

## 通达创智（厦门）股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-006

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人 员姓名	上海明溪资产管理有限公司： 李兴宇（投资经理）、陈心如（项目经理）	
时 间	2025年12月16日 15:30-17:30	
地 点	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	
投资者关系活动主 要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、公司情况详细介绍</b></p> <p style="text-align: center;"><b>公司简介：</b></p> <p>通达创智（厦门）股份有限公司是一家致力于研发、生产和销售体育户外、家居生活、健康护理等行业消费品的国家级高新技术企业。公司自2016年成立以来，秉承同心多元化战略，以产品设计、精密模具设计开发、多工艺多制程整合及智能制造为核心，推进“塑料+五金”双制程联合发展，对“小批量、多品种”或大批量产品均能够实现高品质、快速稳定交付，为客户提供契合ESG理念的“一站式综合技术解决方案服务”。公司已在海内外建成厦门、石狮、马来西亚三大生产基地，通过JDM、ODM等业务模式与迪卡侬、宜家、Wagner、YETI等全球领先跨国企业客户建立了长期、稳定的战略合作关系。公司以技术创新作为企业发展的核心驱动力，成立了厦门市市级企业技术中心，公司实验中心已通过CNAS（国家级）认证。公司产品对标国际质量</p>	

标准，现已获得几十个国家或地区的几十项权威认证，当前公司产品远销欧洲、北美、亚洲、大洋洲等三、四十个国家和地区。

通达创智自 2023 年 3 月登陆 A 股市场并在深圳证券交易所主板上市以来，严格遵守法律法规及监管规则，重视公司治理和规范运作，企业经营业务稳健发展，构建积极、稳健的分红政策，积极回报广大投资者。

#### **发展愿景：**

成为客户信赖的、可持续发展的战略合作伙伴。同时，通达创智及全体创智人将聚力聚焦客户开源，深挖现有大客户需求潜力、加快已开发新客户的项目落地、进一步积极拓展国内外优秀品牌客户。

#### **经营理念：**

公司坚持“自主、创新、高效、融合、绿色、共赢”的经营理念，并不断提高智能制造水平，推进低碳发展。

## **二、公司客户群体介绍**

公司与迪卡侬、宜家、Wagner、YETI 等全球领先跨国企业建立长期、稳定的战略合作关系，公司形成显著的客户资源优势。实力雄厚、经营规模大、品牌影响力强、销售渠道布局完善的优质客户可为公司带来大量且稳定的订单和市场份额，同时也有利于公司影响力的提升以及新客户和新领域的开发等。

公司通过与全球领先跨国企业建立长期、稳定的战略合作关系。实力雄厚、经营规模大、品牌影响力强、销售渠道布局完善的优质客户可为公司带来大量且稳定的订单和市场份额，同时也有利于公司影响力的提升以及新客户和新领域的开发等。一方面，公司通过与主要客户共同规划战略方向，促使获得订单的可预测性也较强；另一方面，公司在核心客户的供应商体系中等级较高，可预见公司在客户份额中具有较大提升空间。同时在与客户合作过程中，公司产品设计水平、技术创新和品质控制体系快速提升

和完善，并为公司进一步开发新客户、拓展新产品应用领域奠定了坚实基础。

公司主要产品涵盖体育户外、家居生活、健康护理等领域，消费品应用范围广泛，且处于品类不断延展、应用范围不断扩大的趋势。公司具备先进的研发中心，可推动三大产品领域各个品类产品的创新升级。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。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。

### 三、公司和客户之间的商业合作伙伴关系介绍

公司与迪卡侬、宜家、Wagner、YETI 等全球领先跨国企业已建立了长期、稳定的战略合作关系，公司的采购、生产和销售计划与核心客户战略规划相匹配。一方面，公司通过与主要客户共同规划战略方向，促使获得订单的可预测性也较强；另一方面，公司在核心客户的供应商体系中等级较高，公司系迪卡侬、YETI 的重点供应商，Wagner 的优先级合作伙伴，宜家优先级供应商。

公司采取直接销售的销售模式，与客户保持长期、稳定的合作关系。在直销模式下，公司可充分了解行业的市场信息及客户需求，从而提供更加优质的产品及服务，提升订单交付速度，不断增加客户合作粘性。公司核心客户对产品与服务等要求较高，在成为其合格供应商前，需通过客户在设计能力、工艺水平、生产能力、过程控制等多方面的验厂程序，成为合格供应商后，公司会与核心客户签订框架协议，约定了交货方式、付款方式、质量要求、产品责任、模具开发和保养、争议解决条款等，且每年还需要进行社会责任、质量保证、环境管理、制程管理、供应链管理等方面审核认证。

跨国企业客户对供应商的认证极为严格，对供应商考评会进行较大投入，因此倾向于与合格供应商保持长期、稳定的合作关系。公司与全球跨国领先企业客户的战略合作伙伴关系一旦形成，双方业务合作将在相当程度上保持稳定发展，业务风险极低，而更多体现的是一种可以成功沿袭、拓展的业务模式。

#### **四、公司主营产品介绍**

公司是从事体育户外、家居生活、健康护理等行业消费品的研发、生产和销售的国家高新技术企业，主要产品包括体育用品、户外休闲用品、家用电动工具、室内家居用品、个人护理用品等。主要产品包括：

##### **1、体育户外**

体育用品：跳绳类、硅胶运动水壶、溜冰鞋、滑板车、羽毛球拍套装、平衡桩、射箭靶组件、拳击类、杠铃夹配件等。

户外休闲：透明瓶盖、旋转式瓶盖、带吸管瓶盖、多色瓶盖等。

##### **2、家居生活**

家用电动工具：喷枪系列、滚刷系列、蒸汽机系列、防晒喷枪等。

室内家居用品：沙滩椅、鞋柜、置物篮、成人衣架、儿童衣架、儿童玩偶、家具模型玩具、垃圾桶、浴室防滑垫、浴室玩具套装、饮水瓶、菜板、儿童餐垫、围兜、硅胶厨具、面点刷、喷雾瓶、相框、海洋球、咖啡盒、咖啡杯等。

##### **3、健康护理：**

电动牙刷、冲牙器、防晒静电喷雾器、牙刷消毒盒、护眼仪等。

#### **五、公司在生产制造方面的优势**

公司体育户外、家居生活、健康护理等消费品产品在品类、

	<p>应用材料、结构等各个方面都具有多样性和差异性，因此所涉及的生产工艺复杂、制程工序繁多。</p> <p>公司多工艺、多制程整合的生产体系已成为公司获取客户和市场的重要竞争力。当前客户在选择供应商过程中，为缩短供应链，保证产品质量和交货及时性，对供应商提供产品的“一站式”制造服务的需求愈发强烈，期望供应商的生产体系能够包含产品的主要生产流程，因此，公司多工艺、多制程整合的生产体系竞争优势将愈发凸显。</p> <p>公司采用“以销定产”的生产模式，以市场需求为导向，并积极践行“工业 4.0”与“智能制造 2025”，持续贯彻和执行标准化和精益化操作，经过多年消费品生产经验积累，以及自动化、信息化投入，已逐步形成了匹配自身业务特点的“高效率、高品质、低成本、柔性交付”的消费品智能化、绿色化生产制造体系。并在“物料流”和“信息流”的共同建设下，公司已形成了包含“无人车间”和“智能仓储”的智能制造体系。与传统生产线相比，公司在生产效率、良率和成本控制等多方面具有生产优势，并在“多品类、小批量、定制化”方面具有竞争优势，真正构建了智能制造体系。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	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。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 12 月 16 日