

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：2019-007

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中银国际证券刘凯娜，鼎泰四方资产陈勇豹，东北证券张兆函，泰康资产王伟，民生通惠资产何文斌，兴业证券刘佳昆，JK 资本 Fabrice Jacob、任蕙，招商基金贾仁栋，中泰证券徐偲、李荣庆，泓璞资产刘振卿，千河资产王剑彬，坤易投资林捷鸣，湘财基金刘争争，兴业证券许权，首创证券汪显森，海通证券赵洋，厦门国际信托吴江坪，安信证券陈弘涛，远东国际租赁戴艺苑、李俊恒，老友投资黄强，镒田投资陈隽，共 24 人。
时间	2019 年 07 月 16 日下午 14：30
地点	厦门市湖里区嘉禾路 588 号盈趣科技大厦
上市公司接待人员姓名	董事会秘书杨明、董事会办公室汪燕娥、孙镇雄、张玲琼。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司参观</p> <p>调研人员参观公司智能制造工厂、智能家居等产品展示厅等。</p> <p>二、座谈交流</p> <p>1、请介绍下公司未来的展望？</p> <p>回复：关于公司未来发展，我们在《2018 年年度报告》中“公司未来发展的展望”有做比较详细的说明，在此我们也向大家简要汇报下。</p> <p>展望未来发展，公司将基于“让生活充盈着乐趣”的使命和“成为中国工业互联网和民用物联网的领导者，成为中国走向世界的窗口”的企业愿景，坚持战略导向、客户驱动。进一步拓展 UDM 业务模式，公司继续加强技术研发投入和以“UMS+ITTS+工业测试机器人”</p>

为核心技术的智能制造体系建设，研发产品的同时，研发制造出优良产品的智能制造体系。继续以国际知名企业客户与高端产品市场为主导地位，坚守高端需求、高端技术、高端服务的经营方针，通过品牌效应进一步拓展客户体系，凭借核心技术强化市场竞争地位，不断开拓智能控制部件与创新消费电子市场。放眼全球，持续建设和打造创新研发中心和智能制造基地，不断优化客户结构及产品结构，保持行业领先地位，稳步提高美洲及欧洲等区域市场的产品覆盖率及影响力。同时，在中国制造业转型升级的关键阶段，公司以创新研发能力及两化深度融合的智能制造技术为基础，一方面积极进化智能制造服务体系，为中小型企业提供专业、完善的智能制造整体解决方案；另一方面积极推进智能家居、汽车电子等民用物联网领域的探索和延伸。

### 2、请介绍下公司咖啡机相关业务的情况？

回复：2010 年公司的前身南靖科技网控事业部与咖啡机的终端客户建立了合作关系，为其提供咖啡机人机界面模组的技术研发服务，这是一种咖啡机的操作界面，主要包括电源，主控及人机操作界面。2011 年产品定型后，公司开始向客户的二级供应商供应咖啡机人机界面模组。公司与客户合作咖啡机人机界面模组已经很多年了，从过往的经验来看，咖啡机人机界面模组的产量是比较稳定的。同时，在食品相关产品领域，公司在人机界面模组的业务基础上，与客户开展了食品类非咖啡机整机项目方面的研发合作和产品量产，也在积极争取 FCM 相关领域产品和配件业务。

### 3、公司采取了哪些措施应对国际经济形势变化？

回复：公司客户主要为国际知名企业和科技型企业客户，产品销售以出口为主。公司产品消费市场主要为美国、瑞士等北美、欧洲国家及地区。美国是公司目前主要的产品出口国，2018 年度，公司直接出口至美国的产品收入占公司营业收入的比例为 44.34%。公司出口至美国的产品基本已被纳入中美贸易摩擦征税清单范围内。相关产品确认被列入征税清单范围，则有可能增加客户的采购成本，增加终端产

品的销售价格；若终端市场无法接受产品的价格调整，客户将有可能采取要求上游供应链降价、承担部分税率、在其他国家和地区选择替代供应商等方式予以应对。

为降低贸易摩擦给公司带来的风险，公司加大加快了对马来西亚盈趣和匈牙利盈趣等境外子公司的投资力度，扩大海外生产经营规模及提升其生产制造能力，积极推进智能制造生产基地全球布局。自2018年公司在马来西亚规模扩产以来，公司的多款受中美贸易摩擦影响的产品已在马来西亚盈趣顺利实现量产；随着匈牙利盈趣第一期工程在2019年下半年投入使用，盈趣智能制造将基本形成在中国、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。另外，为快速在东南亚和欧洲形成具有竞争优势的产业链，公司一方面大力开发和建设当地供应链，另一方面积极策划集合中国区域的成熟、优质供应商一起到海外共建智能制造产业园的模式。

4、公司为什么选择将受中美贸易摩擦影响的产品转移到马来西亚生产而不是东南亚的其他国家？

回复：国际化布局是我们从2016年就制定并坚定实施的长期发展战略，马来西亚盈趣也是2016年设立的，不是因为中美贸易形势变化引起的短期应对策略。

马来西亚是相对开放的、以国家利益为导向的新兴工业化经济体，很多以EMS模式为主营业务的大型公司会在马来西亚设立公司，从整个供应链来讲马来西亚是比东南亚的其他国家较有优势的。自中美贸易摩擦升级以来，公司也在持续加大对马来西亚子公司的投资建设规模及不断提升其智能制造能力。公司拟将马来西亚盈趣打造为东南亚智能制造基地，目前马来西亚盈趣产能已得到快速提升，且已有部分产品成功实现量产，我们在马来西亚购置的新厂房，已投产一段时间，可以较好地满足马来西亚盈趣后续产能提升的场地需求；马来西亚盈趣投资规模的加大及制造能力的提升，有利于获取新的业务机会，部分老客户和新客户将与公司在一些新产品和新项目上建立合作。

5、公司的毛利率高于同行业的原因及合理性？

回复：公司的客户大多是国际型的大公司，他们的供应链管理部门在评价供应商时有一套严格的标准和流程，并且是在全球范围内挑选供应商。公司以 UDM 模式为基础，我们与客户的合作从前期研发阶段即已展开，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，单一产品向单一客户专供，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。所以，公司毛利率较高主要与公司的技术研发优势、智能制造优势、质量控制优势、优良的客户群体、优质的产品构成、有效的成本管控、较高的成品率等因素紧密相关。关于公司毛利率具体情况，可以查阅公司《招股说明书》关于毛利率变动分析的相关内容。

6、公司选择新产品有没有什么标准？

回复：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。同时，对于好的产品和业务方向，我们也会在资源倾斜、技术研发等方面提供支持和帮助。公司的愿景是“成为工业互联网和民用物联网的领导者”，所以我们的业务也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，这类产品里应用了很多核心技术，比如控制、无线连接技术等；另一类是创新消费电子产品，在这一领域多是创新型、探索型的客户及产品。尽管我们的业务分布在不同的行业领域，但是业务的选择还是有战略原则和决策方法的指引。不同业务之间具有比较强的技术互通性和相关性，也会有一些优势互补。

7、公司募集资金投产情况如何？

回复：公司《首次公开发行股票招股说明书》中披露的募集资金投资项目共有三个，分别为“智能制造生产线建设项目”、“智能制造整体解决方案服务能力提升项目”及“研发中心建设项目”，三个募

投资项目的实施地点均为公司在厦门市海沧区东孚西路 100 号投资建设的“盈趣科技创新产业园”。公司创新产业园项目按投资计划分两期进行建设，产业园一期工程已于 2018 年 3 月封顶，目前已经进入二次装修。随着公司各募投项目的稳步实施，将不断加大募集资金的投入金额。

“智能制造整体解决方案服务能力提升项目”及“研发中心建设项目”的实施地点也在该创新产业园，这两个项目需等产业园主体工程竣工验收后方可开展装修、设备购置与安装等工作。

#### 8、公司技术研发人员的平均薪资水平如何？

回复：近几年，公司技术研发人员平均薪酬水平高于当地平均工资水平，公司薪酬水平具有一定的竞争力。一些特殊岗位比如软件研发类岗位的薪资水平需要随行就市。公司自设立以来，每年都会为员工实施稳定的调薪政策，员工的薪资在本地总体上是有一定的竞争力。公司未来将继续执行现行的薪酬管理制度，薪酬水平将在综合考虑社会劳动力价格水平、物价指数变化等因素的基础上，结合公司绩效情况，与员工分享公司发展的成果，为员工提供相对有竞争力的薪酬。

#### 9、公司是否有可能和其他烟草类客户合作？

回复：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提供。尽管客户对供应商不存在排他性问题，但是根据公司多年来确定的战略方针和经营原则，公司暂时没有和其他烟草公司直接合作的计划。但是，如果我们的电子烟客户与其他烟草公司达成电子烟产品的合作关系，且需要我们提供相应的合作支持，我们一定会积极配合。

#### 10、近几年雕刻机的增长良好，这主要是什么原因呢？

回复：家用雕刻机是一款创新创意程度较高的产品，能满足客户定制化的个性需求，是一款非常不错的产品，我们为客户研发生产家用雕刻机整机产品。近几年家用雕刻机的增长态势良好主要是由于市场需求的增长。目前客户仅拓展了美国、英国及澳大利亚等少数几个

	<p>国家和地区的市场，客户也在持续开发新市场和研发新产品，未来的增长规划是比较值得期待的。</p> <p>11、家用雕刻机产品是否有更新迭代？</p> <p>回复：公司的各条产品线大部分是由产品系列组成的，产品会不断推出新型号及升级换代。</p> <p>12、公司家用雕刻机耗材产品的生产情况如何？</p> <p>回复：2018年耗材的产量还不算大。公司一直秉承以客户为导向，为客户提供一流的产品和创造高价值的经营原则，我们愿意在耗材领域投入更多的资源来支持客户，为客户提供配套服务。关于耗材的具体情况，大家可以查阅公司《关于对深圳证券交易所2018年年报问询函回复的公告》中“其他产品的具体经营内容、业务模式、营业收入和成本构成等信息”部分，上面有比较详细的数据及说明。</p> <p>13、公司产品二季度相对于一季度价格上有没有什么变化？</p> <p>回复：根据行业和产品不同，通常客户会定期或者不定期制定一些降价目标。每个客户情况不一样，比如有些按照季度降价，有些按照年度降价，具体降价情况是双方谈判的结果，公司也会采取提升生产产品的自动化水平、提高生产效率、提高产品的良率和直通率、加强整个供应链的管理水平等各种措施来不断地优化成本、降低费用，以维持毛利率处于比较稳定的状态。</p> <p>14、子公司厦门攸信的智能制造整体解决方案是否有考虑对外拓展业务？</p> <p>回复：过去几年，厦门攸信的智能制造整体解决方案主要服务于母公司及漳州盈塑、盈趣电子等兄弟公司；在满足公司及各兄弟公司智能制造业务需求的基础上，厦门攸信将通过聚焦于“三大+三小”行业，并充分利用母公司现有的优质海外客户资源，不断加大外部客户的市场拓展力度。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019年07月16日