

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：2026-002

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 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3月2日-3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、成都策略会等
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><b>本次调研活动主要问题及回答如下：</b></p> <p><b>Q1：公司如何围绕不同规模客户需求构建差异化竞争优势？</b></p> <p>A：在自动化设备行业，零部件采购需求呈现长尾化特点。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。</p> <p>对客户这种核心需求的识别、响应、供应、服务的能力，是</p>

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，构建差异化竞争优势，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。

**Q2: FB 非标业务的供应难点，业务进度如何？**

A: FB 非标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。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，新增数车自动编程功能，实现服务器后台运行自动编程且支持并发处理任务，持续提升编程效率与质量；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 2025 年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。

**Q3: 公司如何管理应收账款坏账风险？**

A: 公司制定了严格的信用政策制度，主要根据客户业务规模、采购规模、信用状况、资质状况等情况，综合评审后予以确定信用账期。公司对客户的信用政策整体执行良好，对于超过信用期

未回款的客户，公司严格执行信用政策并指派与该客户专门对接的销售人员跟踪催款。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。

**Q4: 介绍今年重点行业拓展计划?**

A: 公司下游应用领域广泛，覆盖新能源锂电、3C、汽车、半导体、光伏、工业机器人、医疗等多个行业的自动化零部件场景。今年将攻坚锂电、3C、半导体等优势行业，制定专属发展策略实现业务规模与市场份额同步提升，同时推进汽车、医疗、光伏等行业布局，搭建专业业务团队、储备核心资源，实现行业市场的进一步突破。公司将持续加强对各行业客户长尾化需求的识别、响应、供应、服务的能力，积累持续的场景化开发能力，聚焦打造“极致产品力”，满足客户一站式采购的需求，深化存量客户合作，积极开发新客户，为公司带来新的增长动能。

**Q5: 介绍公司核心零部件 FX 业务?**

A: 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）。公司建立了自制供应、OEM/ODM 供应和集约化采购的产品供应体系，对于核心零部件产品，通过深化与国内外优质品牌厂商的战略合作，加强客户群的精细化管理和运营的高周转能力，逐步构建起“帮你选、帮你买、帮你管、帮你改”的能力，满足不同客户品牌口碑、产品性能的差异化诉求，也为品牌方提供了毛细血管般的触达渗透功能，为交易两端创造更高价值。通过推动品牌件与标准件、非标件的业务协同，形成互补联动的产品生态，全方位满足客户一站式采购需求。

**Q6: 公司如何提高客户粘性?**

	<p>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。</p>
<p><b>附件清单</b> (如有)</p>	<p>附件: 《与会清单》(排名不分先后)</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2026 年 3 月 27 日</p>

## 附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
1832 Asset Mgmt LP	国联基金
3W Fund Mgmt Ltd	国泰海通证券
Abrdn Alternative Invs Ltd	国泰基金
Allianz Global Investors Asia Pacific Ltd	海南峰辰私募基金管理有限公司
Ascent Fund Management (HK) Limited	杭州哲云私募
Bakewell Capital	恒生前海基金
Chow Tai Fook Life Ins Co Ltd	华安合鑫
Cloud Alpha Capital Mgmt Ltd	华泰资产
Columbia Mgmt Inv Advisers LLC	金信基金
Dymon Asia Capital HK Ltd	金鹰基金
Foresight Fund Mgmt Co Ltd	明出九州私募
Grand Alliance Asset Mgmt Ltd	南方基金
JPMorgan Asset Mgmt (Hong Kong) Ltd	农银汇理基金
Kaleido Capital Partners Ltd	山东发展集团
Knight Investment Shanghai	上海榜样投资管理有限公司
Lazard Asset Mgmt LLC	上海复熙资产管理有限公司
Library Group	上海宁泉资产管理有限公司
Lombard Odier Darier Hentsch & Cie	上海盘京投资管理中心
Manulife Inv Mgmt (Hong Kong) Ltd	尚颀资本
Millennium Partners	泰康资产
Ninety One	天弘基金
OCEANLINK MANAGEMENT LTD	文渊资本
Oxbow Capital Mgmt (HK) Ltd	新华资产管理股份有限公司
Pleiad Inv Advisors Ltd	衍盛资产
Point72	易方达基金
Rothschild et Cie	英大国际信托有限责任公司

Shenzhen Xinruililiang Asset	盈峰资本
Sigmoid Mgmt LP	长江证券
T Rowe Price	长宜投资
TD Asset Management Inc.	招商基金
Teng Yue Partners	招商信诺资产管理有限公司
Willing Capital Management Limited	招商证券
Zaaba Capital Ltd	招银理财
财信证券	智联投资
大成基金	中航弘华基金
大家资产	中金证券
东方红资产	中金资管
东吴证券	中欧基金管理有限公司
高盛证券	中睿合银
光大证券	中信建投资管
国金证券	中信证券