

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 type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	投资者网上提问
时间	2024年4月8日（周一）下午 15:00~16:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	通达创智 总经理尤军峰 通达创智 董事会秘书陈雪峰 通达创智 财务总监张芸彬 通达创智 独立董事沈哲 国金证券 投资银行部 董事总经理、保荐代表人林海峰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请介绍下贵公司的经营模式，以及公司 ODM、JDM 模式的业务占比情况。</p> <p>尊敬的投资者，您好：</p> <p>目前，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%。</p> <p>公司的经营模式：</p> <p>1、与核心客户战略规划相匹配的经营模式</p> <p>公司与个别全球领先跨国企业的合作模式包括 OEM、JDM 和 ODM 模式，公司的采购、生产和销售计划与核心客户战略规划相匹配。公司与核心客户战略规划相匹配具体表现在核心价值</p>

观同频、共同规划战略方向、年度共同行动计划以及全球发展战略等方面，从而实现与核心客户共同成长，促使合作不断深化，现已成为核心客户的重点供应商。全球领先的跨国企业，除为消费者提供高性价比产品，还十分重视 ESG 理念。公司“自主、创新、高效、融合、绿色、共赢”的经营理念，在企业价值观层面与核心客户高度协调，并通过不断提高智能制造水平，推进低碳发展。

2、采购模式

公司采购的主要原材料为塑料米、橡塑制品、五金件、包材、马达等。为保证原材料的质量和供应商资源的稳定，公司建立了较为完善的供应商管理体系，公司与主要供应商建立了稳定的业务合作关系；同时，公司会定期对所有供应商进行评审，在价格、服务、交付等方面做综合评定及评分，确保原材料供应的稳定性。

3、生产模式

公司产品具有“多品类、小批量、定制化”等特点，因此，公司原则上采用“以销定产”的生产模式，以市场需求为导向，即将客户制定的年度计划与公司业务部门对接，从而形成公司年度业务规划，并在实际生产中按客户的实单需求计划，PMC 部门进行订单评审和生产安排。在该生产模式下，公司大力引进智能装备和自动化生产线，并推动 ERP、MES、WMS 等数字化信息系统在其中的应用，建立了包括工业机器人、智能检测、智能仓储物流等的柔性化生产制造单元，以及“无人车间”和“智慧仓储”。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优势，真正构建了智能制造体系。

4、销售模式

公司采取直接销售的销售模式，已与体育户外、家居生活、健康护理等领域客户保持长期、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。

5、研发模式

公司研发项目的实施主要是根据客户提供的市场目标、方案、要求、样品或 ID 图纸进行产品设计与开发，同时，公司还会依据市场调研或业务提供的设计要求，设计具有创新或创意特征的产品提供给客户。公司为国家高新技术企业，并积极借助高校等智力资源开展行产学研合作。谢谢！

2、贵公司所处行业的技术特点是什么？

尊敬的投资者，您好！

深耕体育户外、家居生活、健康护理等领域的消费品行业，需要了解产品材料和工艺特性，以及及时跟进新材料和新工艺的研究与应用进展，并在模具和产品设计开发阶段需涉及计算机辅助设计、结构设计、人机工程学等多技术领域，因此行业技术具有覆盖面广泛、专业性强等特点。

同时，体育户外、家居生活、健康护理等领域的消费品更新换代速度快，且产品进一步向多功能、高颜值、智能、环保等方向发展，促使行业技术创新活跃，正通过综合运用计算机技术、信息化技术等现代化的技术和工具推动行业技术的持续进步。谢谢！

3、公司的现有产能如何布局？后续还会有较大的资本开支吗？

尊敬的投资者，您好！

公司目前产能布局是：厦门基地 10 亿元产值，石狮 10 亿元产值，马来西亚 3 至 5 亿元产值，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。公司募集资金尚未使用完毕，且现金流充裕，能够满足资本开支的需要。谢谢！

4、一季度已过，今年一季度经营情况如何？同比去年是否有改善？

尊敬的投资者，您好！今年第一季度，公司经营正常。一季度的具体经营情况，请您关注公司将于 4 月 16 日披露的 2024 年第一季度报告。谢谢！

5、公司上市后，市场投资者并不买帐，是何原因？是否公司的产品附加值太低了？市场给不了公司更高的估值？还是当初的发行价太高了，导致现在二级市场才长期处于破发状态？

尊敬的投资者，您好！

感谢对公司的关注。公司自 2016 年设立以来，秉承同心多元化战略，始终专注于全球消费品市场，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，得到客户的广泛认可，为迪卡侬、Wagner、YETI 的重点供应商，以及宜家的产品开发型供应商及潜在优先级供应商。但是股价短期受到宏观经济、行业趋势、市场情绪、流动性等多方面影响。公司相信长期来看，股价会回归到合理水平。谢谢！

6、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？

尊敬的投资者，您好！

股权激励计划草案中，公司将触发值和目标值分别设定为年化增长 20%和年化增长 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，是团队经过努力后可以达到的基本水平，25%的复合增长率是团队充分努力后应该可以达到的水平。

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，整体保持较好的增长，我们预计未来三年对比 2023 年，仍会持续保持增长趋势，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。

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：公司在 2023 年引进了一些新客户，目前部分订单正在陆续发货中。由于基数较低，该板块增长率会相对更高。谢谢！

7、尤总您好，我这边是《泡财经》。2023 年公司应收账款占营业总收入的比重有明显提升，请问是否存在风险？

尊敬的投资者，您好！

公司 2023 年第四季度销售收入同比增加了 7000 多万，因为账期的缘故导致 2023 年度期末应收占比增加。期末没有逾期应收账款，公司应收账款风险较小。谢谢！

8、公司 2023 年度利润分配方案，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 8 元（含税），现金分红比例较高，作为贵公司股东，我们也为贵公司用真金白银回馈广大投资者的经营理念感到高兴，请问公司制定 2023 年利润分配方案是基于什么考量？未来几年的分红规划又是什么？

尊敬的投资者，您好！

2023 年利润分配方案，充分体现了公司积极回报全体股东的经营宗旨。公司综合考虑 2023 年度的盈利水平和目前整体财务状况，同时兼顾公司可持续发展的资金需求和广大投资者合理的投资回报期待，并根据中国证监会鼓励上市公司现金分红以及给予投资者稳定、合理回报的指导意见，在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，充分听取并考虑了广大中小投资者的诉求和意愿，特别提高了 2023 年度现金分红比例，以积极回馈全体股东。公司 2023 年利润分配方案，主要基于以下两方面公司因素考量：

（1）近年来，虽然全球经济下行压力加大，但公司具有较强的核心竞争力，确保了公司经营的稳定发展，并且公司所处的体育户外、家居生活、健康护理等行业的市场潜在容量巨大，公司在技术研发、智能制造、质量控制和产品认证等方面具备较强

的综合竞争力，未来发展前景持续向好。（2）公司财务状况良好，收益质量高，经营性现金流稳定，具备充足资金用于支持公司未来发展。

公司致力于构建持续、稳定、科学的分红回报机制。未来几年，公司的分红回报规划，将在遵守中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（证监发[2012]37号）、中国证监会《关于修改上市公司现金分红若干规定的决定》（证监会令第57号）、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红（2023年修订）》（中国证券监督管理委员会公告〔2023〕61号）等规定，以及《公司章程》、《公司未来三年（2024年~2026年）分红回报规划》的前提下，充分考虑公司当年盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段、项目投资资金需求等情况，制定科学、合理的分红方案。谢谢！

9、请问公司布局海外产能的原因？未来如何规划海外产能？

尊敬的投资者，您好：公司建设马来西亚基地主要是基于两方面的原因：第一，由于公司的客户以欧美大集团企业为主，为更好的服务客户，公司进行全球战略布局。第二，基于关税等方面因素的潜在影响，一些美线客户对我们有境外设厂的需求，公司经研究后决定去境外的马来西亚设厂。谢谢！

10、通达创智业绩这么好，股价怎么长不上去呀。

尊敬的投资者，您好！公司基本面良好，长期发展向好，但是股价短期会受到宏观经济、行业趋势、市场情绪、流动性等多方面影响。谢谢！

11、请公司介绍 2023 年度的经营业绩情况。

尊敬的投资者，您好！

2023 年度，公司实现营业收入 79,911.10 万元，较上年同期下降 14.19%；归属于上市公司股东的净利润 10,111.17 万元，较上年同期下降 23.18%；扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润 8,936.26 万元，较上年同期下降 28.14%。截至 2023

	<p>年 12 月 31 日，公司总资产 166,666.12 万元，较上年同期增长 83.96%；归属于上市公司股东的所有者权益 140,778.88 万元，较上年同期增长 99.71%。</p> <p>2023 年度公司业绩下降，主要原因是 2023 年受到全球通胀居高不下、以美国为首的央行加息潮席卷全球并引发了多国货币汇率波动加剧的汇兑风险等负面因素的影响，令全球经贸环境恶化，民众风险偏好及消费预期转向保守，居民消费市场需求降低，导致公司 2023 年订单出现暂时性波动。随着国内外需求的持续恢复以及我国人民生活品质逐步提高，体育户外、家居生活、健康护理等行业进入换挡提质的高质量发展时期，公司会通过提升产品竞争力和核心竞争力，更好地克服扰动因素、抵御市场风险。目前公司在与现有大客户保持稳定良好的合作关系的基础上，培育或新拓展的 MERCADONA、Helen of Troy、瑞幸、TARGET、登康口腔（冷酸灵）、贝医生等优质客户，会为公司未来的业务持续增长带来贡献；公司正在按既定的客户战略，对接多家符合公司客户画像的潜在客户，有望为公司未来营收进一步增长带来积极贡献。谢谢！</p> <p>12、您好！我来自四川大决策</p> <p>公司境外收入占比接近 80, 请问是用人民币结算还是美元结算，人民币贬值对公司整体的影响如何？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司境外收入，部分客户以人民币结算，部分客户以美元结算，汇率波动对公司影响不大。谢谢！</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-04-08