

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：2021-005

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input 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）</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>（排名不分先后）Cederberg Capital、Green Court Capital、GS、Hillhouse Capital Management Limited、ICBC Asset Management (Global) Company Limited 工银资管(全球)有限公司、ICBCAMG、LMR Partners Limited、Octorivers、PAG、Point72、SMAM 三井住友投资管理(香港)有限公司、安信基金管理有限公司、安信证券、安信证券股份有限公司、霸菱资产管理、百年保险资产管理有限责任公司、北京高信百诺投资管理有限公司、北京汇信聚盈私募基金管理有限公司、北京神农投资管理股份有限公司、北京市星石投资管理有限公司、北京阳光天泓资产管理有限公司、北京泽铭投资有限公司、贝莱德基金管理有限公司、博道基金管理有限公司、博时基金管理有限公司、博远基金管理有限公司、财达证券自营部、财通证券资产管理有限公司、财信证券有限责任公司、澄怀投资、创金合信基金管理有限公司、淳厚基金管理有限公司、大成基金管理有限公司、淡水泉投资管理有限公司、德华创业投资有限公司、东方证券、东方证券股份有限公司、东吴证券、东吴证券股份有限公司、敦和资产管理有限公司、发展研究中心、方正富邦基金管理有限公司、福建海峡银行股份有限公司、高华证券、高瓴资本、工银安盛资产管理有限公司、观富（北京）资产管理有限公司、光大证券、广东汇谷投资、广东钜洲投资有限责任公司、广发银行股份有限公司、广发证券股份有限公司、广发资管、广州瑞民投资管理有限公司、广州市玄元投资管理有限公司、广州市圆石投资管理有限公司、国海证券、国海证券股份有限公司、国海资管、国华人寿保险股份有限公司、国联安基金、国任财产保险股份有限公司、国盛证券研究所、国寿安保基金管理有限公司、国投瑞银基金管理有限公司、国信证券、国元证券股份有限公司、海南翎展私募基金管理合伙企业（有限合伙）、海南拓璞私募基金管理有限公司、海南泽兴私募基金管理有限公司、杭州东方嘉富资产管理有限公司、杭州亘曦资产管理有限公司、杭州汇升投资管理有限公司、杭州睿银</p>

投资管理有限公司、杭州宇迪投资管理有限公司、航天科工资产管理
管理有限公司、恒越基金管理有限公司、弘则研究、华安财保资产
管理有限公司、华安基金管理有限公司、华安证券、华福证券
股份有限公司、华融基金管理有限公司、华商基金管理有限公司、
华泰证券、华泰证券（上海）资产管理有限公司、华西证券、华
夏银行股份有限公司、汇安基金管理有限责任公司、汇丰晋信、
汇华理财、汇添富基金管理股份有限公司、惠升基金管理有限公
司、建安投资控股集团有限公司、建信保险资产管理有限公司、
建信养老金管理有限责任公司、交银施罗德基金管理有限公司、
金鹰基金管理有限公司、进门财经、景林资产、九泰基金管理有
限公司、美国友邦保险有限公司上海分公司、摩根士丹利、摩根
士丹利华鑫基金管理有限公司、摩根资产管理、南方基金管理股
份有限公司、南京证券股份有限公司投资管理总部、诺德基金管
理有限公司、鹏华基金管理有限公司、鹏扬基金管理有限公司、
平安大华基金管理有限公司、前海开源基金管理有限公司、前海
联合基金管理有限公司、青岛澄怀投资管理有限公司、青骊投资
管理（上海）有限公司、仁桥资产管理有限公司、融通基金管
理有限公司、睿思资本、上海常春藤资产管理有限公司、上海琛晟
资产管理有限公司、上海承周资产管理有限公司、上海丹羿投资
管理合伙企业（普通合伙）、上海东方证券资产管理有限公司、
上海海通证券资产管理有限公司、上海翰潭投资管理有限公司、
上海环懿私募基金管理有限公司、上海健顺投资管理有限公司、
上海景熙资产管理有限公司、上海聚鸣投资管理有限公司、上海
理成资产管理有限公司、上海领久私募基金管理有限公司、上海
六禾投资有限公司、上海明河投资管理有限公司、上海宁泉资产
管理有限公司、上海盘京投资管理中心（有限合伙）、上海钦沐
资产管理合伙企业（有限合伙）、上海秋晟资产管理有限公司、
上海趣时资产管理有限公司、上海山楂树甄琢资产管理中心（有
限合伙）、上海拾贝能信私募基金管理合伙企业（有限合伙）、
上海恬昱投资有限公司、上海同犇投资管理中心（有限合伙）、
上海彤源投资发展有限公司、上海潼骁投资发展中心（有限合伙）、
上海途灵资产管理有限公司、上海域秀资产管理有限公司、上海
原点资产管理有限公司、上海紫阁投资管理有限公司、上投摩根
基金管理有限公司、申万宏源、申万宏源研究所、申万菱信基金
管理有限公司、深圳博普科技有限公司、深圳民森投资有限公司、
深圳市达晨财智创业投资管理有限公司、深圳市君茂投资有限公
司、深圳市前海德毅资产管理有限公司、深圳市前海华邦基金管
理投资有限公司、深圳市杉树资产管理有限公司、深圳市泰德嘉
禾投资有限公司、深圳市兴亿投资管理有限公司、深圳市中欧瑞
博投资管理股份有限公司、深圳望正资产管理有限公司、深圳鑫
然投资管理有限公司、慎知资产、守正、太平养老、天安人寿保
险股份有限公司、天风证券、蔚林资本管理有限公司、西安波普
投资管理有限公司、西部利得基金管理公司、西部利得基金管理
有限公司、西藏源乘投资管理有限公司、新华资产管理股份有限
公司、新疆前海联合基金管理有限公司、鑫元基金、鑫元基金管

	理有限公司、信达澳银基金管理有限公司、兴业基金管理有限公司、兴业银行股份有限公司、兴业证券、兴银基金、兴证证券资产管理有限公司、寻常（上海）投资管理有限公司、野村东方国际证券有限公司、易方达基金管理有限公司、银河证券、银华基金管理股份有限公司、优益增投资、禹合资产、圆信永丰基金管理有限公司、源乘投资、云睿投资、长江证券、招商基金管理有限公司、招商证券、招银理财有限责任公司、浙商证券、中国人寿资产管理有限公司、中海基金管理有限公司、中航证券、中荷人寿保险有限公司、中加基金管理有限公司、中金公司、中欧基金管理有限公司、中融基金管理有限公司、中泰证券、中天证券、中信保诚基金管理有限公司、中信建投国际、中信建投国际机构销售、中信建投基金管理有限公司、中信建投证券、中信证券股份有限公司、中信证券资产管理业务、中意资产管理有限责任公司、中银基金管理有限公司、中英人寿保险有限公司、珠海市怀远基金管理有限公司、珠海由水管理咨询有限公司、新时代证券股份有限公司
时间	2021年10月27日、2021年10月28日、2021年10月29日
地点	2021年10月27日电话会议、2021年10月28日电话会议、2021年10月29日东莞市横沥镇村尾桃园二路33号横沥园区现场调研
上市公司接待人员姓名	董事会秘书黄强
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答如下：</p> <p>Q1:制造业景气度的下降，会不会影响公司的增长？</p> <p>A:公司专业从事自动化零部件研发、生产和销售，提供 FA 工厂自动化零部件一站式供应，随着中国制造业应用场景越来越多，人口红利逐渐消失，劳动力成本不断上升，制造业进入“机器换人”大潮流，更多的制造业企业愿意采用自动化设备来替代人工以提升企业竞争力，抢占市场先机，自动化设备服务领域较广，包括 3C、汽车、新能源、光伏、医疗、激光、食品和物流等行业领域，依托于下游自动化设备服务领域的巨大市场空间，自动化设备零部件行业市场空间广阔。</p> <p>Q2:销售人员如何划分客户？在接触客户的时候是按客户收入体量金额划分还是行业划分？</p> <p>A:我们有两个维度，一是按区域划分；二是由行业市场部根据不同领域进行划分，实现矩阵式管理。</p>

Q3:公司未来会继续扩张员工数量吗?

A:人员效率水平产值稳步提升,随着销售增长,产能提升,人员需要稳步提升,但是生产领域有规模效应,我们会增加研发人员占比,对于IT信息化这块人员增长较快,优质的制造能力、信息化、智能化物流仓储等基础设施将成为构建行业壁垒的重要要素。

Q4:线上收入占比提升的原因及未来的发展趋势?

A:公司一方面主动引导建立的线下合作伙伴逐步把采购向线上转移,这个是我们对销售团队的一个明确的考核目标。另一方面是通过线上的推广渠道把一部分零散的采购在线上实现。这几年无论是客户还是销售的占比都在逐步向线上转移。

Q5:公司对比米思米要达到100万人效所实现的方式?

A:人效从长远来看是一个很重要的指标。中国有大量的制造资源,2017年以来我们不断重视制造模块,构建在制造领域核心的know-how,不可避免的会出现制造人员的增加。如果单纯为了指标好看,很多情况下可以用OEM替代,但我们想要为客户创造更大的价值,外部虽然有众多的制造资源,但真正能提供优质产能的并不多。因此构建制造能力,发展核心基础设施和优势产能,也是我们战略的重要一环。“长周期、慢反馈”,“一切资源以战略为纲,一切战略以客户为纲”,是我们经营的战略方向,我们希望构建强大的基础能力和核心竞争力。

Q6:公司未来盈利能力如何保持?对毛利率、净利率的预期及变化是怎样的?

A:目前,公司主要是服务客户的长尾化需求。对于客户来讲,核心诉求在于选择的便捷性,设计的简单性,交付的可靠性等。如果客户的需求结构、行业竞争态势情况不发生重大变化,公司产品结构不发生重大变化,则毛利率水平应是变动不大。关于净利率,公司将根据经营节奏,适度平衡阶段性的研发、运营等投入支出,这是一个动态的过程。

Q7:公司在中国制造的大背景之下,智能制造自动化零部件

一站式供应商，未来是否有超越米思米？

A:米思米是公司主要的竞合者之一，良性的市场竞争有利于市场规模的扩大、客户体验的提升和行业技术的进步。我们会不断努力，成为让客户因感动而选择的品牌。

Q8：2021 年前三季度公司在不同行业的销售增速是什么情况？

A：2021 年前三季度，公司新能源、3C、光伏等行业客户贡献的销售收占比较大，增长迅速。公司是为自动化设备的设计、制造提供一站式零部件选型和供应服务，为众多行业的机器换人和智造升级做出贡献，在不同行业的发展周期中，都会伴随它们的发展而发展。

Q9:公司未来 3-5 年是否聚焦自动化零部件行？该行业是否有周期性？

A: 未来 3-5 年，公司仍将聚焦自动化零部件行业。公司以“推动智能制造赋能中国制造”为企业愿景，致力于打造行业领先的 FA 工厂自动化零部件一站式供应商。公司以平台化为支撑，以信息和数字化为驱动，充分整合社会资源，链接自动化设备行业上下游资源，以标准设定和产品开发为起点，遵循“产品供给—平台整合—生态驱动”的发展路径，逐渐提高自动化设备中零部件标准化、模块化、组件化的覆盖比例，提升自动化设备供给效率，降低综合成本，最终推动自动化行业的技术进步。

根据公司的了解，公司认为未来 5-10 年自动化行业整体呈现向上的趋势。

Q10:公司客户目前存在哪些核心痛点，公司如何解决？

A:在自动化零部件采购过程中，存在设计耗时长、采购成本高、采购效率低、品质管控水平有限、交期管理困难等问题。公司以产品标准化为基础，通过高效的供应链管理、集约化方式，为客户提供“多、快、好、省”的一站式采购服务，能有效解决上述行业痛点。

附件清单 (如有)	无
--------------	---