

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：2020-008

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	祐益峰资产吴振忠、陈志汉、邱泓瑞，长江证券高辰星、鄢鹏，中金公司李虹洁、欧阳晓楠，财通资管黄文睿，创新合信郭镇岳，淳厚基金杨煜城，淡水泉投资俞仁钦，东北证券夏振宇，广发证券曹倩雯，国海证券范益民，国泰君安证券邓佳，华泰证券吕明璋，聚鸣投资蔡成吉，盈创投资陈志强，共 18 人。
时间	2020 年 11 月 06 日上午 9：30
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	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。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、投资者参观公司创新产业园园区、智能制造车间等。</p> <p>二、公司接待人员就以下问题与投资者进行沟通交流。</p> <p>1、家用雕刻机产品在美国的市场竞争情况如何？</p> <p>回复：美国将雕刻机等产品市场简单定义为“cut”市场，除 Cricut 外，比较有名的还有 BROTHER 等品牌，这是一个发展多年的市场和行业，目前客户在美国细分市场的份额位列第一。</p> <p>2、家用雕刻机产品未来发展重点是在美国市场还是欧洲市场？</p> <p>回复：目前来看，客户的主要市场美国还有比较大的发展空间，为了提高市场渗透率，客户今年通过加大宣传、降价推广等方式开展促销活动，产品系列实现了不错的销售业绩。与此同时，客户也在持续开拓欧洲市场，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。</p> <p>3、公司提供的家用雕刻机系列产品在客户的供应商中占比多</p>

大？

回复：通常来说，客户选择两家以上的供应商是其在供应链管理中防范风险的有效措施，一直以来我们也积极支持客户寻找第二供应商。雕刻机客户的其他供应商为东南亚厂商，目前公司仍然是客户的核心供应商，也是客户唯一的新品研发合作伙伴。

4、去年上市的小型雕刻机产品在美国市场的销售情况如何，未来产品是否会往小型化、低价化发展？

回复：关于具体产品终端市场的销售情况，请以客户公开披露的相关信息为准。客户产品正在往精准度高、速度快、产品线更加全面的方向发展，以满足用户的个性化需求。

5、家用雕刻机产品主要销售渠道有哪些？

回复：客户主要通过线上和线下相结合的方式销售产品，疫情期间，客户主要采用线上下单、线下取货的方式以满足疫情下的购买需求。

6、如果客户订单持续上升，公司的产能能否满足客户的需求？

回复：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是自主研发组装的，复制起来非常快，产能和产量是匹配增长的。一直以来公司产能利用率都保持在较高水平，由于第三季度订单快速增长，受上游电子物料供给紧张等影响，产能方面比较紧张，但也基本可以满足客户的订单需求。

7、公司全宅式智能家居系统的主要销售渠道有哪些？

回复：公司致力于为高端住宅客户提供定制化的全宅智能家居系统，主要通过直营+代理的方式拓展市场。

8、家用雕刻机耗材的供应情况如何，公司是客户的独家供应商吗？

回复：家用雕刻机耗材产品第三季度增长速度较快。耗材不是盈趣最先做的，我们是以“后进入者”的身份进入这个领域。一直以来公司致力于为客户提供全方位、一站式的服务，因此，2018年我们

设立了漳州分公司,利用公司自主研发的自动化机器设备及质量控制等优势,为客户提供雕刻机产品配套耗材业务。从竞争格局来看,耗材的供应商比较多,整个市场空间是比较大的,所以我们非常期待充分利用公司的智能制造及质量控制等优势,为客户创造高价值,不断提高客户产品的质量、降低生产成本,与客户一同获取更大的市场份额。

9、请介绍下雕刻机系列产品第三季度的业绩情况和第四季度的发展展望?

回复:雕刻机系列产品上半年营业收入同比有所下降,但是从5月份开始订单逐步恢复,第三季度雕刻机系列产品收入快速增长,预计第四季度还会保持比较稳定的增长。

10、公司汽车电子领域增长较快的是大型商用车还是小型乘用车相关产品,未来的发展展望如何?

回复:公司汽车电子产品分为商用车领域及乘用车领域相关产品,今年商用车相关产品的收入有所下滑,而乘用车的天窗控制模块、座椅控制及记忆模块等产品实现了不错的销售业绩。未来公司将持续开展厦门盈趣汽车电子与上海艾铭思的业务整合,双方资源共享,业务协同发展,以进一步提升汽车电子业务的收入占比。

11、公司汽车电子产品主要是向哪些客户提供?

回复:汽车电子业务是公司民用物联网建设的重要组成部分,主要客户为“三龙一通”、吉利汽车及延锋安道拓等。

12、公司为什么要增加信用借款?

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,公司增加美元负债,有利于风险对冲,降低汇兑风险。

13、公司目前管理费用的规模多大,未来的增长趋势如何?

回复:公司合并年初到第三季度末的管理费用约 1.37 亿元,同比去年同期上涨 27.91%,主要是本期职工薪酬增加、搬迁新工业园之后折旧等固定费用增加及财务报表合并范围的变动导致各项费用

增加等综合影响。随着公司经营规模的不断扩大，预计管理费用会匹配增加。

14、这两年公司招聘节奏是否会放缓？

回复：公司目前的招聘节奏还没有放缓的趋势，尤其是研发费用及研发人员投入不会降低，根据各项业务的研发需求情况，2021 年研发投入预计仍将保持增长的态势。目前公司已在厦门、瑞士、深圳、台湾等国家或地区设置了研发中心，构建起全球研发体系，拥有电子、结构、软件、工业设计及测试等多种职能研发人员 1100 余名，研发人员占比 20%以上，研发队伍还在持续扩大，以进一步提升公司整体的研发和创新能力。

15、请总体介绍下公司主要产品的未来展望？

回复：在 5G、AI 等技术快速发展的背景下，未来很多传统产品会朝着电子化、智能化控制方向发展，产品智能制造的需求不断扩大。在疫情当下，公司营业收入能够保持较快增长，显示了公司有较强的抗风险能力，较强的增长韧性。这主要得益于公司产品发展方向的正确布局，产品科技含量高、产品品类多、涉及的领域广等原因。因此，我们看好公司所处行业及公司主要产品未来的发展。

具体来看：（1）在雕刻机系列产品方面，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机及其耗材市场的未来增长仍然是很值得期待的。（2）在水冷散热控制方面，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，随着客户产品方向逐步向高端市场发展及服务器领域的拓展进度明显，加之疫情的正向影响，客户产品的终端消费需求同比增加，第三季度客户的订单量大幅增加，预计明年业绩将稳定增长。（3）在与罗技客户的合作方面，公司仍将持续加大与罗技 VC 及 Gaming 两个新事业部的合作力度，加快高性能游戏体验设备等新

	<p>产品线的研发进度，逐步将各产品推进至稳定量产。(4) 在电子烟部件产品方面，公司在客户供应链体系中的占比还是比较稳定的。对于客户新产品的合作，我们已提前进行技术及产业链布局，并积极争取客户新产品的合作。(5) 在电助力自行车配件方面，近几年，欧洲市场电助力自行车的销量保持良好的增长态势，且客户的电助力自行车产品拥有良好的品质及品牌形象，目前公司与客户有多个项目处于研发阶段，预计部分项目将于明年陆续量产出货，将为公司明年及后面几年的业绩带来不错的收入贡献。(6) 在健康环境类产品方面，公司控股子公司众环科技持续为客户提供空气净化器、加湿器及植物种植器等健康环境类产品的研发、制造服务，其产品主要定位于中高端市场，今年该类产品的表现不错，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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 11 月 06 日