

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	长江证券：米雁翔、应奇航
时间	2023年7月20日（周四）15:30-17:00
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	总经理：尤军峰 副总经理、财务总监、董事会秘书：曾祖雷 证券事务代表：陈玉健 证券专员：蔡标
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司主要客户的拓展历史是怎么样的？</p> <p>【回复】</p> <p>2008年，公司前身通达科技产品发展事业处成立，并组织了独立的运营团队，凭借领先的精密模具设计加工、注塑技术服务能力等综合实力，于2009年进入了迪卡侬的供应链体系，为其提供体育用品制造服务。2013年，产品发展事业处开始拓展Wagner、宜家等客户。2014年，产品发展事业处凭借精密模具设计开发，以及高品质、低综合成本、快速稳定交付的能力，进入到Wagner供应链体系；同年，成为宜家的供应商。</p> <p>2. 公司与主要客户的合作模式是什么？不同客户之间的盈利水平是否有差异？</p> <p>【回复】</p>

公司主要以 JDM 和 ODM 模式与客户合作，为客户提供生产制造与产品改款升级等的“一站式服务”。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产品设计、精密模具开发、多工艺多制程整合等解决方案，进而进一步提高公司产品竞争力和附加值。这是我们公司有别于“产品代工型”企业的重要特征之一。

公司向前五大客户分别主供溜冰鞋、儿童桌椅凳、喷枪、保温杯盖、电动牙刷等属于体育户外、家居生活、健康护理三大赛道的消费品。2022 年，公司体育户外类产品毛利率约为 29%，家居生活类产品约为 23%，健康护理类产品约为 12%。

3. 公司产品品类比较多，是否可以有规模效应？主要来源于哪些环节？

【回复】

公司深耕体育户外、家居生活、健康护理三大赛道多年，产品具有“多品类、小批量、定制化”特点，积累沉淀了数千个消费品 sku 的研发、生产和交付经验。公司多领域产品的优势主要来源于以下环节：①跨领域跨品类管理能力突出，对不同领域的材料了解更深刻，能给客户提供更多的材料复合应用方案，实现降本提质；②公司已经建立跨领域多品类产品的全球质量标准检验文件库，公司产品已荣获 20 多个国家和地区的产品认证，可以助力客户进入新市场新品类；③由于公司品类多样性，能够平抑原料价格波动和规避依赖单一产品的风险。

4. 公司未来业绩增长驱动主要来源于哪些方面？

【回复】

我们的国际性客户销售规模大、渠道布局广，公司占其采购占比较小未来仍有较大的成长空间。后续我们将深挖客户需求，通过发展“橡塑+五金”双制程能力，以 ODM 和 JDM 模式，进一步拓展现有客户合作品类，进一步增强客户粘性，提升在其供应商体系内的份额。

同时，公司将继续既定的客户画像，与更多优秀国际品牌拓展合作，发展符合客户定位的新客户。

5. 公司是如何实现的客户拓展？目前潜在的拓展客户群体有哪些？

【回复】

公司的主要客户都是有品牌有渠道的国际性集团公司，这些大集团公司的共性是非常强调供应链的安全稳定，重视产品品质、交付、可持续发展的社会责任等综合体系。总体而言，公司在产品设计能力、精密模具开发能力、多工艺多制程整合能力、完善的全球质量认证体系、ESG 理念践行等方面的优势明显，这些优势构筑的公司综合能力构成公司在争取客户时的核心竞争力。

公司提供消费品研发、生产、全球交付的一站式服务，得到多家国际性集团公司客户的广泛认可，并均系客户高级别供应商。和现有大客户的良好合作为公司积累了行业的信誉、体系等美誉度，有利于我们进一步拓展符合公司客户画像的优秀国际品牌和国际性集团客户。

6. 与主要客户的其他供应商相比，公司的竞争优势有哪些？

【回复】

与竞争对手相比，公司的能力优势主要体现在以下几个方

面：

①产品设计能力：具有较强的产品研发水平，能将客户的新概念新需求高效地落地成为新产品，以及能够对现有产品的持续优化迭代。

②精密模具开发能力：具有独立的模具开发能力，模具设计能力强、模具精度高以及使用公司开发模具的成品生产耗时更短。

③成品质量控制：公司已经建立完善的全球质量认证体系，公司产品已荣获 20 多个国家和地区的产品认证。

④量产成本：公司已建立自己的自动化工程师队伍，在优化现有生产线和建设新生产线时，持续提高公司生产自动化渗透率，提升生产效率，降低生产成本。

⑤精益生产规划能力：公司能够对“多品类、小批量、定制化”的产品生产进行实时动态规划，保证较高的产能利用率水平。2019-2021 年公司平均产能利用率约为 97%，其中 2021 年满负荷生产。

7. 公司订单的可见度大概是多久？目前需求修复状态如何？

【回复】

公司每年度都会与客户战略同频，共同规划来年的发展规划，通常情况下，现有客户通常会在 Q4 同频第二年的预计总订单量。

受去年大环境的影响，2022 年 Q4 是外向型企业的业绩低点。随着欧美客户“去库存、补库存”渐入新阶段，2023 年订单情况已逐步改善，我们估计 2023 年 Q4 开始改善会较明显。经过这一波经济波动，主要客户也发现小规模供应商或者欧洲小企业的抗波动能力差，有可能会对其供应链进行策略性调整，对包括公

公司在内的较大规模的供应商进一步深化合作，初步判断这些调整有助于公司明年起的业绩提高。

8. 原材料价格和汇率波动是否会影响公司利润率？公司的定价机制是怎么样的？

【回复】

公司产品具有“多品类、小批量、定制化”的特征，由于品类多样性、原料价格涨跌不一，原材料价格波动对公司影响不大。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会用于支付向境外的采购，以及部分用于境外公司的投资等，剩余的会及时予以结汇，汇率波动对公司影响不大。

此外公司与客户形成稳定的价格联动机制。因此原材料价格和汇率波动对公司利润率的影响不会太大，总体是平稳的。

9. 公司利润率是否还有提升优化空间？

【回复】

2020-2022年，公司毛利率分别为：26.16%、24.81%、25.10%，净利率分别为：13.03%、13.82%、14.13%，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。公司较高的利润率水平是公司综合竞争力强的综合表现。

未来公司继续以扩大JDM和ODM模式占比为手段，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。通过夯实内部管理能力、降本增效等，努力争取净利率的持续提升。

10. 公司是否有股权激励计划？

	【回复】 公司在上市前有对高管及核心技术人员做了一轮激励。如果时机成熟，未来还会扩大至中高层。如有计划，以公司公告为准。
附件清单(如有)	
日期	2023-07-20