

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：2018-007

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	国金证券杨帆，华创证券桑梓，华泰保兴基金尚烁徽，摩根士丹利华鑫基金齐兴方，重器资产苏晓伟，信达澳银邹运，三牧投资黄建焜，厦门赢聚正和资管王涛、张劲杰，民生通惠资管何文斌，华融证券单柏霖，中国人保资管田垒，国投瑞银孙文龙、吴潇，创金合信郑泽滨，博时基金黄继晨，诺安基金蔡宇滨，泰康资管林崇平，南方基金陈乐、陈卓，泓璞资产刘振卿，国泰证券高宇洋，交银人寿陈涵进。、总计23人。
时间	2018年5月29日14:00-17:30
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、汪燕娥。
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、公司近日发布了拟设立两家子公司的公告，请谈谈此次设立的目的和意义。</p> <p> 回复：福州云卡科技有限公司是公司拟与两名自然人共同投资设立的，主要从事“一卡通”、安防等产品的研发、设计、销售、安装、培训等业务，设立的主要目的是为了有效整合资源，完善公司现有业务的产品线，与公司智能制造整体解决方案和智能家居产品等</p>

自有品牌产品和业务形成良好的协同效应。

本次拟设立的苏州盈塑智能制造有限公司是我们的孙公司，设立后将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，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。

2、公司的客户集中度较高，对未来经营状况的预测是怎样的？

回复：公司的主要收入来源于 UDM 业务，所以公司的经营情况受下游终端客户的订单影响比较大。根据目前的客户给出的预测订单情况，我们可以在一定程度上预估未来几个月的业绩走势，但是因为预测订单是滚动修正的，所以也不会很精准。这些年来，我们也在不断开发不同领域的客户，不断优化客户及产品结构，今年我们将逐步布局食品行业、医疗器械行业等新领域，同时我们也将加大智能制造整体解决方案和智能家居等自有品牌产品和业务的研发和市场推广力度。从目前看，我们尚不存在需要对已经披露的 2018 年上半年业绩预测进行修正的情形。

3、目前公司是否有储备一些量级较大的潜在客户？

回复：在消费电子领域，通常来说，市场需求成熟后的变革性电子产品比较有可能迅速达到较大量级，未来不排除在物联网领域、汽车电子领域会出现高量级规模的产品，所以我们的业务主要围绕工业互联网和民用物联网方向予以布局，比如主要定位于物联网产品领域的众创空间方面的合作。实际上，我们现有的产品组合也是从很多产品中筛选出来的，我们的客户大部分是国际知名企业和科技型企业，目前我们合作的只是某些产品或者某个业务，现有客户新产品和新项目还有不少空间和机会；同时，我们也在积极拓展和储备新的客户、新的产品，也有一些客户知名度较高，但是目前双方合作的产品和项目销售量级暂时不是很大，尚未达到披露的标准。

4、品牌方对于二级供应商定价是怎么做的？有没有定期降价目

标？

回复：一般品牌方会控制一级和二级的关键供应商，供货价格降价目标是有的。根据行业和产品不同，通常每个客户都会定期或者不定期给一些降价目标，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。

5、预期下半年的业绩会有什么变化？

回复：公司产品主要出口至境外，受西方万圣节、感恩节和圣诞节等节日的影响，一般来说，公司下半年收入会比上半年好一些。根据目前的订单情况来看，除了电子烟精密塑胶部件外，其他产品订单总体都保持稳定增长，但是关于下半年业绩情况目前尚无法预测。

6、目前来看，公司上半年业绩预测是否会有调整的可能？

回复：根据目前的订单情况来看，2018年上半年业绩仍旧处于之前披露的区间范围内；如果届时出现修正的情形，我们会根据深交所要求在7月15日之前披露业绩修正公告。

7、若电子烟产品通过FDA审批，公司下半年业绩是否会出现爆发式增长？

回复：一般来说，新产品上市都需要一段时间的市场培育期。当然，如果电子烟产品通过FDA的审批，应该会给公司带来部分增量订单。

8、公司采取何种措施应对汇率波动问题？

回复：公司产品销售主要采用美元结算，美元资产的持有量相对较多，汇率的波动对公司会有较大的影响。公司会在合适的机会对部分美元资产进行结汇，调整美元资产的占比；同时，也会通过开展远期结售汇业务等方式，减少汇率波动的风险敞口，降低汇率波动对公司业绩的影响。

9、公司在汽车电子业务方面的拓展情况及未来发展方向？

回复：之前公司汽车电子业务主要定位于客车领域，主要以播放和显示相关的产品为主；目前，我们也开始逐步拓展小汽车电子领域产品，比如后视镜等产品。虽然汽车电子在公司整体业务中占比不是

非常高，但是这是公司的产业布局，汽车电子领域具有 TS16949 资质等准入门槛。未来，我们将紧抓制高点，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。

10、若电子烟客户销量快速增长，公司产能扩充是否有瓶颈？

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。

11、家用雕刻机的毛利率情况？

回复：2017 年度，家用雕刻机产品毛利率保持稳定。

12、目前公司业务板块比较多，是如何去筛选合作客户的？

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。

同时，公司的愿景是“成为工业互联网和民用物联网的领导者”，所以我们的业务也主要围绕着工业互联网和民用物联网予以布局。尽管我们的业务分布在不同的行业领域，但是业务的选择还是有战略原则和决策方法的指引。不同业务之间具有比较强的技术互通性和相关性，也会有一些优势互补。

13、智能家居产品的市场推广策略？

回复：智能家居产品为公司 OBM 业务，公司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拓展智能家居市场。

14、为什么电子烟产品的毛利率较高？

回复：电子烟毛利相对较高的原因是由多种因素综合形成的，主要是因为：（1）电子烟属于高度创新型、市场引入期产品。（2）客户的利润主要来自于其电子烟耗材的销售，而非来自于电子烟机器设备，客户对电子烟装置的功能性、质量可靠性、产品耐用性及外观性等更为关注。（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。目前公司与客户合作关系稳定，电子烟部件产品毛利率未发生大幅波动的情形。

15、未来，电子烟客户是否会提出大幅降价的可能？

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。所以总体上来看，目前该产品的价格相对较为稳定。

另外，消费电子产品通常都会通过持续研发推出新的产品和型号，以维持产品总体价格的稳定。

16、假如公司和竞争对手同时研发新产品，毛利率会有差别吗？

回复：不同的企业在技术积累、产业链布局、供应链体系、质量控制、生产制造的自动化和信息化程度等多方面一般会有差异，所以即使是研发、生产相同的产品，毛利率水平可能也会有不同。公司的UDM业务模式，深入到产品前期研发和材料选型，研发产品的同时研发制造系统，系统化提升产品的制造良率和交付率等等，为客户提供一流的产品和创造高价值，与客户合作共赢。

17、不同行业的客户选择供应商最看重的合作因素是否不同？

回复：我们的客户都是国际知名企业和科技型企业客户，均拥有较为完善的供应链选择和考核体系，在选择供应商的时候，都拥有严格的准入机制，对价格、产品质量、生产制造能力等多方面因素进行综合考核。不同的客户，由于面对的市场条件、产品创新性程度、盈利模式等不同，在对供应商选择时，看重的所有因素之间的排序会存

	<p>在一些差异，但是一般都是一个综合考评的结果。</p> <p>18、能说明一下公司未来的方向吗？</p> <p>回复：如前面所提及，公司的业务发展方向主要是为围绕“成为工业互联网和民用物联网的领导者”这一企业愿景以及“让生活充盈着乐趣”这一核心使命来规划布局的。智能制造和智能制造整体解决方案为工业互联网，汽车电子和智能家居为民用物联网，目前公司自主品牌的产品都是围绕公司核心使命进行规划的。</p> <p>19、一个产品一般只有一个客户，是基于什么样的考虑？</p> <p>回复：“产品高度定制化、单一产品向单一客户专供”为公司的显著特征。虽然公司和客户均不存在排他性约定，国际知名企业不存在排他唯一性，但是公司这么多年来一直坚持“单一产品主要向单一客户专供”的经营原则，坚持为客户提供一流的产品和创造高价值，以建立与客户长期信赖的战略合作关系。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018年5月29日