

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

编号：2024-010

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	国投证券（轻工制造行业首席分析师）：罗乾生 创金合信基金（研究员）：李江 中加基金（行业研究员）：王升晖 红土创新基金：杨一 中金公司：周子豪 招银理财（研究员）：赵晨希 汇添富基金（研究员）：李泽昱 西部利得基金：毛振强 长信基金：肖文劲 华夏久盈资管：钱宥妮 融通基金（研究员）：江怡龙 国投证券：刘夏凡 西部利得基金（基金经理）：林静 多鑫投资（基金经理）：成佩剑 东方证券：王树娟 万家基金（研究员）：周实 广发基金：吴晓钢 国金证券（高级分析师）：尹新悦
时 间	2024年8月30日 10:00~11:00
地 点	福建省厦门市海沧区东孚街道鼎山中路89号公司会议室
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书：陈雪峰 财务总监：张芸彬
投资者关系	Q1：请问2024年上半年公司经营情况如何？

<p>活动主要内容介绍</p>	<p>【回复】</p> <p>2024 年上半年，公司营业收入约为 4.66 亿元，较上年同期增长 20.68%，实现较快增长。归属于上市公司股东的净利润约为 6,246.77 万元，较上年同期增长 13.35%。总资产达到 17.01 亿元，较上年末增长 2.05%。</p> <p>上半年，公司业务结构持续优化，体育户外业务板块上半年营业收入约为 2.22 亿元，较上年同期增长 38.43%，展现出强劲的市场竞争力和增长潜力；家居生活业务板块保持稳定增长，上半年营业收入约为 2.05 亿元，较上年同期增长 1.21%；健康护理业务板块上半年营业收入约为 2,729.70 万元，较上年同期增长 82.76%，实现了快速增长。</p> <p>2024 年上半年，公司境内营业收入约为 1.05 亿元，境外营业收入约为 3.61 亿元，均较上年同期实现了增长。其中，境内营业收入增长率达到 46.50%。</p> <p>公司将继续坚持创新驱动发展战略，深化市场布局，优化产品结构，加强内部管理，不断提升核心竞争力。同时，公司将积极应对市场变化和挑战，把握发展机遇，为投资者创造更大的价值。</p> <p>Q2：请介绍 2024 年上半年营业收入按地区拆分情况。</p> <p>【回复】</p> <p>2024 年上半年，公司境内外营业收入均较上年同期实现了增长，实现国内国际业务双线发展。</p> <p>其中，境内营业收入约为 1.05 亿元，较上年同期增长 46.50%；境外营业收入约为 3.61 亿元，较上年同期增长 14.77%。</p> <p>Q3：请介绍公司近年新拓展客户上半年的增长情况如何？</p> <p>【回复】</p> <p>2023 年公司已与世界 500 强企业之一、世界前 50 强零售商之一的某西班牙大型超市连锁公司的合作逐步加深，已取得美国某全</p>
-----------------	--

球性品牌日常消费品高端品牌企业多个项目的正式立项,已向2023年拓展的中国最大的某咖啡连锁品牌陆续发货,同口腔健康护理赛道的国内某领先企业及国内某先进的口腔护理品牌企业建立了友好合作关系,并新取得世界500强企业之一的美国某大型商超的供应商代码。

公司的目标客户对供应链管理具有高标准、高要求、以及相应的高准入门槛,从初期接洽到正式进入其供应链通常需要1至2年,从进入供应链到深化合作,达到战略同频进而放量增长通常需要2至3年时间。目前,公司正与新拓展的客户稳步合作中。

Q4: 请问公司五金产能的利用率如何? 主要服务哪些客户?

【回复】

目前,公司五金制程产能利用率约为70%左右,主要客户为室内家居用品领域核心客户。

五金制程的多款新产品处于立项研发阶段,公司将坚持发扬工匠精神,不断打磨产品细节,致力于提供高质量、高性价比的产品和服务;五金制程已有部分产品开始量产并逐步爬升,随着逐步度过产能爬坡期,未来的生产效率和成本将得到进一步优化,五金制程未来将为公司营业收入带来新的增长点。

Q5: 请问: 除了家用电动工具, 请问未来其他品类是否会考虑外移产能到马来西亚基地?

【回复】

根据公司国际化发展战略布局规划,公司在马来西亚投资建设了生产基地,目前已实现投产出货。

马来西亚生产基地的建成投产,有助于公司提升产品竞争力,有助于防范国际贸易政策预期风险,并能够为客户提供稳健的生产保障,以应对国际市场环境和客户诉求的变化。

未来,公司将根据国际贸易形势及公司实际经营发展情况,进

进一步扩大产品线。

Q6: 目前,公司积极提升盈利能力的成效较好,请问今年的利润率提升空间如何展望?

【回复】

目前,公司已从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,以及新开发产品的持续落地,相信利润率也会相应提高。

未来,公司将继续运用核心竞争力在体育户外、家居生活、健康护理三大核心赛道上持续发力,进一步开拓境内外市场,并立足全球优选合作伙伴,拓展国际、国内符合公司客户画像的优质客户。公司将在巩固和强化与现有全球领先跨国企业客户的战略合作伙伴关系的基础上,开发和培养体育户外、家居生活、健康护理等领域的新优质客户群体,并积极客户进行跨制程、跨产品线的扩展合作。公司将凭借良好的技术创新能力、规模化的生产、过硬的质量保证以及丰富的客户关系维护经验,进一步扩大销售网络,寻求更多更广的业务合作,为公司的业务开展提供有力而持续的支持,力争实现全年整体业务的高质量发展。

同时,公司将继续以扩大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。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。

Q7: 请问公司今年的收入和业绩如何前瞻?

【回复】

公司2024年度的营业收入、净利润增长目标,主要以公司“2023年限制性股票激励计划”制定的公司层面业绩考核目标作为指引。

“2023年限制性股票激励计划”中的公司层面业绩考核要求,

首次授予的限制性股票考核年度为 2024-2026 年三个会计年度，每个会计年度考核一次，首次授予的限制性股票的 2024 年度业绩考核目标为：

第一个解除限售期（对应考核年度：2024 年度）：

2024 年度营业收入定比 2023 年增长率：目标值为 25.00%，触发值为 20.00%。

2024 年度净利润定比 2023 年增长率：目标值为 25.00%，触发值为 20.00%。

Q8：公司发展展望总结：

【回复】

1、公司客户资源优势及市场拓展：

公司已与多家全球领先跨国企业建立了长期、稳定的战略合作关系，并将在巩固和强化与现有大客户合作关系的基础上，进一步开发和培养体育户外、家居生活、健康护理等领域的新优质客户群体，并积极与客户进行跨制程、跨产品线的扩展合作。

在家居生活用品领域，根据和核心客户的共同规划目标，公司成为了核心客户的“橡塑+五金”双制程供应商，新制程的增加进一步扩大公司产品覆盖领域，为未来业务高速增长提供支撑。公司将通过发展“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。

在客户拓展方面，2023 年公司已与世界 500 强企业之一、世界前 50 强零售商之一的某西班牙大型超市连锁公司的合作逐步加深；已取得美国某全球性品牌日常消费品高端品牌企业多个项目的正式立项；已向 2023 年拓展的中国最大的某咖啡连锁品牌陆续发货；同口腔健康护理赛道的国内某领先企业及国内某先进的口腔护理品牌企业建立了友好合作关系；并新取得世界 500 强企业之一的美国某大型商超的供应商代码。公司将不断开拓海内外优质新客

户，预计全球市场业务的不断拓展将为公司带来营业收入的持续增长。

2、不断完善多制程，持续丰富产品品类：

公司具备多工艺多制程整合及智能制造能力等核心竞争力，能够不断加强与现有客户的合作力度，增强客户粘性。公司凭借对工艺制程的深刻理解和技术积累，并对生产进度、库存、质量和成本等方面进行有效的动态控制，实现具备“多品类、小批量、定制化”特点的柔性生产制造能力，以丰富的产品线和高效的柔性生产体系，赢得全球领先企业客户的广泛认可。

3、国际化发展战略：

根据公司国际化发展战略布局规划，已于 2022 年 6 月在新加坡和马来西亚分别设立了公司一级全资子公司 TONGDA SMART TECH (SINGAPORE) PTE. LTD. 和二级全资子公司 TONGDA SMART TECH (MALAYSIA) SDN. BHD.，并于 2022 年 8 月完成境外投资项目备案。在境外投资布局过程中，顺应客户的诉求变化以及公司进一步拓展美线新客户的规划，公司相应调整投资计划，逐步增加境外投资。

截至 2023 年底，公司马来西亚生产基地已经基本建设完成，现已正式投产出货。马来西亚生产基地选址优越便捷，靠近主要交通枢纽，能够快速响应全球供应链需求，显著降低物流成本，提升产品交付效率；拥有多语言、本地化管理多元化协同发展的优秀团队，其本地管理团队平均工龄为 15 年，大多数成员拥有国际企业背景，具备丰富且扎实的管理经验，成员精通中文、英语和马来语的多语言人才，组建成高效的核心管理团队；工厂承担战略转移与提高生产能力双重挑战，主要协助客户将出口至美国的产品生产转移至马来西亚。我们致力于为客户提供稳健的生产保障，以应对国际市场的变化与需求。

4、致力于构建持续、稳定的分红政策：

(1) 利润分配原则：实行持续、稳定的利润分配政策，公司

	<p>的利润分配应重视投资者的合理投资回报并兼顾公司的实际经营情况和可持续发展。其中，现金股利政策为剩余股利政策。</p> <p>（2）利润分配的条件及比例：在公司当年盈利及累计未分配利润为正数且能够保证公司能够持续经营和长期发展的前提下，若无重大资金支出安排，将优先采取现金分红方式分配利润。董事会制定分红预案时，根据公司年度盈利状况和未来资金使用计划拟定分红比例。</p> <p>（3）积极响应国家分红政策：根据当前国家政策对上市公司“增强分红稳定性、持续性和可预期性，推动一年多次分红、预分红、春节前分红”，“在具备条件的情况下增加现金分红频次，稳定投资者分红预期”，“增强投资者获得感”等鼓励原则，未来公司召开年度股东大会审议年度利润分配方案时，在公司业绩增长较好、累计未分配利润充足并且合理规划未来经营发展资金的前提下，亦可考虑审议批准下一年中期现金分红的条件、比例上限、金额上限等。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>在接待过程中，我们严格按照《上市公司投资者关系管理工作指引》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》及本公司《投资者关系管理制度》《信息披露管理制度》等关于投资者关系活动的相关规定，与来访人员进行了充分的交流与沟通，并未出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>未提供资料</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 8 月 30 日</p>