

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：2020-003

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 线上会议
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金谭丽、张金涛、王丹、吴悠、雍大为、彭民、王子建、陈涛，中泰证券徐偲，东方红资产虞圳劬、秦绪文，璟恒投资李志强、李育慧，安信证券吕科佳，中信建投证券吴海宇，中银国际证券杨志威、刘凯娜，上海聚鸣投资刘晓龙，海通证券衣桢永，东方证券江舟，茂典资产唐忠杰，西南证券江成明，长城证券张潇、林彦宏、邹文婕，民生通惠资产何文斌，穿石投资任正彬、褚卫，天风证券蒋梦晗，申万宏源杨海燕，七曜投资谭琦，长江证券徐皓亮，国海证券范益民，尚泽投资丁洪波，汇融丰资产梁凯辉，国盛证券刘舒、杭程，东吴证券傅嘉成，丰和正勤刘晨光，兴全基金季文华、叶峰，弘则投资付玮琦，国寿养老高媛媛，淡水泉投资杨路，个人投资者栾峰，共 45 人。
时间	2020 年 05 月 07 日下午 15: 00
地点	厦门市海沧区东孚西路 100 号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，证券事务代表高慧玲，董事会办公室汪燕娥、张玲琼。
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：</p> <p>1、公司第一季度雕刻机系列产品订单交付情况如何？订单同比去年一季度的情况如何？</p> <p>回复：在严格做好疫情防控措施、切实保障员工生命安全的前提下，国内较早就开始有序地开展复工复产工作，但人员全面复工、复产经历了一段时间的爬坡，且由于物流、原材料供应链的恢复存在滞后性，所以一季度整体订单交付受到了一定的影响。</p> <p>此外，受疫情影响，马来西亚制造基地于 3 月 18 日开始暂时停工</p>

停产，虽经申请后迅速得到复工批准，且公司在收到马来西亚制造基地暂时停工的消息后，立即组织项目、技术、运营及质量等相关人员快速开展相关产品产能部分转移至国内试产、生产的各项工作，但在人员复工过程及产能转移过程中，会对产能造成一定的影响。

据客户反馈，其雕刻机系列产品在今年3月取得了良好的销售成绩。但是，由于第一季度公司产能因疫情受到一定影响，且客户终端销售和前端采购之间存在一定时间滞后性，疫情持续下，客户新的订单下达方面较为谨慎，从而使得公司雕刻机系列产品第一季度销售收入同比去年略有下降。

2、公司对家用雕刻机系列产品全年的展望如何？

回复：海外疫情爆发于3月份，疫情期间，欧美国家和地区防控力度逐步加大，很多线下实体店还处于关门状态，很多消费者选择不出门，所以很多终端渠道采用线上下单、线下取货的方式以满足疫情下的购买需求，相对来说，国外的线上销售模式没有国内这么受追捧，这些都将对客户产品的终端销售产生一定的影响。

总体来看，预计疫情对第二季度的影响大于第一季度。但是未来疫情发展存在很大的不确定性，对第三季度及第四季度客户产品销售等各方面影响情况目前较难评估，所以还是要提醒大家注意风险。

另外一方面，我们也看到客户正在通过促销等方式促进终端的购买及积极拓展终端消费市场，同时客户产品的线上搜索量也有上升，促销试验的结果还是很不错的。从多方面与客户的沟通情况来看，客户对整年的销售情况还是很有信心的。

3、请介绍下公司应对疫情期间具体把握了什么机会，研发了哪些新产品？

回复：疫情带来80%风险与挑战的同时，也带来了20%的机会与希望，而公司更希望能把握住这20%的机会。第一季度公司主要是在推进国内、马来西亚及匈牙利三地的复工、复产工作，同时积极部署疫情带来的业务机会，全面实施“战疫80天，盈趣20先”的攻坚战，开源节流，深挖内部潜力，努力实现全年的经营目标。当然重点是放

在“开源”上，这是企业经营的基本原则。

疫情期间，在 UDM 业务方面，公司与主要产品客户的研发合作项目没有因疫情影响而延缓进度，甚至有一些项目有提前和加快进度，整体都能按计划来推进。在新客户拓展方面，公司目前也在接触一些国外知名企业，包括之前期望进入的领域，目前看来进入的可能性较大。在今年这种特殊外部环境的催化下，新产品的合作、新合作伙伴的谈判、新领域的突破速度及成功率有超出预期的可能性。

基于公司中长期战略规划，公司在积极部署 ISO13485 医疗体系认证及医疗器械的相关资质认证，也在布局净化类、空气清新类等业务，并通过研发生产额温枪等疫情相关产品拓展医疗领域客户，逐步进入医疗领域客户的供应链体系中。

这一段时间我们也非常关注国内市场的开发，以及自有品牌的建设。在智能家居方面，公司计划在厦门和杭州两地开设盈趣智能管家体验馆，通过装修设计师等引导消费者到店体验公司的智能管家服务。在物联网智能单品方面，我们在不断地推出一些新的产品，持续推广自有品牌。在汽车电子领域，基于目前防疫需求的背景，在维护原有业务的基础上，我们正在部署商用车消毒产品。在智能制造解决方案方面，公司也在做一些新产品的研发。

4、公司目前防疫物资产品的收入占比如何，未来有什么发展规划？

回复：公司目前防疫物资产品的收入规模还很小。一方面，我们正在积极把握短期机会，以获取疫情带来的短期经济效益，并通过短期疫情机会拓展医疗器械领域的客户，逐步进入医疗领域客户的供应链体系中。另一方面，通过自主研发及投资并购相结合的方式，布局空气净化等领域，并将前述业务做成长期业务，将短期之危转为长期之机。

5、公司第二季度主要客户订单情况如何？

回复：目前来看，客户正在根据疫情的发展情况及时对供应链体系进行调整，以满足终端客户的需求。电子烟系列产品在第二季度偏

销售淡季，二季度订单情况预计同比去年保持平稳。

家用雕刻机客户主要开拓了美国、英国及澳大利亚等少数几个国家和地区的市场，疫情期间，欧美国家和地区防控力度逐步加大，很多线下实体店还处于关门状态，很多消费者选择不出门，所以很多终端渠道采用线上下单、线下取货的方式以满足疫情下的购买需求，相对来说，国外的线上销售模式没有国内这么受追捧，这些都将对客户产品的终端销售产生一定的影响。

客户的网络遥控器、投影仪演示笔及视频会议系统等产品均受疫情的影响而使得终端市场消费需求有所下降。

总体来看，预计海外疫情对第二季度订单的影响大于第一季度。

6、公司国内、马来西亚、匈牙利三地工厂的开工情况如何？

回复：3月以来国内生产制造基地基本是完全复工的状态，目前国内制造基地仍然承担着大部分产能。

受疫情影响，马来西亚制造基地于3月18日开始暂时停工停产，马来西亚子公司积极开展复工申请，并成为马来西亚柔佛州256家准许部分复工的企业之一。同时，在收到马来西亚制造基地暂时停工的消息后，公司立即组织项目、技术、运营及质量等相关人员快速开展相关产品转移国内试产、生产的各项工作。

匈牙利制造基地主要生产智能控制部件等产品，生产人员较少，厂房面积大，人员密度较小，海外疫情暂时对该制造基地的影响不大。

总体来看，三地工厂基本实现完全复工状态。

7、在疫情之下，今年公司的研发费用及研发人员的投入是否会有调整？

回复：在公司“开源节流”的背景下，根据公司战略发展需要，为了更好的“开源”，公司的研发费用及研发人员投入不会因为“节流”而减少，2020年研发投入预计仍将保持增长的态势。目前公司及子公司共有研发人员1000名左右，研发人员占比20%以上，根据各项业务的研发需求情况，2020年仍计划增加研发人员200-300名。

8、公司在自有品牌方面是否有开拓什么新产品，未来国内市场的

开拓思路是什么样的？

回复：在国内的产品领域，公司主要围绕智能制造整体解决方案、智能家居系统、物联网智能单品、塑胶零部件及汽车电子等领域持续发力。

在智能制造解决方案领域，这段时间我们在加强软件和硬件的协同研发，未来计划在国内市场推出一些新产品。

在智能家居领域，公司计划在厦门和杭州两地开设盈趣智能管家体验馆，通过装修设计师等引导消费者到店体验公司的智能管家服务。2020年5月，盈趣智能管家全国第一家旗舰店开始在厦门市五缘湾红星美凯龙试运营，杭州盈趣智能管家体验馆目前也在积极筹备中，消费者可以至旗舰店感受“场景体验、方案设计、施工服务、操作指导、售后服务”五大方面构成的标准化服务体系，涵盖智能管家、智能照明、智能影音、智能环境、智能安防、节能环保六大领域。在拓展智能家居业务之外，公司也在逐步延伸智能楼宇、智能建筑、智慧社区、智慧工厂等产品线。受疫情影响，我们在研发设计前述产品时，也在加入“无接触”产品设计概念。

在物联网智能单品领域，公司目前主要聚焦在幼儿、小学生学习类的一些产品，比如智能台灯，将来会朝着儿童语言习惯培养等应用场景去拓展。

在塑胶零部件领域，公司投资了一家镀膜科技公司江苏特丽亮，该公司主要从事真空镀膜等表面处理业务，为全球高端客户提供3C、医疗器械、汽车等产品的表面处理服务。江苏特丽亮的主要客户都是一些国际知名企业，公司与江苏特丽亮在业务、技术等方面具有相关性和协同性，投资后，子公司苏州盈趣将与江苏特丽亮开展模具、注塑方面的合作，充分发挥各自优势，共“盈”发展。此外，漳州分公司也正在开展智能垃圾桶配套的垃圾袋产品的生产，并已开始量产分类垃圾桶产品。

9、公司每年投入比较多的研发费用，有多少是投入到主要产品的更新迭代，多少是投入到新产品的研发？

	<p>回复：公司采用矩阵式项目管理模式，一名研发人员有可能同时参与好几个项目。公司智能制造解决方案业务既服务于整个大盈趣，又服务于中小型制造企业，这个业务具有特殊性。除此之外，公司研发人员分布基本是符合二八定律的，即 20%的研发人员投入到新兴业务产品的研发，80%的研发人员聚焦于主要客户的产品研发和业务发展。</p> <p>10、公司计划新增的研发人员主要是为了投入到什么领域？</p> <p>回复：新增的研发人员主要是投入到老客户产品的更新迭代、新产品的研发、新客户新产品的研发、自有品牌产品的研发。我们的首要原则是新兴业务的拓展不能影响主要产品的研发进展，如果内部人员任务饱和，我们也会考虑寻求外部研发机构的支持与合作。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 05 月 07 日