方式，让员工深刻理解零缺陷管理的核心，“第一次把正确的事情做正确”，规避错误与返工带来的成本增加和效率损耗。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。

Q2：介绍公司的品牌件业务战略？

A：在传统的白牌产品扩展的同时，公司将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。

Q3：公司如何进行供应商管理？

A：公司对各业务板块的供应商都有一套成熟的管理流程。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。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。公司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，公司分类几十个主要加工形态，针对合作供应商，对其报价、交付、质量、

响应速度等进行动态评分。此外，公司也会对稳定合作供应商进行赋能，包括生产工艺、流程改善等方面，通过持续优化供应商管理体系，培育良好的上下游产业链生态。

Q4：公司应收账款回款风险如何？

A：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。目前，公司应收账款回款正常，不存在重大风险，公司也在持续加强应收账款周转效率管理，优化应收账款周转天数等指标，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。

Q5：公司在自制与外协方面是如何考量？

A：怡合达本质是创新型平台公司，核心能力是基于客户场景开发产品的能力、数字化服务能力、整合供应链能力和高效运营能力。制造不是公司的基因，短时间内也不会是我们的能力圈，一旦我们在制造上投入过大，资产就会变重，效率就会降低。未来除了为支持供应链的持续性、稳定性和敏捷性而必要的制造投入外，在市场供应充分、产能重复的行业，我们将充分整合社会产能，帮助供应商提升，强化整合能力和赋能能力的建设，积累合作构建供应生态的能力。而自制的出发点是为客户提供交付的确定性，主要在响应速度、交期、质量等方面，弥补外部供应资源不足或者不够好的问题，是怡合达为客户创造价值的重要体现。

Q6: 在提升核心运营能力方面公司会有哪些动作?

A: 公司将以端到端效能提升为核心目标, 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, 用闭环能力保障未来战略落地、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

	<p>争力，为公司生态化构建筑牢坚实的数字化支撑。</p> <p>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。</p>
附件清单 (如有)	附件：《与会清单》（排名不分先后）
日期	2026年6月30日

附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
Teng Yue Partners, L.P.	千合资本
宝盈基金	上海证券
财信吉祥人寿保险	深圳量度资本投资管理
东吴证券	深圳前海辰星私募
高信宝诺投资管理有限公司	盛博香港
高毅资产	世嘉控股
广发基金	彤源投资
国金证券	西部证券
国泰海通证券	兴银基金
国投证券	胤胜资产
华能贵诚信托	中财招商
华商基金	中信证券
浦银安盛基金	建信基金