

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：2021-007

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	安信证券雷慧华，博时基金许少波、蔡滨、潘俊伊，宸青资本陆培知、沈锋强，德邦证券李珏晗、毕先磊，东北证券夏振宇、唐凯，东方证券资产侯振新、虞圳劬、韩冬，东吴证券邹文婕，观富资产张昊、詹凌蔚，广发证券曹倩雯、刘夕黎，国海证券丁祎、赵舒婷，国寿养老高媛媛，国泰君安证券王添震、邓佳，国元证券徐偲、许元琨，海通证券王文杰，华创证券刘佳昆，嘉实基金吴悠、彭民、张金涛、谭丽，景顺长城孟禾，璟恒投资李育慧、李志强，炬元资产黄震宇，南方基金车育文，上投摩根基金蒋正山，申万宏源研究任慕华，天风证券蒋梦晗、王月、马莹、范张翔，小步投资李连云，新华基金蔡春红，新华资产李东正，信璞投资刘淼，兴业基金徐玉良，兴业证券王凯丽、尹伊君，易米基金包丽华，银帆投资巩成达，长江证券徐皓亮，长盛基金王远鸿，浙商证券杜山、傅嘉成、史凡可，浙商证券资产唐靓，中加基金冯汉杰，中金公司吕沛航、王杰睿，中欧基金方申申，中泰证券张舒怡、郭美鑫、卜佳欣，中泰资产陈佳玲，中信证券康达，共 66 人。
时间	2021 年 08 月 21 日下午 15:00-16:30
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	当值总裁杨明、董事会秘书兼财务总监李金苗、证券事务代表高慧玲、董事会办公室沈念。
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司董事会秘书对 2021 年半年度经营情况及财务状况进行汇报。 二、公司领导就以下问题与投资者进行沟通交流。 1. 公司与电助力自行车客户合作目前的推进情况如何？

回复：我们与电助力自行车客户合作的几个产品在量产推进中，上半年对业绩贡献不是很大，同时，还有其他新项目在研发推进中。电助力自行车客户的业务模式非常严谨，每一步都很严密，所以整个项目的进展相比其他项目慢一些，但一直在顺利推进，公司与电助力自行车客户合作具有重要的意义，通过和客户合作，能够进一步提升我们研发、项目管理、生产制造及质量管控等各方面的能力，为未来深化双方合作奠定基础。

2. 从公开数据上来看，公司今年上半年营业收入增长幅度远超雕刻机客户的增长幅度，怎么看订单传导的节奏？如何展望后续订单情况？

回复：公司与客户营业收入增长有所差异，短期来看我们认为主要有两个因素，一方面是需求端和供给端之间的传导会有一段时间间隔，所以两方收入增长会出现不完全同步的情形；另一方面，客户为应对疫情给供应链带来的不稳定影响因素，有适当增加部分安全库存。从长期来看，得益于市场对客户产品的喜爱，我们对该产品系列的未来发展是比较看好的。

3. 电子烟客户已经出了新产品，电子烟新品占比情况如何？

回复：电子烟客户目前已经推出了第四代产品，但由于是新推出的产品，目前占比还比较小。

4. 目前芯片供应问题对电子行业的影响还是比较大的，怎么看下半年芯片对公司的影响？

回复：芯片缺货已成为全球电子、通信等行业共同面临的问题，为此我们也做了很多工作，公司高层也在不断加强与供应商代理和原厂高层的交流和沟通，加之供应体系多年来对我们信誉度的认可，所以在当前芯片紧缺的形势下，还是取得了一定的成效。目前我们下达给供应商的部分电子物料需求已至 2022 年。此外，我们也在通过加大技术研发力度，优化产品设计方案，加大元器件的国产化替代力度等各种措施，缓解芯片缺货的压力。疫情形势不好判断，接下来芯片供应情况的具体影响还不好统计，目前公司主要产

品还是能满足出货需求。

5. 马来西亚最近疫情比较严重，对我们当地生产的影响？

回复：马来西亚政府对于出勤有一些控制，公司员工也有开始打疫苗，公司一手抓疫情防护工作，一手抓生产，目前马来西亚智造基地生产经营基本正常。

6. 从家用雕刻机客户披露的 Q2 业绩报告来看，其第二季度业绩不是很达预期，不知道该客户后续的订单情况如何？

回复：根据家用雕刻机客户披露的相关信息，其第二季度增速环比第一季度有所下降，但市场开拓和用户还是有较为快速的增长，因为订单是滚动调整的，我们对客户产品的市场前景还是非常看好的。

7. 目前整个海运比较紧张，尤其是到美国的海运，公司的发货是否有受到影响？如果运费大幅增加，我们是否会承担一部分？

回复：公司出货报价主要采取 FOB 方式，运费增加主要由客户承担，但对公司业绩仍然是有影响，因为有些原材料及半成品运输到马来西亚的海运费用需要我们自己承担。目前来看海运费用上涨及船期紧张对公司业绩的影响是可控的，对交期和出货会有一些影响，部分着急出货的产品我们也采取空运的方式。

8. 关于公司长期空间判断的问题，老产品的毛利率下滑非常正常，但新产品的增长空间比如雕刻机的渗透率的天花板较难判断，未来业绩增长展望？

回复：半年报的毛利率下降较多，是由很多因素综合影响的。去年开始，整个电子行业的供应链情况是非常紧张的，为了有效控制原材料采购成本及保障生产物料的及时供应，公司从去年开始就在持续加强集团供应链管理能力及建立科学的备料机制等，再加上关键供应商比较支持，公司现有客户知名度较高，目前为止在产品交付方面没有出现系统性的风险。

我们认为，在整个行业都比较艰难的时候，获取更多的订单是更为重要的事情。因为公司采用高度定制化的经营模式，能获取更

多订单则代表更多可能性，后续随着生产效率的提升、自动化和信息化水平的提升，良率的提升等，毛利率也有提升的空间，目前来看，开拓比保稳更重要。公司对于未来预期的产值目标达成还是很有信心，原材料价格的上涨可能会持续，但这种情况下能获取更多客户、更多产品类型，本身就代表了更多可能性。

最近几年公司也在积极提升整体的研发能力，包括研发人员的招募和全球研发的整合，将创新作为强有力的驱动力。公司非常重视零部件工程师岗位（CE，对于元器件和零部件有更深刻的理解，专注在电子元器件和零部件标准制定、更新及评审等）及价值工程师岗位（VE，整个供应链效率提升，提高机器化替代比率，加强运营的科学管理）。公司重视综合能力的提升，未来会搭建关键零部件/组件+整机组装的业务模式。

9. 上半年干部重新竞聘上岗的情况？

回复：本次主要是中层和基层管理干部的变动，董监高没有变动，总监级及以下层级管理干部全部重新竞聘上岗，基本所有岗位都找到了合适的人员，整个结果还是非常不错。

重新竞聘主要是挖掘匹配企业发展需要的管理干部，让有潜质的员工更好地施展才能，做到“人尽其才，才尽其用”，为组织注入新的活力，同时强化员工的使命感与责任感。

10. 今年上半年大客户推进进展？

回复：因疫情影响，很多客户无法直接来公司总部。由于公司自 2016 年起就在欧美、马来西亚等国家布局分支机构，这些人员都是做市场和产品出身，他们非常乐意配合公司在大陆、马来西亚进行资源整合，调动和响应速度也是非常快的，这是我们的优势。目前欧洲、美国等地区的现场客户服务、交流主要是由这些分支机构员工完成的，公司没有因为疫情造成客户服务水平和服务质量的下降，反而和客户建立了更为紧密的关系。当然，由于疫情的影响，目前获取新客户的难度比以前更大一些，这对大家都一样，所以，我们把深化与老客户的合作作为工作重心。

(1) 在与罗技的合作方面，我们把 Gaming、VC 等产品作为主要的战略合作方向，Gaming 相关产品预计会于今年年底或者明年年初逐步推进至量产。客户也在一直寻求将部分产品转移到马来西亚或匈牙利生产，因为公司马来西亚智造基地之前以承接家用雕刻机产品转马生产的产能为首要任务，这两年随着马来西亚智造基地产能及生产运营水平快速提升，接下来我们将会努力争取罗技客户转移至海外生产的产品及业务。公司在台湾有组建专门的团队开展相关技术领域的研究，我们也在积极寻求客户其他重要项目的合作。

(2) 在与雀巢的合作方面，公司通过瑞士子公司 SDW 加大了与该客户在其他领域整机的研发合作，SDW 距离雀巢总部很近，这些人员可以随时到雀巢总部开研发会议。

(3) 在与家用雕刻机客户的合作方面，新机型已进入预研环节。上半年耗材自研部分也开始量产，原先耗材的原材料是从韩国等地进口，自研耗材部分量产之后可以让订单承接更稳定。

(4) 在与电子烟客户的合作方面，公司从多方面和客户开展合作洽谈，有可能做零件、组件等，整个上半年的进展还是不错的。

(5) 在与电助力自行车客户的合作方面，目前有几个产品在量产推进中，我们也有在争取一些新产品。

(6) 在与亚马逊的合作方面，目前主要是由子公司加拿大盈趣在对接，公司为客户提供咕咕机新应用相关的产品，今年上半年已经完成第一次出货，对公司当期经营业绩影响很小。

总体来看，公司在马来西亚、瑞士、匈牙利等国家或地区设置就近分支机构，能更好地就地服务客户，和客户合作更紧密，整个客户合作还是不错的，没有因为疫情造成延迟，反而对国际化分工有了进一步的优化促进作用。

11. 家用雕刻机新用户的增长还是比较好的，该产品销售是否有季节性因素？下半年的订单情况如何？

回复：目前来看，由于疫情和全球供应链的影响，部分产品的

	季节性有一些变化，表现出旺季不是那么旺，淡季也不淡的迹象，公司也在尽量减少季节变化的影响，包括加快新品的上市进度、确保产品的及时交付、跟客户做好长周期物料的备货等。
附件清单(如有)	无
日期	2021年08月21日