

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：2026-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人 员姓名	浙商证券股份有限公司： 邱世梁（研究所联席所长、大制造组组长、大制造中观策略首席） 史凡可（所长助理，轻工行业首席分析师）
时 间	2026 年 1 月 27 日 16:00-17:00
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;">一、公司基本情况介绍</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。

二、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。

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、应用材料、结构等多个方面都具有多样性和差异性，所涉及的生产工艺复杂、制程工序繁多。

公司多工艺、多制程整合的生产体系已成为获取客户资源和抢占市场份额的重要竞争力。当前，客户在筛选供应商时，为缩短供应链、保证产品质量稳定性和交货及时性，对供应商提供“一

站式”产品制造服务的需求愈发强烈，期望供应商的生产体系可覆盖产品核心生产流程。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。

公司采用“以销定产”的生产模式，以市场需求为导向，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、信息化领域的持续投入，公司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”的智能化、绿色化生产制造体系。依托“物料流”和“信息流”的协同建设，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显著生产优势，同时在“多品类、小批量、定制化”方面形成差异化竞争优势，真正构建了智能制造体系。

五、公司海外生产基地介绍

当前，通达创智产品出口以法国、德国等欧洲国家为主，外销国家和地区众多且数量呈稳定上升趋势，目前出口全球三、四十个国家和地区。其中，欧洲及国内内销的业务占比较大，直接出口美国市场的业务占比偏低。

公司定位于全球市场，基于国际化发展战略布局，前瞻性启动海外生产基地建设规划，开始布局海外工厂。近年来，东南亚成为中国企业海外建厂的热门区域，经系统化市场调研与综合评估，公司选择马来西亚作为国际化发展的首站。

2022 年 6 月，公司先后在新加坡设立一级全资子公司 TONGDA SMART TECH (SINGAPORE) PTE. LTD.，并在马来西亚设立二级全资子公司 TONGDA SMART TECH (MALAYSIA) SDN. BHD.，建立健全公司海外业务运营体系。公司在马来西亚布局的生产基地，已于 2023 年末投产出货，项目建设稳步推进。2024 年以来，吸引部分美国客户洽谈业务。

根据公司国际化发展战略布局规划，结合美线客户业务拓展

	<p>需求，公司相应调整投资计划，进一步增加境外投资，对马来西亚生产基地进行扩建，进一步加强产品供应能力与市场竞争力，满足下游市场日益增长的需求。</p> <p>公司马来西亚工厂的持续发展，将降低美线客户的未来关税风险，并将进一步提升出口美国市场的產品销售收入。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	<h2>六、公司的市场开拓规划</h2> <h3>1、提升原有客户份额</h3> <p>公司将持续巩固核心客户资源。截至目前，公司核心客户及培育期战略客户具备实力雄厚、经营规模大、品牌影响力强、销售渠道完善的核心特征，能够为公司持续贡献稳定订单及规模化市场份额。依托海外生产基地投产及出货的产能支撑，公司将在现有合作基础上，与存量客户深化大品类产品合作，进一步增强客户粘性，稳步提升在现有客户体系中的业务份额。</p> <h3>2、在三大产品领域内拓展新品类</h3> <p>公司未来将持续发挥核心竞争优势，聚焦体育户外、家居生活、健康护理三大核心赛道深耕布局。具体而言，公司将依托新技术研发成果，大力拓展五金等新型生产制程，持续丰富产品品类矩阵；以材料创新与设计升级为切入点，深化上下游产业链协同联动；借助新制程迭代及数字化、智能化转型契机，全面提升制造能力的广度与深度，最终实现产品竞争力与产能效率的双重提升。</p> <h3>3、拓展国际、国内知名品牌新客户</h3> <p>在国家提出的“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”战略导向下，公司将持续强化销售团队建设，积极拓展符合公司客户定位的优质客户，持续提升品牌知名度，扩大客户覆盖维度，助力公司营收规模实现持续增长。</p>

	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	2026年1月27日