

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：2020-001

| | |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 | 瀚朴投资陈俊，会利投资张远德，泰康资产李晓金，海通证券衣桢永、赵洋，汇融丰资产莫启聪，诺安基金黄友文，西南证券蔡欣，东方证券江舟，国金证券孙蔚，东吴证券傅嘉成，瑞锐投资宋佳，国信证券章耀，易方达基金刘健维，汇添富基金马翔，融通基金付伟琦，中泰证券徐偲，国投瑞银杨冬冬，共 18 人。 |
| 时间 | 2020 年 01 月 06 日下午 14: 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，董事会办公室汪燕娥、孙镇雄、张玲琼。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、公司参观</p> <p>调研人员参观公司智能家居产品展示厅等。</p> <p>二、座谈交流</p> <p>1、2019 年家用雕刻机系列产品的收入不错，能否介绍下这款产品 2020 年的发展展望？</p> <p>回复：近两年雕刻机系列产品实现较为快速的增长，我们有理由相信 2020 年也将会保持稳定的增长，只是随着整个系列产品体量增大，预计增幅可能会比去年小一些。做出这样的判断，主要是出于以下几个角度来看的：第一，目前客户在不断扩充自己的产品线，从家用雕刻机逐步拓展至图标图案熨烫机等周边产品，我们也在和客户研发其他的新品；第二，去年以来，家用雕刻机耗材产品随着漳州分公司在耗材领域的技术突破和生产制造能力的提升，产能得到扩充，实现了较好的销售收入，预计 2020 年相关耗材产品的收入还将实现较</p> |

快的增长；第三，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，客户还在持续开发新的市场，持续打造新产品，目前来看，尚有较大的市场空间可以开拓和挖掘；第四，客户拥有良好的盈利模式，已经建立覆盖产品、耗材及内容为一体的生态圈，其产品结构在往一个更加健康的方向发展。因此，我们认为家用雕刻机系列产品未来的增长仍然是值得期待的。

2、家用雕刻机客户是否会找其他供应商？

回复：在国际知名企业和科技型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。

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、预计 2020 年研发投入情况如何？

回复：根据公司战略发展需要，2020 年预计研发投入会有进一步的增加。目前公司及子公司共有研发人员 800 名左右，根据各项业务需求情况，2020 年计划增加研发人员 200-300 名。

4、新的产业园预计何时投入使用，转固后折旧费是否会有压力？

回复：公司新的创新产业园预计将于 2020 年逐步投入使用，并根据相关会计准则等规定将在建工程予以转固，一期工程和二期工程完全转固后，每年将新增一部分固定资产折旧费用。

5、相较于国内，产品转移至马来西亚生产，生产成本是否会升高？

回复：自中美贸易摩擦以来，我们陆续将受影响的产品转移到马来西亚生产，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，这需要一个持续降低成本的过程。子公司厦门攸信已经在马来西亚设立了子公司，将持续助力马来西亚制造基地智能制造水平的提升。

6、FDA 关于电子烟新产品的认证进展如何？

回复：公司为电子烟客户提供精密塑胶部件，只是整个产品产业链环节的一部分，关于客户电子烟具体产品 FDA 的认证情况，请您关注客户或 FDA 公开披露的信息。

7、电子烟产品的更新迭代主要是对什么性能的升级？

回复：电子烟产品属于高度创新产品，为了给用户带来更为极致的使用体验，客户一直在持续推出新产品、新型号等，主要对电子烟设备的功能性、质量可靠性、产品耐用性及外观等方面进行迭代升级。

8、2020 年电子烟产品的收入预计情况？

回复：虽然国际知名企业通常会提前几个月下达预测订单，以便我们做好人员、场地、设备、原材料等相关安排的，但是电子烟精密塑胶部件属于短周期零部件，所以预测订单和正式订单会有一些差异，而正式订单通常会提前 20 天至 1 个月下达。因此，整年情况暂时不是很好判断。

9、不同型号的电子烟产品的收入占比情况如何，随着新产品的不断推出，毛利率是否会有大的变化？

回复：2019 年度，老产品和新产品的部件都有生产，电子烟客户 2019 年推出的新产品已在公司实现量产，目前新产品订单稳定增长，近几个月新产品的占比呈现上升趋势。

通常来说，产品毛利率的形成与整个制造能力是匹配的。客户对老产品会有定期或不定期的降价需求，随着该产品的生产自动化水平的提高，产能的提升、自给能力的提升及供应链管理水平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。

10、产品的更新迭代是否会影响公司的供给份额，公司提供的新款电子烟精密塑胶部件在客户的供应商中所占份额分别是多少？

回复：公司电子烟精密塑胶部件产品属于零部件，客户对电子烟精密塑胶部件的订单是一个动态变化的过程，在产品爬坡阶段，客户的采购订单主要与供应商的产能和产量情况相关，但在稳定量产后，客户通常会在综合考虑各项因素后制定较为科学的采购计划和安排，相关采购计划会随着自身产品市场需求、供应链生产能力匹配情况、各供应商的产品质量及交付情况等因素进行相应调整。目前来看，客户对于供应链的分配总体上是较为公平的。

11、请展望下家用雕刻机耗材产品的未来发展？

回复：耗材是一个前景很可观的市场，部分客户将耗材作为一个重点的业务发展模式，是一种较好的业务发展模式。2019年以来，家用雕刻机耗材产品随着漳州分公司在耗材领域的技术突破和生产制造能力的提升，产能得到扩充，实现了较好的销售收入，预计2020年相关耗材产品的收入还将实现较快的增长。

12、近几个月，电子烟产品整体情况有在往好的方向发展，公司是否有判断主要原因是什么？

回复：从公开信息来看，客户新品市场反响还不错，新产品拥有充电速度快及满足用户一次性吸食两根烟等优势，因此我们预计整体情况向好是受益于产品的更新迭代，使得终端市场需求增加，新产品整体订单稳定增长。

13、公司是否有参与客户烟弹产品的生产？

回复：公司暂时没有参与客户烟弹产品的生产。

14、请展望下汽车电子产品的未来发展？

回复：公司汽车电子产品分为商用车领域及乘用车领域相关产品，主要聚焦在前装市场。公司持续为宇通和金龙等国内外一线商用车车厂提供车载显示器系列产品、车载大屏中控系列产品及车载后视镜等产品；同时加大了乘用车领域相关产品的研发及市场推广力度，为吉利汽车等客户研发及生产的电子防眩镜等产品已顺利实现了量产；此外，公司还加大了OBD产品的研发等海外UDM市场的拓展力度。2019年9月，公司控股子公司盈趣汽车电子收购了上海艾铭

思，上海艾铭思主要从事汽车控制系统类产品的研发生产，如车窗控制、座椅控制及记忆功能等，其客户主要是汽车行业相关部件的主要 Tier 1,公司计划在上海设立汽车电子业务的市场中心，未来将加大盈趣汽车电子与上海艾铭思两家子公司的协同作用，进一步提升汽车电子业务的收入占比。

15、公司最近披露了关于调整组织结构的公告，请问组织结构调整的主要原因是什么呢？

回复：为了进一步强化公司技术创新体系建设，提升自主创新及研发能力，公司将原先的技术中心板块拆分为技术中心、创新业务中心及智能家居开发中心，以便集中资源，进一步加大技术创新力度。技术中心仍负责产品的电子、软件和结构等研发工作；创新业务中心下设智能单品事业部和创新开发部，负责创新智能单品的研发、产品运营和品牌营销，负责新技术引进、技术攻关和交流等工作；智能家居开发中心下设智能产品开发部和消费者体验开发部，负责智能家居产品的设计、研发，配合市场单位针对消费者需求制定产品策略，制定新技术开发路线及开发阶段性产品等工作。

16、公司是否有转增的计划？

回复：关于公司 2019 年年度利润分配预案目前董事会尚未开始讨论。

17、请介绍下公司智能控制部件产品的客户结构及发展情况？

回复：近几年公司智能控制部件产品的情况比较稳定，合作的客户主要有罗技、雀巢及 Asetek 等。公司与罗技主要合作的产品为网络遥控器、演示器及游戏手柄等产品，2019 年我们也争取了与客户在 Gaming 及 Video 等事业部的合作。随着新老合作产品的切换，网络遥控器收入有所下降，Gaming 及 Video 领域的合作继续加深，综合来看公司与罗技的合作情况比较稳定，预计未来在游戏领域及视频会议的增长是不错的。公司与雀巢主要合作的产品为咖啡机人机交互面板等智能控制部件，整体情况也是比较稳定的，我们也在积极寻求食品机械方面的合作，现阶段我们正与客户开展部分非咖啡机整机项目方面

| | |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>的研发合作，希望在未来能找到一个上量的契机。公司与 Asetek 主要合作的产品为水冷散热控制系统等产品，公司也在持续与客户共同研发新的产品。</p> <p>18、2020 年是否有新产品是比较值得期待的？</p> <p>回复：公司目前拥有很多非常不错的产品，比如可穿戴设备、视频会议领域及游戏领域的产品、智能垃圾桶、电助力自行车相关产品，还有我们和客户正在一起研发的一些新产品以及公司自有品牌产品；这些产品未来是否能成为爆品，需要时间和市场来验证。</p> <p>19、公司财务报表中收入来源有一部分是研发收入，具体是指什么呢？</p> <p>回复：相对于其他电子制造企业来说，我们拥有 UDM 智能制造模式，深入客户前端研发，产品为高度定制化，研发产品的同时研发生产产品的制造体系。公司为客户提供产品技术开发、硬件实现设计、产品性能测试、样品制作等技术服务，会向客户收取一定的技术研发服务费，这在财务报表上有所体现。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2020 年 01 月 06 日 |