

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	长城证券：王龙 华创证券：杨澜
时间	2024年1月29日 14:30-16:00
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 证券事务专员：李婉芯
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司制定了较高增速的股权激励目标，未来三年会通过哪些手段或重点业务去发力和实现？</p> <p>【回复】</p> <p>股权激励计划草案中，公司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。</p> <p>为实现上述目标，一方面是要深挖既有客户，提升既有品类份额以及拓展新制程；另一方面是要开拓新客户。分业务板块来看： 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。</p>

家居生活：公司作为核心客户的高级别供应商，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 年引进了一些新客户，正在陆续发货中，这个板块增长率会高些。

Q2：客户去库存的进展如何？

【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。截至目前，公司客户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 2024 年会有较好增长。

Q3：公司与现有客户的合作模式中，ODM 的占比是多少？

【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：公司布局海外产能的原因？未来如何规划海外产能？

【回复】

公司建设马来西亚基地主要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也希望我们有境外生产基地；第二，由于公司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。

目前马来西亚基地的进度是一期生产线已经在 2023 年 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。

Q5: 公司的现有产能如何布局？后续还会有较大的资本开支吗？

【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 2023 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 2024 年生产负荷度会较高。公司会根据第一条产线的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。

Q6: 公司 2023 年业绩预期如何？以及如何展望 2024 年订单情况？

【回复】

公司 2023 年整体业绩相对较为平稳，下半年起逐步回升。基于 2023 年公司与客户所做的共同努力，预计 2024 年订单情况会比较乐观，会取得较理想的增长。

Q7: 公司未来会侧重发展哪些下游渠道？

【回复】

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，未来公司会继续和核心客户保持战略同频，深挖现有客户需求，提升既

有品类份额以及拓展新制程。

同时，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，不断努力拓展符合公司客户画像的优秀目标客户。

Q8：在海外 C 端电商方面，公司有跟电商出海的品牌商合作的布局规划吗？

【回复】

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企业都是公司努力拓展的目标客户。

Q9：汇率波动对公司的影响有多大？请问有何应对措施？

【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。

Q10：公司近期的原材料采购价格如何？

【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。

Q11：公司如何展望后续净利率的趋势？

【回复】

	公司从 1 个生产基地扩展至 3 个，固定费用包括不限于折旧等均相应增加，在销售规模没有相应提升的情况下，会导致销售净利率略有降低。但随着未来营收的增长，公司管理团队的优秀管理能力的加持，公司销售净利率将相应的恢复并提高至理想水平。
附件清单（如有）	
日期	2024 年 1 月 29 日