

证券代码： 001368

证券简称： 通达创智

## 通达创智(厦门)股份有限公司投资者关系活动记录表

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券： 赵宇（轻工&纺服行业联席首席分析师）、韩欣、卓晨星、陈涛
时间	2023 年 5 月 16 日（周二）上午 10： 00-12:00
地点	福建省厦门市海沧区鼎山中路 89 号
上市公司接待人员姓名	1、 副总经理、财务总监兼董秘 曾祖雷 2、 证券事务代表 陈玉健 3、 证券专员 蔡标
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q： 公司近两年收入利润快速增长， 主要增长动力是什么？</p> <p>公司客户战略即目标客户群是有品牌、 有渠道的国际性集团企业， 是因为此类客户实力雄厚、 经营规模大、 抗风险能力强、 品牌影响力大、 销售渠道布局完善， 可以为公司带来大量且稳定的订单。 因公司与客户深度合作、 战略同频、 共同规划年度目标， 使公司逐步提升在客户供应链体系内的份额。 公司现为迪卡侬、 Wagner、 YETI 的重点供应商， 以及宜家的产品开发型供应商及潜在优先级供应商。</p> <p>公司业绩的快速发展， 得益于公司的客户优势明显。</p> <p>Q： 公司的发展战略是？</p> <p>公司将坚持“智造成就美好生活”的愿景， 致力于为客户提供品质优异、 高速响应、 全球交付的服务， 成为客户信赖的可持续发展的战略合作伙伴。 将通过持续提升核心竞争力， 聚焦体育户外、</p>

家居生活、健康护理三大主营业务，逐步发展成为一家全球领先的消费品整体解决方案供应商。

Q: 同心多元化战略讲的是什么？

公司秉承的同心多元化战略，以“橡塑制品”的产品设计、精密模具设计开发、多工艺多制程整合及智能制造为核心，从事体育户外、家居生活、健康护理等消费品的研发、生产和销售。

以市场和客户关注点为导向，实行“纵向延伸”与“横向拓展”并举。运用新技术、开发新制程拓展丰富产品品类，以材料和设计为切入点与上下游联动，以新制程和数字化、智能化为契机提高制造能力的广度和深度。

Q: 公司每个赛道只做了一个客户，怎么平衡深耕一个赛道与拓展新赛道？

公司在每个赛道致力于寻找与公司价值观契合的公司，优先合作世界或国内领先的有品牌、渠道优势的客户，做深做精，公司的业务紧紧围绕“同心多元化”的指导思想，从业务底层基础来看公司始终以“橡塑制品”为基础主轴，以产品设计、精密模具设计开发、多工艺多制程整合及智能制造为核心，在体育户外、家居生活、健康护理领域拓展业务，实现“1+N”的制造体系。

Q: 公司是否存在季节性变动？

公司所处的体育户外、家居生活、健康护理等行业的消费品类型众多，公司产品呈现“多品类、小批量、定制化”特点，公司产品通过不同客户在全球化交付产品，公司生产销售总体上不存在季节性。

Q: 公司体育户外、家居生活、健康护理赛道是否均有较强增长?  
近年来公司体育户外、家居生活、健康护理赛道均保持增长态势,主要得益于公司在现有核心客户的供应链体系份额的提升、以及公司业务伴随核心客户一同成长,同时公司也在 3 个赛道积极挖掘潜在目标客户。近年来新客户业务量也有所增长。

Q: 公司做的产品品类相互关联性小, 如何取得不同领域的客户的?

公司秉承同心多元化战略, 以产品设计、精密模具设计开发、多工艺多制程整合及智能制造为核心, 以 OEM、JDM 和 ODM 模式为国际领先的品牌渠道商提供注塑类消费品的一站式全球交付。

Q: 公司的产能分布与新建情况?

公司目前产能分布在厦门海沧区、泉州石狮(注塑线已部分投产)、马来西亚(在建预计 2023 年正式投产)。2023 年, 公司将持续扩大生产布局, 推动石狮基地“五金项目”按计划推进, 实现公司“塑料+五金”双制程发展。积极推动马来西亚生产基地建设。实现公司在中国其他区域与东南亚的生产基地布局落地。

Q: 公司为出口型公司, 国内部分的收入占比不低, 境内销售是怎样性质的业务?

公司在境内销售的主要是系迪卡侬、宜家等客户在中国区的销售, 以及健康护理类生活用品类部分产品主要销售给云顶等国内客户等构成。

Q: 公司对汇率的锁定及对冲是怎样的?

公司和客户的主要结算币种为人民币和美元，美元结算占比不大。公司销售收到的美元除了用于支付向境外的采购外，还部分用于境外公司的投资等，剩余的会及时予以结汇。

Q: 公司的利润率水平为何可以较高

公司秉承同心多元化战略，以产品设计、精密模具设计开发、多工艺多制程整合及智能制造为核心，以 OEM、JDM 和 ODM 模式主要为国际领先的品牌渠道商提供体育户外、家居生活、健康护理等消费品的研发、生产和销售，主要产品包括体育用品、户外休闲用品、家用电动工具、室内家居用品、个人护理用品等。公司较高的利润率水平是公司综合竞争力强的综合表现。

Q: 公司的利润率展望？

过去三年 16.1%/24.8%/25.1%，扣非净利率 11.8%/12.9%/13.3%，盈利能力较为稳定，并有小幅增加，未来预计将持续维持良好的利润率水平。

Q: 公司年报中显示生活用品类产品，量增加很多，但销售额增加不多，是否意味着有价格降低？

公司产品呈现“多品类、小批量、定制化”特点，公司产品品类较多，单价低的产品数量的增加会导致平均单价降低，并不意味着销售价格的降低。

Q: 如此强调 JDM 是我们公司特色吗？

公司能够为客户提供生产制造与产品改款升级等的“一站式服务”能力，通过 JDM 模式体现出的研发、设计、多工艺多制程整合等能力，是我们公司有别于“产品代工型”企业的重要特征之

	<p>一。</p> <p>公司以成为全球领先的消费品整体解决方案供应商为目标，以扩大 JDM 和 ODM 模式占比为手段，能够为客户提供更加丰富的解决方案，进而进一步提高公司产品竞争力和附加值。</p> <p>Q: 五金项目未来的规划？是因为客户的协同，拿下宜家的五金制品？</p> <p>公司和宜家在前期“橡塑制品”良好合作的基础上，有共同的意愿开拓五金品类。五金制程的顺利实施也能够实现公司“塑料+五金”双制程发展，进一步丰富公司产品制程、扩展产品应用品类，从而满足不断增长的客户需求和产品迭代升级要求，实现现有业务的充分扩张。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023-05-16