

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：2026-006

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称	详见附件《与会清单》
时间	2026 年 7 月 1 日-7 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、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	本次调研活动主要问题及回答如下： Q1：介绍公司的 FB 业务战略？ A：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。

Q2：公司如何避免与竞争对手低价竞争？

A：客户在 FA 零部件选购中，采购决策要素众多，并非只考虑价格因素，比如：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、服务的及时性等众多因素，加上价格才是购买决策综合要素。相比价格，交期、品质一致性、服务、产品品类等因素对客户的购买决策影响更大。

无论其他供应形态、竞争对手是否有价格方面的动作，均不影响公司推进长尾化战略的动作，公司聚焦的是客户的核心需求。对客户核心需求的识别、响应、供应、服务的能力，是怡合达持续构建的核心竞争力，这个核心竞争力是我们区别于其他供应形态、其他竞争对手的主要特征，也是我们主动构建行业准入壁垒的关键。公司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建设，构建更好服务长尾化需求的能力。

Q3：介绍公司产品研发方向？

A：未来公司将从自定义、轻量级和中量级等维度进行产品研发。自定义，即挖掘共性需求和通用功能，对自动化零部件进行

系列化归类整理和再设计，提升选型效率；轻量级研发，即围绕细分行业和应用场景，对已经定型的产品在材料、结构、功能、制程工艺、组合等方面再次开发，提高产品适配性；中量级研发，即结合前沿技术、新材料、自动化新趋势开展应用层面的产品开发，开展内部自制生产或构建自有品牌，在材料、结构、功能、制程工艺、组合等方面上有质的提升，能持续优化并取得多维度竞争优势。

Q4：公司客户数量较多，如何提升客户粘性？

A：公司围绕客户工程师展开服务，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。公司也在不断提升一站式平台的附加值，为不同规模的客户提供从FA（非核心标准件）到FB（非标零件），再到FX（品牌核心件）的全BOM表产品的一站式采购服务，通过十余年的积累，已累计服务超过30万名工程师。

Q5：公司海外业务如何布局？

A：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。 Q6：介绍公司近年数字化建设的内容？ A：公司近年全面推进数字化转型战略，在信息化建设和智能化应用方面取得一定成果：一是海外与区域信息化建设取得突破，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。二是客户交互智能化，对外成功连通几十家客户系统，实现报价、订单、发货计划的全流程自动化处理，满足客户的个性化（如特殊发货要求，单据要求等）需求，可促使该部分客户订单处理时间减少约 80%，提升客户的服务体验。三是区域生产效率提升，完成苏州子公司生产 MES 系统的推广，实现了华东地区生产信息化全覆盖，生产准备的时效提升约 20%，整体生产效率有所提升。四是 AI 技术的应用初见成效，在 FB 自动报价、产品备库、订单预测、决策支持、智能客服等场景引入 AI 技术，在降本增效、产品创新、数据决策、提升客户体验等方面取得一定效果。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。公司将继续推进 FB 非标业务流程信息化建设，完善自动报价、自动编程、柔性产线等全链路信息化水平，作为实现云制造分布生产的基础；充分利用 AI、大数据等工具，加强数字化相关人才储备，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。
附件清单 (如有)	附件：《与会清单》（排名不分先后）
日期	2026 年 7 月 31 日

附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
J.P. Morgan AM	平安基金
MFS Investment Management	乾弘久盛资管
光大永明资产	人寿资产
光大证券	三井住友证券
国海证券	申万宏源证券
花旗证券	天弘基金
华夏基金	新华资产
汇添富基金	易方达基金
金鹰基金	中航基金
宽远资产	浙商证券
鹏扬基金	