

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：2022-002

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	长江证券徐皓亮、仲丽敏，泰康资产桂跃强、徐星月、颜运鹏，嘉实基金张宇驰，富国基金徐颖真，量桥投资黄元贺，山高金融高驰，共9人。
时间	2022年03月04日下午13:30-17:00
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. 未来公司业绩增长会从哪些品类来实现？</p> <p>回复：（1）在UDM业务方面：①家用雕刻机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，这三部分是相辅相成、互相促进的，并逐步向更加健康的方向发展。根据客户公开披露的数据，家用雕刻机系列产品市场空间广阔，市场渗透率还很低，具有良好的发展前景。②我们与电助力自行车客户合作研发生产的几款新产品已于去年陆续量产，未来几年的业绩增量值得期待；我们非常重视和该客户的合作，将其作为我们实施UDM2.0的重要抓手，并将借此契机，以车规级的标准不断提升公司研发、项目管理、质量管控及客户服务等各方面的能力，为未来更好的发展打下扎实的基础。③我们与罗技客户在Gaming领域合作的产品也非常值得关注。④公司为电子烟客户提供电子烟精密塑</p>

胶部件，同时正在与客户开展电子烟核心部件的合作，随着双方合作的不断深化，未来公司电子烟相关产品的发展还是非常值得期待的。⑤雀巢的高端食品机械等相关产品在往后几年应该都会有比较明显的成长，我们将持续布局高端食品领域的整机研发。

(2) 在 OBM 业务方面，汽车电子今年有望实现比较好的突破。厦门盈趣汽车电子防眩镜产品市场占有率提升，并不断拓展一线厂商的业务；上海艾铭思主要从事汽车控制系统类产品的研发生产，如天窗控制模块、座椅控制及记忆模块等。

(3) 在健康环境领域，空气净化器、加湿器等传统产品稳定增长，植物种植器产品最近一年快速增长，我们预计未来该产品仍将保持这种快速发展的态势。

(4) 此外，东莞音趣科技的 TWS 耳机、苏州盈塑的模具注塑业务未来都会带来一定的业绩增量。

2. 请问马来西亚智造基地目前的开工情况及业务承接情况如何？

回复：马来西亚智造基地的主要战略任务是承接大部分出口美国的产品。近两年，马来西亚智造基地快速发展，产能及经营管理水平快速提升，产品良率和产量已经超越了管理层的期望。今年，我们还将持续加大马来西亚智造基地的投入，加快产业园的建设进度，加快供应链本地化开发的节奏等，以助力马来西亚智造基地更好的发展。

3. 人民币升值对公司有多大影响？

回复：公司产品以出口为主，结算货币主要为美元，汇率波动对公司业绩会有一定影响。我们会根据公司的实际资金需求和汇率波动等情况进行结汇。公司也会通过开展远期结售汇业务等方式，锁定汇率，减少汇率波动的风险敞口，降低汇率波动对公司业绩的影响。

4. 公司历史上是否遇到过客户产品销售情况不达预期的情形？是否会产生坏账？

回复：公司主要服务于两类客户，一类是国际知名企业客户，另一类是创新型企业 and 科技型企业。国际知名企业由于资金较为雄厚，同时拥有较为成熟的市场研究体系，所以在开展新产品的市场研发等工作前，通常会开展较为深入的市场调查分析，产品推向市场后，与前期预测情况不会出现太大的偏离，与这类客户合作，通常失败的情况较少；对于创新型和科技型企业来说，由于各种原因，可能存在产品生产后销售不达预期的情形。

我们在选择客户和产品的时候，通常会考虑以下几个因素：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。

一方面，公司与客户合作时，会有研发收入，这在财务报表上也有体现；另一方面，公司采用柔性化的生产制造方式，大部分自动化设备和体系是通用的，对于部分无法直接使用在其他产品的设备，其机械手臂等核心贵重的部件经过重新组装调试还是可以再次利用的。此外，公司会根据客户的信用情况评估是否给信用账期，同时对于出口的产品均及时购买出口信用保险，有效控制风险。因此，即使项目失败的情况下，我们产生投入损失或者坏账的情况也比较少。

5. 公司有哪些可比的竞争对手？

回复：因为公司的 UDM 业务模式（产品高度定制化）以及客户分布在不同的行业领域，即由于业务和客户的特征，所以找到完全相同的对标公司比较困难，招股说明书中披露的几家公司在单个领域与公司的产品或行业相似，但不是与公司业态完全相同的对标公司。随着公司的发展及客户的不断拓展，我们的竞争对手的层次和水平也在不断变化。对于竞争我们一直持积极的态度，因为优秀的竞争对手给我们带来一定的压力和良性竞争，使公司能够不断发现自身缺点从而不断进步。

6. 公司研发部门主要是在厦门吗？

回复：目前公司已在厦门、深圳、上海、瑞士、台湾等国家或地区设置了研发中心，构建起全球研发体系，拥有电子、结构、软件、工业设计及测试等多种职能研发人员 1200 余名，研发人员占比 20%以上，研发队伍还在持续扩大，以进一步提升公司整体的研发和创新能力。

7. 公司业务的发展驱动是什么？

回复：公司多年来持续稳定发展的驱动力主要是 UDM 业务模式及企业文化。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智能制造体系。

未来很多产品基本上都会朝着电子化、智能化控制方向发展，而电子化产品就会有物联网的需求，有物联网的产品就会有控制的需求，这是一种发展趋势。各行业都有创新创意产品需求，以及实现产品升级换代甚至跨界发展的需求，这时客户就需要找到相应的上游帮助其实现产品电子化及生产落地，而盈趣正是这样一家提供综合电子解决方案的企业。

同时，公司全员上下都积极践行以爱心及艰苦奋斗为核心的企业文化，在这种企业文化的感召下，盈趣人秉持团队合作、快速反应的精神，锐意进取，砥砺前行，为客户创造高价值。

8. 客户是如何找到我们的？

回复：产品是最好的广告，公司服务的客户大多数为国际知名企业及科技型企业，多年来公司在智能制造领域拥有良好的口碑，前期客户一般是通过引荐找到公司以寻求合作的。随着公司国际化进程的深化，公司在美国、瑞士、马来西亚及匈牙利等地区设有研发中心、市场中心及智造基地，这些都是公司吸引新客户和新业务的流量入口。

9. 公司自主研发智能制造体系的原因是什么，其他企业要这

样做存在哪些壁垒？

回复：公司自 2004 年网控事业部组建以来就与客户罗技建立了合作关系。罗技是国际知名企业，拥有优秀的管理体系和先进的技术。公司与罗技最初合作的产品是 Harmony 品牌网络遥控器，随着双方合作的日益加深，公司与罗技的合作产品逐步扩展至演示器、游戏手柄等其他多个产品系列。在与罗技的合作过程中，客户一直引领着我们成长，带动我们在智能制造、质量控制体系、信息化管理水平等方面不断提升。在这个过程中，我们快速积累了许多智能控制领域相关核心技术和研发制造经验，并且培育和储备了不少核心技术人才。

2006 年，公司因为上游供应商提供的晶体管质量问题，导致产品在充电过程中持续发烫，存在严重的质量问题，这一次质量问题使得公司遭受了很大损失。经过管理层深入检讨和反复讨论，决心建立一套针对多种产品通用的生产线自动化数据采集测试系统平台，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，以保障产品的质量，于是公司自主研发的 ITTS 测试系统（Intretech Testing System 的缩写）应运而生。为了实现制造过程的信息化、透明化、可视化、移动化，实现产品全生命周期的质量追溯，公司又自主研发了 UMS 联合管理系统。经过多年反复的实践检验，2015 年公司将 UMS 联合管理系统及自动化测试机器人整合为智能制造整体解决方案。

其他企业要掌握这项能力需要长时间的人才积累、技术积累、经验积累等。

10. 公司的产品矩阵比较丰富，是如何进行管理的？

回复：公司业务模式以 UDM 业务为主，同时拓展 OBM 业务，持续构建 UDM 与 OBM 的双模式业务结构。母公司以 UDM 业务为主，公司智能制造解决方案、智能家居及汽车电子等 OBM 业务则由不同的子公司独立运营。母公司对各子公司的管理主要集中在战略规划、人事和财务上的策略引导以及提供内控制度等方面的管

	<p>理保障。</p> <p>对于 UDM 业务，公司主要实施大鲸鱼群战略，在各类人才投入、客户服务及高层关注等重点资源方面给予更大的支持和倾斜，以增强重点大客户对公司战略发展的驱动力。营销中心采用 BU 独立运作模式，不同的 BU 负责不同的客户和产品，BU 又包括市场、项目管理及业务等多个职能，公司产品主要采用矩阵式的项目管理方式。生产制造是统一的职能部门，针对不同的 BU 会有不同的车间进行相对独立的运作，但是很多制造技术、自动化设备及工装治具等资源都是可以通用的。</p> <p>总体来说，虽然公司的产品品类较多，外在表现形式多样，但在核心技术、供应链、人员配置、生产工序等方面均具有一定的相通性。</p> <p>11. 公司自动化事业部是什么时候开始独立运营？</p> <p>回复：在信息化方面，公司从 2007 年就开始尝试将生产制造过程中的所有要素串联在一起，整合办公中的 OA、ERP、WiKi 等信息管理软件，实现自身生产及管理的高度信息化、透明化、自动化、移动化。在自动化方面，不断通过“机器换人”的方式，实现机器互联，人工交互，将传统的生产加工模式提升到更高层次的信息化、自动化水平。</p> <p>2015 年，公司将智能制造整体解决业务独立出来，由子公司厦门攸信信息技术有限公司独立运营，正式开始对外销售并实现产业化。该解决方案主要由公司自主研发的 UMS 联合管理系统及自主研发的自动化机器设备两部分组成，是公司自身智能制造优势的延伸。目前该解决方案主要服务于整个大盈趣，在满足自身自动化和信息化需求的基础上，也对电子、光伏、塑胶等领域的中小制造型企业提供产品和服务，助力其提质增效。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 03 月 04 日