

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：2021-008

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input 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 2021 年度厦门辖区上市公司投资者网上集体接待日活动
参与单位名称及人员姓名	社会公众、投资者
时间	2021 年 09 月 07 日下午 15:00-17:00
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	董事长林松华先生，当值总裁杨明先生，董事会秘书、财务总监李金苗先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为进一步加强与投资者的互动交流，使广大投资者能更全面、深入地了解公司的经营情况及发展战略等相关事项，公司参加了由厦门证监局、厦门上市公司协会和深圳市全景网络有限公司联合举办的“2021 年度厦门辖区上市公司投资者网上集体接待日”活动，线上投资者通过“全景·路演天下”投资者关系互动平台共提出 37 个问题，为方便投资者查阅，公司剔除重复提问整理如下：</p> <p>1. 请问公司今年和未来三年的业务发展目标是什么？</p> <p>回复：公司及各子公司每年都会基于 BLM（业务领导力模型）及卓越绩效管理模式，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。今年及未来三年，公司将继续基于“打造乐趣生活”的使命和“成为中国工业互联网和民用物联网的领导者，成为中国走向世界的窗口”的企业愿景，坚持战略导向、客户驱动、创新引领，强化 UDM 智造业务优势，持续培育自主品牌。（1）深耕 UDM 智能</p>

制造业务，持续优化升级 UDM 智能制造模式，坚持以国际知名企业客户与高端产品市场为主导地位，坚持高端需求、高端技术及高端服务的经营方针，稳步推进国际化进程，持续建设全球化创新研发中心及智能制造基地，筑高行业竞争壁垒，将“盈趣智造”打造为具有国际影响力的品牌。(2) 持续培育自主品牌，加强智能制造整体解决方案、智能家居、汽车电子、健康环境等业务的能力建设，持续推进相关业务领域客户拓展、产品研发、技术升级、规模扩张等；把握机遇，让“盈趣智造”助力中国制造企业实现高质量发展，让“盈趣智能”走进千家万户。

2. 最近公司股价持续下挫，走势低迷，和公司基本面严重偏离，有传闻是因为公司在高毛利的 IQOS 新品供应占比下降？

回复：关于公司股价情况，董事会和管理层也非常重视和关注，但是股价受到多种因素的综合影响。对于公司来说，我们只有继续努力，依靠爱心和长期艰苦奋斗，与世界一流的企业合作共盈，为客户创造更多的价值，为用户带来极致的体验，才能更好地回报广大投资者对公司的支持。公司在主要产品的供应及与客户的战略合作关系上，依然保持稳定和紧密。

3. 请问公司持续发展及盈利能力和今后分红效益能否持续与前期刚上市持平或有增长，如有信心看好后期良好发展，为何高管们纷纷加入减持之列，普通投资者会心生疑问，公司效益会否走下坡路，请释疑解惑，谢谢答复。

回复：公司致力于长期可持续发展，对未来良好发展充满信心。近期高管减持是因为个人资金需求。

4. 请问季节性波动对公司经营成果的影响大吗？

回复：因为公司所处行业处于快速成长期，且产品应用领域极其广泛，因而本行业受某个领域周期性、季节性波动的影响较小，行业周期性不明显，行业的季节性较弱。往年，由于北美、欧洲圣诞节等假期电子产品销售旺盛，所以下半年会比上半年好一些；但是今年由于疫情和全球供应链的影响，部分产品的季节性可能会发

生一些变化。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。

5. 请介绍是否存在关联交易，关联交易对财务状况和经营成果的影响如何？

回复：公司日常性关联交易金额很小，对当期财务状况及经营成果影响很小。

6. 请问公司有哪些主要生产工艺技术，在技术创新方面有哪些制度？

回复：（1）为提高制造效率、保障产品质量，公司在引入通用自动化设备的同时，基于多年生产制造经验，形成了针对特殊工艺流程自主开发自动化设备的能力。公司已构建覆盖前加工、贴片、组装、测试、包装等全流程的自动化生产体系，并针对产品生产制造过程中点胶、抛光、铣胶口及包装等关键制造工序，自主研发出多款自动化设备，大幅提升了公司的生产制造效率，提高了产品的良率及一致性。（2）对于技术创新，公司制定了相关专利奖励制度和科技创新奖励制度等，鼓励员工对行业的前瞻性技术和先进技术进行研究，并加强与重点高校的产学研合作，与天津大学共同设立 AIoT 联合实验室，助力公司完成人工智能领域相关技术的攻关，在厦门理工学院推出“双百计划”。

7. 请问公司有智造升级规划吗？如有，请简单介绍一下。

回复：持续升级智能制造和 UDM 业务模式是我们一贯的战略主题，也一直是我们的经营管理的重点任务。我们会以 UDM 智能制造为核心，打造技术领先的发展道路，关键在于：（1）将 UDM 业务做专、做大、做强，主动营销，持续升级 UDM 业务模式；（2）加大研发投入、储备核心领域新技术，布局发明专利，关键技术做精、专、深，打造以技术为中心的核心竞争力，最终形成以 UMS 为 DNA 的护城河；（3）深化 UDM 业务全球布局，提升全球研发、营销、智造的协同效率；（4）加大与核心供应链的战略联合，布局关键零件与组件。

8. 请问盈趣科技半年报有一定收益，为什么现金流出现不增收情况，是公司基本面出现问题了吗，造成股价连续几个月的调整，公司有没有考虑过参与者的心态和保护。

回复：公司上半年经营性净现金流较上年同比减少，主要是因为随着公司规模扩大，应收账款和存货相应增长，占用资金增加所致。一直以来，公司致力于经营好企业，提升企业的内在价值，以更好地回报广大投资者。

9. 请问贵公司智能戒指的产品还在研发阶段吗？是否有新的进展？

回复：智能戒指是一款很不错的产品，我们很看好。当前由于国际上疫情反复和市场条件等原因，项目暂时没有取得新的进展。然而，公司会一直在轻医疗设备领域持续研发新品和布局相关的资质和认证。

10. 预计 2021 年全年电子烟及配件的销售额占总额多大比例？

回复：随着公司总营业收入的快速增长，电子烟精密塑胶部件的销售额占比有所下降。

11. 目前电子烟在美国市场销售怎么样？

回复：关于客户在相关市场的销售情况，请以客户公开披露的信息为准。

12. 请问公司主要产品的定价方式是什么样？外协采购的定价依据是什么？

回复：公司主要采用成本加成法向主要客户提供报价，定价情况是双方谈判的结果，会考虑较多的因素。公司涉及的外协采购较少。

13. 请公司介绍一下在 IQOS ILUMA 中具体生产部件？是否涉及烟弹及金属外壳。

回复：目前主要以精密塑胶件为主。

14. 公司的海外业务情况如何？海外生产经营情况如何？

回复：公司自 2016 年开始实施国际化战略布局以来，一直在持续深化国际化建设，稳步推进全球研发、全球营销、全球智造体系建设，不断提升国际化运营管理能力，持续打造国际化运营管理团队，不断沉淀国际化运营管理经验。随着公司马来西亚智造基地及匈牙利智造基地产能及运营水平的快速提升，公司已形成了在中国、东南亚和欧洲三地同时运营、分工生产、系统共建、体系共享的格局；随着中国、欧洲、北美三地研发和市场中心的持续完善、深入融合、资源共享，公司已拥有跨时区、跨区域、跨领域的国际化研发及市场推广能力。公司多年来坚定地实施国际化战略布局所取得的阶段性成果，对于公司有效缓解国际经贸摩擦、积极应对疫情等突发事件的影响发挥了重要的作用，为公司把握外部环境变化带来的新机遇打下了扎实的基础。

15. 现在环境污染严重，请问公司在环境保护方面都有哪些举措？

回复：公司高度重视环境保护与可持续发展工作，并将其作为一项重要工作来抓，将环境保护、节能减排工作纳入重要议事日程。

(1) 公司已构建了以 ISO/IATF16949、ISO14001 为主体的质量环境控制体系，覆盖 RoHS、REACH 等环保体系，SER 社会责任体系。(2) 公司生产经营活动及产品均符合 EICC 电子行业行为准则、欧盟议会颁布的 RoHS、REACH 等环保体系以及 SER 社会责任体系的规定。(3) 在日常生产经营中，公司坚持“预防为主、绿色生产”的质量环境方针，严格按照有关环保法规及相应标准对废水、废气、固体废弃物进行有效综合治理，全力降低能源消耗与污染物排放，积极承担并履行企业环保责任。

16. 请简单介绍一下公司的经常性关联销售、采购情况？

回复：2021 年上半年公司日常性关联交易主要是向部分参股公司采购或出售商品而产生的，其中关联采购发生额为 402.19 万元，关联销售发生额为 38.98 万元，占公司当期营业成本及营业收入的比例均很小。

17. IQOS ILUMA Prime 加热棒外壳材质是铝合金还是塑料材质？目前盈趣科技在 IQOS 新款产品的配件供应占比是否较旧款明显下降？

回复：该款产品的加热棒外壳材质是铝合金。我们积极争取并看好公司在 IQOS 新款产品的配件供应占比。

18. 请介绍一下公司生产过程中的主要原材料有哪些？

回复：公司生产所采购原材料主要包括电子类、五金类、塑胶类、按键类、包材类、辅材类等。公司在原料采购方面制定了严格的采购业务管理办法和业务操作流程。

19. 公司目前发展的主要竞争劣势体现在哪些方面？

回复：目前公司精益制造能力有待提升，海外供应链体系还不够完善，全球营销及研发协同有待加强。对此，我们也在不断强化优势，补足短板，攻坚克难，砥砺前行。

20. 嘉实基金一家独大的持有公司大量流通股，是否有操纵股价的嫌疑？

回复：嘉实基金为国内优秀的基金管理公司。公司的内在价值及稳定的经营业绩符合其长期价值投资的条件，因此，自公司上市以来，嘉实基金一直持续关注公司的经营发展状况并长期持有公司的股票。我们也将秉持爱心和艰苦奋斗，努力以优秀的经营业绩回报股东们对公司的长期关注和支持。

21. 请问贵公司高管多日来连连清仓式减持，是否是贵公司存在巨大经营风险？

回复：公司高管近期并没有清仓式减持。公司主要经营活动正常开展，没有应披露未披露的巨大经营风险。

22. 公司的全球布局战略恰好遇上了全球新冠大爆发，除国内以外，全世界各地区疫情不容乐观，对此请问林总有什么看法？

回复：公司一直在加强各公司的疫情防护工作，一手抓疫情防护，一手抓生产运营，同时不断提升全球研发、全球智造的分工合作、协调发展、互助互补能力，稳步推进客户产品的研发进展，保

障客户订单的及时交付，提升国际竞争力，迎接挑战，把握机遇。从今年上半年情况来看，境内外各公司实施的疫情防护工作，保障和满足了经营发展的需要。

23. 请问公司是否享有税收优惠？对公司盈利能力的影响如何？

回复：公司及子公司厦门盈趣汽车电子有限公司、厦门攸信信息技术有限公司、漳州盈塑工业有限公司、上海开铭智能科技有限公司、上海艾铭思汽车控制系统有限公司均被认定为高新技术企业，享受 15%的所得税优惠税率；公司之子公司/孙公司厦门盈趣进出口有限公司、厦门盈点科技有限公司及厦门攸创信息咨询有限公司等 2021 年上半年度满足小型微利企业的标准，按 20%的税率缴纳企业所得税。前述税收优惠政策对公司经营业绩有一定的积极影响。

24. 贵公司常年来收入来源集中于几个大客户上，许多投资者质疑贵公司是否过于依赖国外单一客户，会不会重蹈光学龙头欧菲光被大客户苹果突然抛弃的覆辙？

回复：2018 年度、2019 年度及 2020 年度，公司向前五大客户的合计销售额占当期营业收入的比例分别为 85.57%、83.24%及 76.61%，公司前五大客户收入占比较高主要与公司产品高度定制化相关，近年来公司前五大客户销售收入占比逐年降低。公司前 5 名客户均为国际知名企业，公司通过这些客户的综合认证后，后续合作具有供应量大、稳定和长期性等特点。目前，公司与客户的合作关系稳定，我们也在不断深化与客户的合作，争取附加值高及市场前景好的新项目，积极探索新的业务合作方式，寻求新的发展与突破，同时不断拓展车规、医疗、工控及高端食品机器等新领域、新行业和新客户，不断优化产品结构、客户结构和产业结构。

25. 除了国内市场，在全球业务方面公司有没有相应的布局？

回复：公司产品以出口为主，2018 年度至 2021 年上半年度，公司主营业务出口销售收入占主营业务收入的比例都在 90%以上。

公司自 2016 年起开始国际化布局，目前已建有中国、马来西亚及匈牙利三大智造基地，同时在瑞士、英国、美国、加拿大及台湾等国家和地区设有研发及市场中心。近年来，公司通过不断加强全球智造、全球营销及全球研发的协调发展能力，持续提升“盈趣智造”及“盈趣智能”的品牌影响力。

26. 公司如何定位并选择合作的客户，2021 年以来新增了哪些客户？

回复：公司目前主要的业务模式为 UDM 业务模式，在 UDM 业务上，客户主要位于境外，多为北美及欧洲等地区的国际知名企业及科技型企业。近年来，公司凭借国际化布局的优势、研发优势、智能制造优势、质量管理优势等等，在重点服务好现有大鲸鱼客户的同时，持续开发和拓展新的客户，积极争取附加值高及市场前景好的新项目，积极探索新的业务合作方式，寻求新的发展与突破，同时不断拓展车规、医疗、工控及高端食品机器等新领域、新行业和新客户，不断优化产品结构、客户结构和产业结构。公司在选择产品和客户时主要考虑相关产品是否有技术先进性，是否有好的市场前景，是否与现有客户业务相冲突，我们自身是否能做好。2021 年公司在医疗、车规等领域的市场拓展都取得了不错的进展。

27. 请问公司作为物联网行业的领导者，在元宇宙、VR 板块是否有相关的技术储备和布局，如果有，具体取得了哪些发展？

回复：公司致力于成为中国“工业互联网”和“民用物联网”的领导者，致力于成为中国走向世界的窗口。这些年来，公司持续加大研发投入，关注新技术、新应用的发展趋势。在技术创新方面，公司制定了相关专利奖励制度和科技创新奖励制度等，鼓励员工对行业的前瞻性技术和先进技术进行研究，成立前沿技术研究院和创新开发课，并加强与重点高校的产学研合作，持续布局技术研发和储备。

28. 请问公司在服务型机器人的产品有布局吗？如果有是以自主品牌发展为主，还是 UDM 模式为客户提供生产与设计服务为

主? 如果后者已经布局, 允许的情况请问有哪些合作客户?

回复: 2018 年度, 公司参股了瑞士公司 F&P, F&P 成立于 2014 年 1 月 27 日, 主要从事机器人及其软件系统研究、开发和销售业务, 致力于轻量级机械臂的研究, 生产和销售, 产品主要包括协作型机器人和服务型机器人, 主要应用于食品行业及健康护理行业等。F&P 在协作型机器人和服务型机器人方面拥有多年的技术研发积累, 并掌握了多项核心技术, 随着科学技术的发展, 其产品和服务将拥有更为广阔的发展前景。公司对 F&P 投资后, 双方能够加快进一步的战略合作。同时双方也在国内设立了合资公司, 主要开展智能测试机器人项目的研发, 客户定位主要为中小制造型企业, 通过智能测试机器人帮助这些企业提质增效。

29. 请介绍一下对于下半年及全年业绩展望及预期。

回复: (1) 在水冷散热控制方面, 随着客户产品方向逐步向高端市场发展及服务器领域的拓展效果明显, 客户产品的终端消费需求同比增加, 预计下半年仍会有不错的增长。(2) 在雕刻机系列产品方面, 这几年家用雕刻机客户一直围绕着手工制作自动化领域延伸及丰富产品线, 主要市场及国际新市场拓展均取得不错的效果, 使得雕刻机系列产品及耗材实现快速增长。目前来看, 客户的产品市场空间广阔, 且拥有不错的市场竞争力, 因此我们认为家用雕刻机系列产品及其耗材市场的未来持续稳定增长仍然是很值得期待的。(3) 在与罗技客户的合作方面, 公司仍将持续加大与罗技 VC 及 Gaming 两个新事业部的合作力度, 加快高性能游戏体验设备等高附加值新产品线的研发进度, 逐步将各产品推进至稳定量产; 同时随着马来西亚智造基地产能的提升, 也将为我们深化与罗技客户的合作带来更多的机会。(4) 公司与雀巢合作较为稳定的, 我们也在积极寻求食品机械及其他领域的合作。(5) 在电助力自行车配件方面, 近几年, 欧洲市场电助力自行车的销量保持良好的增长态势, 且客户的电助力自行车产品拥有良好的品质及品牌形象, 今年部分项目已经量产, 且有多个项目处于研发阶段, 将为公司后续几年带

来不错的收入贡献；此外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。总体来说，下半年我们将继续以战略为导向，提前规划，凝心聚力，快速推进客户新产品的研发进度，保障客户订单的如期交付，努力实现全年经营业绩的稳定增长。

30. 请问公司在市场开拓方面有哪些规划？

回复：在 UDM 业务方面，公司将继续以国际知名企业客户和高端产品市场为主导定位，坚守高端需求、高端技术、高端服务的经营方针，通过品牌效应进一步拓展客户体系，基于国际知名终端产品厂商的核心供应链体系，进一步向海内外市场拓展。在实现公司智能控制部件、创新消费电子等产品发展的基础上，依托公司的创新研发能力和智能制造服务能力加强开拓新产品类型，持续走在智能化发展的前沿市场，延续与知名厂商的深入合作，优化公司的客户结构，提供高效、可持续的成长空间。在自有品牌业务方面，公司秉承“打造乐趣生活”的使命，在智能家居领域持续、稳步投入，目前已拥有较为充足的技术、人员及产品储备，同时公司主要采用 B2B2C、直营+代理的方式予以拓展智能家居业务；智能制造解决方案业务上，我们正在积极挖掘电子、塑胶、光伏等领域的合作机会。

31. 贵司目前发展已经完成了类似曹德旺先生的福耀玻璃世界性生产基地布局，布局与生产的过程公司面临的困难会有那些？参考以往的经验，公司对于解决各生产基地的问题与效率是否感觉满意？高管团队认为有哪些领域会有更好进步？

回复：（1）公司自 2016 年开始国际化布局，在国际化进程中，我们也遇到了不少困难，诸如海外智造基地生产效率较低，供应链本地化不足，经营管理难度较大等，面对困难，盈趣人一直秉持着艰苦奋斗和永不 SAY NO 的精神，度过了一个又一个的难关。（2）经过几年的发展提升，公司马来西亚智造基地产能快速提升，目前

	<p>生产效率已基本达到国内智造基地的水平,经营管理能力也有了很大的提升,对此,公司董事会对于海外智造基地克服各种困难所取得的成绩还是较为满意的。(3)未来,我们希望公司全球化布局的优势能进一步凸显,借此不断提升的“盈趣智造”的品牌知名度,为公司带来更多的业务流量。</p> <p>32. 请问您如何看待公司盈利能力的未来趋势情况?</p> <p>回复: 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,盈利能力也有提升的空间。公司产品所处领域市场前景广阔,公司各方面能力也在不断提升,对于公司未来发展我们充满信心,我们将持续深耕 UDM 智造业务,同时不断发展自主品牌业务,努力实现优良的经营业绩。</p> <p>33. 请您介绍一下公司未来业务发展目标与现有业务的关系。</p> <p>回复: 公司坚持以“打造乐趣生活”为使命,致力于成为中国“工业互联网”和“民用物联网”的领导者。一直以来,公司坚持以 BLM 业务领导力模型和卓越绩效管理模型,制定战略和管理目标,全体盈趣人秉持爱心和艰苦奋斗,以终为始,推进各项关键任务落地。合抱之木,生于毫末;九层之台,起于累土;千里之行,始于足下。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 09 月 07 日