

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：2025-009

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）</div>
参与单位名称	详见附件《与会清单》
时间	2025 年 12 月 2 日-12 月 25 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、上海策略会等
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：FB 非标业务进展如何？</p> <p>A：在设备硬件的 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）。FB 需求具有计划性不强、按图加工设计特性、经常需要来回修改等特点，同时零散需求是主要特征，比如机器人、医疗、军工、研究所等行业打样和小批量试制的需求，因此对于供给方而言，核心痛点是订单零散很难形成规模效益，需要投入大量熟练技工来进行报价、编程、操机等。</p>

公司正在围绕着非标单散件的这些核心痛点，进行全流程的自动化改造。一是自动报价系统方面，公司于 2024 年 5 月正式上线自动报价系统，智能系统全面进阶，报价速度从“小时级”提升到“秒级”；二是自动编程系统方面，对自动编程覆盖类型进行全面升级优化，支持多工艺场景的编程，以及压板、磁盘、吸盘、四轴加工场景全面覆盖，不再局限于单一虎钳类夹具，复杂工艺编程能力和效率明显提升；三是柔性智能产线方面，柔性智能产线于 2024 年下半年开始投入使用，能依据订单需求，快速切换产品型号与规格，减少停机时间，实现多品种小批量生产，并且柔性化产线产能也在持续提升。此外，公司近期也通过增资入股方式加强了在金属 3D 打印工艺方面的布局，未来在实现柔性制造、小批量生产的需求场景中，能有效补充传统生产工艺的不足，有望成为公司 FB 非标零部件业务的重要工艺支撑。（详情请查阅公司于 2025 年 12 月 26 日披露的《关于与关联方共同投资暨关联交易的公告》）。

Q2：介绍新 SKU 开发流程？

A：公司新 SKU 开发大致分为以下几个阶段：（1）企划阶段：对产品进行市场调研，在客户端调研产品需求，针对产品的价值量是否进行开发，做可行性分析。（2）内部评审阶段：针对需求进行产品开发的评审，审核新产品是否有价值再确认是否进一步开发。（3）开发阶段：未通过评审阶段的产品，暂缓开发；通过评审阶段，经过市场调研工艺或者其他工序难以实现的产品，会暂缓开发，但会持续保持关注技术突破机会；通过评审阶段+技术可实现的产品，会进行具体的产品可行性分析，例如：竞合关系、产品投入产出比、风险等因素做全面可行性分析评估。（4）实施阶段：可行性分析完成后，进行样品开发，产品部门会进一步进行产品优化、产品性能测试等环节。（5）产品上架。截至 2025 年 9 月末，公司已成功开发 282 万个 SKU 的 FA 工厂自动化零部件产品体系。

Q3：公司如何围绕长尾化需求构建核心竞争力？

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。对客户这种核心需求的识别、响应、供应、服务的能力，是怡合达持续构建的核心竞争力。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，为客户提供快捷、齐全、可靠的产品与服务，成为客户最值得信任的零部件一站式供应平台。

Q4：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，公司也会持续对供应商进行赋能，包括生产工艺、流程改善等方面，后续公司非标单散件服务体系进一步完善后，将进一步赋能供应商。

Q5：未来组织建设的方向？

A: 公司未来组织建设主要围绕以下几大方向：一是打造流程型组织，组织围绕流程来建，而流程根据战略来定。把组织建在流程上，让组织架构围绕流程设计，而不是让流程去适应组织，未来要以流程为核心，实现权责清晰、高效协同。二是建立“贵权利”相匹配机制，基本原则是“充分授权、有效监督、适度容错”。三是建立灵活的项目组织，遇到技术攻坚、跨部门协作这类“硬骨头”、“老大难”问题，快速组建专项团队，集中力量、精准突破。四是打造“敏捷的前台、赋能的中台、稳定的后台”。敏捷的前台，强化产品中心与销售小分队的战斗队形，充分授权，让前端具备快速决策能力；赋能的中台，从项目线、数字化线、流程线、财经线、供应链线等五大维度，构建中央赋能体系；稳定的后台，核心领导层保持文化、战略、成长决心的稳定，为变革提供坚实支撑。

Q6：介绍公司数字化建设的内容？

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。五是积极强化外部数字化合作，公司 2025 年 5 月与合作伙伴签署全面合作协议，聚焦数字化转型、工业数字化、统一数

	字化底座与 AI 联合创新四大领域,携手打造自动化领域数字化转型的标杆典范。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,更好服务海量小微客户、赋能海外业务拓展。
附件清单 (如有)	附件:《与会清单》(排名不分先后)
日期	2025 年 12 月 31 日

附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
Balyasny	璟诚基金
Jefferies	路博迈基金
Skerryvore Asset Management	宁银理财
艾希资本	农银汇理基金
百嘉基金	诺德基金
财信证券	平安资管
东莞证券	清曜资本
东证融汇资管	上海合远私募基金管理有限公司
富荣基金	深圳市前海尚善资产管理有限公司
高盛证券	深圳市中泓汇富资产管理有限公司
工银瑞信	拾贝投资管理有限公司
广州上山路投资	西部证券
国金证券	信达澳亚基金管理有限公司
国寿养老	优美利投资
海宸投资	圆信永丰
华创证券	源乘投资
华富基金	源乐晟资产管理
汇丰晋信	长城基金管理有限公司
汇添富基金	中科沃土基金管理有限公司
嘉亿资产	中信建投证券股份有限公司
金信基金	卓商资本