

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	长江证券：米雁翔、应奇航 建信基金：李若兰 华夏基金：温鑫宇、武轶男 银华基金：陈思远 诺安基金：王晴 汇安基金：王苏煦 兴业基金：姜涵予 鑫元基金：张咏 淳厚基金：杨泽宇 惠升基金：杜曼丽 中邮人寿：孙婉宁 江苏瑞华：汤胜华 源乘投资：刘江波 兴业证券：赵宇 中信建投：刘岚 国君资管：朱晨曦 个人投资者：吴瑾、王卓星、沈伟杰
时间	2023年12月22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	<b>Q1：请介绍一下公司近期经营情况</b> <b>【回复】</b>

1、2023 年全年较平稳，前三季度每个季度营收大约在 1.8-2 亿之间，Q4 订单有所回暖；

2、公司三个生产基地（厦门、石狮、马来西亚）均已投产发货。

**Q2：请介绍 12 月 18 日董事会公告 1 月 4 日股东大会上要审议的募投项目（6 号厂房智能制造基地）终止原因**

**【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。

公司目前已形成的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，公司根据需要再投入部分生产设备后，产能规划水平能满足未来数年的业务发展需要。为了提高资产利用效率、降低募投项目的投资风险，故拟对 6 号厂房智能制造基地予以终止。

**Q3：请对本次股权激励计划做一下介绍解读**

**【回复】**

股权激励计划草案中，将触发值和努力值设定为年化增长 20%及年化增长 25%，是基于提升公司在客户中的现有品类份额、拓展新制程、拓展并培育新客户的进展并结合公司历史增长速度等因

素的综合考量。考核期 3 年 20%的复合增长率是团队努力后应该达到的基本水平，25%的复合增长率是团队充分努力后可以达到的水平。

公司 2019 年对高管团队做了第一期股权激励，公司上市后第一年就针对核心团队实施股权激励，是公司希望打造一种长期的激励文化，让核心团队从职业经理人身份转变为股东身份，希望核心团队同公司共同努力，共享发展成果。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，为公司创造更大价值，回报股东和社会。

**Q4：介绍一下客户去库进度和外需恢复情况**

**【回复】**

公司的产品系性价比高的日用消费品，且单件价格不高，相对高价格产品而言去库存较快。截止目前，公司客户对从公司采购产品的库存整体已基本消化完成，恢复到正常水平。随着公司提升在客户中的现有品类份额、拓展新制程，以及培育拓展新客户等方面均取得一定成绩，预计明年会有较好增长。

**Q5：请对公司未来增长进行详细拆析**

**【回复】**

一方面是深挖既有客户，提升既有品类份额以及拓展新制程；另一方面是开拓新客户。分板块来看：

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，会持续保持一定的增长，并且核心客户也在接洽未来五金类产品合作的可能性。

家居生活：公司作为高级别供应商，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。新拓展的客户也正在逐步放量过程中，预计未来 3-5 年会带

来较理想的增长。

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。

公司持续拓展符合客户画像的国际性集团或行业领先企业，此类优质客户的合作特点是进入门槛很高、考核周期长，但进入后合作粘性强，会为公司带来稳定的增量订单。

**Q6: 请介绍公司在宜家家居橡塑领域产品 SKU 数和公司供货 SKU 数占比**

**【回复】**

公司生产交付具有“多品类、小批量、定制化”特点，积累沉淀了数千个消费品 SKU。对于体育户外、家居生活的核心客户，除跑步机等和公司相关度不高的少数产品外，其他橡塑品类产品基本实现全覆盖。

**Q7: 请介绍一下公司每年上新 SKU 数情况**

**【回复】**

公司产品和消费电子不同点在于公司产品生命周期较长，不停的对产品升级换代以延长产品的生命周期，同时通过在不同客户中的新项目中标，以持续扩大在客户中的份额。

**Q8: 请介绍五金生产线投资建产情况**

**【回复】**

公司投资五金生产线，系双方战略同频的共同结果：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。五金项目的第一条生产线已于今年 8 月开始发货，随着量产爬坡阶段的完成，预计明年生产负荷度会较高。公司会根据第一条产线产能负荷度和销售订单的情况，规划增加后续生产线。

**Q9: 客户对海外基地的要求如何?**

**【回复】**

不同区域客户有不同的希望值，相对而言美线客户对海外设厂的希望较强烈，欧洲客户更尊重公司自身规划。公司因应现有美线客户的诉求，也为了更好的进一步拓展美线客户，同时也是基于更好的服务国际大客户的战略规划，公司在马来西亚建设生产基地。

**Q10: 今年汇率对公司的影响大吗?**

**【回复】**

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，以及部分用于境外子公司的建设投资等，剩余的会及时予以结汇，汇率波动对公司影响不大。同时，公司与客户形成了汇率调价机制。综上，汇率波动对公司利润率的影响不大，总体是平稳的。

**Q11: 请介绍公司原材料价格变动影响情况**

**【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，所以供应商分散且各型号规格原料的价格涨跌不一。同时，公司与核心客户形成稳定的价格联动机制，当原材料价格变化过大时，公司会与客户讨论调价。因此原材料成本波动对公司总体的影响不大。

**Q12: 请介绍公司明年降本增效核心抓手在哪?**

**【回复】**

降本增效是公司系统化、常规化工作，涉及公司整个供应链的全局性管理，包括不限于研发、采购、生产、交付等各环节，通过

	<p>制造提效、新材料替代、优化产品结构等等，公司对各业务单元的每年考核中都有降本提效的要求。</p> <p><b>Q13: 请对公司明年盈利水平作一下展望</b></p> <p><b>【回复】</b></p> <p>第一，公司持续在提升现有品类份额、拓展新制程，以及拓展培育新客户等方面进取发力。第二，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。第三，公司对核心团队做了股权激励计划，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。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 12 月 22 日