

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：2019-005

| | |
|---------------|--|
| 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 | 中银国际证券杨志威，中银基金李丽洋、丁戈、王伟然、钱亚风云、章斌，安信证券刘恭懿、马良，兴全基金周文波，国信证券赵飞、何小妮、叶政灏，共 12 人。 |
| 时间 | 2019 年 05 月 15 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、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、目前有几家供应商在为电子烟产品客户提供精密塑胶部件，公司电子烟产品的市场份额情况如何？</p> <p>回复：在国际知名企业的供应链体系中，企业一般拥有严格的供应商考核体系，通常在产品成功量产后，选择两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让终端市场更健康，降低因供应链问题而引发供货风险，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。</p> <p>公司电子烟精密塑胶部件产品属于零部件，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</p> |

商的产品质量及交付情况等因素进行相应调整。

2、公司电子烟产品最终是供向什么市场？

回复：公司目前仅为客户提供电子烟精密塑胶部件，并未为其生产电子烟整机产品，关于该产品的市场销售情况，请您以客户公开披露的信息为准。

3、公司现有受中美贸易摩擦影响的产品或项目已经陆续在转移到马来西亚子公司生产，目前马来西亚的产能与国内产能相比是处于什么样的水平？

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。

关于马来西亚的产能占比情况，我们暂没有做精确的统计。一方面，第一阶段的移转不是产品的全流程都转移到马来西亚生产；另一方面，不同产品的转移情况不一样，针对马来西亚产能与国内产能的配比进行分析，可能参考意义不是那么大。

4、公司自有品牌产品主要有哪些？

回复：自有品牌业务的拓展是公司重要的战略规划。智能家居产品、汽车电子产品及智能制造整体解决方案服务等都属于公司自有品牌产品。公司沿着“工业互联网”和“民用物联网”的“两网建设”及“品牌建设”的总体战略持续布局和发展，稳步推进智能制造、智能制造整体解决方案的工业互联网业务，以及智能家居和汽车电子等民用物联网业务。

5、从公司去年的年报来看，厦门攸信利润率算是很高的，这主要是什么原因？

回复：厦门攸信致力于为中小企业提供智能制造整体解决方案，该解决方案主要由公司自主研发的 UMS 联合管理系统及自主研发的

自动化机器设备两部分组成。2018 年度，在满足公司及各兄弟公司智能制造业务需求的基础上，厦门攸信通过聚焦于“三大+三小”行业，并充分利用母公司现有的优质海外客户资源，不断加大外部客户的市场拓展力度。

该子公司作为募投项目“智能制造整体解决方案提升项目”的实施主体，公司在去年完成了对该子公司的增资事项。因为“智能制造整体解决方案服务能力提升项目”的实施地点在海沧创新产业园，这两个募投项目须待产业园主体工程竣工验收后方可开展装修、设备购置与安装等工作，所以厦门攸信有使用部分暂时闲置的募集资金购买银行保本型理财产品，从而增加了利息收入和投资收益，厦门攸信目前尚处于投入阶段。

6、公司怎么看待客户结构的问题？

回复：公司目前主要客户为国际知名企业及科技型企业，客户相对集中。公司与核心客户均保持稳定的合作关系，但公司产品定制化程度高，单一类别的产品目前主要面向单一客户进行销售。若公司与主要客户的合作关系发生变化，或该等客户自身经营发生重大不利变化，将可能对公司的产品销售和经营业绩造成不利影响。

针对客户相对集中的问题，一方面，公司将继续秉承“客户至上、质量第一”的经营方针，持续为客户提供一流的产品和创造高价值，深入挖掘客户需求，在保持现有产品和项目持续稳定合作的基础上，努力争取客户新的产品、新的项目、整机产品及周边产品等；另一方面，公司将不断拓展新的领域、新的行业和新的客户，提前进行技术布局、建立体系标准及取得行业相关认证，以更好地优化产品结构、客户结构和产业结构。

7、公司自有品牌业务是否有量化的目标？

回复：量化的目标是有的。公司从多年前开始就请 IBM 作为老师，对盈趣的战略进行整合、优化，对战略制定、系统建设、资源匹配和战略执行等多方面进行优化提升。公司及各子公司每年都会制定“春季”规划和“秋季”规划，上半年讨论制定未来三至五年的战略规划，

下半年讨论制定次年的年度发展规划。鉴于信息披露合规性考虑，具体规划内容我们无法回复大家。

8、公司去年在苏州设立了一家孙公司，主要是在汽车领域拓展业务吗？

回复：苏州盈塑主要从事智能化精密模具的研发、设计与制造，高精密注塑、汽车零部件及配件制造等业务，其主要目标客户是汽车行业相关客户。苏州盈塑是我们在模具、塑胶注塑加工等产业链上游打通与客户联系的重要切入点，它将依托苏州汾湖开发区的地缘优势、产业聚集效应及人才资源优势，完善公司的产业链布局，优化公司产业结构。

9、随着公司规模扩大，怎么保障各子公司的生产经营和正常运作？

回复：公司自设立以来，一直重视企业文化的建设与管理，倡导“以使命为导向，像一家人一样工作”的团队合作理念，持续践行以艰苦奋斗文化、爱心文化和运动文化为核心的 3POS 企业文化理念，增强公司凝聚力，保障公司持续发展的人才队伍建设。在管理方面，母公司及各子公司的业务定位和分工是很明确的，母公司对各个子公司的管理主要集中在人事、财务上的策略引导以及内控制度方面的管理保障，在经营策略上给予了各个子公司较大的自由度和灵活度，让它们在母公司统一的企业文化和价值理念的领导下，在获得母公司的资源配套、人力配置及资金支持的基础上，发展出新的、适合自身发展的业务模式。

10、公司很多 UDM 业务的产品是提供给以耗材销售为主要业务的客户，这个特征是公司一开始就设定的吗？

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，所以公司研发生产的产品主要以智能化、创新型、技术含量高、定位中高端的产品为主。同时，对于好的产品 and 业务方向，我们也会在资源倾斜、技术研发等方面提供支持和帮助。公司一直围

绕“工业互联网”和“民用物联网”两个领域持续发展。在工业互联网领域主要专注于 UDM 智能制造业务模式和智能制造整体解决方案，我们会不断把它做实、做大、做强；在民用物联网领域，主要是发展智能家居和车联网等，未来很多产品基本上都会朝着电子化、智能化控制方向发展，而电子化产品就会有物联网的需求，有物联网的产品就会有控制的需求，这是一种发展趋势。部分客户将耗材作为一个重点的业务发展模式，是一种较好的业务发展模式。

11、随着产品的更新迭代，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。

12、公司是否有可能拓展其他烟草类客户？

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。如果我们的客户需要我们提供其他的合作支持，我们一定会积极配合。

13、公司不同产品的产线有多少可以一起共用，公司是否会根据市场情况调整配套的产能？

回复：公司属于离散型制造模式，可实现柔性化生产、细胞式生产，生产线组合灵活，厂房等基础设施，注塑机、贴片机等标准设备及自动化核心零部件比如机械手臂等都可以共用。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，生产过程由于自动化和信息化的应用使得操作相对简单。

14、公司 2019 年第一季度毛利率下降的主要原因是什么？

回复：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。

15、随着电子烟产品通过 FDA 的审核，公司该产品订单是否有变化？

回复：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。

16、公司在之前的投资者关系活动记录中有提到匈牙利盈趣预计于今年下半年投产，匈牙利盈趣投产之后与马来西亚盈趣是否有明确的分工？

回复：随着匈牙利盈趣第一期工程在下半年投入使用，盈趣智能制造将基本形成在中国、东南亚和欧洲三地同时开机运营的格局。

公司将匈牙利盈趣定位为欧洲的智能制造基地，目前我们正在加快其投资建设进度；去年我们在欧洲收购了瑞士的 SDW 和 SDH 两家公司，匈牙利盈趣和瑞士两家公司的布局，有利于公司更好地贴近客户需求，深入布局欧洲等海外市场，发挥主营业务全球研发及全球营销等方面的协同效应。

公司拟将马来西亚盈趣打造为东南亚智能制造基地，目前马来西亚盈趣产能已得到快速提升，且已有部分产品成功实现量产，我们在马来西亚购置的新厂房，已投产一段时间，可以较好地满足马来西亚盈趣后续产能提升的场地需求；马来西亚盈趣投资规模的加大及制造能力的提升，有利于获取新的业务机会，部分老客户和新客户将与公司在一些新产品和新项目上建立合作。

公司在马来西亚及匈牙利等国家和地区设立子公司主要是基于

| | |
|----------|---|
| | 公司国际战略布局的需要，且为了更好地贴近客户需求，参与到客户的全球化供应链体系布局中。未来，公司将进一步加大境外子公司的投资建设力度，随着国际贸易摩擦的加剧，境外子公司也将扮演越来越重要的角色。 |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2019年05月15日 |