

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：2019-011

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	<p>现场会议：嘉实基金谭丽、彭民、孟夏，中泰证券徐稚涵、徐偲、李荣庆，东吴证券傅嘉成，申万宏源研究杨海燕，国海证券范益民，国金证券孙蔚，华泰证券孔凌飞，西南证券邓佳，方正证券夏玮祥，上善资产沈锋强，盈创投资陈志强，上投摩根蒋正山，上元资本秦玉，麦高富凯投资韩璐，民生通惠何文斌，中银国际证券杨志威，东方证券江舟、冯洁，兴证资本黄强新，泓璞资产刘振卿，东北证券郭梦婕，晟盟资产徐蔚，集元资产朱彦頔，海通证券赵洋，诺德基金张恒海，浦银安盛基金朱胜波，深圳聚鸣投资笪菲，上海聚鸣投资蔡成吉，国泰君安证券张旭，中诚泰富资产曹绵蒿，益亨投资丘欣远、卢永涛；</p> <p>电话会议：华创证券桑梓。</p> <p>参加本次现场会议和电话会议的人员共计 37 人。</p>
时间	2019 年 10 月 29 日下午 14: 00
地点	厦门市湖里区嘉禾路 588 号盈趣科技大厦 厦门市海沧区盈趣科技创新产业园
上市公司接待人员姓名	董事会秘书杨明，财务总监李金苗，董事会办公室汪燕娥、孙镇雄、张玲琼。
	<p>一、公司参观</p> <p>调研人员参观公司智能制造工厂、智能家居产品展示厅、盈趣科技创新产业园等。</p> <p>二、座谈交流</p> <p>1、中美贸易摩擦对公司产品关税的影响如何？</p> <p>回复：公司产品以出口为主，近三年境外收入占营业收入的比例均为 90%以上；2019 年上半年度，公司出口至美国的产品收入占公司</p>

营业收入的比例仍为 44%左右，公司出口至美国的产品基本已被纳入征税清单范围内。尽管公司产品具有高度定制化、创新创意度高等特点，但是相关产品确认被列入征税清单范围，则有可能增加客户的采购总体成本，增加终端产品的销售价格。对此，公司管理层根据国际经济贸易形势的变化及国际化布局的战略规划，快速部署相关受影响产品在马来西亚子公司量产的工作计划和安排，助力马来西亚子公司生产经营能力及智能制造能力的提升，实现多款受影响产品在马来西亚子公司的稳定量产。

2、公司如何消除将部分生产线转移至马来西亚对产品毛利率的影响？

回复：自中美贸易摩擦升级以来，公司持续加大对马来西亚子公司的投资建设规模及不断提升其智能制造能力，在这期间也会遇到一些挑战，比如在马来西亚生产产生的物流、材料成本较高，人工效率较低，产品不良率相对较高，供应链不是很成熟，以及语言交流上比较复杂等问题。对此，我们积极提升马来西亚子公司的信息化和自动化水平，努力提高其智能制造生产能力及经营管理水平，这将会是一个持续降低成本的过程。此外，为了配合战略规划的有效实施，开发和建设更为成熟稳定的境外智能制造基地供应链体系，公司将积极筹划带领国内成熟、优质供应商一起在马来西亚共建智能制造产业园。

3、公司三季报经营活动产生的现金流量净额为负数是什么原因？

回复：2019 年第三季度公司经营活动产生的现金流量净额负数主要系马来西亚工厂增产、匈牙利工厂投入使用，购买材料支出增加，以及部分 9 月底到期的应收货款递延到 10 月收到等原因所致。

4、公司如何维持新产品和新客户开拓的持续性和稳定性？

回复：总体来说，公司一直贯彻战略导向、客户驱动的整体方针来开拓新市场、新客户及研发新产品。产品就是最好的广告，公司自前身网控事业部组建以来，一直专注于智能制造领域，主要服务于国际知名企业客户，在相关领域积累了较多的研发设计及制造技术，拥

有良好的口碑及行业品牌优势。在内部组织架构上，公司设有营销中心，包括市场、项目及业务多个职能，同时按照大客户战略及 BU 独立运营的模式，重点资源倾斜，不断挖掘现有客户的新合作机会，持续开拓新客户；另一方面，公司自 2016 年开始国际化进程，目前已在多个贴近客户及市场的区域，设立了研发和市场中心，贴近客户需求，就近提供服务，同时也形成了在国内外多地制造的局面，在一定程度上具有了流量入口的优势。

公司的 UDM 业务模式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。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，我们在选择客户和产品的时候，通常会考虑相关产品是否为我们所处的领域，是否代表未来的发展方向，是否符合公司的使命和战略等因素，积极控制相关风险。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管理及整合能力等一系列因素，否则不一定能实现盈利。

此外，自有品牌业务的拓展也是公司重要的战略。未来公司将沿着“工业互联网”和“民用物联网”的“两网建设”及“品牌建设”的总体战略持续布局和发展，持续推出自有品牌产品及服务，拓展境内外渠道。

5、公司如何依靠系统或平台优势拓展业务或提高客户粘性的？

回复：公司以自主创新的 UDM 模式为基础，为客户提供高度定制化的产品，并在研发产品的同时研发智能制造的体系。多年以来，公司所形成的 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。

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，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。公司大部分客户都是合作多年的客户，藉由核心竞争力打造出来的良好口碑和高质量的产品，是与国际知名企业客户合作的坚实基础。

6、公司的主要技术积累在哪里？

回复：公司拥有专业化的技术研发团队，研发范围基本可以涵盖各个门类，客户如果需要我们参与哪方面的研发，我们基本都可以支持。多年来，公司致力于智能制造领域，拥有研究设计平台、实验测试手段、智能制造及精细制造能力，并掌握了 UMS 联合管理系统技术、自动化生产制造研发与集成技术、ITTS 测试系统技术、无线通信应用技术等多项核心技术。

7、公司是如何制定未来发展规划的？

回复：对于未来的发展规划，公司从多年前就开始请 IBM 作为老师，对公司的战略进行整合、优化，对战略制定、系统建设、资源匹配和战略执行等多方面进行优化提升。公司及各子公司每年都会制定“春季”规划和“秋季”规划，上半年讨论制定未来三至五年的战略规划，下半年讨论制定次年的年度发展规划。

8、电子烟客户在美国市场的推广情况有没有什么进展？

回复：关于电子烟客户市场推广情况，请大家关注 PMI 公开披露的相关信息。

9、公司与罗技的合作进展如何？

回复：公司深化实施大客户战略及 BU 独立运营模式，重点资源向大客户倾斜，完成了客户相关老产品迭代及按期交付，并顺利实现了客户游戏鼠标、游戏手柄及视频会议系统等新产品的量产工作。多维度深入挖掘客户的需求，持续深化合作，合作延伸至游戏鼠标、视频会议等产品线的生产制造业务，并逐步拓展游戏模拟设备等其他产品线的合作。

10、公司家用雕刻机客户是否有其他供应商？

回复：在国际知名企业的供应链体系中，企业一般拥有严格的供

应商考核体系，通常在产品成功量产后，选择两家以上供应商是其在供应链管理中防范风险的有效措施。我们认为新的供应商加入可以让终端市场更健康，降低因供应链问题而引发供货风险，这也是客户从战略角度上考虑的结果，以确保产品持续健康地供应市场。

11、家用雕刻机产品的发展展望？

回复：家用雕刻机产品属于创新创意型的产品，因其能满足用户个性化的消费需求等，深受欧美市场客户的欢迎和喜爱。目前客户仅拓展了美国、英国及澳大利亚等少数几个国家和地区的市场，客户也在持续开发新的市场，持续打造新产品。目前看，尚有较大的市场空间可以开拓和挖掘，未来的增长是值得期待的。

12、公司 UDM 业务模式下有哪些竞争对手？

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。

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。相较于关注竞争对手情况，我们更为关注的是为客户创造高价值和提供一流的产品。因为公司的客户都是国际知名企业和科技型企业，所以我们一直都在向我们的客户学习，不断提高公司的技术研发能力、智能制造水平和经营管理水平等，从而推动公司长期可持续发展。

13、公司三季度毛利率相比半年度有所上升主要原因？

回复：受不同毛利率的产品销售占比发生变化的影响，公司三季度整体毛利率较半年度有所上升。

14、公司电子烟新产品的参与度如何？

回复：公司自 2014 年开始与电子烟客户合作以来，主要负责电

	<p>子烟产品的精密塑胶部件的研发及生产业务。一直以来，我们都在持续深化与客户合作，通过各种方式不断增强客户对公司的品牌及价值认可，全力配合客户持续开展老产品的迭代及新产品的研发生产等。对于客户新产品的合作，我们已提前进行研发技术及产业链布局，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。</p> <p>15、公司预计 2019 年股权激励的业绩考核目标的完成度多少？</p> <p>回复：公司 2018 年股票期权与限制性股票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。对于本次股权激励计划第二个解除限售期业绩考核目标，公司全体员工将全力以赴。</p> <p>16、请介绍下公司近期收购的两家境内子公司？</p> <p>回复：2019 年 9 月，公司全资子公司厦门攸信以自有资金 1,960.00 万元人民币收购上海开铭智能科技有限公司原股东合计持有的 56.00% 股权，上海开铭智能科技有限公司主要从事电子制造业智能工厂管理系统的研发与制造，与厦门攸信具有业务协同作用；2019 年 9 月，公司控股子公司盈趣汽车电子以自有资金 362.10 万元人民币收购上海艾铭思汽车控制系统有限公司股东上海建仕汽车电子有限公司持有的 51.00% 股权，上海艾铭思汽车控制系统有限公司主要从事汽车电子业务，与盈趣汽车电子具有业务协同作用。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019 年 10 月 29 日