

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：2018-003

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	申万宏源马晓天、林春祥，华泰证券侯子超，博时基金周志超，中泰证券蒋正山，方正证券王顺序、方闻千，巨杉资产张智晨，广发证券彭哲远，天体投资阮江，华夏未来资本张力琦，上海迎水投资卢高文，长城国瑞证券李凌翔、刘亿，恒大人寿林嘉雯，盈杉资本刘杉，善翔资本王侃，兴富资本张小龙，厚孚资本张弘林。共 19 人。
时间	2018 年 2 月 9 日 09：30-12：00
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、财务总监李金苗、证券事务代表高慧玲、董事会办公室陈雅玲、薛若兰。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司参观：</p> <p>参观公司智能制造工厂、工业测试机器人实验室、智能家居产品展示厅等。</p> <p>二、座谈交流</p> <p>1、公司是 Venture 的唯一供应商吗？如不是，所占比例大概是多少？</p> <p>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。关于公司的电子烟精密塑胶部件产品占 Venture 该品类产品的采购供货比例，请您查阅 Venture 公开披露的相关信息。</p> <p>2、Venture 在青岛已有自己的工厂，万一以后自己生产，对公司来说是否是潜在的风险？</p> <p>回复：目前，公司与 PMI/Venture 合作关系稳定，公司的生产任</p>

务相对饱满。PMI 作为国际知名企业，其拥有较为完善的供应链管理和风险控制体系，在产品研发生产分工方面也拥有较强的风险控制意识。公司在 PMI 电子烟部件产品前期设计中参与度高，并积累和掌握了仿形柔性研磨、塑胶件铣胶口加工、特殊材质表面喷涂等多项技术，掌握这些技术和能力需要一定的时间。

总体来说，风险是存在的，我们也已在公开披露的文件中充分揭示了相关风险。

3、若 IQOS 在美国投产，美国市场较大，公司的产能产量是否能跟得上？

回复：自 2014 年双方合作开始，这几年电子烟部件产品的产能产量都呈快速增长态势，公司一直以来都在根据客户的订单需求不断地调整产能，提前做好人员、场地、设备、原材料等相关安排，以满足客户的需求。目前公司已经掌握生产电子烟产品的自动化机器设备的研制，且公司拥有多年以来积累的智能制造经验；若未来电子烟部件产品采购需求快速增长，我们会积极配合客户做好相关生产制造等安排，以满足客户的需求。

4、目前 FDA 对于 PMI 电子烟进入美国市场审核进展如何？

回复：请查阅 PMI 和 FDA 公开披露的相关信息。

5、公司产品以出口为主，公司前段时间公告 2018 年将会开展远期结售汇业务，那现在是否并未开展相关业务？

回复：是否需要开展远期结售汇业务主要受美元走势的影响。前几年，美元总体走势较为平稳，公司尚未开展远期结售汇业务。2018 年 1 月份以来，汇率波动较大，为了降低汇率波动对公司业绩的影响，公司董事会前段时间审议通过了《关于开展远期结售汇业务的议案》，但该议案尚需提交股东大会审议通过后方可实施。

6、目前，募投项目的投产情况如何？

回复：公司各募投项目正在按计划实施，海沧创新产业园建设如期进行，预计 2019 年左右竣工。此外，前段时间，公司董事会审议通过了《关于使用募集资金置换预先投入募投项目自筹资金的议案》，

本次置换金额约为 1.48 亿元。

7、您提及海沧产业园预计 2019 年左右竣工，竣工前，公司产能问题如何解决？

回复：海沧创新产业园的竣工时间对公司产能扩张安排不会产生太大影响：一方面，我们可以通过租赁方式解决产能扩张所需的场地问题；另一方面，公司属于离散型制造模式，可实现柔性化生产，生产线组合灵活，且不需要占用较大的空间；再次，公司通过不断研发自动化设备，减少人力，提高生产效率等。

8、电子烟在日本卖得很好，在欧洲却卖得不太好，为何差异那么大？在中国是否有法律监管障碍？

回复：公司更致力于为客户创造高价值和提供一流的产品。关于 PMI 电子烟在不同区域市场销售情况及在中国市场营销推广进展等尚未进行深入地分析，您可以查阅 PMI 发布的相关公开信息。

9、据公告，公司预计 2017 年营业收入在 30 亿元左右，固定资产却只有 1 亿元左右，能否就此事说明一下？目前公司的产能是怎样的情况？

回复：公司尚属于轻资产型公司，固定资产主要是公司位于厦门市湖里区嘉禾路 588 号的办公大楼以及相关生产设备，办公、生产场地有较大的租赁比例。其中主要生产设备为贴片机、注塑机、净化系统喷涂设备，测试设备等，此外还有很多自动化设备都是公司自主研发的，比如注塑件抛光平台、电性能自动测试平台、自动铣胶口、自动点胶机等。以上这些因素都是公司固定资产较少的原因。

这几年，公司智能控制部件和创新消费电子产品的产能产量都呈快速增长态势，公司一直以来都在根据客户的订单需求不断地调整产能，提前做好人员、场地、设备、原材料等相关安排，以满足客户的需求。

10、公司后续是否会转增股本？

回复：2017 年度利润分配方案尚未讨论，我们会将大家的意见及时反馈给董事会，请大家持续关注后续公告。

11、除了电子烟部件产品，未来公司对其他消费电子品类是如何规划的？可能会涉及哪些领域？

回复：公司的主要产品为智能控制部件和创新消费电子产品，客户和产品分布在不同的行业领域，大部分产品具有智能、个性、创意、健康等特点，除了电子烟部件产品外，家用雕刻机、水冷控制部件等产品销售收入增长也很不错。

未来随着人们对智能化、远程控制化、个性化、网络化、创新创意及健康生活方式的日益关注，将不断带动智能控制部件及创新消费电子产品领域市场需求。未来公司仍将专注于智能制造领域，在为客户创造高价值和提供国际一流的产品的同时，也将在智能家居、汽车电子等领域进行战略市场布局。

总体来说，公司未来将继续聚焦在工业互联网和民用物联网领域。

12、公司以海外客户居多，国内客户较少，这是什么原因？

回复：从客户数量来看，国内客户数量也不少，汽车电子业务客户大部分都是国内客户。从销售收入规模来看，公司业务收入主要来源于境外客户。主要原因如下：（1）公司自成立以来，一直致力于智能控制部件和创新消费电子产品的研发、生产和销售，在北美、欧洲等国家及地区拥有良好的品牌形象和客户基础，公司产品也主要定位于技术含量高、创新性强、终端售价较高的高端市场。（2）北美、欧洲等国家及地区消费理念领先、购买力强，是全球智能控制部件及创新消费电子高端产品消费较为集中的市场。总体来说，还是与公司当前的市场定位、经营决策和发展战略紧密相关。

中国的制造业拥有全球齐全的产业链和广阔的市场空间。未来公司将继续以国际知名客户与高端产品市场为主导定位，坚守高端需求、高端技术、高端服务的经营方针，不断拓展国内、国外市场，拓展 OBM 业务，逐步成为国内领先的智能控制部件与创新消费电子行业智能制造服务商。

13、家用雕刻机在美国的销量较好，但在亚太地区销量却并不是

很理想。据我了解，家用雕刻机业务增长似乎较平，未来公司对雕刻机的业务增长的预期如何？

回复：家用雕刻机产品客户成立多年、团队务实、经营稳健。通过查阅公司招股说明书可以发现，公司自 2013 年和 Provo craft 合作家用雕刻机产品以来，近年来家用雕刻机产品销售收入呈现快速稳定增长态势。未来该产品的增长情况，主要与终端市场需求，以及客户自身发展战略、产品策略、营销策略等紧密相关。

14、公司未来的分红是如何考虑的？如果公司未来现金流很大，公司打算怎么用？

回复：公司已在招股说明书中披露《公司未来三年的股东分红回报规划》，在未来三年，公司将坚持以现金分红为主的形式向股东分配利润。公司每年以现金方式分配的利润应不少于当年实现的可供分配利润的 20%，且任意连续三年以现金方式累计分配的利润原则上应不少于该三年实现的年均可分配利润的 60%，具体每个年度的分红比例由董事会根据公司年度盈利状况和未来资金使用计划提出预案。

一方面，随着公司各募投项目的稳步实施，将不断加大募集资金的投入金额；另一方面，随着公司经营规模的扩大，日常生产经营所需资金量也随之加大。此外，对于短期闲置的募集资金和闲置的自有资金，为了提高资金的使用效率，增加公司的投资收益，公司拟计划进行现金管理，购买部分安全性高、流动性好，满足保本要求的短期银行理财产品。

15、如何看待净资产收益率下降问题？

回复：公司刚上市，募集资金到位初期，由于各投资项目尚处于投入期，公司的净资产收益率在短期内有可能会较大幅度的降低。但随着募投项目的逐步建成投产和实施，营业规模将逐步增长，公司的市场竞争力将增强，盈利能力将提升。

16、电子烟部件产品毛利率为什么这么高？

回复：公司已在招股说明书中披露电子烟部件产品毛利率问题，电子烟部件产品毛利率较高的主要原因如下：（1）PMI 品牌电子烟属

于高度创新型、市场引入期产品；（2）由于 PMI 电子烟产品的特性，PMI 对电子烟装置的功能性、质量可靠性、产品耐用性及外观等更为关注；（3）公司前期研发参与度高，并不断提升自动化程度及注塑件自给比例；（4）质量控制和产品良率不断提升。

17、电子烟终端产品的价格是否会有下降趋势？

回复：从目前的 PMI 电子烟产品市场终端销售情况来看，其电子烟设备终端售价较为稳定。同时，大家在公开渠道也可以看到，PMI 也在持续推出新产品、新型号来丰富其产品的多样性。

18、未来三年，公司的战略规划是什么？

回复：公司招股说明书中已详细披露公司未来发展与规划情况。公司的总体战略规划是：公司将立足智能控制部件与创新消费电子行业，坚定地走专业化发展道路，在智能控制部件、创新消费电子领域做专、做大、做强，成为领域内的领军企业。

每年公司都会制定春季规划和秋季规划，春季时制定未来三至五年的战略规划，秋季时制定次年的年度发展规划。具体规划内容，鉴于信息披露合规性角度，无法告知给大家。

19、公司的愿景是什么？是否有对标的公司以及如何确认竞争对手？

回复：公司的愿景是成为中国“工业互联网”和“民用物联网”的领导者；成为中国走向世界的窗口！

因为公司的 UDM 业务模式（产品高度定制化）以及客户分布在不同的行业领域，即由于业务和客户的特征，所以找到完全相同的对标公司比较困难，招股说明书中披露的几家公司在单个领域与公司的产品或行业相似，但不是与公司业态完全相同的对标公司。在智能控制部件领域，国内对标公司主要有拓邦、和而泰等；在电子烟部件产品方面的，国内相似的公司主要有麦克韦尔、艾维普思。国外对标公司尚未深入研究，实际上，相较于关注竞争对手情况，我们更为关注的是为客户创造高价值和提供一流的产品。

20、公司目前是否有潜在的大客户？

回复：公司目前和 PMI、罗技、雀巢、Prove craft、Asetek 等客户的合作关系非常稳定。一方面，我们将争取现有客户的新产品和新项目；另一方面，我们也在积极拓展和储备新的客户。目前也有一些新客户尚处于前期合作阶段。

21、电子烟精密塑胶部件技术难度最高的部分？

回复：PMI 品牌电子烟属于创新型、市场引入期产品，由于产品的形态使得其对电子烟装置的材料使用、工艺要求、质量、性能及外观等要求都极高。公司在该部件前期设计参与度高，并掌握了仿形柔性研磨、塑胶件铣胶口加工、特殊材质表面喷涂等多项核心技术。

22、公司是否有整机的生产能力？

回复：公司自前身网控事业部组建以来，十多年致力于智能制造领域，拥有专业化的技术研发团队、研究设计平台、实验测试手段、智能制造及精细制造能力，并掌握了 UMS 联合管理系统技术、自动化生产制造研发与集成技术、ITTS 测试系统技术、无线通信应用技术等多项核心技术。公司已深入参与到 PMI 国际研发和生产分工体系中，如果客户需要我们提供更多支持，我们也会积极参与。

23、PMI 工程师是否会长期驻点在公司？

回复：公司信息化程度高，客户可以通过公司自主研发的 UMS 联合管理系统查看自己产品的实时生产数据和质量检测数据。所以，产品量产后，客户一般不需要长期驻点在公司。

24、公司是否承接 PMI 之外品牌商的电子烟设备生产？

回复：公司业务模式最大的特点是产品高度定制化，单一产品向单一客户专供。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，目前没有这种可能性。

25、客户签订框架合同后，按月下订单吗？

回复：公司一般先与客户签订供货/合作框架协议，约定结算方式、质量责任、结算周期等。客户通常会提前几个月发出滚动式预测订单，以便公司提前规划长期物料的采购。正式订单通常是根据客户的实际需求下达，时间周期不确定，但是大部分为提前两个月左右。

26、公司确认收入的方式是什么？

回复：公司收入确认的具体方法如下：

①国内非寄售方式销售货物：公司根据客户的具体订单要求，将生产的相应产品及时送达客户指定地点，由客户签收后确认收入。

②国内及出口寄售方式销售货物：公司根据客户的具体订单要求，将生产的相应产品及时送达客户指定地点，公司业务部门每月与客户确认实际领用数量，财务部根据经客户确认的寄售物资结算清单确认销售收入。

③出口非寄售销售货物：根据合同或订单完成生产后，将货物送至码头等海关报关指定地点，由公司报关人员持业务部门开具的提单、装箱单等原始单据报关出口，完成报关后，财务部门根据收到的税务发票、出口报关单或客户签收资料等确认销售收入。

④技术研发服务收入：公司向客户收取的技术研发服务费金额具有较大不确定性，因此公司的技术研发服务收入在技术研发服务提供完毕并且收入金额取得客户认可后确认收入。

27、原材料的价格波动情况如何？电子烟的主要原材料是什么？

回复：公司主要原材料包括电子类、塑胶类、五金类、包材类、按键类、辅材类等原材料，这些原材料国内市场技术成熟、市场供应量充足，原材料价格总体相对稳定。

公司生产的电子烟部件产品中的加热棒使用的材料比较特殊，该材料具有耐高温、耐腐蚀、耐磨、韧性好等特性，被广泛运用于航空领域、医疗器械行业、轨道交通装备及汽车行业等领域。

28、公司的竞争优势在哪里？公司和竞争对手的差异主要是在哪里？

回复：公司自前身网控事业部组建以来，十多年专注于智能制造领域。经过多年的积累，公司形成了特有的 UDM 业务模式优势、技术研发优势、智能制造优势、质量控制优势、客户优势及管理优势。具体内容请查阅公司招股说明书。

公司的业务模式为 UDM 业务模式，该模式是以 ODM 模式为基

	<p>础，通过自主创新的 UMS 联合管理系统，形成了高度信息化、自动化的智能制造体系。该模式中的高度定制产品的经营方式、UMS 联合管理系统、ITTS 测试系统及自动化体系的建设都是公司区别于同行业其他企业的显著特征。</p> <p>29、公司是否有明确的竞争对手？国内有没有业务相似的企业，国外有吗？</p> <p>回复：因为公司的 UDM 业务模式（产品高度定制化）以及客户分布在不同的行业领域，即由于业务和客户的特征，所以找到完全相同的对标公司比较困难，招股说明书中披露的几家公司在单个领域与公司的产品或行业相似，但不是与公司业态完全相同的对标公司。在智能控制部件领域，国内对标公司主要有拓邦、和而泰等；在电子烟部件产品方面的，国内相似的公司主要有麦克韦尔、艾维普思。国外对标公司尚未深入研究，实际上，相较于关注竞争对手情况，我们更为关注的是为客户创造高价值和提供一流的产品。</p> <p>30、公司春节放假安排？</p> <p>回复：春节期间，公司按照国家规定予以正常放假。公司已按照订单情况做好了生产经营安排，不会因为春节假期给公司正常生产运营产生影响。</p> <p>31、如果电子烟产品毛利率下降，如何应对？</p> <p>回复：公司电子烟产品毛利率较高的原因，是很多方面的因素综合形成的。公司通过不断提升自动化程度、产品良率、优化供应链结构和供应能力等方式都将有利于保持电子烟产品毛利率的稳定。</p> <p>32、电子烟产品未来更新换代节奏如何？</p> <p>回复：一般来说，消费电子产品更新频率相对较快，一般是 1-3 年。但是，电子烟产品为创新型产品，其对应市场尚处于市场引入期，客户不断推出的多种颜色和型号实际上也属于产品更新的一种形式。关于其更新的频率，请大家关注该行业公开的信息。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018 年 2 月 9 日