

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：2018-009

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	新思哲投资曹铸、谢东晖、胡临夏，炬元资产章昊秋、黄震宇，信田资产卢进国，中信建投陈伟奇，挚盟资本史余森，国金证券孙蔚，朴道瑞富赵锴，天风证券吴立、蒋梦晗、黄晓良，汐泰投资符献，博观投资陈竞，复星集团邢杨，平安养老保险包敦文，华泰证券孔凌飞，泉汐资产赵琰，磐金投资张凡、张亚骏，康元资本邹安华，骅逸资本吴明华、罗丽娜、廖景详，申万宏源马晓天、江敏、黄龙洋，冠丰资产唐哲，国泰君安邱苗、安小涛、朱默涵、蒋凤蕾，颐盛投资周琦，东方港湾刘政科，泳慕资产陈秋东，泓璞资产刘振卿，万吨资产赵莹，招商证券涂围，匹克投资林易、林智远、陈志轩，泽源资产钟宁，泉州银行张志辉、范存杰，个人投资者黄春生。总计 46 人。
时间	2018 年 7 月 17 日下午 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、汪燕娥。
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司参观： 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。 二、座谈交流 1、请问公司电子烟新产品导入情况如何，是否有竞争对手？公司在市场竞争中拥有何种优势？ 回复：公司作为国际知名企业的战略合作伙伴，深入参与到客户

新产品的研发、生产等国际分工体系中，依照客户产品的研发及市场推广计划、订单预测情况等安排研发和生产，以满足客户的需求。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。

首先，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，公司在该部件的前期设计中参与度高，并实现了多项技术突破，具有一定的先发优势；其次，公司在 UDM 业务模式，技术研发实力、智能制造水平、质量控制能力和经营管理水平等方面拥有较强的核心竞争力，使得公司能够顺利通过国际知名企业严格的供应链体系考核，并深度参与到国际知名企业的国际分工体系中；再有，公司提供的实时质量监测与全生命周期的质量追溯、售后检测及维修服务等高附加值服务对客户也形成了一定的粘性。

2、公司未来是否会切入到客户产品的配套领域中？

回复：只要客户有需要，我们都会积极参与。目前，公司现有客户还是有很多新的合作机会可以争取的。

3 贵公司为什么会选择在马来西亚建厂，据了解在马来西亚建厂的物流、材料成本相对来说较高，请问现在马来西亚的产能大吗？

回复：为更好地服务国际客户，贴近客户生产，满足客户国际化业务需求，参与全球产业链布局，实施公司国际化经营战略，2016 年 6 月，公司在马来西亚设立控股子公司马来西亚盈趣，主要开展精密塑胶部件制造业务。目前，马来西亚盈趣已经投产，但是产量还不小，产能尚未完全释放。马来西亚盈趣具体的经营范围及生产任务，主要根据马来西亚当地市场和客户开拓情况及公司的战略规划进行调整和安排。

4、目前，公司是否有提前储备较大的电子烟部件产品的备货量？

回复：对于大部分电子产品来说，通常备货周期最长的是部分电子元器件，公司为客户提供的电子烟精密塑胶部件属于结构件原材料，通常其备货周期相较电子元器件来说会短一些，不需要提前太长时间进行备货。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。

5、电子烟部件产品的客户是否有阶段性降价目标？

回复：国际知名企业通常都有降价目标，降价周期不是固定的，有时是按照季度，有时按照半年度或者年度，这是双方共同协商的结果。

6、电子烟精密塑胶部件的出货量多少？

回复：该信息属于公司的商业秘密，我们不方便透露，请谅解。

7、如果电子烟客户的产品未来更换成五金件，贵公司是否有这个生产能力？

回复：塑胶件和五金件都属于结构件原材料，各有各的优势。目前，塑胶件已能达到五金件的强度等级，在温度、触感等方面具有一定的优势。无论客户使用五金件还是塑胶件，只要客户有要求，我们都会努力实现，为客户提供一流的产品和创造高价值。

8、公司在注塑和喷涂工序的自给比例是多少？

回复：公司会根据各个供应商的产能情况、生产订单的紧急程度等方面进行调整，总体来说，自给比例为40%左右。

9、贵公司核心壁垒是什么？

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等。盈趣科技就像是一个河道，判断一个河道的运输能力，主要衡量的应该是该河道能承受多少吨位的货船，而河道上车水马龙情况只是表象。

10、公司在资本市场如何给予价值？

回复：公司的估值，主要受宏观经济环境、行业发展状况、公司

经营情况及未来成长空间等多种因素的综合影响。我们看好公司所处行业未来的发展前景，我们也将紧跟技术前沿，持续进行技术创新，不断夯实智能制造等各项优势，为客户提供一流的产品和创造高价值。“机会往往是留给有准备的人”这是我们老董事长一直信奉的一句名言，公司也时刻在准备着，在漫长的发展过程中厚积而薄发。

11、中美贸易摩擦对公司的影响？

回复：目前，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约为 20%-30%。2018 年上半年 根据首批 360 亿美元征税清单，被列入清单的产品出口至美国的收入占公司总营业收入的比例低于 2%。公司自 2016 年开始进行全球化布局，目前在马来西亚、匈牙利及加拿大都已设立控股子公司。境外子公司的设立有利于更好地服务国际客户，提升公司的国际知名度，增强公司在国际市场的核心竞争力和缓解国际经济贸易政策风险对公司造成的影响。

12、近期人民币贬值对公司汇兑损益有什么影响？针对汇率风险公司未来有什么打算，是否会做一些对冲？

回复：2018 年第二季度以来人民币贬值，对公司经营业绩有积极的影响。2018 年第一季度公司汇兑损失约为 5600 万元，截止 2018 年 6 月 30 日，公司本年度累计产生的汇兑损失约为 300 万人民币，具体情况请详见公司拟定于 2018 年 8 月 18 日披露的 2018 年半年度报告相关内容。

影响汇率走势的因素很多，不确定性大，预测难度大。截止至 6 月底，公司尚未通过办理远期结汇等业务对汇率风险进行对冲。未来公司将通过减少以美元计价的净资产和办理远期结汇等业务进行汇兑风险管理，减少汇率波动对业绩的影响。

13、股权激励业绩指标的设定是如何考虑的？

回复：公司 2018 年股权激励计划设置的业绩考核指标，主要是根据公司过去发展情况、客户及产品市场情况、未来业务拓展趋势及企业经营情况，做出的初步及合理预测，同时，兼顾激励计划的激励作用而确定的。公司本次拟实施的股权激励计划，有助于进一步建立、

健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司董事、高级管理人员、中层管理人员及核心技术（业务）骨干的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远持续发展

14、电子烟产品在美国食品药品监督管理局（FDA）的检测进展情况如何，FDA 如果通过了对公司的业绩增长是否是爆发式的？

回复：客户的电子烟产品若能顺利通过 FDA 审核，则表明客户的电子烟产品对人体的伤害确实是比较小的，有利于建立客户及其产品的品牌形象。美国电子烟市场是一个很大的市场，市场竞争激烈，客户的产品顺利通过 FDA 审核后，产销量估计会呈稳步爬坡态势。

15、公司都是通过什么渠道开发客户的？

回复：公司开发客户的过程一般是通过口碑营销。公司的客户大都是国际企业客户，因此在海外市场品牌形象较好。此外，公司也会通过参加 CES 国际消费电子产品展等各种展会扩大品牌知名度及拓展新客户。

16、在新客户和新产品开发过程中，公司各部门分工情况如何？

回复：公司新客户和新产品前端开发主要由三个部门负责组织及配合，分别为市场部、项目部和业务部，各个部门的职能分工不同。首先，市场部会判断产品是否符合公司发展战略、产品及业务的发展方向，若符合，则推进至项目部进行立项。公司项目管理主要采取矩阵型管理模式，项目立项后，项目经理将会积极整合公司各项资源进行研发、生产等，直到产品实现稳定量产后才移交至业务部。总体来说，在盈趣科技，客户一般面对的是我们的整个团队，包括市场、项目、研发及业务等部门，而不仅仅是某个业务员。

17、贵公司汽车电子业务情况如何，产品销量是否会有大的波动？

回复：在汽车电子业务领域，公司之前主要专注于客车领域，现在也开始逐步拓展至小汽车领域，产品主要有汽车的显示器，车载娱乐设备，后视镜等。对于汽车电子业务领域，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，同时积极布局车联网相关产品及未来技术方向性的产品等。

2017 年度，因为客车领域市场景气度下滑及公司市场拓展不达预期等因素的影响，公司汽车电子业务收入同比出现下滑。但是汽车电子领域具有资质准入门槛，是一个很不错的领域，我们看好该领域的发展。另外，该行业一般都会有一个比较明确的排单量，产销量预测较为准确。

18、贵公司是否会参与其他烟草厂商的合作？客户是否有排他性？

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。

19、公司的智能家居产品在市场上如何购买？

回复：公司智能家居主要采取系统+单品、2B+2C、线上+线下的方式积极打造产品、拓展客户。智能家居系列产品主要涵盖智能安防、智能照明、智能影音、节能环保、智能环境、家联家产品，具体情况可以登录公司智能家居官网查阅和了解。目前，公司智能家居系统主要以福建市场为主，销售对象主要以家庭为单位。后续，公司将逐步由福建市场拓展至全国其他区域，并加大与房地产开发商等行业客户的战略合作。在智能家居单品方面，目前对外销售的主要有咕咕机，可以登录咕咕机天猫旗舰店予以了解及购买，后续公司还将持续推出其他智能家居单品。

20、公司如果做 C 端有什么优势，在营销方面有什么储备？

回复：公司现有几家子公司都在聚焦 C 端产品的研发及市场推广。全资子公司厦门盈点自 2016 年设立以来，一直在从事智能家居产品的研发和市场推广。通过这几年的实践探索，已在粉丝经营、渠道合作，市场推广、产品运营及定价策略等互联网营销及产品推广方面积累了不少经验。控股子公司厦门攸创是与合作伙伴共同合资设立的，

将依托公司的智能制造优势，联合合作伙伴专业的市场渠道资源，孵化物联网创新项目，培育创新创业团队。

尽管目前公司已引入一些优秀的人才负责C端产品的营销和市场推广，但是在这个领域公司还需要持续的深耕和探索，才能取得一定的突破。

21、自有品牌是否是盈趣的重要战略之一？

回复：智能家居产品和智能制造整体解决方案服务都是公司自有品牌产品，前者属于民用物联网领域，后者属于工业互联网领域。自有品牌业务的拓展是公司重要的战略规划。

22、贵公司对优质客户的判断是怎样的，公司是如何选择产品和业务的？

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。

23、公司 UDM 等模式中是否有独立的专利？

回复：经过多年的积累，目前公司已经拥有 250 余项专利。公司自设立以来，一直紧跟行业技术前沿，并进行相应的技术积累和专利布局。如果客户需要使用归属我们的专有技术，我们会为客户提供服务。

24、公司软件开发人员占研发人员的比例多少？公司数据分析团队的建设情况如何？

回复：公司现有软件开发人员 100 人左右，总研发人员 600 余人。今年，公司在人力资源管理方面，推出了多项人才战略方案，包括员工无息购房借款，股权激励等方案的实施，都是为了吸引和留住人才，为未来公司各项业务的发展做好人才储备。

工业领域的数据量非常大，如何有效利用工业生产中的大数据有很大的探索和发展空间。目前公司有专人负责工业大数据的处理和分

	<p>析，但是暂未建立专门的团队。</p> <p>25、福州云卡的业务是怎么定位的？</p> <p>回复：福州云卡将主要从事“一卡通”、安防等产品和服务的研发、设计、销售、安装、培训等业务，未来将在智慧小区和智慧工厂等方向进行业务布局，与公司的智能制造整体解决方案和智能家居等自有品牌业务在产品线、客户群体、销售渠道等方面存在诸多互补空间，有利于整合优势资源，促使公司产品升级，实现公司产业协同，提升公司智能制造整体解决方案、智能家居等产品和服务的综合竞争力，推动相关业务的快速发展。</p> <p>26、国内是否有其他公司使用 UDM 模式？</p> <p>回复：UDM 模式是公司特有的业务模式，目前国内厂商主要采用 ODM、OEM 等业务模式。公司的 UDM 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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018 年 7 月 17 日