

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：2018-010

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	金信基金孙磊，天利汇盈曾甲润、陈雪萍，招商基金王垠，渤海证券徐中华，海恩资本张保森，国金证券孙蔚，泉州银行吴华实，凯基投信吴志文，仟惠资本李栋梁，国泰投信蔡欣达，富邦证券吴韦德，统一证券郭秉修，上海泓璞资产刘振卿，浦银安盛基金范军，华创证券张劲骐，国泰君安郑骏阳，涌金集团王小刚，新光金控李长昇，东方证券李威，金理资产洪华博，汇立通张祖良，厦门始计投资郑小燕，闽麟投资刘杰、左丽娜，王雪彬，王健，谌山，邹明胜，范益民，陈青松，共计 31 人。
时间	2018 年 8 月 28 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、董事会办公室潘韬、汪燕娥、孙镇雄。
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、公司的核心竞争力是什么？会不会被竞争对手复制或者赶超？ 回复：多年以来，公司所形成的特有的 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是我们在行业领域中不断做强做大的核心竞争力，其他企业要掌握这些

竞争力需要长时间的人才积累、技术积累、经验积累等。

公司具有产品高度定制化的特点，一直以来公司参与客户前期研发程度高，拥有较为丰富的技术积累；为了更好地服务客户，为客户提供一流的产品和创造高价值，多年来，公司在研发产品的同时研发智能制造体系，系统化提升产品的制造良率和交付率等，这些是我们和客户建立长期稳定合作关系的主要原因。对于竞争，我们一直保持积极的态度，因为竞争对手的存在能够促进我们更快地成长。

2、电子烟客户选择供应商时主要考虑哪些因素，为什么会选择盈趣科技作为供应商？

回复：公司的客户大多是国际知名企业及科技型企业，这些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。除了考虑价格因素外，国际知名企业还注重对供应商的技术研发实力、智能制造水平、质量控制能力、经营管理水平等方面进行全方位地考核。同时，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。

客户的电子烟产品属于创新型、市场引入期产品，其精密塑胶部件性能要求高、外观设计复杂，工艺难度大，在双方的合作过程中，公司在该部件前期设计中参与度高，并实现了多项技术突破。目前，公司已深入参与到相关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，我们都会积极参与。

3、公司是如何选择客户和产品的？

回复：目前，公司合作的客户主要是国际知名度和科技型企业客户，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，对于好的产品和业务方向，我们也会在资源倾斜、技术研发等方面提供支持和帮助。

4、客户是否有定期降价的机制和要求？

回复：根据行业和产品不同，通常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、2018 年上半年度同比毛利率下降的主要原因？

回复：主要是由于不同毛利率的产品销售占比有所变化以及部分原材料价格上涨等原因所致。

6、怎么看家用雕刻机未来在中国的发展？有这方面的规划吗？

回复：家用雕刻机目前仅是在美国和英国等欧美少数几个国家进行推广，在 2018 年半年报中，我们也提及今年上半年其在产品类型及产销量迎来了双提升，相关产品销售收入实现了较为快速的增长，未来可拓展的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。至于是否有开拓中国市场的规划，这取决于客户的发展战略和布局，也需要与国内市场的成熟度、消费者的习惯和喜好等相结合。

7、水冷设备客户有更新产品吗？

回复：水冷散热控制系统并不是单一的产品，是有在更新迭代、品类丰富的产品系列。

8、针对新产品进行产线变更的成本是多少？

回复：公司在研发生产产品的同时，也在研发生产优良产品的制造体系，包括自动化机器设备和信息化系统。所以，整个更新成本会被限制在可控范围之内，时间也不会太久。

9、贵公司 UDM 业务模式的竞争优势在哪里？

回复：UDM 业务模式，是以信息化与工业化深度融合为基础，适应工业制造智能化、“互联网+”的发展趋势，能满足协同开发、定制服务、柔性生产、信息互联、综合服务、客户体验感高的一种业务模式，它具有研发创新优势、智能制造优势及质量控制优势，能够提供创新性强、可靠性高、一致性高的产品研发及制造服务。

10、产能爬升的时间需要多久？会不会有瓶颈？

回复：公司一直在研发包括自动化机器设备和信息化系统在内的智能制造体系，产能提升的时间成本也在不断降低。实际上，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。以电子烟精密塑胶部件为例，目前公司已经掌握生产电子烟精密塑胶部件产品的核心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，若未来客户采购需求快速增长，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、对未来电子制造业的展望？

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）从 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。

12、公司在工业互联网方面的发展？

回复：公司在工业互联网方面的发展，是以“UDM 智能制造业务+智能制造解决方案业务”的模式进行，两者是相辅相成的。

在智能制造业务方面，公司继续以 UDM 业务模式为基础，以国际知名企业客户与高端定制产品市场为主导定位；对于重要战略客户，公司实施大客户战略及分步推行 BU 独立运营模式，重点资源向大客户倾斜，深度挖掘客户需求，提升重点客户的服务质量及满意度；同时针对性地拓展新行业、新客户、新产品，提前布局相应行业的体系认证，优化产品结构和客户结构。

在智能制造解决方案业务方面，公司不断优化和升级 UMS 联合管理平台，完善 uMES、ITTS、资产管理及 CRM 等模块，完成了第三代工业互联网多轴运动控制平台的研发，不断探索机器视觉深度学习在工业上的应用，并在智能相机、智能防静电手环等标准项目实现多项技术突破；智能制造整体解决方案在满足公司及子公司智能制造业务需求的基础上，也在不断地加大外部客户的市场拓展力度。

	<p>13、目前公司有哪些对标公司？</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。</p> <p>14、电子烟注塑和喷涂自给比例会提高吗？</p> <p>回复：公司会根据该产品线发展及多方共盈的供应链管理的方针指导，根据各个供应商的设备及产能情况、生产订单的种类及紧急程度等方面进行实时调整，优势互补，确保上游供应的良性发展及整体优势。总体来说，自给比例会稳定保持在一定的水平。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018 年 8 月 28 日