

证券代码：002925

证券简称：盈趣科技

厦门盈趣科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-001

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
参与单位名称及人员姓名	民生证券丁健，东北证券唐凯、张兆函，东方证券陈宇哲，光大证券袁雯婷，泓璞资产杜鲜，东方财富证券吴逸诗，益亨投资丘欣远，前海行健资管林露佳，西南证券蔡欣，中国人寿资管阳宜洋，南方基金陈卓，广发证券徐成、赵中平，坤易投资郑婷，恒大人寿林嘉雯，赢合时代杨岗、董申恩，博时基金赵易，豪山资产蔡再行，千河资管黄能，嘉实基金谭丽，农银汇理基金宋磊，东吴证券史凡可，骅逸资本廖景详，汇丰晋信基金刘淑生，中泰证券徐偲，盈创投资陈志强，共28人。
时间	2019年01月22日下午14:00
地点	厦门市湖里区嘉禾路588号盈趣科技大厦
上市公司接待人员姓名	董事会秘书杨明、证券事务代表高慧玲、董事会办公室汪燕娥、孙镇雄。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司参观：</p> <p>现场调研人员参观公司智能制造工厂、智能家居等产品展示厅等。</p> <p>二、座谈交流</p> <p>1、公司是否有了解过首发前限售股解锁后相关股东的减持意愿？公司是否有回购计划？</p> <p>回复：2019年1月18日，公司发布了《关于首次公开发行前已发行股份上市流通提示性公告》，本次解除限售股份的上市流通日期为2019年1月22日，本次解除限售的主体分别为公司于2016年引进的战略投资者（包括兴富致远和温氏投资等5家投资机构）、除董</p>

监高外的自然人股东以及公司两个员工持股平台。

公司在办理首次公开发行前已发行股份上市流通事宜期间，有从各个层面了解本次解锁后股东的减持意向。根据初步了解，目前总体的减持意愿是比较低的，但是后续可能会有部分员工因购房等原因出现部分减持需要，厦门的房价还是比较高，但是全市工薪阶层的总体工资水平并不是很高，造成有一些员工直到现在都没有买房，或者之前购买的住房位置比较偏远、住房拥挤等情况。解锁后，这些人可能会通过减持部分股份，来改善居住条件和提高居住质量，以回报这么多年的辛苦付出及家人的支持，这也是可以理解的。但是总体来说，本次解锁后对公司经营管理影响不大，因上市前的员工股东大多为公司管理团队或核心骨干，是多年来伴随着公司的发展共同成长起来的，高度认同公司的企业文化、愿景、使命及核心价值观，愿意跟随公司长期发展。

如果由于股东规模减持而产生股价异常波动风险，公司目前现金流较为充裕，我们会根据情况考虑采取股份回购等措施维护全体股东的利益和资本市场稳定。

2、后续员工是否会涨薪，人工成本会上升吗？

回复：公司建立了与员工共同成长、共享经营成果的薪酬制度，公司近几年人均薪酬均高于本地平均工资水平，目前工资水平在本地属于中上游水平，一些特殊岗位比如软件研发类岗位的薪资水平需要随行就市。公司自设立以来，每年都会为员工实施稳定的调薪政策，员工的薪资在本地总体上是有一定的竞争力。就人工成本而言，我司一线员工的薪酬优于国家政策及地方政策的指导，且目前就公司的成本结构而言，人工成本占成本比例相对较小。

3、请详细介绍下 2019 年公司新产品的量产情况？

回复：关于公司新产品的量产情况，我们在《2018 年第三季度报告全文》中已做了初步说明，在此我们也向大家简要汇报下。

在智能控制部件领域，公司从多维度深挖现有客户的需求，逐步拓展游戏手柄及视频会议设备等其他产品线的合作，新的产品对应着

新的事业部，新的事业部因管理及各方面要求存在差异，对我们来说意味着服务新的客户。从客户的公开数据来看，我们新拓展的事业部是客户近些年成长得非常不错的事业部，我们与客户的新事业部从2018年开始达成合作，并着手开展相关产品的项目研发等工作，部分产品于2019年第一季度将会实现量产；

在水冷散热控制领域，公司持续在与客户共同研发新的产品；

在食品相关产品领域上，原来主要为客户提供咖啡机人机交互面板等智能控制部件，目前我们正与客户开展部分整机项目方面的研发合作，相关产品预计将于2019年第一季度实现量产；

在雕刻机领域，2019年会持续推出新的产品，因为很多产品正处于开发阶段，属于客户的商业秘密，我们不好一一介绍；在雕刻机产品的耗材领域，公司在漳州设立的分公司正在稳步推进，目前处于边研发、边生产阶段，耗材领域是公司2019年比较看好的成长点之一；

在汽车电子领域，目前主要为客户研发、生产电子防眩目镜和OBD数据采集设备等，2019年公司计划成立一个独立的车联网研发部门，主要负责汽车电子相关产品联网整合方面的研发工作；

自中美贸易摩擦升级以来，我们也在持续加大对马来西亚子公司的投资建设规模及不断提升其智能制造能力，并因此获得不少新的业务机会，比如与老客户开展新产品、项目的合作，与新客户开展相关合作。总体来说，2018年以来，我们逐渐将危机转化成机遇。基于马来西亚子公司现有产能方面的考虑，目前在马来西亚盈趣主要生产的产品为：（1）公司现有受中美贸易摩擦影响的产品或项目；（2）公司现有客户的新产品或新项目；（3）若还有剩余的生产能力，则将承接新客户相关产品或项目；

在自有品牌产品领域，我们也加大了在智能家居和智能制造解决方案上的研发投入及市场推广力度，预计2019年在这一领域也将取得新突破。

在欧洲，一方面，我们在加快匈牙利盈趣智能制造工厂的投资建设进度，预计2019年将竣工。另一方面，我们在2018年底收购了两

家瑞士公司，借此成为进入欧洲市场的桥头堡，以贴近客户服务，将 UDM 业务和智能制造深入布局欧洲市场。

4、新一代电子烟产品的爬坡情况如何？产品的生产周期多长？

回复：新一代电子烟精密塑胶部件产品自 2018 年 10 月份就开始产能爬坡，目前产能基本已经达到设计的产能，现在主要是处于产品良率的爬坡。因为新一代产品与老产品在外观设计、工艺要求等方面存在较大变化，产品良率的爬坡需要一定的时间，我们也在集中各项人力、物力等资源，不断减少不良品，提升产品良率。

关于产品的生产周期，一般来说，从收到客户下达的订单需求到最终完成出货，时间通常为一个月左右。

5、公司如何看待电子烟产品客户开发新的供应商，新的供应商加入对公司的订单影响情况如何？

回复：在国际供应链体系中，企业拥有严格的供应商考核体系，通常在产品成功量产后，选择二家以上供应商是其在供应链管理中防范风险的有效措施。我们认为新的供应商加入可以把市场结构调整到一个比较健康、均衡的状态，降低因供应链断裂而引发供货风险，这也是客户从战略角度上考虑的结果，以确保产品持续健康地供应市场。客户对电子烟精密塑胶部件的订单是一个动态变化的过程，在产品爬坡阶段，客户的采购订单主要与供应商的产能和产量情况相关，但在稳定量产后，客户通常会在综合考虑各项因素后制定较为科学的采购计划和安排，相关采购计划会随着自身产品市场需求、供应链生产能力匹配情况、各供应商的产品质量及交付情况等因素进行相应调整。

公司长期坚持与客户、供应商等合作伙伴合作共赢的经营原则，对于上游供应商，我们亦长期坚持与供应商共同进步的发展思路，只有这样，我们才能较为有效地规避供应链风险，同时确保整个供应链系统维持稳定、柔性的状态，实现公司长期可持续发展。

6、市场做大对产品的毛利率是否有影响？电子烟产品的毛利率情况如何？

回复：公司的大部分产品是由一个产品系列组成，综合来看单个产品系列的价格和毛利率维持在比较稳定的水平。目前，公司综合毛利率变化主要是由于不同毛利率的产品销售占比发生变化而形成的。未来，关于市场拓展规模及营收规模的扩大对公司毛利率情况的影响，主要与届时各产品的毛利率及销售占比等因素的影响有关，目前不是很好预测。但是根据过去几年的情况，公司的整体毛利率一直保持在较为稳定的水平。

目前新一代电子烟精密塑胶部件产品尚处于产能爬坡阶段，因为新产品损耗比较大，产品的良率、供应链的配合程度及产品的生产效率也仍有待进一步提升，稳定量产后，产品毛利率将维持在较为稳定的水平。对于整个电子烟产品系列来讲，其价格和毛利率总体来说还是比较稳定的。

7、美国市场电子烟的认证情况如何？上个月好像所有申报流程走完了，市场上有传闻烟草公司正在让供应商备货，具体情况如何呢？

回复：关于电子烟产品 FDA 认证进展情况请以电子烟客户及 FDA 公开披露的相关信息为准，他们公开披露的信息会比我们了解的更全面。

相较于关注客户产品认证进展情况及下游市场具体销售情况，实际上我们更为关注的是，我们能否持续为客户提供一流的产品和创造高价值，产品是否能稳定的交付，所以我们希望与客户的其他供应商共同把客户服务好，不断提升客户产品的质量，快速响应客户的需求，帮助客户获取更大的市场份额。

关于市场让客户提前备货事项，目前我们没有收到相关信息，但是由于客户提交 FDA 审核的电子烟设备为旧产品，生产制造该产品核心的自动化机器设备及工装治具都是我们自主研发的，同时我们熟练掌握了该产品生产的技术、工艺及相关经验等，一旦客户下达需求，仅需要经过较短时间的生产设备调试，生产流程验证等就可实现量产，并可以根据客户需求快速实现扩产。

8、公司其他产品也会参与生产研发，为什么电子烟产品的毛利率比较高？

回复：一般来说，产品的毛利率受到公司的创新研发、制造能力、供应链体系管理、产业链布局情况等多方面因素的影响。公司往往与客户从产品前期研发就开始紧密合作，电子烟产品属于高度创新的产品，性能要求高、外观设计复杂，工艺难度大，在该部件前期设计及验证阶段，公司参与度很高，并实现仿形柔性研磨、塑胶件铣胶口加工、特殊材质验证及表面喷涂等多项技术突破；同时为了给客户提供注塑等环节的配套服务，保障产品质量，公司于 2015 年设立漳州盈塑工业有限公司，主要从事高端注塑喷涂业务，实现了产业链上游的延伸并拥有了部分精密塑胶部件的自给能力，从而获取了产业链上游的部分毛利率。此外，盈趣的研发体系是“并线研发”，即研发产品的同时研发生产出优良产品的制造体系，公司拥有自己的自动化和信息化部门，大部分的自动化机器设备及工装治具都是自主研发组装的，通过自动化和信息化的提升及改造，提高生产效率、减少人工及降低损耗率。总体来说，公司一贯坚持在确保为客户创造高价值及提供一流产品的前提下，“盈”得合理的收益。另外，关于这个事项，在招股说明书里有详尽的说明，大家可以参考一下。

9、公司会怎么对待电子烟客户之外的同行客户？

回复：公司业务模式最大的特点是产品高度定制化，单一产品主要向单一客户提供。尽管客户对供应商不存在排他性问题，但是根据公司多年来确定的战略方针和经营原则，公司暂时没有和其他烟草公司直接合作的计划。但是，如果我们的电子烟客户与其他烟草公司达成电子烟产品的合作关系，且需要我们提供相应的合作支持，我们一定会积极配合。

10、公司历史上是否遇到过客户产品销售情况不达预期的情形？公司的研发投入多大？

回复：有出现过。公司主要服务于两类客户，一类是国际知名企业客户，另一类是创新型企业 and 科技型企业。国际知名企业由于资金

	<p>较为雄厚，同时拥有较为成熟的市场研究体系，所以在开展新产品的市场研发等工作前，通常会开展较为深入的市场调查分析，产品推向市场后，与前期预测情况不会出现太大的偏离差距，与这类客户合作，通常失败的情况较少；对于创新型和科技型企业来说，由于各种原因，可能存在产品生产后销售不达预期的情形。但是，我们在选择客户和产品的时候，通常会考虑相关产品是否为我们所处的领域，是否代表未来的发展方向，是否符合公司的使命等因素，积极控制相关风险。</p> <p>11、公司是如何找到这么多优质的客户？</p> <p>回复：产品是最好的广告，公司在国际智能制造领域拥有良好的口碑，所以很多的业务及客户都是来源于持续的口碑营销，当然我们也会通过参加全球电子产品展会等多种方式主动拓展新客户。2018年公司成功上市成为公众公司后，公司的知名度相对之前提高了，加之在当前复杂的国际形势下公司提前进行国际化布局的先发优势，使得2018年接触的客户数量相对比往年多一些。</p> <p>12、家用雕刻机的过去和未来增长支点？</p> <p>回复：家用雕刻机是一款创新创意程度较高的产品，能满足客户定制化的个性需求，是一款非常不错的产品，我们为客户研发生产家用雕刻机整机产品。目前客户仅拓展了美国、英国及澳大利亚等少数几个国家和地区的市场，客户也在持续开发新的市场，还是有挺大的市场空间可以开拓和挖掘的，未来的增长规划是很值得期待的。家用雕刻机的耗材在客户的发展战略中也具有较为重要的战略地位，我们现在也有在配合介入耗材市场。公司一直秉承以客户为导向，为客户提供一流的产品和创造高价值的经营原则，我们愿意在耗材领域投入更多的资源来支持客户，为客户提供配套服务。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019年01月22日