

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：2018-015

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	<p>上投摩根基金朱晓龙，仙湖投资苏名扬，泓璞资产刘振卿、杜鲜，中泰证券吴承昊、李乐、李辰、柳映吉、许忠海，交银施罗德基金郭斐，兴业全球基金孟灿，衍航投资王辉，华兴资本桑梓，华夏人寿保险高鹏飞，华夏基金林峰、顾鑫峰，南方基金王博，博时基金赵易，合众资产张文鹏，天弘基金田俊维、冯烁、张宇，巨杉资产王辉，广发基金马文文，支著投资王一诺，椿树资本程超，景林投资赵雪，英大保险焦云，融通基金周科帆，诺德基金孙小明，银河基金林莉、殷婷婷、祝建辉，长盛基金钱文礼，兴全睿众资管李起航，尚雅投资卿功耀、周季海，东方基金张卓，中信建投证券杨雅静、魏昕，中海晟融(北京)资管汪慧，中银国际证券陆莎莎，丹弈投资朱亮，九合资本高仲泽，伊尚投资陈建，伊萨投资丁一、王成明，华夏财富创新吕一闻，单程投资于俊晨，南土资产冯雪，同伟投资陈伟，坚实投资孙涛，小池投资吴小池，工银瑞信基金胡志利，广东汇创投资吴志凡，恒大人寿林佳文，成泉资本张洛，新百信基金刘肖，民生加银基金孙伟，恒道投资朱同，泽宏股权投资黄涛，道逸资管谢春，源乘投资刘建中，灿羽投资单慧金，牛行资产张勇，申万宏源董克飞，诺安基金丁云波，长江养老保险郭昊，个人投资者李连云，共 69 人。</p>
时间	<p>2018 年 11 月 28 日 15: 00-16: 00</p>
地点	<p>电话会议</p>
上市公司接待人员姓名	<p>董事会秘书杨明、证券事务代表高慧玲、董事会办公室汪燕娥、孙镇雄。</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司接待人员就以下问题与投资者进行沟通交流： 1、请介绍一下公司的整个经营情况及未来的新产品、新客户开</p>

拓规划？

回复：关于公司的经营情况，我们在 2018 年第三季度报告有比较详细的说明，在此我们也向大家简要汇报下。公司的业务模式为 UDM 业务模式，主要服务两类客户，一类是国际知名企业客户，另一类是创新型企业 and 科技型企业。产品的种类也主要是分为两大类，一类是智能控制部件产品，主要包括网络遥控器、咖啡机人机界面模组、水冷散热控制系统等产品；另外一类是创新消费电子产品，主要包括电子烟精密塑胶部件、家用雕刻机等产品。

关于公司未来的发展，在《2018 年第三季度报告全文》中“对 2018 年度经营业绩的预计”已做了初步说明。在智能控制部件领域，我们深挖老客户的需求，逐步拓展游戏手柄及视频会议设备等其他产品线的合作，预计部分新产品于今年底或明年初实现量产。在创新消费电子领域，为了给客户提供配套服务，我们在漳州设立分公司，为客户现有产品提供相关耗材的生产制造。在今年复杂的国际形势下，我们也在加快推进国际化进程，加大马来西亚盈趣等境外子公司的投资力度，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，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成功实现量产，我们也在加快其他生产线的建设进度。我们计划在马来西亚盈趣主要生产的产品为：（1）公司现有受中美贸易摩擦影响的产品或项目；（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。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，公司各项业务的共同发展与重点突破，将促进公司未来更好、更持续的发展。

2、公司智能制造领域有哪些核心竞争力？

回复：公司以自主创新的 UDM 模式（也称为 ODM 智能制造模式）为基础，主要为客户提供智能控制部件、创新消费电子等产品的研发、生产，并为中小型企业提供智能制造解决方案。

公司以 UDM 模式为基础，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。此外，公司自设立以来，一直重视企业文化的建设与管理，倡导“以使命为导向，像一家人一样工作”的团队合作理念，持续践行以艰苦奋斗文化、爱心文化和运动文化为核心的 3POS 企业文化理念，增强公司凝聚力，保障公司持续发展的人才队伍建设。在管理方面，公司与国际知名企业合作的过程中，不断积累和总结研发、生产和企业管理等方面的经验。

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大、做强的核心竞争力，是我们长期为客户提供质量好、可靠性高和一致性好的优质产品的有效保障。

3、公司新客户及新产品的拓展情况如何？

回复：关于新客户和新产品，市场上有各种传言，我们希望大家以我们公开披露的信息为准。2018 年公司成功上市成为公众公司后，公司的知名度比以前提高了，加之在当前复杂的国际形势下公司提前进行的国际化布局的先发优势，使得今年接触的客户数量比往年多一些。一方面，因为公司合作的客户大多为国际知名企业及科技型企业，进入这些客户的供应链需要通过各项严格的审核和认证，同时，我们与客户合作模式是 UDM 业务模式，即从客户产品的前端研发开始合作，整个研发过程及新产品的导入也需要一定的时间；另一方面，因为新客户的收入规模尚未达到披露标准，加之这涉及到客户的商业秘密，所以，我们未公开披露。对于已经公开过的一些信息，比如我们与客户在整机项目的合作、在游戏手柄及视频会议设备等其他新产品线的合作，都在稳步推进中。

4、公司除电子烟以外其他产品的毛利率水平如何？

回复：因为公司的产品大部分由一个产品系列组成，某款产品的毛利率会有所波动，但是其对应的产品系列由于产品新型号的推出及

升级换代等因素的综合影响，单个产品系列的价格和毛利率总体来说还是比较稳定的。当然客户也会有定期或不定期的降价需求，但是我们通过采取提升生产产品的自动化水平，提高生产效率，提高产品的良率和直通率，加强整个供应链的管理水平等各种措施来不断地优化成本、降低费用等，以维持毛利率处于比较稳定的状态。公司综合毛利率变化主要是由于不同毛利率的产品销售占比发生变化而形成的，各产品系列的毛利率基本上比较稳定。

5、从长期来看，公司在产品结构方面有什么规划吗？

回复：从中长期的角度来看，公司会做 3~5 年的发展规划，但主要是从战略方面考虑的。对盈趣来讲，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。我们将继续专注于智能控制部件和创新消费电子领域领域，深挖老客户的需求，拓展新客户和新产品，并加大自有品牌产品和业务的研发及拓展力度。在这过程中，我们产品高度定制化、单一产品主要提供给单一客户，以及研发产品的同时研发智能制造体系等模式是不会改变的，最后表现出来的到底是智能控制部件占比重，是创新消费电子占比重，还是自有品牌产品占比重，这是一个动态变化的过程，是一种业务表现形式。

6、公司创新消费电子行业主要是电子烟行业，请问电子烟行业下游客户有没有什么新进展，比如开拓日韩、美国市场现状如何？

回复：电子烟精密塑胶部件产品仅是公司创新消费电子产品中一类产品。公司创新消费电子产品主要包括：电子烟精密塑胶部件、家用雕刻机、家用图标图案熨烫机及咕咕机等产品。

关于您问到的美国 FDA 关于电子烟产品的审核进展以及该产品在日韩市场的销售情况，这在很多研报中都有很详细的分析，大家可以去参考各研究机构撰写的研究报告。

随着智能控制技术等技术的不断创新以及健康、环保、个性、创意等消费理念兴起，促进多种新兴消费电子产品的诞生及发展，创新消费电子目前看来确实是一种趋势和潮流。公司的核心使命是“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。在国外，北美、欧洲市场的人们消费水平越来越高，他们对功能性的产品需求慢慢表现在对新文化、新生活的追求；在国内，近年来也涌现出了许多不错的创新型电子产品，比如我们今年参股的上海拓牛智能科技有限公司，他们研发和销售的智能垃圾桶就是一款为生活带来便利的创新型产品，这类具有创新创意的产品也是我们比较重点关注的方向。

7、电子烟是咱们现在最大的利润贡献产品，也是过去几年主要的增长点，如果往后看 2-3 年，电子烟产品还会是最大或增长的贡献者吗？还是会有新的产品来替代电子烟对咱们公司的重要作用呢？

回复：因为我们目前的业务模式是 UDM 智能制造业务模式，所以客户产品的市场变化及订单变化将对我们的经营业绩产生一定的影响。至于未来几年何种产品将成为公司销售收入占比最大的产品并不是我们最为关注的问题，实际上我们最关心的是我们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。

由于公司产品高度定制化，且单一产品主要提供给单一客户，所以公司涉及的行业领域及产品比较多，要确保公司持续健康的发展，就要降低个别产品对公司整体的影响力。从长远来看，我们正不断开发新客户、新产品，希望尽量把公司产品结构调整到一个比较健康、均衡的状态，不断地优化产品、优化客户及产业结构，这是我们从战略角度上的考虑，避免由于下游个别市场的变化引起公司整体经营的波动，以确保公司持续健康的发展。具体上来讲，每个产品大概会对公司未来经营业绩产生什么样的作用，这个是比较难以预测的，因为它会面临多方面的影响因素，包括市场变化因素、消费者偏好因素，产业链的变化情况以及公司与客户之间的关系因素等，所以针对公司未来各个产品之间的配比进行分析，在我们这种模式下可能参考意义不是那么大。

8、目前公司汽车电子产品的开拓进展情况及未来规划如何？

回复：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。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。目前，公司正在与吉利汽车合作研发和生产电子防眩镜。汽车电子行业我们基本上会沿着汽车、客车的一些变革性产品发展，比如原来传统的后视镜，现在出现防眩光的需求，又比如流媒体、汽车状态信息收集等领域也在发生一定程度的变革。这些产品的最终目标指向是非常明确的，未来我们期望在车联网领域有一番作为。

9、请帮忙再梳理一下智能控制部件的新产品？

回复：在智能控制部件方面，公司目前合作的比较大的产品主要有网络遥控器、咖啡机人机界面模组和水冷散热控制系统等。目前，我们正逐步拓展游戏手柄及视频会议设备等其他产品线的合作，预计部分产品于今年底或明年初实现量产；在与食品领域客户的合作中，我们重点是挖掘整机领域的深入合作，比如一些创新食品机械的整机领域，这些产品现在正处于有序的研发阶段；在水冷散热控制领域，客户正不断地扩大自己的市场，拓展新客户和新品类。同时，我们也在积极拓展新客户，因为智能控制类部件是未来物联网的基础。联接的目的之一是为了控制，由于控制的需求而产生了联接，二者是相辅相成的关系，未来应该是一个稳定增长的产品类型。

10、现代智能家电中有同时包括创新消费电子产品及智能控制部件的产品，公司是否有能力给这样的企业做智能制造配套服务？

回复：我们之前有和一家企业合作自行车导航系统，后来这家企业被一家国际知名企业收购了。目前我们也已通过该企业对整个研发

	<p>体系、质量管理体系以及生产体系的认证，即我们已通过该国际知名企业的供应商考核，进入其全球供应链体系。这只是双方合作的前期阶段，虽然该客户体量很大，但是双方前期的合作规模和交易金额并不大。进入国际知名企业全球供应链体系后，将拥有更多新的机会，但是所有机会，都需要我们从市场、产品业务等方面加强与客户的交流合作，深化双方的合作紧密度，为客户提供一流的产品和创造高价值。只有这样，才能争取到更多的业务。</p> <p>11、贵公司是否会参与其他烟草厂商的合作？</p> <p>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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018年11月28日