

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：2020-005

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 电话会议
参与单位名称及人员姓名	<p>中银国际证券刘凯娜、杨志威，中泰证券徐偲、郭维霞，中融基金徐稚涵，中金公司曹晏，中加基金冯汉杰，中国人寿养老李毅，浙商证券史凡可、姜文镗，长江证券徐皓亮、蔡方羿，易同投资赵迪，兴银基金林德涵，兴业证券赵树理、王凯丽，兴业基金廖欢欢，兴全基金季文华，信璞投资刘淼，信诚基金谢志民，新华基金蔡春红，西南证券邓佳、蔡欣、韩文轩，天风证券蒋梦晗，太平洋资产罗荣，生命保险资管陈启航，申万宏源研究杨海燕，三亚鸿盛资产俞海海，润磁投资祝方，融通基金朱丹，青骊投资于利强，奇盛基金付伟琦，诺安基金蔡宇滨、黄友文，南方基金郭东谋，麦星投资王苏欣、林华强，聚鸣投资李和瑞，璟恒投资李育慧，交银康联周捷，嘉实基金谭丽、吴悠、张金涛、梁铭超、刘杰、吴振坤、包丽华、彭民、宋阳，翊鹏投资杨琪，会利投资张远德，华夏久盈魏玉波，华夏基金周欣，华泰保险杨林夕，华泰柏瑞彭邦泰，华宝资产房晓，华安基金崔莹，弘毅远方王兴伟，合煦智远基金程卉超、范鹏程，国信证券自营章耀，国盛证券张俊、郑树明、刘舒，国海证券范益民，国海富兰克林高燕芸，广发证券赵中平、刘奕斐，观富资产张昊，工银瑞信李昱、袁芳，富国基金王园园，东吴证券傅嘉成，东海基金袁郡，东方证券王树娟、江舟，东方红资产韩冬、虞圳劬，东北证券蒋佩炎，博远基金潘俊伊，百年资管朱荣华，安信证券吕科佳，安信基金黎志军、袁玮，知几投资田肖溪，新华资产惠宇翔，共 87 人。</p>
时间	2020 年 08 月 29 日下午 16: 30
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	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、张玲琼。

投资者关系活动
主要内容介绍

一、公司董事会秘书对 2020 年半年度的主要业务及业绩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 2020 年上半年度主要产品毛利率及收入的变化情况如何？

回复：公司 2020 年上半年度毛利率为 37.83%，比上年同期下降了 0.39 个百分点，主要系不同毛利率的产品销售占比有所变化等原因所致。

2020 年上半年度公司主要客户的业务收入变化如下：①雕刻机系列产品二季度下降较多，主要原因是虽然终端销售情况较好，因疫情影响的不确定性，客户订单下达比较谨慎，目前库存基本达到历史最低水平，预计三季度订单会有比较大的回升；②电子烟产品上半年受疫情的影响不明显；③水冷散热控制系统及智能控制部件等产品一季度有增长，但二季度出现下滑，上半年度整体情况同比去年有一定的下降，自 6 月份后订单需求呈现上升的趋势。

总体而言，由于公司春节前提前做了一定量的备料，节后经过申请实现提前复工复产，一季度业务收入受疫情影响较小。3 月份以来，因国外疫情爆发，海外客户对后市的预判转为保守的态度，订单下达较为谨慎，影响了短期的备货。随着欧美疫情逐步得到控制，5 月份欧美主要经济体迎来了复工潮，公司订单量从 5 月中旬开始逐步好转，好转趋势在 Q3 有所上升

2、请介绍下众环科技的收购情况，业务模式及发展规划？

回复：2020 年 4 月，公司以自有资金 6,930.00 万元人民币收购众环科技原股东合计持有的众环科技 70.00% 的股权。众环科技成立于 2018 年 5 月 17 日，注册资本为 3,000.00 万元人民币，主要从事空气净化器、加湿器、植物种植器等健康环境产品研发、生产和销售等业务，

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。众环科技一直专注于绿色健康领域，其产品研发及设计、产品质量等方面均得到 Walmart、Target、Costco 等国际客户及终端销售渠道的充分肯定，从而建立了深层次的战略合作关系。随着近年来绿色健康消费理念的兴起，同时受益于疫情经济的正向影响，2020 年上半年度众环科技的空气净化器、加湿器等绿色健康家电产品销售收入快速增长。

众环科技紧紧抓住疫情带来的行业红利，不断加大新产品的研发力度，加快研发成果转化，陆续推出空气消毒机、高效过滤净化器、抗菌加湿器等新产品。对盈趣来说，公司在智能家居系统已有基础，未来将结合多年来在智能控制部件、物联网及自动化方向的技术积累，在智能家居等模块与众环科技的空气净化器等家用电器产品做一些技术方面的协同及具体应用场景的整合。

3、公司与博世客户在产品设计及研发方面是如何分工的？目前的合作情况如何？

回复：我们之前有和一家企业合作自行车导航系统，后来这家企业被博世收购了。目前我们也已通过博世对整个研发体系、质量管理体系以及生产体系的认证，通过考核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展开深入合作，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。

公司与博世客户有多个项目处于研发阶段，目前主要为客户收购的子公司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，促使其电助力自行车产品更加智能化及人性化。由于客户在深圳有电助力自行车项目的研发设计、质量管理团队，所以客户的多个项目的研发进展均未受到大的影响。为了更好、更快地服务客户，公司成立了独立的 BBU 事业部，重点投入各类研发资源，以保障客户电助力自行车多个相关项目的研发进度。

4、公司智能家居领域有没有什么爆款产品，预计会从什么时候开始发力？从供应链角度新产品量产方面有没有什么难度？

回复：公司在智能家居领域，聚焦于前装式的智能家居系统，重点推进“盈趣智能管家”的品牌建设，定位高端市场，为客户提供人性化、定制化的服务，实现“人性化真智能”。

实际上，公司智能家居系统是具有装修性质的业务，不是指单个的产品，也不是“打爆款”的营销模式，因此品牌形象、产品质量和服务系统是非常重要的。在供应链方面，因为智能家居系统本身是多个产品技术的集合，短期内，单个产品的生产制造量级不大，所以在产能方面不是什么问题，主要需要解决的是产品服务体系、产品性能稳定性及操作体验感等问题。

5、公司主要通过什么渠道开拓智能家居业务？

回复：针对智能家居产品业务，公司于今年5月开设了第一家智能家居线下体验店，未来计划在国内外开设10家左右的体验店，目前我们主要采用B2B2C、直营+代理的方式予以拓展，代理商的加盟销售将成为重要的营销模式，在这个环节中公司主要提供售后支持、产品管控、用户信息数据管控等方面的服务。在销售、运营方面，公司会广泛与家装设计公司合作，通过将智能家居产品嵌入设计方案的方式让用户选择，进而引发消费。今年公司计划在苏州开设第二家线下体验店，以更好地提高品牌知名度，重点加强产品集成方面的研发，提高用户在使用过程中的体验感。

6、请介绍下公司在汽车电子领域的拓展情况？

回复：厦门盈趣汽车电子及上海艾铭思两家子公司主要负责公司的汽车电子产品及相关技术的研发。厦门盈趣汽车电子主要聚焦于商用车领域，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。由于公司在漳州、苏州及东南亚等地都有模具设计、制造的能力及经验，将来有机会为汽车行业提供塑胶零部件。

7、公司目前产能恢复情况如何？

回复：今年因新冠疫情爆发，公司上半年度业绩受到一定的影响，自5月份开始公司订单也逐步回暖，目前公司已基本走出疫情影响的阴霾，未来预计将持续向好。8月份家用雕刻机系列产品产能恢复情况很不错，其耗材产品也处于满产能的生产状态；此外，水冷散热控制系统等智能控制部件、健康环境类产品等最近几个月的生产交付也是非常紧张的。

8、众环科技空气净化器等产品未来是否有在国内推广的计划？

回复：众环科技的产品不是自有品牌，其业务模式与盈趣类似，产品以出口为主，定位于中高端市场，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。健康环境行业拥有良好的市场前景，中国市场确实是一个非常广阔的市场，但是客户有自己的市场推广计划和安排。众环科技将来是否能在国内推广一些产品，我们的答案是肯定的，关键是我们要先找到自己产品的定位。

9、公司上半年度在汽车电子产品项目的增量业绩主要是哪个子公司贡献的？

回复：汽车电子领域具有资质准入门槛，供应链较为封闭，是一个很不错的领域。公司汽车电子产品项目的营业收入在2020年上半年度实现了44.14%的增长幅度，主要是控股孙公司上海艾铭思乘用车领域的收入贡献，上海在乘用车领域的发展是比较快的。

10、公司收购了众环科技70%的股份，剩余股权主要是什么股东持有？

回复：众环科技剩余30%股权主要由该子公司的管理层通过合伙企业间接持有。

11、今年7月份，FDA授权PMI的IQOS产品作为一种缓和风险

型烟草产品（MRTP）进行市场营销，请问公司电子烟精密塑胶部件产品是否因此有明显的放量？

回复：IQOS 电子烟产品取得 FDA 授权的 MRTP 事宜对于客户来说具有重要的意义，目前因上述事项新增传导的订单量较小，但是我们有看到客户的一些准备动作，比如推进新产品的 FDA 认证，推进老产品库存的清理及进行实验性的市场推广。

12、公司可以做很多不同种类的产品，产品又跨不同的行业，公司这些合作产品的共性是什么？相比相关行业的专有供应商我们有什么优势？

回复：公司以 UDM 模式为基础，产品高度定制化，单一产品主要提供给单一客户，并且在研发产品的同时研发智能制造体系。公司产品的核心使命是“盈趣，让生活充盈着乐趣”，公司的研发和生产也围绕这一核心使命展开，所以公司研发生产的产品主要以智能化、创新型、技术含量高、定位较高端的产品为主。公司的业务主要围绕着工业互联网和民用物联网予以布局。现阶段产品主要分成两大类：一类是智能控制部件，另一类是创新消费电子产品。

公司拥有专业化的技术研发团队，研发范围基本可以涵盖各个门类，客户如果需要我们参与哪方面的研发，我们基本都可以支持。多年来，公司致力于智能制造领域，拥有研究设计平台、实验测试手段、智能制造及精细制造能力，并掌握了 UMS 联合管理系统技术、自动化生产制造研发与集成技术、ITTS 测试系统技术、无线通信应用技术等多项核心技术。尽管我们的业务分布在不同的行业领域，但都属于电子产品类，供应链等不会有跨越性的变化。公司研发、生产积累的相关技术、经验和形成的管理体系是有一定的互通性和相关性的，人才储备也类似，我们在业务的选择还是有战略原则和决策方法的指引，可以实现优势互补。

13、请介绍下公司 UMS 系统与其他制造公司的信息系统相比有什么特点？

回复：公司自主研发的 UMS 系统，是以制造生产执行系统（MES）

	<p>为主，以项目管理（uPMS）、客户管理（uCRM）、人力资源（HR）、固定资产管理模块、供应商协同管理平台为辅，同时整合第三方企业资源计划（ERP）、移动办公协同（OA）、企业知识库（WiKi）等信息管理软件，满足不同应用层级的生产自动化及信息化解决方案，实现自身生产及管理的高度信息化、透明化、自动化、移动化。公司运用信息化管理工具和精细的成本控制理念，不断优化计划、采购、生产、销售和后勤的各个管理流程，强化财务成本核算和费用控制，使公司的运营管理处于较高水平。</p> <p>在长期服务国际知名企业的过程中，公司对国际终端厂商的产品设计理念、质量标准、管理流程等具有全面和深入的理解。公司凭借UDM模式的技术研发、智能制造及质量控制等综合优势，赢得国际知名企业及科技型企业客户的信赖。UMS系统对产品质量的要求，是我们从自身产品试验出来的，所以说我们是真正“懂制造行业”的UMS系统。</p> <p>14、公司2020年上半年度借款上升比较多是什么原因？</p> <p>回复：公司产品销售主要采用美元结算，美元资产的持有量相对较多，汇率的波动对公司会有较大的影响。疫情期间，公司下游客户的终端市场发展不明朗，考虑到国家对贷款利率有政策支持，因此公司向银行借入5000万美金的三年期信用借款，以降低汇兑风险。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020年08月29日