

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	浙商证券：褚远熙 惠升基金：彭柏文 中财投资：杨佳原
时间	2023年12月27日 10:30-12:00
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	副总经理、董事会秘书：曾祖雷 证券事务代表：蔡标
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：请介绍客户去库存情况，如何展望今年和明年的业绩？</p> <p>【回复】</p> <p>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。</p> <p>此外。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> <p>Q2：公司三大业务有多少SKU？产品有提价空间吗？</p> <p>【回复】</p> <p>公司产品具有“多品类、小批量、定制化”的特征，公司会根据客户需求研发新产品、也会根据市场反馈对现有产品进行改款升级，目前已积累沉淀了数千个消费品产品SKU。公司产品品类众</p>

多,不存在依赖某一个单品的情况,公司产品销售价格基本平稳,整体均价的波动是受到产品结构变动的影响。

Q3: 请介绍一下公司 ODM、JDM 模式的业务占比。

【回复】

公司通过 JDM 模式贡献的收入占比约为 60%; 通过 ODM 模式贡献的收入占比约为 20-25%。

Q4: 请介绍公司股权激励计划草案

【回复】

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。

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。

Q5: 公司具体如何实现股权激励计划草案中设定的 24~26 年营收和净利润复合增速 20%+?

【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拓展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。

Q6：公司后续毛利率和净利率展望如何，盈利是否有提升预期？

【回复】

第一，公司从 1 个生产基地扩展至 3 个，随着量产爬坡阶段的完成，规模效应的释放，相信利润率也会相应的提高。

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，公司持续优化业务结构，未来将继续以扩大 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，实现利润率的持续提升。

Q7：请介绍公司产能布局计划，以及现有产能水平。后续是否还需要较大的资本支出？

【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。

目前石狮基地橡塑生产线现在已经建设完成了，五金生产线还在

陆续建设过程中。石狮基地五金项目的第一条生产线已于今年 8 月开始发货，大概 5000 万的产能，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。

马来西亚基地现在产能 2~3 亿，未来规划会到 5 亿，后续会根据产能负荷度和销售订单情况继续投入部分生产设备。

Q8: 请介绍一下公司 6 号厂房募投项目为何终止?

【回复】

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。

Q9: 第三季度的经营活动产生的现金流量净额同比下滑，具体是什么原因，会影响公司利润质量吗?

【回复】

公司的回款情况正常，给客户的信用期政策没有改变。三季度经营现金流与净利润的比例与历史水平持平，还是在 1-1.5 倍区间

	<p>之内，公司盈利的质量较高。</p> <p>Q10: 公司目前境外业务的营收占比约为 80%，之后有计划拓展电商出海的品牌商吗？或者有拓展境内市场的规划吗？</p> <p>【回复】</p> <p>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，符合公司客户画像的优秀电商平台和国内企业都是公司努力拓展的目标客户。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 12 月 27 日