

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：2019-003

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	上善资产沈锋强，同亨投资陈志芹，同亨投资夏天恩，颐和久富投资罗云涛，天风证券蒋梦晗，盈创投资陈志强，上投摩根黄进，财通证券张苏，华夏未来资本荣景昱，中泰证券李荣庆，中泰证券徐偲，国金证券孙蔚，诺德基金张恒海，国联安基金林涿，汐泰投资程浩然，招商证券王淑姬，首创证券汪显森，长城证券邹文婕，长城证券张悦，申万宏源研究杨海燕，申万宏源研究任慕华，申万宏源研究余剑秋，中信证券李睿鹏，华安证券杨宗星，国寿安保基金季天华，鹏扬基金杨祺，金泊投资陈建煌，金泊投资陈佳琦，朴道瑞福张富绅，长盛基金朱律，昆仑信托高思维，共 31 人。
时间	2019 年 05 月 07 日下午 14: 30
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、财务总监李金苗、董事会办公室汪燕娥、孙镇雄、张玲琼。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司参观：</p> <p>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、公司上市前净利润的复合增长率非常高，但是上市后出现较大幅度下降，请问为什么会出现这样的反转？</p> <p>回复：公司的业绩表现跟是否上市没有直接的关系。2018 年度，在复杂的国际经济形势背景下，公司坚持秉承 UDM 智能制造模式，围绕公司长期发展战略及年度经营规划有条不紊地开展各项工作，迎接挑战，把握机遇。2018 年度，家用雕刻机及水冷散热控制系统等主要产品销售收入较上年度同期总体上保持稳定增长，但 2017 年度销</p>

售占比较大的电子烟精密塑胶部件本期销售收入下降幅度较大，使得2018年度公司营业总收入及经营业绩较2017年度出现了一定幅度的下滑。公司的主要收入来源于UDM业务，比较难把握下游终端市场的变化，但是相较于关注下游终端市场具体销售情况，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，产品能否稳定的交付，从而赢得客户的信赖。

公司2019年第一季度的营业收入与上年同期基本持平，但受不同毛利率的产品销售占比发生变化的影响，公司整体毛利率较上年同期有所下降，以及经营费用随着公司经营规模扩大而有所增加，从而导致净利润较上年同期相比有所下降。

2、近期报道的IQOS设备通过了FDA的审核，这对公司未来会产生什么积极影响？

回复：积极的影响是有的，由于公司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，仅需要较短时间就可实现规模量产，并可以根据客户需求快速实现扩产。

公司的核心竞争力有一项是快速反应，意思是超越客户的期望速度。如大家所知，FDA已经审核通过IQOS设备及三款烟弹产品在美国销售，预计将会给公司带来部分增量订单，但是关于下一步的计划目前尚在确认中。

3、中美贸易摩擦是否会对未来电子烟的业务有影响？

回复：公司电子烟精密塑胶部件产品属于零部件，不是直接出口至美国，目前看上去不会受中美贸易摩擦的影响。

4、公司出口到美国的产品中有多少受到中美贸易摩擦的影响？公司将采取怎样的应对措施？

回复：2018年，公司直接出口至美国的产品收入占公司总营业收入的比例为44%左右，公司出口至美国的产品基本已被纳入征税清单范围内。对此，公司管理层根据国际经济贸易形势的变化及国际化布局的战略规划，快速部署相关受影响产品在马来西亚子公司量产的工

作计划和安排，助力马来西亚子公司生产经营能力及智能制造能力的提升，实现了多款受影响产品在马来西亚子公司的稳定量产，并为公司获取了更多新的业务机会，包括老客户的新产品及新项目，新客户的相关产品等。在化险为夷的同时，为公司创造了更大的发展机遇。此外，公司还持续加大了马来西亚盈趣等境外子公司的投资力度，并新购置了建筑面积 1.69 万平方米的厂房以进一步扩大其生产经营规模及提升其生产制造能力，积极推进智能制造生产基地全球布局。

5、电子烟客户是否有其他的供应商？

回复：国际知名企业拥有较为完善的供应链管理和风险控制体系，按照他们通用的采购原则，通常不会只与一家供应商进行合作。

6、公司新一代电子烟产品的良率爬坡情况如何？爬坡跟订单有没有什么关系？

回复：公司电子烟精密塑胶部件已基本不存在良率爬坡的问题，之前提到爬坡问题主要指的是产品全流程的爬坡，在产能尚未达到市场和客户要求的情况下，公司会关注供应链及公司等全过程产能提升（也就是爬坡，指产出率）的情况，当我们的产能已经满足市场需求的时候，我们会更加关注生产过程的良率（指直通率）。目前新一代电子烟产品在产出能力上已经能满足市场和客户的需求，良率水平也达到了相应的质量管理目标的要求。

电子烟精密塑胶部件的订单情况是客户基于市场判断和战略规划而做出的决策，如果订单持续稳定的话，对产品的爬坡是有促进作用的。在产品稳定量产后，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，是一个动态的计划。

7、公司是否会对产品的出货价格进行调整？

回复：我们所有的产品都会持续配合客户做价格的优化，根据行业和产品不同，通常客户会定期或者不定期制定一些降价目标。每个客户情况不一样，比如有些按照季度降价，有些按照年度降价，降

价幅度是双方协商洽谈的结果。

8、公司有没有其他新产品的突破？

回复：公司的各条产品线大部分是由产品系列组成，产品会不断推出新型号及升级换代。比如说，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；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非咖啡机整机项目方面的研发合作。我们将继续专注于智能控制部件和创新消费电子领域，深挖老客户的需求，拓展新客户和新产品，并加大自有品牌产品和业务的研发及拓展力度。

9、公司单一产品主要向单一客户提供是出于什么方面的考虑？

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，但根据公司多年来确定的经营原则，公司追求的是和客户建立起长期信任的合作关系，为客户提供整套的制造业务服务，与客户一道创造价值。这是公司长远的经营原则，也是在价值链上体现自身价值的互惠共赢的合作方式。

10、电子烟设备自 FDA 审核通过后到 PMI 在美国铺开销售渠道需要多少时间？

回复：关于 PMI 市场推广情况，请大家关注 PMI 公开披露的相关信息。

11、公司 2019 年第一季度的管理费用比上年同期增加了 2800 多万，这主要是什么原因呢？

回复：较去年同期相比，公司 2019 年第一季度的管理费用增加 2800 万主要是由于新增非同一控制下企业合并 SDATAWAY SA 及 SDH Holding SA、股权激励计划的股份支付费用、马来西亚产能扩建及苏州工厂投产等原因所致。

12、公司目前几个型号的电子烟产品的产能分布是怎么样的？

回复：公司的生产模式是以销定产，产品的产能设计是基于客户的需求和订单进行的。关于产能的情况，由于公司拥有自己的自动化和信息化部门，在研发产品的同时研发相应的智能制造体系，我们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，复制起来非常快，产能和产量匹配增长。一直以来公司产能利用率都保持在较高水平，我们的产能可以满足客户进一步的订单需求。

13、公司如何考虑规模效应和选择新的产品？

回复：目前，公司合作的客户主要是国际知名企业和科技型企业客户，公司围绕“让生活充盈着乐趣”这一核心使命作为产品和业务的选择方向。现阶段产品主要分成两大类：一类是智能控制部件，这类产品里应用了很多核心技术，比如控制、无线连接技术等；另一类是创新消费电子产品，在这一领域多是创新型、探索型的客户及产品。近几年智能控制部件和创新电子产品更新换代非常快，产品需求旺盛，市场越来越大，涉及领域也越来越宽，当然，研发及生产某种产品需要配套自身的研发能力、过程控制能力和供应链的整合等一系列因素，否则不一定能实现盈利。公司未来主要是沿着“工业互联网”和“民用物联网”的“两网领域”持续做实、做大、做强。

14、公司汽车电子业务主要做什么产品？

回复：公司汽车电子产品分为商用车领域及乘用车领域相关产品，主要聚焦在前装市场。公司持续为宇通和金龙等国内外一线商用车车厂提供车载显示器系列产品、车载大屏中控系列产品及车载后视镜系统等产品；同时加大了乘用车领域相关产品的研发及市场推广力度，为吉利汽车等客户研发及生产的电子防眩镜等产品已顺利实现了量产；此外，公司还加大了 OBD 产品的研发等海外 UDM 市场的拓展力度。

15、汽车电子有没有可能产生量级比较大的客户？

回复：未来存在不确定性，同时也充满了可能性。从去年汽车行业的研究报告来看，汽车领域市场景气度有所下滑，公司汽车电子类产品产销量成长不如预期。但是，公司是非常看重汽车行业的发展的，

我们也布局了很多与车载有关的产品。比如，盈趣汽车电子公司在车载领域已经耕耘了很多年，具备多年的生产资质和研发资质；公司去年收购的深圳博发主要从事动力电池领域自动化设备的研发、生产和销售；苏州盈塑主要从事智能化精密模具的研发、设计与制造，高精密封注塑、汽车零部件及配件制造等业务，其主要目标客户也是汽车行业相关客户。

未来，在车联网领域，公司会成立独立的车联网研发部门，负责汽车电子相关产品联网整合方面的研发工作。公司将在巩固原有商用车领域的市场地位基础上，持续加大在乘用车领域的资源投入，围绕防眩目后视镜、流媒体后视镜、OBD 等产品领域持续研发新品和扩展市场。

16、公司之前与罗技客户的合作主要是遥控器类的，公司与罗技客户新增合作的品类主要是哪些？

回复：罗技是公司的老客户，双方有着多年的密切合作经验。公司除了与罗技保持原有产品和项目的合作之外，我们也争取了与 Gaming 及 Video 等事业部的合作，目前已经有多个产品实现量产或即将量产。罗技是分事业部运作的，一般来说，业务扩展到一个新事业部的难度，不亚于拓展一个新客户。

17、中美贸易摩擦升级对公司的影响如何，公司加大对马来西亚的投资主要是出于哪方面的考虑？

回复：国际化布局是我们从 2016 年就制定并坚定实施的长期发展战略，马来西亚盈趣也是 2016 年设立的，并不是因为中美贸易形势的变化引起的短期应对策略。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。我们认为，中美贸易摩擦给公司带来的是挑战，但挑战与机遇并存，如能更快地找出解决方案，更快地稳定住市场，就能更好地抓住机遇。

在当前国际贸易形势下，公司海外子公司的提前布局，马来西亚盈趣投资规模的加大和制造能力的提升，马来西亚智能制造基地战略

	<p>地位的提升，将有利于公司获取更多的业务机会，带来机遇。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。目前已有部分受中美贸易摩擦影响的产品在马来西亚生产基地实现量产，所以在国际化布局方面我们具有一定的先发优势。</p> <p>此外，我们已于 2017 年在匈牙利设立控股子公司，目前正在加快其投资建设进度，预计于今年下半年投产。总体来说，国际化战略布局是公司近几年的重要战略发展举措，对公司来讲已经初步具备转移风险的能力，未来将更好地助力公司获取新客户、新业务和新产品等，为公司发展带来更多的机会。</p> <p>18、公司有没有明确把工作重心放在哪个领域，比如智能控制部件、创新消费电子、智能家居或汽车电子领域？</p> <p>回复：我们公司也是分事业部运作的，每个团队负责不同的领域，不存在把重心聚焦在哪个领域，不过每个团队都有自己的工作重心，就是要聚焦自己所拓展的领域。比如，盈趣汽车电子主要负责汽车电子产品及相关技术的研发；厦门攸信主要负责 UMS 系统及工业测试机器人等智能制造相关技术的研发；厦门盈点主要业务为智能家居产品的研发及市场推广；厦门攸创主要聚焦在民用物联网众创领域。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019 年 05 月 07 日