

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：2020-004

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	安信证券马良，安信资产胡红伟、李珊珊，百创资本甘欧阳，博时基金唐天，财富证券吴迪，辰翔投资白晗，川财证券傅欣璐，穿石投资任正彬，第二基金郑奇国，东北证券邓紫薇、唐凯东、钟天皓，东方证券资产秦绪文、谢文超、刚登峰、韩冬、王延飞、谢文超、虞圳劬，东方证券江舟、梁爽，东莞证券刘湘，东海基金杨红、袁郡，东吴证券卢亚英，方正证券夏玮祥，高科技产业投资张旭翔，广发证券王鼎，国都证券刘奇，国海富兰克林基金陈郑宇、高燕芸，国海证券范益民、朱珠，国盛证券张俊、郑树明，国信证券章耀，国元证券褚杰，海通证券衣桢永、赵洋、李萌，瀚朴投资陈俊，豪山资产蔡再行、卢晓龙，浩西恩资产张文斌，合众易晟投资虞利洪，泓德基金刘力思，泓屹资产王国鹏，华泰瑞联基金荣子光，华夏未来资本荣景昱，华益资本任万里，嘉实基金常立、梁铭超、彭民、谭丽、吴悠、张金涛，金信基金许炯东，金鹰基金潘李剑，泾溪投资许航，九岭股权投资王博栋，玖龙资产陈柯杰，炬元资本黄震宇，凯诺资产张沈新，昆仑保险马泉林，鲲鹏恒隆投资彭飞虹，蓝盾股份邱国坚，老友投资王雷乐，鑫股权投资基金张昊，茂典资产唐忠杰，民生通惠资产何文斌，民生信托景莹，平安资产张良，七曜投资谭琦，前海开源基金陈上，前海湓洋资本陈恩，国寿养老高媛媛，仁桥资产李晓青、张鸿运，榕树投资黄安麟、许群英，瑞民投资冯福来，睿远基金赵悦，山石基金林嘉雯，聚鸣投资李和瑞，趣时资产罗钊，上善资产沈锋强，申万宏源谈必成，天风证券蒋梦晗、刘宏达、尉鹏洁，天玑投资曹国军，常岭资产尹洵，西南证券蔡欣、李架，新华基金蔡春红，鑫然投资孙霞，信璞投资刘淼，兴银基金林德涵、王磊，兴证证券资产刘欢，英大保险徐文浩，盈创投资陈志强，盈月投资范国强、钱炜程，煜德投资冯超、李贺、

	王秀平，长城国瑞证券刘宾，长城证券林彦宏、吴彤、张潇、邹文婕，长江证券蔡方羿、米雁翔、徐皓亮、鄢鹏，招商基金钟贇，招商证券王淑姬，鸿汇资产王召辉，浙商证券傅嘉成，浙银乾徠资本李彦臻，指月投资谭煜，银河证券李昂，中和阳光股权投资李敬民，中加基金冯汉杰，中欧基金刘昊聪，中融基金朱晓明，中润投资陈沪平，中泰证券徐偲、徐稚涵，中泰资产陈佳玲，中信建投证券刘彦君，中信证券李鑫、康达、魏喆，中银国际证券杨思睿、杨志威、刘凯娜，中原证券乔琪，中喆投资高岗，中最投资刚卫文，共 142 人。
时间	2020 年 06 月 16 日下午 15: 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	董事会秘书杨明，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	<p>公司接待人员就以下问题与投资者进行沟通交流：</p> <p>1、海外疫情好转对公司业务的影响情况？</p> <p>回复：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。</p> <p>2、从目前来看电子烟及雕刻机产品受疫情影响程度有多大？近期雕刻机两款产品终端市场的降价行为是否对公司产生影响？</p> <p>回复：从目前来看电子烟、雕刻机产品整体受疫情影响不是很大。但在全球经济形势走弱的情况下，今年雕刻机及电子烟的新品推出计划可能会因市场购买力的降低而有所推迟，不过整体进度仍在平稳推进。疫情期间，客户针对部分机型开展了小幅降价促销活动，从客户反馈的信息来看，促销效果还是非常不错的，客户在促销期间实现了历史上单日最好销售成绩，甚至比去年圣诞节单日销售情况都好，这一定程度上说明了客户产品的消费需求是存在的，只是疫情期间欧美消费者购买力有所下降而已，相信疫情过后整个市场需求还是有所保障的。为了积极支持客户的发展，公司对于部分机型给予了一定的供货价格优惠，对公司来说，客户每年都会有定期和不定期的降价需求，因为公司深入参与客户的前端研发，可以通过优化供应链管理、机器换人等多种方式来降本增效，所以客户降价对我们来说，并不是公司</p>

单方面的硬着陆。

3、公司的产品矩阵丰富，从长期的规划来看，公司 OBM 业务预计占比情况如何？

回复：从表面来看，公司产品矩阵较为丰富，客户分布在多个行业，但实际上这些产品不少的相关技术是可以互通互用的，从本质来讲，我们始终围绕着 UDM 业务模式，坚持高度定制化的研发模式，并在研发产品的同时开发制造体系，因此在大多数情况下不会对产品的形态设限，这也是我们区隔于一些大型 EMS 厂的重要原因。

为了打破在创新消费电子领域的发展瓶颈，公司始终坚持将 UDM 模式向深水区推进，从工控、车规、医疗、高端食品机器等领域不断打开纵深，将产品从非联网向联网、非电子化向电子化升级，推进国际化布局。在 OBM 领域，公司从 2012 年开始就不断地进行探索，虽然进程缓慢，但我们始终沿着使命“盈趣，让生活充盈着乐趣”及“工业互联网”和“民用物联网”的“两网领域”不断去推进，我们希望未来 OBM 业务收入占比可以达到 30%以上。为此公司将不断挖掘更多赛道来支持 UDM 模式向前向上更好地发展。

4、请分享一下公司主要客户的预期增长情况。

回复：（1）家用雕刻机客户一直沿着手工自动化制作领域布局新产品，目前有多款新产品处于研发测试阶段，新产品性能显著提升，由于受疫情的影响，欧美市场购买力有所下降，因此客户将部分新品的上市时间推迟至今年年底或明年年初，预计未来几个月还将以老产品销售为主。旧的型号已经在马来西亚工厂满负荷生产，马来西亚工厂预计会增加一倍的员工来应对未来几个月的订单增长，国内也在同步开展招聘工作。相信疫情结束后，雕刻机产品可以实现不错的增长。

（2）公司在电子烟客户供应链体系中的占比还是比较稳定的，受疫情的影响，客户新产品研发及上市计划有所延迟，预计今年将主要以老产品销售为主。目前我们也在积极争取客户新产品的合作。（3）客户 VC 及 Gaming 是近年来发展得比较好的两个事业部，每年保持 30-40% 的增长，相信疫情结束后也可以回到增长的常态。2019 年度，公司已

实现客户游戏鼠标、视频会议系统等新产品的稳定量产，目前公司正在加快高性能游戏体验设备、会议系统辅助设备等新产品线的研发进度，将各产品逐步推进至稳定量产。（4）在水冷散热控制领域，公司持续在与客户共同研发新的产品，客户的水冷散热控制系统主要用于为高性能电脑及服务器的 CPU 及 GPU 散热，其中很多用户为游戏玩家，疫情期间，受游戏类产品销售的带动，终端消费需求同比增加。此外，客户今年新增拓展了 PC 领域的大客户，预计今年业绩将稳定增长。（5）在电助力自行车领域，近几年，欧洲市场电助力自行车的销量保持 20%-25% 的增长，公司为客户提供的电助力自行车部件能直接控制电助力自行车的马达，可以连接手机，实现音乐播放、导航的功能，是电助力自行车的要组成部分。目前，有多个项目处于研发阶段，预计部分项目将于今年年底或明年年初量产出货，将为公司明年及后面几年的业绩带来不错的收入贡献。

5、公司在电助力自行车相关产品与客户合作的情况如何？目前国内电动车行业蓬勃发展，公司是否会考虑切入国内的相关领域？

回复：目前公司与该客户直接合作的项目还处于研发阶段，尚未实现量产。公司业务模式最大的特点是产品高度定制化，单一产品主要向单一客户专供。虽然公司和客户均不存在排他性约定，但是根据公司多年来确定的战略方针和经营原则，公司不会和其他公司做客户的竞品。当然若是客户有相关安排，我们将会积极支持。

6、公司目前电子烟零部件出货以 3DUO 还是老产品为主？

回复：目前新、老产品的零部件都有生产出货。

7、公司在电子烟新产品的参与度如何？

回复：公司自 2014 年开始与电子烟客户合作以来，主要负责电子烟产品精密塑胶部件的研发及生产业务。一直以来，我们都在持续深化与客户的合作，通过各种方式不断增强客户对公司的品牌及价值认可，全力配合客户持续开展老产品的迭代及新产品的研发生产等。对于客户新产品的合作，我们已提前进行研发技术及产业链布局，只要客户的要求与公司的经营原则不冲突，我们都会努力实现，为客户提

供一流的产品和创造高价值，此外我们也会积极地去争取更多的合作机会。

8、今年公司智能家居产品及拓牛垃圾桶的发展情况如何？

回复：针对智能家居产品业务，公司于今年5月19日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，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。今年公司也计划在市场认知度较高的地区开设第二家线下体验店，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。

在今年疫情影响下，拓牛垃圾桶通过其“自动打包换袋”的实用功能有效地加快打开国内外市场的速度，预计全年可在销量方面实现较大的增长。

9、目前马来西亚的人员配置情况如何，公司预计什么时候马来西亚智造基地能全部覆盖出口美国的产品？

回复：目前马来西亚的员工总人数约为1200人。今年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，虽然受疫情影响整个进展可能会延迟但是目标不会发生变更。不过，为了应对不同地区、不同版本的产品需求，国内公司也会有生产任务。

10、未来马来西亚智造基地是完全定位成生产基地吗，会不会有研发职能？

回复：未来马来西亚智造基地不会完全定位为生产基地，公司也在建设研发中心，为了更好地运营，当地需要提供研发支持，以贴近客户的需求、就近提供服务，顺利地开展项目管理，自主开展机器设备自动化的研发。过去公司主要靠的是口碑营销，而未来马来西亚智造基地可能成为一个重要的接单中心、流量入口，成为公司在东南亚地区的另一张名片。

	<p>11、疫情期间马来西亚停工多长时间，对公司整体影响如何？</p> <p>回复：根据马来西亚政府部门对于新冠肺炎病毒疫情的管控要求，马来西亚从3月18日开始执行《运动控制令》，由于公司疫情防控准备工作充分，停工不到2周，就成为了马来西亚柔佛州少数可以复工的企业。此外，公司收到马来西亚智造基地暂时停工的消息后，立即组织项目、技术、运营及质量等相关人员快速开展相关产品转移国内生产的各项工作，确保客户订单如期交付。2019年度，马来西亚智造基地产能营业收入占公司合并范围内营业收入的比例为10%左右，本次马来西亚智造基地因疫情影响暂时停工停产的事项对公司业绩未造成重大影响。</p> <p>12、电子烟客户在美国市场的推广情况有没有什么进展？</p> <p>回复：关于电子烟客户的市场推广情况，请大家关注PMI公开披露的相关信息。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020年06月16日