

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：2021-008

<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（腾讯会议）</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>（排名不分先后）BNP Paribas Asset Management Asia, LTD、Capital Research Global、Dymon Asia Capital、Gaoyi Asset Mgmt 、Greenwoods Asset Mgmt 、Goldman Sachs Asset Management、GuoTai Junan Intl Asset Mgmt (Singapore) Ptd Ltd、Ishana Capital、JPMorgan Asset Mgmt、Kontiki Capital Management、Millennium Partners LP、Mirae Asset Global Invs (HK) Ltd、Oasis Mgmt (Hong Kong) LLC、Oberweis Asset Management、PineBridge Invs LLC、Raintree Asset Mgmt、Righteous Capital Ltd、Temasek Holdings (Pte) Ltd、Temasek Intl Pte Ltd、Teng Yue Partners、Tiger Pacific Capital、Tybourne Capital Management、WT Capital Mgmt SA - Beijing、Yiheng Capital Mgmt LP、Fullerton Inv Mgmt、Green Court Capital Mgmt Ltd、One01 Capital、Prime Capital、UG Investment Advisers、GIC Asset Management、Horizon Asset Mgmt、Janchor Partners、Pirme Capital、T Rowe Price Associates Inc、Sculptor Capital Management Inc、Goldman Sachs、招商基金、中信建投证券、富国基金管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、汇安基金管理有限责任公司、汇添富基金管理股份有限公司、广发基金管理有限公司、安信基金管理有限公司、安信基金管理有限责任公司、博道基金管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、南华基金、农银汇理、农银汇理基金管理有限公司、诺德基金管理有限公司、鹏扬基金管理有限公司、平安基金管理有限公司、申万菱信基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、淳厚基金管理有限公司、方正富邦基金管理有限公司、富安达基金管理有限公司、国海富兰克林基金管理有限公司、国寿安保基金管理有限公司、国泰基金管理有限公司、华安基金管理有限公司、华融基金管理有限公司、金鹰基金管理有限公司、九泰基金管理有限公司、凯石基金管理有限公司、太平基金管理有限公司、泰达宏利基金管理有限公司、</p>

万家基金管理有限公司、西部利得基金管理有限公司、先锋基金管理有限公司、新华基金管理股份有限公司、鑫元基金管理有限公司、兴证全球基金管理有限公司、Seiga、益民基金管理有限公司、长盛基金、招商基金管理有限公司、中加基金管理有限公司、中金基金、中融基金管理有限公司、中信建投基金管理有限公司、国富人寿保险股份有限公司、国华人寿保险股份有限公司、恒安标准人寿、恒安标准人寿保险有限公司、上海人寿保险股份有限公司、天安人寿保险股份有限公司、英大资产、长江养老保险股份有限公司、中国人民健康保险股份有限公司、中国人民人寿保险股份有限公司、中银三星人寿、中英人寿保险有限公司、北京澹易资产管理有限公司、中国人保资产管理有限公司、中国人寿资产管理有限公司、point72、FranchiseCapital、Hillhouse、pag、PCMInvestment、北京泓澄投资管理有限公司、泮谊资产管理有限公司、高信百诺投资管理有限公司、杭州亘曦资产管理有限公司、惠理投资管理（上海）有限公司、交银国际资产管理有限公司、南地资本、青骊投资管理（上海）有限公司、锐天投资、陕西抱朴容易资产管理有限公司、北京阳光天泓资产管理有限公司、上海乘是资产管理有限公司、上海鹤禧投资管理有限公司、上海环懿私募基金管理有限公司、上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）、上海聚鸣投资管理有限公司、上海理成资产管理有限公司、上海六禾投资有限公司、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）、上海趣时资产管理有限公司、上海睿亿投资发展中心(有限合伙)、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、上海沃珑港投资管理合伙企业（有限合伙）、上海涌津投资管理有限公司、深圳多鑫投资管理有限公司、深圳前海百创资本管理有限公司、深圳市明达资产管理有限公司、深圳市鹏举投资有限公司、深圳市泰石投资管理有限公司、深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司、深圳同创伟业资产管理股份有限公司、深圳资瑞兴投资有限公司、石锋资产管理有限公司、天时开元基金、武汉光谷产业投资有限公司、涌金、煜德投资、源乘投资、浙江旌安投资管理有限公司、中信资本（深圳）投资管理有限公司、工行、招银理财有限责任公司、德邦证券股份有限公司、东海证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、中信建投交易部、广发证券资产管理（广东）有限公司、华泰证券（上海）资产管理有限公司、平安证券股份有限公司、上海东方证券资产管理有限公司、上海国泰君安证券资产管理有限公司、上海海通证券资产管理有限公司、兴证证券资产管理有限公司、中信建投证券资产管理部、中信建投资管部、东方证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、建银国际、APS ASSET MANAGEMENT PTE LTD、榜样投资、大家资产管理有限责任公司、枫池投资、海南拓璞私募基金管理有限公司、杭州世喜资产管理有限公司、合川区水利局、湖北分公司、华能贵诚信托有限公司、建信养老金管理有限责任公司、上海证券报、宇迪投资、中道投资、中融国际信托有限公司、中意资产管理有限责任公司、深圳融信盈通资

	产管理有限公司、深圳市高新投集团有限公司、Dymon Asia
时间	2021年11月30日、2021年12月1日
地点	2021年11月30日电话会议、东莞市横沥镇村尾桃园二路33号横沥园区现场调研、2021年12月1日电话会议
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:近些年从公司的商业模式来看很成功，能简单介绍下公司的创业初衷吗？</p> <p>A:创办企业的初心是能给客户、员工、股东和社会带来价值。从利他的角度思考，重新构建我们的商业模式、组织、企业文化，企业文化主要从四个维度出发，践行让客户感动，让员工幸福，让股东满意，让社会尊重的经营理念；让客户感动是以客户痛点为出发点，不断地研究客户的问题，一点点的解决客户需求；让员工幸福是追求员工的成长与发展，让员工与企业之间形成相互信任和依赖的关系；让股东满意是给股东创造经济回报；让社会尊重是给社会带来价值，正由于这些正确的理念，坚持做正确的事情，这些年也一直得到了客户的大力支持。</p> <p>Q2:相对传统 FA 采购模式，公司的优势有哪些？</p> <p>A:在传统模式下，客户为每台设备所需采购的零部件种类繁多，需要对接众多供应商，而对单一品类零部件的采购数量有限。公司将自动化设备所需 FA 工厂自动化零部件分别制图、选型和采购的传统模式，转变为一站式采购模式，提高客户选型和采购效率。公司以产品标准化为基础，通过高效的供应链管理、集约化采购方式，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。2020年公司已成功开发涵盖176个大类、1,404个小类、90余万个SKU的FA工厂自动化零部件产品体系，可为客户提供丰富的产品一站式采购。</p> <p>Q3:公司未来3-5年的目标是怎样的？怎么超越米思米？</p> <p>A:公司未来发展战略以标准设定和产品开发为起点，逐渐提</p>

高自动化设备中零部件标准化、模块化、组件化的覆盖比例，提升自动化设备零部件供给效率，降低综合成本，最终推动自动化行业的技术进步。公司的战略核心即聚焦自动化零部件产品本身，主要从产品线宽度和单项产品深度两个维度参与产品开发和研发。公司主要专注纵向竞争，瞄准客户的需求，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，同时我们也会不断努力成为让客户因感动而选择的品牌。

Q4:公司自制、OEM、集采三种供应模式，怎么判断选择哪种供应方式？

A:针对 FA 工厂自动化零部件订单小批量、高频次、多样化特点，公司采取自制、OEM 供应和集约化采购相结合的产品供应方式,对于部分市场上供应零散、无统一标准型号的 FA 工厂自动化零部件，公司一般进行自制或 OEM 供应；对部分市场上已有标准型号或成熟品牌的 FA 工厂自动化零部件,公司一般进行集约化采购供应。公司是否外购 FA 物料直接销售主要取决于 FA 物料的市场供应情况。如果 FA 物料设计缺少统一标准，产品系列多、可选型号广，公司选定部分型号产品，在标准化设计和选型开发后，进行全工序自制或半成品追加工，以加快订单响应速度，即自制供应。如果公司综合考虑市场需求、产能、生产成本、质量、交期等因素后，能够开发有合作意愿和能力的生产制造企业进行 OEM 生产，公司将采用 OEM 采购的模式。公司在对产品进行标准化设计、产品选型以及确定工艺标准和质量控制标准后，将交由 OEM 厂商进行生产。如果 FA 物料已有标准型号和成熟品牌，公司将采取集约化采购的模式。

Q5:公司区域市场要扩展至海外市场，请问有什么样的时间节点，具体怎么实施？

A: 目前从全球市场总量来看，中国市场主要是增量，而海外市场的存量市场非常大。未来随着中国产能的外溢，海外市场也同样需要供应链去配套发展和成长，去海外市场也能不断提升公

司的能力。时间节点：在去年已开始规划海外市场的布局，海外市场需要对客户、产业结构、海外供应链、跨境交付、人流、物流、商流、信息流不断地建设，公司已成立了海外市场部，也在积极推动中，希望未来五年时间我们大概能覆盖海外主要的需求市场，但目前还没有实质性的进展，对销售收入暂无法预测。

Q6:怎么看待行业周期性问题？

A:公司认为未来 5-10 年自动化行业整体呈现向上的趋势。但在不同年份会受产业政策、经营政策甚至国际贸易的影响，会有些波动，概括起来就是势在向好，大势没有变化，行有波动。中国市场庞大的制造业，存量设备的增大，公司后市场非常庞大，针对后市场我们有天然的优势，全产业链我们都有，维修维护是很大的市场，而且下游行业空间广阔。

Q7:公司未来品类扩展的方向？

A:未来品类扩展方向，一是做非标零件的标准化，通过我们对领域的理解和深入，把标准化元素嫁接到原来没有标准化的领域去进行替代；二是在产品深度上的开发，以满足客户在不同应用场景的需求；三是核心零部件这块，国产替代的需求越来越明显，这方面给到市场增长的空间。此外，在地域方面、传统采购形式向更加高效的模式转变等方面进行市场拓展。对于无法完全标准化的，还需通过定制、设计制造的方式来实现，还是有很大的可拓展空间。原本采购形态、设计习惯也有很多可以优化提升的空间。

Q8:公司获取客户的方式有哪些？

A:在获客方式方面，线下主要通过销售人员现场拜访、商务谈判、行业展会、口碑营销等方式进行客户开发；线上主要通过线下客户转换、行业展会、电话/邮件、工程师论坛、新媒体和自媒体运营等方式进行客户开发。

Q9:公司如何平衡产品定价和毛净利率？

A:我们不会去锚定竞争对手定价，更多地是关注市场的需求情况进行定价，我们认为目前维持的毛利率水平是合理的，也是

	<p>企业在市场上竞争力的重要体现。</p> <p>Q10:从中长期展望，怎么看待行业未来的市场空间？</p> <p>A:在适龄劳动力数量减少、劳动力成本持续上升、自动化设备技术水平不断提高的情况下，机器换人的趋势势必存在。随着人口红利下降，在未来几年会形成较大的市场增量，除了 3C、锂电、汽车等非标自动化应用较多的行业，在传统制造板块，食品、医疗、包装等领域仍有较大的机器换人需求；非标零件标准化，存在较大的空间。对于非标自动化设备企业来看，这是必不可少的零件；有些基于零件的关键性，不愿委外加工而选择自己加工，有部分通过外发订单实现。从目前的供应形态来看，还是比较传统、效率较低，我们希望能协助这部分厂商提升这块业务效率；且核心零部件还存在大量的可进入市场空间；从拓展华东市场到全国市场，这几年也取得了不错的成绩。随着中国制造业能力的外溢，国外市场也同样需要供应链去配套发展和成长。这些增长逻辑，都可以给我们带来不错的增长空间。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>