

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：2018-013

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	中泰证券徐偲，中银国际证券杨志威，中银基金丁戈，国泰君安安小涛，中信建投证券孙金琦，英大保险资管万冬，启石资产周盛泽、刘青林，聚鸣投资管理刘晓龙，平安基金张晓泉，中船重工财务赵胤铎，华创证券吴璋怡，尚雅投资成佩剑，华宝证券雍燕、林海瑞，长城国瑞证券生绿伟，厦门市创业投资沈凌君，厦门国际信托林蓁蓁，中金公司李一弘、陈万三，集元资产朱彦頔，金瓜子金融科技刘思霖，共22人。
时间	2018年11月06日9:00-12:00
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、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	<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、公司这么多年的发展，是通过什么样的契机与这么多优秀的客户进行合作的？</p> <p>回复：一方面，国际知名企业从全球范围选择供应商，且拥有严格的供应链考核体系，若要进入其全球供应链体系，需要长时间的市场开拓，经历客户严格的研发、质量、环境、职业健康和安全管理等各种体系的多方面审核，成为其合格供应商需达到客户的严格要求。但是一旦进入客户的供应链体系，该类客户则会将供应商作为自身长</p>

期战略合作伙伴，会从质量、研发、体系等方面帮助供应商不断提升，增强其综合能力。另一方面，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。正因为公司形成了特有的 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，能够为客户提供质量好、可靠性高和一致性好的产品，所以公司在国际智能制造领域赢得了较好的口碑，慢慢地就开始有不同的客户主动寻求与我们进行合作。

2、公司从接触客户到批量供应产品的周期需要多久？

回复：周期有长有短，一般与客户所处的行业有一定关系。比如，消费电子产品的周期就比较短，而食品行业的产品从设计到生产需要经过严格的验证检验，还需要根据市场的反馈不断地修改更新产品，所以其周期就会比较长。

3、公司产品开发和业务拓展的思路是怎样？

回复：公司产品的核心使命是“盈趣，让生活充盈着乐趣”，公司的研发和生产也围绕这一核心使命展开。现阶段产品主要分成两大类：一类是智能控制部件，这类产品里应用了很多核心技术，比如控制、无线连接技术等；另一类是创新消费电子产品，在这一领域多是创新型、探索型的客户及产品。当然，研发及生产某种产品需要配套自身的研发能力、过程控制能力和供应链的整合等一系列因素，否则不一定能实现盈利。公司未来主要是沿着“工业互联网”和“民用物联网”的“两网领域”持续做实、做大、做强。

4、请问公司认为代表性产品的毛利率在行业内属于高的吗？

回复：一般来说，产品的毛利率受到公司的创新研发、制造能力、供应链体系管理、上游部分自给能力等多方面因素的影响。公司面对的是世界范围内的竞争，所以公司不断在研发能力方面持续投入，智能制造能力方面持续提升，以及在成本费用方面严格控制。另外，公

司的制造体系经历了持续地演变和优化，在此过程中能够不断地降低生产成本、提升产能、增加良率，从而提高毛利率。综合来说，产品毛利率的形成与整个研发水平、研发参与程度及制造能力是匹配的，随着产品的生产自动化水平的提高，产能的提升及自给能力的提升等多项因素的影响，产品毛利率将会维持在较为稳定的水平，公司一贯坚持在确保为客户创造高价值及提供一流产品的前提下，“盈”得合理的收益。关于相关具体产品的毛利率的详细分析，大家可以查阅《招股说明书》的相关内容。

5、前三季度除电子烟产品外其他业务的发展情况如何？

回复：这些在公司前期披露的定期报告中有提到，大家可以去查询。除电子烟产品之外，其他产品总体上增长近 30%，其中网络遥控器等产品的收入较为稳定，水冷散热控制系统和家用雕刻机增长 40% 以上。

6、供应链管理的方式以及对公司的作用？

回复：供应链、产业链是一个复杂的过程组合，每一个环节、每一道工序都需要保持动态的平衡，保持节拍的一致，不能有瓶颈，否则会对供应链下游产生很大的影响。如果一家企业将供应链上所有的工序、流程都包揽下来，短期内可能会实现较高的利润，但不利于瓶颈的突破，更不利于长期的经营发展，往往会不柔性，也会降低突破产能和质量瓶颈的速度。公司长期坚持与合作伙伴合作共赢的经营原则，跟上游供应商也是如此，长期坚持与供应商共同进步。一方面是出于规避供应风险，另一方面也是出于长期经营的考虑，确保供应链能够一直处于迅速、稳定和柔性的状态。

7、2017 年公司电子精密塑胶部件的出货量高于电子烟客户披露的使用人群数，公司方面如何看待？

回复：对于电子烟用户数计算问题，客户已公开披露其对用户的定义，用户数量具体的计算方法和统计口径，具体请参考相关已公开之信息，产品使用人群与出货量并没有一一对应的关系。

8、近期有对电子烟的负面报道，公司对此有何看法？有没有做

一些预判和预防？

回复：我们关注到了这些报道。这些报道有否有充分地调查与分析，以及是否有详尽的事实依据，相信大家都有自己的判断。我们始终认为这是一个好的产品，具有好的前景，也符合广大消费者对健康的追求。实际上，在企业经营的过程中，任何合作都可能存在风险。从前身网控事业部开始，公司就在不断优化产品结构、客户结构和产业结构，控制经营风险。

9、公司制造成本以及各项费用的情况如何以及未来的变化趋势？

回复：总体来说，在成本方面，材料成本占 80% 多，人工成本和制造费用约占 20%，在不同的报告期由于产品结构配比有一些差异，成本的配比也会相应地略有浮动。费用方面，主要分为销售费用、管理费用和财务费用，公司的销售费用一直保持比较低的水平，这跟公司的业务性质有关，管理费用中主要以研发费用为主。预计未来公司制造费用可能会有一些增加，主要是加大机器设备的投入及新厂房的投入；由于公司一直在加大研发人才的引进力度，加大技术研发投入，所以预计未来研发费用也会增加。

10、之前的定期报告有提到在医疗器械和食品领域会有新的客户和产品，目前进展如何？

回复：医疗器械与食品行业都具有严格而复杂的认证体系，整个研发、生产、制造体系都需要符合行业的标准，比如 GMP 体系认证、FCM 相关产品的资质认定等，具有很高的准入门槛。另外，产品的验证周期也比较长，需要多轮的验证。公司现在已经取得 GMP 等多项认证，工业园的规划也严格依照相关标准进行建设。目前，各项合作进展顺利。

11、目前国内有部分企业想进入电子烟行业，公司如何看待？公司是否会参与到其他客户其他类型的电子烟研发制造当中？

回复：这是一个快速发展的时代，电子烟客户早在多年前就开始投入大量的资金和资源用于电子烟产品和设备等的研发，在电子烟领

域具有较强的先发优势。

公司的产品高度定制化，单一产品供应给单一客户。我们与电子烟客户早在 2014 年就开始了合作，公司追求的是和客户建立起长期信任的合作关系，为客户提供整套的研发、生产、制造等服务，为客户提供一流的产品和创造高价值。这是公司长远的经营原则，也是在价值链上体现自身价值的互惠共盈的合作方式。

12、公司如何拓展新客户？

回复：今年上市以来，公司接触的客户数量有较大提升，但是目前各类体系的认证及产品的研发需要一定时间，尚未在数据上体现出来。

产品是最好的广告，公司在国际智能制造领域拥有良好的口碑，原先很多的业务及客户就来源于口碑的营销。在今年复杂的国际形势下，我们也在加快推进国际化进程，在北美建设市场及研发中心，同时加大马来西亚盈趣等境外子公司的投资力度，马来西亚盈趣之前主要定位于高端注塑和喷涂，今年我们对其战略定位予以了调整，未来拟将其打造为东南亚智能制造基地，目前马来西亚盈趣产能已得到快速提升，且已有部分产品成功实现量产，我们亦准备在马来西亚购置一个新的厂房，该厂房是现成的房产，仅需进行简单装修即可满足生产经营的需求，可以较好的满足马来西亚盈趣后续产能提升的场地需求；马来西亚盈趣投资规模的加大及制造能力的提升，有利于获取新的业务机会，部分老客户和新客户将与公司在一些新产品和新项目上建立合作。此外，我们也在加大汽车电子业务、国内 UDM 智能制造业务及自有品牌产品的研发及市场推广力度。

13、公司会参与到客户的前期研发当中，那么公司会参与到何种程度？

回复：研发的参与程度，根据产品及客户会有一些差异，公司与客户在协同研发的程度上越来越高，包括电子、结构、软件等产品各个方面的协同研发，另外公司也有自主研发，比如制造体系的研发。公司目前研发人员已接近 700 人，在智能控制产品及创新消费电子等

	<p>各种相关研发职能上，人才配置较为齐备，也积累了大量相关技术及经验。比如有些客户只有电路板或者软件，甚至只有工业设计的草图，公司的研发部门都可以帮助客户完成整套设计，简单地理解就是“客户缺什么，客户需要什么，我们提供什么”。</p> <p>14、研发过程中产生的各种知识产权如何区分？</p> <p>回复：一般来说，会依据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，从公司组建以来至今，尚未与客户发生知识产权争议方面的问题。</p> <p>15、公司在投资方面的运营情况如何？</p> <p>回复：公司的对外投资并购将主要围绕着公司的企业愿景在产业链上下游进行布局，争取形成产业协同效应或带动效应。比如，今年收购的深圳市博发电子科技有限公司主要从事动力电池领域自动化设备的研发、生产和销售，收购后，将与公司全资子公司厦门攸信实现产业协同，技术、产品和客户等各项资源的优势互补。未来，我们还将择机在太阳能、光伏、电机等领域予以布局。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018年11月06日