

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券：孙丹阳 新华基金：蔡春红 前海开源：马文婷 平安养老：徐唯俊 信达基金：曾丹妮 宏利基金：周少博 蓝墨投资：吴洁
时间	2023年12月21日 14:30-16:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：曾祖雷
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司四大主要大客户，或者咱们三季度以来的最新的增长情况，以及大客户的订单的趋势</p> <p>【回复】</p> <p>体育户外：从核心客户近10年的发展趋势来看，其除了2020年营收出现下降之外，其他年度均有较好的增长，我们预计未来三年对比2023年，也会有一定的增长。</p> <p>家居生活：公司原有品类的份额会得到比较好的提升；新上的五金板块开始出货会为公司带来新的业务增长。展望未来三年，家居生活板块的营收和利润贡献占比会提高。</p> <p>健康护理：基数比较低，我们在2023年引进一些新客户，正在陆续发货中，这个板块增长率会高些。</p>

Q2:关于马来生产基地，想请您介绍一下建设马来基地的一个必要性和最新的投产进度？

【回复】

在本月 18 日董事会上通过了终止公司原有的募投项目 6 号厂房的议案，并将在 1 月 4 号的股东大会上审议。6 号厂房土建部份已于 2022 年 11 建设完成并通过验收取得房产证。终止该项目的核心原因是产能布局的调整，特别是与马来西亚基地的建设有关。

在 6 号厂房已经作为募投项目建设的情况下，又去马来西亚建设生产基地，是基于两方面的原因：第一，在 21 年底 22 年初，美线客户希望我们去境外设厂且在实施过程中希望我们加大对马来西亚的投资，正在拓展或接触的新客户希望我们有境外生产基地；第二个是由于我的客户是以欧美大集团企业为主，为更好的服务客户，公司也需要进行全球战略布局。

马来西亚截至目前已经投资 690 万美元，由于我们的厂房是租赁的，总体投资强度不大。目前的进度是一期生产线已经在 9 月开始发货，如果马来西亚基地要达到总体约 3~5 个亿的设计产能，公司还需要继续投资部分生产设备，生产设备的投资会根据需要逐步投入。

Q3:公司总体产能布局情况

【回复】

公司目前产能布局是厦门基地（不含 6#厂房）10 个亿，石狮 10 个亿，马来西亚 3~5 个亿，产能规划水平能满足未来数年的业务发展需要，如要全部达到规划产能，公司还需要投入部分生产设备。

Q4:公司的几个基地厦门、石狮还有马来，他们的成本利润会有很大的一个差距嘛？马来整体的生产，人工包括物流仓储配送等等这一系列的费用跟国内的工厂相比会不会有明显的差异？

【回复】

三个基地的板块定位不一样，每个业务板块的盈利能力也不一样，总体上体育户外的毛利率会高一些，家居生活次之，健康护理毛利率相对低一点。

现阶段马来西亚基地的综合成本比国内高，主要是因为：人工成本比国内低一点，但因处于量产爬坡阶段，单位固定成本高，目前单位成本比国内略高一点。

Q5:马来整体税收的成本会比国内要稍微便宜点，还是考虑了税收之后依然还是跟国内成本相差不大？

【回复】

如上所述，由于处于生产爬坡阶段，马来西亚单位固定成本高，单位成本比国内略高一点；而税收成本，一些税收优惠还在申请中。

Q6:按照股权激励的目标，预计 24 年的整体营收量级约 10 亿，但公司目前总体产能约 25 亿，公司后续是否还会有一些新的生产的规划，包括一些品种的规划？

【回复】

根据已公告的股权激励计划草案，股权激励目标的触发值是年化增长 20%，努力值是年化增长 25%，现有规划产能可以满足公司未来数年的业务发展需要。公司新拓展或正在拓展的客户带来相应的新增业务，同时公司也在研究拓展新制程，以期带来新的营收/利润贡献。

Q7:如果 6 号厂房再重新回来的话，6 号厂房目前它的一个产能规模能够到多少？

【回复】

6 号厂房的规划产能约 5 亿，目前 6 号厂房是已完成厂房建设并完成验收，如要投产还需要投入相应的生产设备。

Q8:公司 22 年整体的毛利率差不多就是在 25%以上，净利率是 14%以上，公司的净利率水平体现出了比较高效的运营周转的能力，随着产能略微的爬坡，还是有进一步优化的空间吗？

【回复】

公司从营收 5 亿销售净利率 10%左右,发展到 2022 年营收 9.3 亿销售净利率 14%以上,随着营收的增长,销售净利率也相应的提高,充分体现公司目前管理团队的管理能力;另一方面公司 2019 年对高管团队做了第一期股权激励,上市后第一年针对核心团队做股权激励,公司希望打造一种长期的激励文化,希望核心团队成员同公司一起努力,共同发展。通过发挥团队力量,继续实现增收增利,让公司的盈利能力得到进一步的提升。

Q9:公司投资五金生产线是因应宜家的要求吗?

【回复】

公司希望通过增加制程进一步扩大规模提高盈利能力;客户希望优秀供应商增加供货能力以提高其供应链的安全保障。公司投资五金生产线,系双方战略同频的共同结果。

Q10:公司是宜家的开发型供应商,对宜家的销售中 ODM 占比约多少?其他客户是不是主要都是 OEM?

【回复】

公司的产品生产交付三模式:OEM、JDM 跟 ODM。公司是宜家的开发型供应商,说明公司的研发能力得到客户的高度认同,在家居生活和体育户外类别中,以 JDM 为主,ODM 次之;在健康护理类别中,以 OEM 为主。

Q11:我想问一下我们好像拿到了 Target 的供应商代码,而且还有和瑞幸也有一些合作,这两家客户合作什么品类产品?

【回复】

这两个客户目前的培育发展阶段不一样:公司已取得 Target 供应商代码,目前系公司设计的产品提交给客户进行产品测试阶段;瑞幸咖啡已经处于发货阶段,公司提供的系咖啡粒的包装盒。

Q12:公司目前产能利用率也不高,还是有富余的产能,是否会拓展电商客户?现有客户基于保障产能的需求,是不是会限制公司去响应一些更灵活的电商平台?

	<p>【回复】</p> <p>公司坚持有品牌有渠道的国际性集团和国内行业领先企业的客户画像，符合公司客户画像的优秀电商平台也是公司努力拓展的目标客户。</p> <p>公司系核心大客户的高等级供应商，对客户的供应链起到较好的安全保障作用，能很好的满足客户全球柔性交付的需求。公司和核心客户战略同频，客户尊重公司的发展路径。</p> <p>Q13:公司后续有考虑过努力攻克，比如说像沃尔玛这种北美线下的一些连锁？</p> <p>【回复】</p> <p>对符合公司客户画像的优质客户，公司都会努力去拓展。</p> <p>Q:14 公司和其他橡塑供应商比，有什么不太一样的地方吗？</p> <p>【回复】</p> <p>公司的生产特征明显：多品类、小批量、定制化</p> <p>Q15： 公司营运指标比如存货周转率比较良好的主要原因是什么？</p> <p>【回复】</p> <p>公司运行平稳，各项营运指标都健康良好，符合公司管理现状；存货周转率等营运指标控制良好是由于公司优秀的管理能力，同时公司有较完善的软硬件管理控制体系。</p> <p>Q16:公司新拓的五金产品线，它跟橡塑产品线的毛利率相比是更高还是会相对低一点？</p> <p>【回复】</p> <p>五金项目的第一条生产线是今年 8 月开始发货，目前是属于量产爬坡阶段，导致单位固定成本略高，所以毛利率不高；如果达产即达到产能规划时，预计五金的毛利率会比较理想。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 12 月 21 日