

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国海证券：杨蕊菁 长信基金：朱辰菲
时间	2023年7月13日（周四）13:30-15:00
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	总经理：尤军峰 副总经理、财务总监、董事会秘书：曾祖雷 证券事务代表：陈玉健 证券专员：蔡标
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司今年在市场主要客户占收入和产品的情况？</p> <p>A：2022年，公司前五大客户（含指定）占年度销售总额比例分别约为31%、29%、17%、12%、6%。公司向第一大客户主供产品为溜冰鞋等体育用品类产品；向第二大客户主供产品为儿童桌椅凳等室内家居用品类产品；向第三大客户主供产品为喷枪等家用电动工具类产品；向第四大客户主供产品为保温杯盖等户外休闲类产品；向第五大客户主供产品为电动牙刷等健康护理类产品。</p> <p>Q2：公司目前订单节奏如何？</p> <p>A：受去年大环境的影响，2022年Q4是外向型企业的业绩低点。随着欧美客户“去库存、补库存”渐入新阶段，2023年订单情况已逐步改善，我们估计2023年Q4开始改善会较明显。经过这一</p>

波经济波动，主要客户也发现小规模供应商或者欧洲小企业的抗波动能力差，有可能会对其供应链进行策略性调整，对包括公司在内的较大规模的供应商进一步深化合作，初步判断这些调整有助于公司明年起的业绩提高。

Q3: 公司产线灵活度如何?

A: 得益于优秀的精益生产规划能力，公司能够对“多品类、小批量、定制化”的产品生产进行实时动态规划，保证较高的产能利用率水平。2019-2021年公司平均产能利用率约为97%，其中2021年满负荷生产。

Q4: 公司在海运价格波动时毛利率、净利率仍表现良好的原因是什么?

A: 公司外销的交货方式主要以 FOB 等方式为主，运费占成本的比例较低，因此海运价格波动对公司利润率影响不大。

Q5: 采购成本变化情况? 通胀环境下公司原材料采购成本影响是怎样的?

A: 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、原料价格涨跌不一，且公司与客户形成稳定的价格联动机制。同时，公司也在不断加大自动化生产线建设投入，减少人工。因此成本端的料工费不会波动太大，总体是平稳的。

Q6: 公司在争取客户的核心竞争力是什么?

A: 公司的主要客户都是有品牌有渠道的国际性集团公司，这些大集团公司的共性是非常强调供应链的安全稳定，重视产品品质、交付、可持续发展的社会责任等综合体系。总体而言，公司

	<p>在精密模具开发能力、多工艺多制程整合能力、完善的全球质量认证体系、ESG 理念践行等方面的优势明显，这些优势构筑的公司综合能力构成公司在争取客户时的核心竞争力。</p> <p>Q7: 公司对大客户依赖性是如何的？怎样进一步扩充品类？</p> <p>A: 近几年，公司前 4 大客户销售额占年度销售总额比例约为 90% 左右。公司现有客户多为国际性集团公司，这些客户的共性是管理体系健全完善，抗周期抗风险能力强。公司与此类国际性客户建立了长期稳定的合作关系，是他们的高级别供应商。</p> <p>我们的国际性客户销售规模大、渠道布局广，公司占其采购占比较小未来仍有较大的成长空间。后续我们将深挖客户需求，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。</p> <p>此外，公司提供的消费品研发、生产、全球交付的一站式服务，得到多家国际性集团公司客户的广泛认可，并均系客户高级别供应商。和现有大客户的良好合作很有利于我们进一步拓展符合公司客户战略的新客户，公司将继续拓展与优秀国际品牌的合作，坚持发展大客户战略。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023-07-13