

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：2022-001

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	中金公司吕沛航、王杰睿、黄天擎，青榕资产韩亚娇，追云资产沈镔，泽源资产曾洁，共 6 人。
时间	2022 年 02 月 25 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	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	<p>一、投资者参观公司创新产业园园区、智能制造车间等。</p> <p>二、公司领导就以下问题与投资者进行沟通交流。</p> <p>1. 公司有哪些底层的能力来支撑公司从 UDM 1.0 向 UDM 2.0 成功转变？</p> <p>回复：（1）UDM 业务模式优势。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，单一细分品类的产品主要向单一客户提供，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生产产品的智能制造体系。</p> <p>（2）技术研发优势。公司已构建全球研发体系，拥有电子、结构、软件、工业设计及测试等多种职能的研发人员 1200 余名，而且还在持续扩大研发队伍。公司各类业务均拥有独立的研发团队，且多年来一直坚持产品项目矩阵式管理体系，能较好地满足不同产品及业务的研发需求，为客户创造高价值。</p>

(3) 智能制造优势。公司属于离散型制造模式，可实现柔性化生产，生产线组合灵活，能满足小批量多品种的客户定制化订单需求。同时，公司大部分自动化机器设备及工装治具都是自主研发的，能够快速复制，能很好地满足客户产能快速扩张的需求。此外，公司已建立较为完善的供应链体系，能有效控制原材料的采购成本并保障生产物料的及时供应。

(4) 质量控制优势。公司在质量控制方面是比较强的，以自主研发的 ITTS 测试系统平台为基础，将测试程序直接烧写在软件芯片中，结合自主研发的一系列测试方案与测试设备，通过人机对话对产品进行自动化测试，实现从产品功能性测试延伸到元器件级别电气性能参数的部件检测，大幅提高公司产品的质量保障水平，同时可实现产品全生命周期的质量追溯。

(5) 国际化布局优势。公司在国际化领域已经有很强的竞争力，已形成在中国、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，可有效抵御中美贸易摩擦、新冠疫情等“不可控”风险。此外，公司在美国、瑞士、英国及台湾等地设有研发中心及市场中心，连同位于马来西亚和匈牙利的智造基地都是公司吸引新客户和新业务的流量入口。

(6) 企业文化。公司长期践行快速反应、艰苦奋斗的企业文化，能够快速响应客户的各项需求。

总的来说，公司多年积累所形成的特有的 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、管理优势、国际化管理及布局的优势等是我们不断做大做强的核心竞争力，其他企业要掌握这些竞争力需要长时间的人才积累、技术积累、经验积累等。

2. 请介绍一下公司的产品发展方向以及选品逻辑？

回复：目前，公司与现有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。公司在选择产品时主要考虑以下几个因素：技术是否领先，是否代表未来的发展方向，是否有好的市场前景，是否具备智能化、创新创意等特征，是否符合公司的使命和战略以及公司是否具备承接该业务的能力等因素。

3.我非常看好公司从 0 到 1 的能力，从长期来看我们如何更好地留存这些已经是 1 的客户？

回复：（1）公司不断在推进自动化和信息化，在研发产品的同时研发相应的智能制造体系，大部分自动化机器设备都是自主研发的，生产线能够快速复制，产能可以较好地匹配产量的增长。

（2）公司全球化布局已初见雏形，中国、马来西亚及匈牙利三大智造基地均已投入使用，境外智能制造基地生产经营管理水平及产能的快速提升，能较好帮助客户减缓国际政治经贸摩擦带来的不利影响。

（3）公司坚持单一细分品类产品主要向单一客户提供的经营原则，在这种原则下与客户建立起长期信任的合作关系。

（4）公司一直秉承 3POS 的企业文化，全公司上下努力践行艰苦奋斗、团队合作及快速反应等行为准则，能快速满足客户产品高度定制化的需求。

（5）公司深入客户产品前端研发，在合作过程中积累了丰富的 Know-How，客户在选择供应商时会全面考虑综合成本。

（6）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。

4.公司很多产品属于小批量定制化的，在产能规划、设备采购方面我们是以怎么样的一种柔性的形式去适应这个生产模式？

回复：（1）公司属于离散型制造模式，可实现柔性化生产、细胞式生产，生产线组合灵活，厂房等基础设施，注塑机、贴片机等标准设备及自动化核心零部件比如机械手臂等都可以共用。由于公司拥有自己的自动化和信息化部门，在研发产品的同时研发相应的

智能制造体系，我们大部分的自动化机器设备及工装治具都是自主研发组装的，复制起来非常快。

(2) 电子制造相关工序作业具有一定的相通性，在自动化、工艺设计、工厂布局等方面差别不大，在制造端迭代周期较长，迭代成本不高。

(3) 从长期来看，还是要有一定的基础设施建设，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。公司也会持续投入，完善国内长三角、珠三角及闽三角组成的“小三角”布局。在软实力方面，公司重视研发能力的投入，股权激励优先考虑研发人员。总的来说，在产能投入方面，我们尽量不往重资产的方向发展，未来还是希望做平台化的公司，在前期的研发设计及质量控制体系建设中投入更多的资源。

#### 5.对于自主品牌未来的规划？

回复：自主品牌业务的拓展是公司重要的战略规划。智能家居产品、汽车电子产品及智能制造整体解决方案服务等都属于公司自主品牌产品。公司沿着“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，稳步推进智能制造、智能制造整体解决方案的工业互联网业务，以及智能家居和汽车电子等民用物联网业务。

#### 6.公司未来 3-5 年的的规划？

回复：公司及各子公司每年都会基于 BLM（业务领导力模型）及卓越绩效管理模型，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

	<p>能制造业务，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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 02 月 25 日