

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：2018-006

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	华创证券吴璋怡，上海新永锰资管刘建义，上海集元资管高岗，东方证券何婧雯，浙江鸿汇资管牛雅娟、杨莹、王召辉、陈洪，上海煜德投资冯超，兴业证券许溪根、卢俊祥、张剑宏，上海益菁汇资管陈杰、周慙，邦业投资梁凤玲，厦门基点价值投资赵若舜，厦门金晟投资周勇，雅耀资管冯宇鸿，证券时报陈勇、朱中伟，浙商证券张伟，天风证券蒋梦晗、黄晓良，上海明溪资管黄鹤鹭、徐观文，横琴大格局投资骆永河。总计 26 人。
时间	2018 年 5 月 10 日 14: 30-17: 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、证券事务代表高慧玲、证券事务部潘韬。
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、公司同行业竞争对手情况？</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</p>

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。

2、请介绍一下公司的竞争优势？公司和竞争对手主要存在哪些差异？

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。

3、公司在生产经营中存在哪些显著特征？

回复：公司经过十余年的发展，形成了三个较为显著的特征，分别是：（1）产品高度定制化，研发参与度高；（2）单一产品主要向单一客户专供；（3）在与国际知名企业合作的过程中，公司不断积累和总结研发、生产和企业管理等方面的经验，在研发生产产品的同时，研发生产出优良产品的制造体系，包括自动化机器设备和信息化系统。经多年的实践验证，目前已将该智能制造体系产品化，并为机械、电子等行业的中小企业提供服务，帮助他们不断提高自动化和信息化水平，提质增效。

4、未来电子制造类企业的发展方向？

回复：“互联网+先进制造业”是未来电子制造类企业的共同发展的方向。但是各个企业自动化和信息化水平参差不齐，国内电子制造类企业距离工业 4.0 或中国制造 2025 尚有较长的一段路要走，但是各家电子制造类企业应该都会向这个方向不断探索。我们公司（包括前身网控事业部）2007 年就开始研发自动化和信息化的智能制造体系，并且在国际知名企业的产品生产过程中得到了有效的验证。

5、公司研发人员规模？

回复：截止 2017 年底，公司研发人员数量为 600 余人。

6、电子烟精密塑胶部件产品生产的难点？

回复：电子烟是一种创新性强、性能要求高、外观设计复杂、工艺难度大的产品，在产品材料选型、精密塑胶部件表面机加工处理、特殊材质表面喷涂及表面处理等方面都是研发和生产过程中需要突破的技术难点。

7、公司是客户电子烟精密塑胶部件的唯一供应商吗？

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。

8、公司在客户电子烟精密塑胶部件的供货比例大约是多少？

回复：目前，我们也尚未取得准确的数据，同时该信息属于客户的商业秘密，我们也不方便回复大家，请理解。

9、若其他烟草公司拟推广电子烟产品，咱们是否会和他们合作？

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，目前没有这方面的计划，我们也没有收到这方面的信息。

10、今年公司拟拓展哪些新行业？

回复：我们已在 2017 年年度报告中详细披露公司 2018 年度重点经营计划，其中已明确公司将重点建设 IPD 集成产品开发体系、ISO22000 食品安全管理体系、ISO13485 医疗器械质量管理体系、ISO45001 职业健康安全管理体系等。因为对于国际知名企业及科技型企业，进入其供应链体系前，首先需要拥有相应行业国际标准体系认证，所以根据公司 2018 年度体系建立计划，就能大致了解公司拟拓展的行业和领域。

11、中美贸易战对公司是否有实质影响？

回复：具体影响还不是很好判断，因为境外客户进口时认定的商品归类和公司存在差别，所以具体情况以客户进口认定的品类为准，

目前还有部分商品尚在确认是否被列入征税清单中，客户还没有反馈给我们，已确认归类为家用雕刻机的主要产品并未列入关税清单范围内。2017年度公司直接出口至美国的产品收入占比为20%-30%左右，而落入关税清单范围的产品收入占比则更少。

12、假设电子烟增速放缓，未来三到五年成长的动能。

回复：一方面，我们将维护好与现有客户良好的合作关系，并争取现有客户的新产品和新项目的合作机会；另一方面，我们也在积极拓展和储备新的客户，不断优化客户结构和产品结构。再有，公司正在积极拓展自有品牌的智能家居和智能制造解决方案等产品及服务。未来，我们将根据客户的拓展情况及公司的战略发展规划在“工业互联网”和“民用物联网”方向、机会及领域进行合理布局，为公司未来发展提供成长动能。

13、公司是选择产品和客户的原则是怎样的呢？

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。

14、电子烟产品毛利率高的原因？

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）电子烟属于高度创新型、市场引入期产品；（2）由于电子烟产品的特性，客户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）公司自主研发自动化机器设备，不断提升生产效率和产品良率。

15、2018年上半年各业务的收入情况和下半年的展望。

回复：电子烟订单阶段性回调，其他业务总体保持稳定增长，比如家用雕刻机和水冷散热控制系统成长空间都很不错，而且目前我们也在争取一些新的合作机会。另外，今年我们也花了不少精力拓展自

有品牌产品。

16、家用雕刻机出货量数据？

回复：目前尚无具体的统计数据，但是增长的还不错；家用雕刻机目前仅推广了美国和英国等少数几个国家，未来可拓展得市场空间还是挺不错的。如果客户能够打开国内市场，该产品应该也会挺受欢迎的。

17、电子烟精密塑胶部件产品是否会有季节性，各季度的收入比例情况？

回复：电子烟精密塑胶部件产品没有太明显的季节性，但是受下半年万圣节、感恩节、圣诞节等西方重要节日影响，下半年市场需求较为旺盛，所以下半年的营业收入会比上半年好一些。因为公司营业收入主要受到客户订单的影响，所以具体各季度的收入占比情况具有较大的不确定性。

18、智能制造整体解决方案对公司业绩贡献情况如何？

回复：目前，公司智能制造整体解决方案主要服务于公司及子公司，用于提高公司及子公司的信息化、自动化水平及智能制造能力，降低公司及子公司的营业成本。智能制造整体解决方案服务能力提升项目是公司的募投项目之一，项目完全达产后，预计年可实现销售收入 2.76 亿元。

19、公司产品的芯片都是通过进口采购的吗？中美贸易政策对芯片采购的影响？

回复：公司生产所需芯片主要通过全资子公司盈趣科技（香港）有限公司境外进口采购取得。从电子芯片等电子物料的渠道流通角度看，往往生产厂商不直接销售，而是通过电子芯片集中贸易商进行代理销售。目前公司长期合作芯片供应商主要为香港、新加坡等地的供应商。

因为公司产品所使用的芯片主要为 MCU 和各类电源芯片，从技术角度看该类芯片性能参数及数据处理能力相对较低。若因中美贸易政策发生重大变化，以致于对芯片的进口产生影响的情况下，公司将

积极寻找替代方案解决芯片等原材料采购问题。

总的来说，近几年因公司产品结构变化的影响，电子元器件采购量占比下降，但是若国际贸易政策和环境发生重大变化，公司部分原材料采购还是存在一定的风险。

20、公司产品类别较多，供应链如何管理？

回复：公司建立了严格的供应商准入和供应商管理制度。在供应商的选择上，公司以供应商来料的品质、交期为基础，定期、不定期对供应商进行现场考察、审察和评价打分，以此选择符合公司标准的合格供应商。在组织架构上，公司设有专门及跨职能的供应链管理部门持续对供应链进行督导、管理和提升。公司与行业内质量可靠、性价比高、交货周期较好的供应商建立长期战略合作关系，对于电子元器件我们主要通过全资子公司香港盈趣予以采购，对于塑胶、五金、包材等原材料主要采用就近采购原则。总体来说，多年来我们和供应商合作的原则是：与供应商共同成长，根据战略需要，有时甚至把供应商当做公司内部的团队进行培养，双方“合作共盈”。

21、电子烟客户是否会采用降价的策略来获取更大的市场空间？

回复：公司与客户合作的价格，一般都不会保持不变，客户一般都会给一些降价目标。电子烟产品属于高度创新产品，市场定位高、技术含量高、制造工艺要求高，同时客户也在持续推出新产品、新型号等，形成了一个产品组合，以满足不同的市场需求。

22、电子烟客户通常会提前多久下达订单？

回复：通常提前 6 个月左右下达预测订单，一般提前 1~3 个月下达正式订单。由于电子烟产品属于高度创新型、市场引入期的产品，客户正式订单往往会根据市场推广情况、营销计划安排等多方面的因素不断进行修正。

23、新产品的研发周期？

回复：关于新产品的研发周期，视项目性质等具体情况的不同而各有差异。公司对于新产品研发难易程度进行分级项目管理。对于首次合作的新产品、新研发方案的项目，公司一般安排最优秀的项目经

理负责，研发周期通常较长，一般会在 6 个月以上，有时候在 1 年左右；对于结构或者外观等变化的新产品或新项目，研发周期通常为 3-6 个月；对于产品局部更新、新型号扩充、包装变化等项目，研发周期通常较短，通常不会超过 3 个月。

24、公司未来投资并购的方向？

回复：公司主营业务、发展战略相关，以及上下游产业链整合都可能是公司未来考虑的方向。

25、公司是如何考虑现金分红的？

回复：关注客户、市场、供应商、合作方、社会和盈趣科技自己一直以来都是公司的经营理念。我们在招股说明书及《公司未来三年股东分红回报规划》明确承诺了公司 2016-2018 年利润分配的最低现金分红比例，同时在《公司章程》等文件中明确制定了公司的利润分配政策。近三年以来，公司每年现金分红的比例都达到 30% 以上，坚持积极回报股东是我们的经营原则。

26、公司对于汽车电子业务方向是如何考虑的？

回复：对于汽车电子业务，之前我们主要专注于客车领域。未来，我们将紧抓一些制高点，不断研发推广汽车电子领域创新创意性强的产品，同时积极布局物联网相关产品及未来技术方向性的产品等。

27、智能家居产品拓展的具体措施？

回复：智能家居产品为公司 OBM 业务，公司秉承“让生活充盈着乐趣”的宗旨，在智能家居领域持续、稳步投入。目前主要通过线上线下、国内国外、单品+系列、2B+2C 等多种渠道和方式积极开拓智能家居市场。

28、一个项目大约要投入多少研发人员？

回复：不一定，视项目的分级管理和难易程度而定，通常一个完整的项目大约投入 10 名研发人员，包括电子、结构、软件、测试、项目、包装、工程等多种职能的研发人员。公司采用矩阵式项目管理模式，一名研发人员有可能同时参与好几个项目。

29、2016 年以来，感觉公司没有新增大客户？

	<p>回复：公司的客户开发体系没有发生改变，我们也在通过各种方式不断开拓新客户。因为 2016 年以来新开发的客户收入规模不大，所以并没有单独披露。如上面提及，目前我们也会在食品、医疗器械等多个新领域进行了规划布局。</p> <p>30、公司在与客户合作中的专利权属是如何确定的？</p> <p>回复：公司为主要为客户提供智能控制部件和创新消费电子的研发和生产，公司与客户按照合同约定知识产权归属问题。每种产品不尽相同，具体要看双方是如何约定的。</p> <p>31、如何吸引和留住人才？</p> <p>回复：公司一直非常重视人才的招聘和培养工作，我们也在不断引进一些国际化人才，现在有来自北美、印度、马来西亚及台湾等国家和地区的员工。同时，我们也在不断完善多层次的员工激励体系，并夯实企业文化建设，以期吸引和留住更多的人才。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018 年 5 月 10 日