

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：2018-014

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	天风证券许俊峰、潘暕，中信建投黄浩延、黄平，兴全基金叶峰、邹欣，南方基金王博，太平资产闵东旭、张弘，阳光中科许新潮，泰康资管陈虎，博时基金赵易，共 12 人。
时间	2018 年 11 月 26 日 10: 30-12: 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	总经理林松华、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、智能家居等产品展示厅等。</p> <p>二、座谈交流</p> <p>1、公司新一代电子烟精密塑胶部件产能和未来竞争情况如何？</p> <p>回复：在具体产能方面，因为涉及下游的很多上市公司，而且也属于公司的商业机密，所以不方便回复具体数据。新一代电子烟精密塑胶部件产品自 2018 年 10 月份以来进入产能爬坡阶段，目前我们也在集中各项人力、物力等资源，大力推进项目尽快达产，以满足客户的订单需求，但是因为新一代产品与老产品在外观设计、工艺要求等方面存在较大变化，所以产能爬坡还需要一定的时间。</p> <p>对于竞争，我们认为良好的竞合关系有利于公司长期稳定的发展。盈趣拥有一支学习力相对较强的团队，公司具有一个很大的特点就是在研发产品的同时研发相应的智能制造体系，我们拥有自己的自动化和信息化部门，大部分的自动化机器设备及工装治具都是自主研发组装的，所以产品达产后，产能和产量实际上是匹配上升的过程。</p>

另外，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，公司在研发产品的同时研发相应的智能制造体系，系统化提升产品的制造良率和及时交付率等，这些是我们和客户建立长期稳定合作关系的主要原因。随着公司的发展及客户的不断拓展，我们的竞争对手的层次和水平也在不断变化，对于竞争我们一直持积极的态度，因为优秀的竞争对手给我们带来一定的压力和鞭策作用，使得公司能够不断发现自身不足从而不断改进和进步。实际上，正是在这种压力下，公司才能不断快速成长。

### 2、公司如何看待客户的其他供应商？

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，通常在产品成功量产后，选择二家以上供应商是其在供应链管理中防范风险的有效措施。这样的竞争对我们来说是一种鞭策，激励我们不断提升研发、智能制造、质量控制等各项能力以满足客户的各项需求，同时公司也在无形当中得到成长和发展。一直以来，盈趣最关心的问题是我們能否持续为客户提供一流的产品和创造高价值，所以我们希望与客户的其他供应商之间形成良好的竞合关系，共同把客户服务好，不断提升客户产品的质量，快速响应客户的需求，帮助客户获取更大的市场份额。

### 3、公司定位产品的标准是什么，这样的市场是不是很有限？

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。近几年智能控制部件和创新电子产品更新换代非常快，产品需求旺盛，市场越来越大，涉及领域也越来越宽，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、公司能维持较高的毛利率的原因是什么？

回复：公司以 UDM 模式为基础，一直秉承着为客户提供一流的产品和创造高价值的经营理念。我们与客户的合作从前期研发阶段即已展开，我们具有三个显著的特点：第一个特点，产品高度定制化，这需要较高的研发投入，丰富的研发人才和研发技术的储备和积累；第二个特点，单一产品主要提供给单一客户，这是我们长期以来坚持的经营原则及策略；第三个特点，研发产品的同时研发智能制造体系。所以，公司毛利率较高主要与公司的技术研发优势、智能制造优势、质量控制优势、优良的客户群体、优质的产品构成、有效的成本管控、较高的成品率等因素紧密相关。关于公司毛利率具体情况，可以查阅公司《招股说明书》关于毛利率变动分析的相关内容。

#### 5、海外马来西亚新厂房的进度如何，公司是准备把什么产品放在马来西亚生产？

回复：马来西亚盈趣目前租赁的厂房面积将近 3700 平方米，2018 年 10 月份，为了满足该子公司产能扩充的场地需求，我们购置了一栋厂房，建筑面积为 1.68 万平方米，该厂房为现房，仅需进行简单装修即可投入使用，目前已有部分生产线在新厂房投产，我们也在加快其他生产线的建设进度。

在当前国际贸易形势下，公司海外子公司的提前布局，马来西亚盈趣投资规模的加大和制造能力的提升，马来西亚智能制造基地战略地位的提升，将有利于公司获取更多的业务机会，带来更大的机遇。马来西亚盈趣主要生产的产品为：（1）公司现有受中美贸易战影响的产品或项目；（2）公司现有客户的新产品或新项目；（3）若还有剩余的生产能力，则将承接新客户相关产品或项目。

#### 6、贸易战对公司的影响如何？

回复：我们认为，中美贸易摩擦给公司带来的是挑战，更是机遇，因为受到中美贸易摩擦影响的有许多企业，谁能更快地找出解决方案，更快地稳定住市场，谁就能更好地抓住机遇。马来西亚盈趣于 2016

年设立，目前已有部分受中美贸易战影响的产品在马来西亚生产基地实现量产，所以在国际化布局方面我们具有一定的先发优势。此外，我们已于 2017 年在匈牙利设立控股子公司，目前正在加快其投资建设进度，以期尽快投产。总体来说，国际化战略布局是公司近几年的重要战略发展举措，且目前已初具雏形，未来将助力公司更好地获取新客户、新业务和新产品等，为公司未来的发展带来更多的机会。

7、一月份部分限售股解禁，本次解除限售的对象主要是哪些主体，本次解除限售是否会对公司产生重大不利影响？

回复：2019 年 1 月，公司将对部分首发前的限售股办理解禁，本次解除限售的主体为公司于 2016 年年初引进的战略投资者（包括兴富致远和温氏投资等 5 家投资机构）、除董监高外的自然人股东以及公司两个员工持股平台。因为惠椿投资和山坡松投资两个员工持股平台主要股东仍为总经理林松华先生，林总直接和间接持有的股份已在上市时承诺锁定三年，所以本次最终解除限售的股份数量占总股本的比例约为 12%。一直以来，公司管理团队还是非常稳定的，公司管理团队和核心骨干都比较年轻，都是伴随着公司的发展共同成长起来的，高度认同公司的企业文化、愿景、使命及核心价值观，愿意跟随公司长期发展，所以我们认为本次解锁总体上不会对公司管理团队的稳定性造成太大的影响，而且我们也已通过实施股权激励、员工无息购房借款等多种方式不断完善和健全人才激励长效机制，特别是关键人才梯队的建设。

8、公司这两年发展得挺好的，相应地对人才发展和员工涨薪有什么计划？

回复：创新以人为本，人才是公司最重要的资产。公司将根据业务发展需要稳步扩充技术人才与管理人才，明年计划新增研发人员 300-400 人，适时拓展国际化营销、研发人才，进一步完善用人机制与激励机制，为公司发展打下坚实的人才基础；公司建立了与员工共同成长、共享经营成果的薪酬制度，公司近几年人均薪酬均高于当地平均工资水平。公司自设立以来，每年都会为员工实施稳定的调薪政

策，员工的薪资与当地同行业相比总体上也有一定的竞争力。

9、公司与 PMI 的合作深度有多深？

回复：公司与任何国外客户的合作，都不是一朝一夕就能促成的。公司与 PMI 是从产品前期研发就开始进行合作，到现在也有好几年了，从一开始的注塑零件选材、验证，到后面产品表面处理都是一起研发的，这些年来也和 PMI 有各个层次的交流与合作，客户对我们还是比较认可的。一般来说，国际知名企业都拥有严格的供应链考核体系，将从技术研发实力、智能制造水平、质量控制能力、经营管理水平，甚至经营理念、社会责任和服务意识等多方面对供应商进行全方位地考核。一旦通过了客户考核，后续通过诚信经营、合作共赢，持续地为客户提供一流的产品和创造高价值，则客户的后期维护成本会相对较低，各方关系也会越来越稳固。

10、公司在电子烟项目研发中投入了多少工程师、研发人员资源，会涉及哪几个环节？

回复：公司在电子烟部件前期研发设计中参与度高，所以在电子烟部件项目合作中，公司为客户提供了从材料选型、模具设计、结构设计、表面处理，到自动化设备研发制造，设备软件开发、自动化视觉设计、设备电动控制等全方位的服务，研发投入和各项资源投入都很大。同时，因为公司拥有一个显著的特点，即研发产品的同时研发相应的智能制造体系，所以生产电子烟部件的大部分自动化设备都是我们自主研发的，这些设备的首次研制投入较大，周期也较长，但是研制成功后，后续仅需要进行复制即可，对于客户产能提升等其他相关需求，我们响应速度会比较快，这也是我们比较独特的优势。

11、电子烟项目在公司所有项目中研发及制造难度是不是最大的？

回复：公司的产品都是高度定制化的产品，不同的产品会有不同的难点。相对别的产品，电子烟部件产品主要是在材料的机加工上和表面处理等领域难度会大一些。

12、公司除电子烟部件以外其他产品的增速如何？

	<p>回复：我们在 2018 年第三季度报告已披露，除电子烟精密塑胶部件外，家用雕刻机产品、水冷散热控制系统等其他产品今年都呈现较为快速地增长态势。</p> <p>13、家用雕刻机今年的增速比较迅猛，公司认为这样的增速可维持吗？</p> <p>回复：家用雕刻机是一款创新创意程度较高的产品，能满足客户定制化的个性需求，是一款非常不错的产品。目前只开发了几个国家的市场，客户也在持续开发新的市场，还是有挺大的市场空间可以开拓和挖掘的。另外，耗材在客户的市场发展战略中也具有较为重要的战略地位，我们现在也有在介入客户的耗材市场。公司一直秉承以客户为导向，为客户提供一流的产品和创造高价值的经营原则，我们也愿意在耗材领域投入更多的资源来支持客户，为客户提供配套服务。</p> <p>14、家用雕刻机的耗材是否会量产？</p> <p>回复：对于客户的耗材产品，我们的核心工作是利用自身在自动化机器设备的研发优势，提高客户产品的一致性。目前，漳州分公司已经做好了人员、场地、设备等方面的准备工作，正处于边验证边生产的提升阶段，并已有部分实现量产。</p> <p>15、汽车电子今年表现比较一般的原因是什么？</p> <p>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。近年来，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。目前，公司正在与吉利汽车合作研发和生产电子防眩镜。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018 年 11 月 26 日