

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：2022-007

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	百嘉基金黄艺明，宝盈基金吕功绩，大家保险张婧，德邦基金李悦瑜，高信百诺投资孙周，光大保德信基金谢东，广发基金邹勇，海富通基金赵晨凯，恒生前海基金张昆，华金资本张一敏，华商基金崔志鹏，华夏久盈资产谢雯，汇丰晋信基金赵洋，佳银资产胡悦，建信养老金刘洋，留仁资产严舰、倪杨，摩根士丹利华鑫基金王宠，诺安基金王晴，平安养老保险徐唯俊，融通基金姚一鸣，睿远基金刘都，上海人寿保险莫凡，天弘基金林瑶，天治基金张歌，万家基金刘文杰、王晨曦，新华基金刘晓晨，信达澳亚基金张恒海，兴业基金赵昕蒙，阳光资产张玮莹，易方达基金张璐婷，永赢基金王昕妍，煜德投资程跃，圆信永丰基金李爽，长城财富保险资产陈莹，招商基金虞秀兰，中海基金陈玮，中荷人寿保险王金龙，中泓汇富资产余一奇，中欧基金陈欣宜，中银国际证券李娜，共 42 人。
时间	2022 年 05 月 11 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 年及 2022 年第一季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 2022 年 Q1 业绩下滑，在此背景下会下调 2022 年全年的增长目标吗？另外，麻烦分品类展望一下各块业务的增长目标。

回复：短期来看整个经济形势比较复杂，2022 年第一季度公司营业收入下滑 20%左右，主要是受疫情、缺芯及船期紧张等因素影响，2021 年度季节性受到一定的扰动，预计 2022 年这种季节性周期将会逐步回归至往年的情况，即下半年好于上半年。我们对下半年以及未来的增长还是保持信心，目前暂未下调全年的增长目标。各板块业务展望具体如下：

(1) 在 UDM 业务方面：①家用雕刻机的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产品和服务生态，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，家用雕刻机客户的用户数已超过 640 万，目前已在全球超过 45 个国家或地区销售，短期的业绩波动不会改变其长期的发展趋势。②公司为电子烟客户提供电子烟精密塑胶部件，同时正在与客户开展电子烟核心部件的合作，第一季度电子烟精密塑胶部件收入同比增长近 20%，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。

(2) 在 UDM2.0 业务方面：2022 年，公司将继续加大在工控、车规、医疗及高端食品机器等领域的资源投入。①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 2021 年陆续量产，2022 年及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。②在工控领域，我们与罗技客户在 Gaming 和 VC 领域合作的产品也非常值得关注，Gaming 和 VC 是罗技近年来发展最快的两个事业部，收入占其总营收的比例将近 50%，公司在这两个领域的资源配置及技术布局等方面也得到了客户前所未有的重视，目前双方正在就一些单体价值量高的单品开展合作，量产后预计将给公司带了不错的收入贡献。③公司与雀巢合作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，目前公司也陆续收到一些其他食品领域行业领先客户的询盘。

④在医疗领域，今年我们已经开始为国内外的一些客户开发医疗领域的产品，主要做医疗领域自动化或电子化的产品器械，预计今年下半年会有医疗领域的产品量产，实现在该领域零的突破。

(3) 汽车电子业务今年有望实现比较好的增长。我们持续优化车身的控制部件、防眩镜等核心产品，同时集中力量进行智能座舱领域的研发。目前来看，未来汽车电子这块业务的增量是值得期待的。

(4) 在健康环境领域，植物种植器产品最近一年快速增长，预计未来该产品仍将保持这种快速发展的态势。

(5) 东莞音趣科技的 TWS 耳机、盈塑的高端精密模具及注塑业务未来都会带来一定的业绩增量。

2. 如何判断家用雕刻机全年的出货节奏？

回复：家用雕刻机系列产品一定程度上受益于“宅经济”的影响，去年由于疫情、缺芯及船期紧张等多重因素叠加影响，客户增加了安全库存，这也对我们订单出货节奏产生了一定的影响。这种影响从去年 Q4 就开始了，预计影响将逐渐减弱。随着行业季节性周期的回归，我们预计家用雕刻机的出货下半年会好于上半年。

3. 公司如何看待产品起量后份额减少的问题？

回复：在国际知名企业和科技型企业的供应链体系中，企业一般拥有严格的供应商考核体系，通常在产品成功量产后，选择两家以上供应商是其在供应链管理中防范风险的有效措施。从辩证的角度看，我们认为新的供应商加入可以让终端市场更健康，降低因供应链问题而引发的客户供货风险；同时，客户着手选择两家供应商，通常都是代表客户的相关产品已达到较大的市场规模和收入体量，虽然客户选择两家以上的供应商，但是我们和客户合作的规模仍然保持增长的趋势。一直以来，盈趣最关心的问题是我们自身能力是否有提升，能否持续为客户提供一流的产品和创造高价值，所以我们希望与客户的其他供应商之间形成良好的竞合关系。

4. 公司汽车电子业务主要的客户和产品有哪些？

回复：公司目前有厦门盈趣汽车电子及上海艾铭思两家子公司主要负责汽车电子产品及相关技术的研发。厦门盈趣汽车电子有商用车领域和乘用车领域的产品，持续为宇通和金龙等国内外一线商用车车厂提供车载显示器系列产品、车载大屏中控系列产品及车载后视镜系统等产品，同时还为吉利汽车等乘用车领域客户提供电子防眩镜等产品。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，其客户主要是汽车行业相关部件的主要 Tier 1。公司持续开展厦门盈趣汽车电子与上海艾铭思的业务整合，并在上海成立了联合市场部，双方资源共享，业务协同发展，在乘用车领域市场拓展方面表现出了较为明显的叠加效应，市场规模持续扩大，经营业绩也呈现出快速增长的态势。

在造车新势力方面，受益于行业的快速发展及子公司综合能力的持续提升，公司已进入小鹏、蔚来、北汽新能源、华为 AITO 问界、小牛、凯翼及吉利等多家车厂的供应链体系，在整车厂的配置份额也在不断提升，电子防眩镜、座椅控制/记忆模块等车身电子产品销量大幅增长，预计未来几年仍将保持这种快速发展的势头。

5. 人民币贬值对我们的影响大吗？公司采取哪些措施管理外汇风险？

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。近期人民币贬值会给公司带来一定的汇兑收益，同时有利于稳定提升公司的毛利率。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、增加美元负债等方式，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。

6. 公司的智能制造模式与传统的代工有什么区别？

回复：公司的 UDM 业务模式有几个比较显著的特点：（1）产品高度定制化，技术研发能力要求较高；（2）研发产品的同时研发生产产品的制造体系，包括自动化和信息化体系，智能制造能力较

	<p>强；（3）自主研发 ITTS 测试系统，实现产品制造过程的自动化测试，有效保证产品的质量；（4）自主研发 UMS 联合管理系统，深度融合至日常生产经营各环节，使人员、机器设备、软件系统、供应商、客户的信息互通互联，实现资源配置、智能控制、办公协同、数据采集与分析等模块的高效集成，大幅提高公司内部生产组织及管理效率，同时，增强客户的体验感与合作粘性。</p> <p>经过多年的发展和积累，公司形成了特有的 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、国际化布局优势、客户优势、管理优势等多重优势。这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。</p>
附件清单（如有）	不适用
日期	2022 年 05 月 11 日