

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：2020-007

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>嘉实基金谭丽、包丽华、吴悠、彭民，国盛证券张俊、王凯婕、刘舒、郑树明，广发证券刘奕斐、曹倩雯、刘淑生、彭哲远，国泰君安证券戴一览、邓佳、陈震宇、杨文健，常春藤资产程熙云、蒋煜，安信证券吕科佳、张昊，椿树资本程超、沈杰琳，海通证券柳文韬、衣桢永，融通基金关山、朱丹，天风证券蒋梦晗、邱天，浙商证券史凡可、傅嘉成，百年人寿资管戴文莉，宸青资本沈锋强，瑞民投资冯福来，国海证券范益民，国金证券徐成，东方证券江舟，国寿养老闫凌云、合煦智远基金程卉超，华夏未来资本荣景昱，翊鹏投资夏志平，聚鸣投资蔡成吉，六禾投资石嘉婧，民生通惠何文斌，璟恒投资李育慧，青骊资产李署，尚泽投资丁洪波，创富兆业赖青浩，锦泓资本范能，兴业证券谢雨辰，易方达杨嘉文，长江证券徐皓亮，中加基金冯汉杰，中金公司曹晏，中泰证券徐偲，中银证券刘凯娜，共 55 人。</p>
<p>时间</p>	<p>2020 年 10 月 30 日下午 15: 00</p>
<p>地点</p>	<p>厦门市海沧区东孚西路 100 号盈趣科技创新产业园</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>轮值总裁杨明，董事会秘书兼财务总监李金苗，证券事务代表高慧玲，董事会办公室汪燕娥、沈念。</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p> 一、公司董事会秘书对 2020 年第三季度的主要财务指标及经营情况进行了简要汇报。 二、公司接待人员就以下问题与投资者进行沟通交流。 1、公司是否会根据汇率变动调整对客户的定价？ 回复：公司产品以出口为主，结算货币主要为美元，我们会根据公司的实际资金需求和汇率波动等情况开展远期结售汇。公司仅与少数客户约定，当汇率波动达到一定幅度时即对销售价格进行相应的调 </p>

整。

2、公司是如何开拓新客户的？

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。此外，今年公司不断推进 UDM 业务进行主动营销，与欧美多家 Design House 开展战略合作，并积极签约海外销售代表，深度挖掘客户需求及持续开发新客户。

3、欧美疫情二次爆发对公司有什么影响吗？请展望下公司第四季度的发展。

回复：由于公司主要产品的“宅经济”特性，疫情对家用雕刻机、水冷散热控制系统等产品是有正向影响的。目前来看，欧美疫情二次爆发暂时对公司第四季度业绩影响不大。

4、公司与博世合作的电助力自行车项目进展如何？

回复：目前公司与博世合作的电助力自行车配件项目进展比较顺利，预计明年会开始量产，将为公司明年及后面几年的业绩带来一定的收入贡献。

5、疫情期间，公司产品价格是否发生调整？

回复：整体来看，公司各系列产品价格稳定。疫情期间，客户抓住机会通过加大宣传、降价推广等方式开展促销活动，家用雕刻机系列产品实现了不错的销售业绩。为了支持客户的发展，公司对于客户的部分产品也针对性地提供了一定的价格优惠。

6、家用雕刻机产品增长的持续性情况如何？

回复：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，不断拓展市场，使得雕刻机系列产品及耗材实现快速增长。目前来看，客户的主要市场美国还有比较大的发展空间，欧洲市场也在持续开拓中，因此我们认为家用雕刻机系列产品未来的增

长仍然是值得期待的。

7、电子烟客户在美国市场的推广情况有没有什么进展？

回复：目前美国市场尚未带来明显的增量订单。关于电子烟客户的市场推广情况，请大家关注客户公开披露的相关信息。

8、公司固定资产的不断增加是否会影响固定资产周转率？公司产品线分布比较广，如果未来持续扩张的话，不同产品的生产制造方式能否通用？

回复：近几年来，公司在厦门海沧、苏州盈塑、马来西亚及匈牙利等地都有增加一定的固定资产投资，一方面是为了推动国际化进程，另一方面是为了适当的延伸产业链，提升综合竞争力，预计明年、后年在固定资产方面还会有一定的投入。固定资产的增加在短期内会对固定资产周转率造成一定的影响，但从长远来看，收入的增长将会减少增量固定资产对周转率产生的影响。从战略上来讲，公司倾向于轻资产运营模式，因此我们也在积极控制固定资产的增长速度，比如筹划带领国内成熟、优质供应商一起在马来西亚共建智能制造产业园。

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、人员配置、生产工序等方面均具有一定的相通性。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，厂房等基础设施，注塑机、贴片机等标准设备及多数自主研发的自动化机器设备等可以共用。

9、公司将产品转移到马来西亚生产，会不会增加生产成本？

回复：自中美贸易摩擦以来，公司陆续将受影响的产品转移到马来西亚生产，前期因物流、材料成本、人工效率及产品良率等因素使得生产成本相对较高。经过一年多的努力，随着自动化水平的提高，供应链的整合以及管理水平的提升，马来西亚的生产成本与厦门的差距正在逐步缩小。

10、公开数据显示前三季度电子烟烟弹出货量增长不错，我们的电子烟精密塑胶部件没有匹配增长是什么原因呢？

回复：公司前三季度的电子烟精密塑胶部件产品表现比较平稳，关于电子烟及其烟具具体拓展情况请查阅客户公开披露的相关信息。

11、公司与博世合作的电助力自行车配件有什么功能？

回复：公司目前主要为客户提供电助力自行车部分配件，以实现电助力自行车和手机的连接，如客户的电助力自行车可以通过手机进行导航，播放音乐等。

12、请介绍下众环科技的未来发展规划？

回复：众环科技与公司 UDM 业务模式类似，产品以出口为主，主要为国际客户提供空气净化器、加湿器及植物种植器等产品的协同研发、智能制造等综合服务，其产品主要定位于中高端市场。整体来讲，众环科技今年的表现不错，目前正在重点寻求净化空气和净水相关产品的发展，预计明年还会保持比较稳定的增长。

13、第三季度公司水冷散热控制系统收入超预期是什么原因？这种增长的持续性如何？

回复：客户产品方向逐步转向高端市场，且受疫情的正向影响，终端消费需求增加，因此今年实现了较大的收入增长，预计明年还会有比较稳定的增长。

14、以博世为例，公司从产品前期介入到合作是什么样的一个竞争过程，客户是通过什么验证并选择我们？

回复：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，单一产品主要提供给单一客户，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。

具体到产品合作上，公司的客户大多是国际知名企业及科技型企业，这些企业从全球范围选择供应商，且拥有严格的供应链考核体系，若要进入其全球供应链体系，需要长时间的市场开拓，经历客户严格的研发、质量、环境、职业健康和安全管理等各种体系的审核，达到客户的严格要求最终成为其合格供应商。但是，一旦进入客户的供应

链体系，该类客户则会将供应商作为自身长期战略合作伙伴，会从质量、研发、体系等方面帮助供应商不断提升，增强其综合能力。

公司与博世合作源于其收购了公司原本合作的自行车导航系统客户，博世收购后，以车规级的标准对公司整个研发体系、质量管理体系以及制造体系等重新进行了严格认证后，公司方进入其全球供应链体系。公司与博世的合作属于 UDM 业务模式，在该业务模式下，我们与客户在产品研发阶段即已开展深入合作，在产品开发过程中也做了信息化和自动化的整合工作，并将产品持续推进到量产阶段。

15、雕刻机客户是否有考虑引入其他供应商？

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供货风险。一直以来，盈趣最关心的问题是我們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。

16、公司第四季度的综合毛利率能否恢复到去年的水平？

回复：由于不同毛利率的产品销售占比有所变化等原因，预计第四季度综合毛利率相比去年可能会略有下降。

17、公司在推广自身的时候会聚焦在哪些地方？

回复：第一、技术研发优势。在智能控制产品及创新消费电子等各种相关研发职能上，公司研发技术人员从 2014 年的 100 余人发展到目前的 1000 余人，研发能力有大幅地提升，研发范围覆盖各个领域，人才配置较为齐备，也积累了大量相关技术及经验，能满足客户的多种研发需求。第二、智能制造优势。依托高度自动化的生产设备及 UMS 为主体的信息管理系统，公司实现了智能制造的自动化、信息化、柔性化等优势。第三、国际化布局优势。公司从 2016 年开始就制定并坚定实施国际化发展战略，截至目前在国内外拥有 30 余家全资或控股子公司，在马来西亚、匈牙利、瑞士等境外国家或地区均

	<p>设有子公司，以贴近客户需求、就近提供服务，同时已形成在中国、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，可有效预防中美贸易摩擦、新冠疫情等“不可控”风险。</p> <p>18、相比去年，今年是否会增加几个月的安全库存，比如电子烟部件产品的备货？</p> <p>回复：国际知名企业通常会提前几个月下达预测订单，以便我们做好人员、场地、设备、原材料等相关安排。对于大部分电子产品来说，通常备货周期最长的是部分电子元器件，如生产家用雕刻机及遥控器等产品所需的芯片、定制化的电子元器件、屏幕、电池等部分供求关系比较紧张的材料，我们有增加备货到明年第二季度，同时也会提醒供应商提前备货。电子烟精密塑胶部件属于短周期零部件，不需要提前太长时间进行备货。</p> <p>19、公司前三季度产能利用率如何？</p> <p>回复：公司主要根据客户订单需求进行定制化生产。在产能方面，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，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，产能和产量匹配增长。一直以来公司产能利用率都保持在较高水平，我们的产能可以满足客户进一步的订单需求。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020年10月30日