

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：2018-008

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	招商证券卿先飞、杨艺瑜、周明、钟毅恒、侯云鹏，盛盈资本张远德，中银国际刘凯娜，金圆资本张伟杰，诚华基金谭启洪，海通证券潘莹练、张宇、程碧升，华融证券牟欣，国融证券应长江，国盛证券张俊，香港椿树资本程超、陈辰，佰睿吉投资管理陈祯，个人投资者傅文全；总计 19 人。
时间	2018 年 5 月 31 日 14: 30-17: 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、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、公司的核心竞争力是什么，竞争对手是否可以复制或者模仿？</p> <p>回复：经过多年的发展，公司拥有 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、客户优势和管理优势。因为公司参与客户前期研发程度高，拥有较为丰富的技术积累，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，为客户提供一流的产品和创造高价值，与客户合作共盈，这些是我们和客户建立长期稳定合作关系的主要原因。公司的核心竞争力是前述各项优势综合形成的、多年积累和完善的結果，若竞争对手进行复制或者</p>

模仿，需要一定的时间和较为长期的技术积累。

2、公司承接一个新项目后，营销中心各部门的分工是怎样的？

回复：营销中心下设市场部、项目部及业务部。市场部主要负责新客户开发、市场规划和推广、销售计划的制定与实施，报价及价格谈判等。通常项目立项前，主要由市场部负责对接、开发及跟踪客户需求情况；项目部主要负责项目的管理，组织研发人员、测试人员、采购人员、工艺工程师、生产制造部门等相关人员对项目进行研发、测试及生产等，直到项目成功量产。业务部主要负责产品出货、跟单等相关工作。营销中心三个部门分工协作，在新项目导入的不同阶段，主导部门不同。

3、公司项目管理采用何种管理模式？

回复：在产品项目管理方面，我们一直采用强矩阵式项目管理组织结构，项目经理拥有较大的权限，可以调动公司资源，责任和权利对等，因此项目成功率很高。

4、公司在汽车电子领域的布局是怎样的？

回复：在发展初期，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。

5、公司智能家居领域推广情况如何？

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。

6、公司是否有储备新客户？

回复：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。

7、公司现有体系认证是否能满足所有电子产品的研发、生产？公司拟建立食品领域和医疗器械体系认证，拟合作的对象是老客户还是新客户？

回复：公司已构建了以 ISO/ IATF16949 为主体的质量环境控制体系，覆盖 RoHS、REACH 等环保体系，SER 社会责任体系，CMMI 软件成熟度能力认证体系等国际标准体系，这些体系认证能满足大部分电子产品的研发生产。但是食品领域和医疗器械领域因行业特殊性，供应商需要取得相应食品安全管理体系、医疗器械质量管理体系方可进行生产。目前来说，食品安全管理体系主要是为现有客户未来新产品和新项目进行的体系认证做准备的；近几年，医疗设备领域发展较快，所以公司也拟在该行业提前进行布局。

8、电子烟客户在选择供应商的时候主要考虑哪些因素？

回复：国际知名企业拥有严格的供应商考核体系，在供应商评审过程中，其综合考虑的因素很多，产品价格确实是其考核的其中一项重要因素。客户的电子烟属于创新型、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。

公司深入参与到客户研发的过程中，在生产电子烟精密塑胶部件方面，在多年的实践中积累了多项核心技术。实际上，我们希望有竞争对手的存在，因为这样会促进我们的成长。

9、如何看待电子烟产品的市场空间？

回复：客户的电子烟产品有着与传统卷烟相近的味道和吸食体验，但其不经过燃烧，焦油、一氧化碳、亚硝酸等有毒物质大幅降低，且不易产生二手烟污染。因此，能更好地满足消费者对健康、环保的需求，且具有电子消费品的新颖、时尚的体验，使其对传统香烟有较

好的替代作用。

10、主要客户是否会通过大幅降低产品的价格来开拓新的市场？

回复：公司主要服务于国际知名企业和科技型企业客户，该等客户拥有严格的供应商考核体系，在供应商评审过程中，其综合考虑的因素很多，产品价格确实是其考核的其中一项重要因素。但是客户对产品创新研发水平、工艺、质量、性能及外观等要求都较高。总体来说，产品的总体价格相对较为稳定，同时客户一般也会持续推出新产品、新型号等，形成了一个产品组合，以满足不同的市场需求。

11、如何在满足客户降价需求的情况保证利润的稳定？

回复：多年来，公司一直秉承“客户至上、质量第一”的核心价值观，坚持为客户提供一流的产品和创造高价值是我们一直奉行的经营原则。为了保证公司持续的盈利能力，一方面，我们不断完善公司的供应链体系；另一方面，我们也在不断提升自身的自动化和信息化水平，提高生产效率，降低营业成本；再者，我们也在不断完善自身的产业链布局，获得注塑、喷涂等环节的毛利率；还有，我们也对公司各项费用支出予以严格控制。

12、公司是否有标杆企业？

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，我们只能在不同的行业领域选择相对应的标杆企业，学习和借鉴好的企业管理理念。

13、公司目前存在哪些短板？

回复：随着公司生产经营规模的不断扩大及国际化程度的不断提高，对优秀人才及国际化人才的引进和储备是较为紧迫的问题。实际上，公司一直非常重视人才的招聘和培养工作。一方面，我们通过股权配置、员工住房贷款以及筹备盈趣企业大学等方式吸引和留住人才；另一方面，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。

此外，自有品牌业务的开展也是我们目前面临的一个挑战。虽然在智能制造领域，我们拥有较为明显的优势，但是对于自有品牌产品的研发和市场推广，人才配备及经营管理等方面都是我们需要完善的地方。

14、在电子烟领域，除了精密塑胶部件外，公司是否具备更多地与当前客户合作的能力？是否考虑承接国内电子烟客户的业务？

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。公司已深入参与到客户的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。

虽然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。

15、智能制造解决方案未来的发展规划是怎样的，智能制造整体解决方案是否有实现对外销售？

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。工业互联网是未来的发展趋势，我们拟先重点拓展 3C、电池、机械及五金领域，为这些行业的中小企业提供智能制造整体解决方案，帮助其提升自动化和信息化水平。

除了为公司及子公司提供服务外，目前，公司智能制造整体解决方案已实现对外销售收入。

16、UDM 模式是否有类比公司？

回复：一般来说，国内电子制造企业为 OEM 或 ODM 业务模式，而公司的 UDM 业务模式是以 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。

17、公司未来投资并购的方向？

回复：与公司主营业务或发展战略相关，以及上下游产业链整合都可能是公司未来投资并购考虑的方向。

18、汇率波动对公司业绩的影响如何？公司是否会发布半年度业绩预测修正公告？

回复：近期，美元兑人民币汇率上升，对公司业绩将产生积极影响。根据目前的预测情况，公司 2018 年上半年度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 2018 年 7 月 15 日之前披露相关业绩修正公告。

19、智能制造生产线扩建项目达产会将新增多少产能，新增产能主要来源于哪些产品？

回复：智能制造生产线扩建项目完全达产后将实现销售收入约 26.5 亿元，新增销售收入主要来源于智能控制部件和创新消费电子产品。

20、公司应收账款风险如何？

回复：2017 年度，公司应收账款账龄以 6 个月以内的为主，公司主要客户的回款信用期一般不超过 3 个月，总体来说，公司主要客户为国际知名企业和科技型企业，该企业具有良好的商业信誉和付款能力，而且我们也有购买出口信保，以降低风险。

21、中美贸易战对公司的影响？

回复：目前还不好判断，2017 年度公司直接出口至美国的产品收入占比为 20%-30%左右。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，后续我们将根据 6 月 15 日发布的清单再次进行确认。

22、公司产品主要使用何种芯片，国内芯片能否替代？

回复：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，上游供应相对丰富。但是相对而言，进口的芯片在稳定性及性能等方面有一定的

	<p>优势。</p> <p>23、除电子烟产品外，公司其他产品的增长情况如何？</p> <p>回复：公司正与现有客户开展一些新的合作。如之前半年度业绩预测情况披露所述，2018 年上半年度，除了电子烟精密塑胶部件产品外，公司其他产品总体上保持稳定增长。</p> <p>24、电子烟产能大规模是否有瓶颈？</p> <p>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，以快速满足客户的需求。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018 年 5 月 31 日