

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：2019-004

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	国泰君安刘易、江宇，华夏基金徐恒、李沐曦、王睿智，日兴资产杜毅忠，申万宏源黄婧共 7 人。
时间	2019 年 05 月 09 日下午 15：00
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、请介绍一下公司的整体经营状况，公司计划何时把产线搬到海沧创新产业园？</p> <p>回复：公司以 UDM 模式为基础，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。公司的愿景是成为中国“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。公司现在主要服务两类客户，一类是国际知名企业客户，另一类是创新型企业 and 科技型企业。产品的种类也主要是分为两大类，一类是智能控制部件产品，主要包括网络遥控器、咖啡机人机界面模组和水冷散热控制系统等产品；另外一类是创新消费电子产品，主要包括电子烟精密塑胶部件和</p>

家用雕刻机等产品。

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，目前即将进入二次装修，公司计划于今年第三季度陆续将产线搬到海沧创新产业园。

2、IQOS 通过美国 FDA 的 PMTA 后，对公司会有什么影响？

回复：公司是给客户供应电子烟精密塑胶部件。由于公司生产制造该产品核心的自动化机器设备及工装治具都是我们自主研发的，同时我们熟练掌握了该产品生产的技术、工艺及相关经验等，一旦客户下达需求，仅需要较短时间就可实现规模量产，并可以根据客户需求快速实现扩产。FDA 已经审核通过 IQOS 设备及三款烟弹产品在美国销售，预计将会给公司带来部分增量订单，但是关于下一步的计划目前尚在确认中。

3、公司是如何拓展客户资源？

回复：产品是最好的广告，公司在国际智能制造领域拥有良好的口碑，原先很多的业务及客户就来源于口碑的营销。当然我们也会通过参加全球电子产品展会等多种方式主动拓展新客户。在复杂的国际形势下，我们也在加快推进国际化进程，在北美和欧洲建设市场及研发中心，贴近市场和客户；同时加大马来西亚盈趣等境外子公司的投资力度，马来西亚盈趣之前主要定位于高端注塑和喷涂，去年我们对其战略定位予以调整，未来拟将其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。此外，我们也在加大汽车电子业务、国内 UDM 智能制造业务及自有品牌产品的研发及市场推广力度。

4、请您介绍一下公司的 UDM 业务模式。

回复：公司在长期服务国际知名客户的经营过程中，形成了自主

创新的“UMS 系统+ODM 智能制造体系”的 UDM 业务模式。UMS（联合管理系统，United Management System 的缩写）是公司自主研发的以大数据、云架构为基础，高效集成检测、生产执行、项目管理、客户管理、供应商管理、企业资源计划、资产管理等信息管理软件的联合管理系统，是公司生产及管理信息化的核心平台。ODM（原始设计制造商模式，Original Design Manufacturer 的缩写）是指委托方向制造商提出产品的功能、性能要求甚至只需提供产品的构思，制造商负责进行产品研发、设计和制造，产品用委托方指定的商标

公司 UDM 业务模式是以 ODM 业务模式为基础，基于自身较强的创新研发能力、智能制造体系及 UMS 联合管理系统，通过 UMS、ITTS 及工业测试机器人等两化融合智能制造体系，实现产品制造过程的自动化测试和数据采集、实时质量监测与产品全生命周期的质量追溯。这是公司长期获得国际知名及市场领先企业信赖的重要保障，也是公司的核心竞争优势。

5、子公司厦门攸信自动化设备的业务边际在哪，主要是做什么设备？

回复：厦门攸信根据中长期战略规划确定了“三大+三小”行业发展定位，聚焦为“三大（电子、电池、光伏）”、“三小（塑胶、卫浴、医疗）”行业提供智能制造解决方案。

6、公司的产品种类挺多的，公司的核心竞争力是什么？

回复：公司的产品主要是两类，一类是智能控制部件，一类是创新消费电子，这两大类产品是有相通性的。公司具有较强的研发能力，目前有近 800 人的研发技术人员。公司的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。如果客户自己有研发团队，我们也可以帮客户做测试及设计验证。

公司以自主创新的 UDM 模式（也称为 ODM 智能制造模式）为基础，为客户提供高度定制化的产品，并在研发产品的同时研发智能制造的体系。多年以来，公司所形成的特有的 UDM 业务模式优势、技术研发优势、智能制造优势、质量控制优势、客户优势及管理优势

是我们在行业领域中不断做大、做强的核心竞争力，是我们长期为客户提供质量好、可靠性高和一致性好的优质产品的有效保障。

7、公司是否能做大批量的产品？公司的产能会有边际吗？

回复：经过多年的发展，公司在信息化、自动化已经取得了较大的发展，积累了较多经验，公司有信心做好量大的产品。关于产能的情况，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，我们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，生产过程由于自动化和信息化的应用使得操作相对简单。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。

8、客户的账期如何？

回复：公司主要客户的回款信用期一般不超过3个月，总体来说，公司主要客户为国际知名企业和科技型企业，该等企业具有良好的商业信誉和付款能力，而且我们也有购买出口信保，以降低风险。对于初创型公司，公司则会执行相对严格的信用政策，通常会采取预收货款的方式。

9、盈趣单一产品主要向单一客户，那客户同一款产品是否也只有盈趣一家供应商？

回复：单一产品主要向单一客户提供，这是盈趣的经营原则。尽管客户对供应商不存在排他性问题，但根据公司多年来确定的经营原则，公司追求的是和客户建立起长期信任的合作关系，为客户提供整套的研发及制造服务，与客户一道创造价值。这是公司长远的经营原则，也是在价值链上体现自身价值的互惠共盈的合作方式。

在国际供应链体系中，企业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。我们认为新的供应商加入可以把市场结构调整到一个比较健康、均衡的状态，降低因供应链问题而引发供货风险，这也是客户从战略角度上考虑的结果，以确保产品市场持续健康的发展。

10、公司降本渠道有哪些？

回复：公司主要为客户提供高度定制化的产品，从设计开始就会考虑具有成本优势的方案。在降本上，主要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、部分零件自产自供等各种措施来不断地优化成本、降低费用。

11、2018 年家用雕刻机耗材的占比有多少，主要是在哪里生产的？

回复：2018 年耗材的量还比较小。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。耗材目前主要是在漳州分公司生产。

12、新一代电子烟精密塑胶部件目前的良率爬坡情况如何？

回复：公司电子烟精密塑胶部件已基本不存在良率爬坡的问题，之前提到爬坡问题主要指的是产品全流程的爬坡，在产能尚未达到市场和客户要求的情况下，公司会关注供应链及公司等全过程产能提升（也就是爬坡，指产出率）的情况，当我们的产能已经满足市场需求的时候，我们会更加关注生产过程的良率（指直通率）。目前新一代电子烟产品在产出能力上已经能满足市场和客户的需求，良率水平也达到了相应的质量管理目标的要求。

13、客户为何会选择盈趣作为供应商？

回复：公司自前身网控事业部组建以来，一直专注于智能制造领域，主要服务于国际知名企业客户，在相关领域积累了较多的研发设计及制造技术，持续提升管理能力。由于研发、制造及质量等优势以及在业界的良好口碑，客户一般是通过引荐找到公司以寻求合作。

尽管公司的客户分布在不同的行业领域，但是我们多年研发、生产积累的相关技术、经验和形成的管理体系是有一定的相关性，人才储备也类似。经过双方多次洽谈，及客户严格的资质审查后，最终达成合作意向。

	<p>14、近期中美贸易摩擦进一步升级，对公司的影响如何？</p> <p>回复：2018年，公司直接出口至美国的产品收入占公司总营业收入的比例为44%左右，公司出口至美国的产品基本已被纳入征税清单范围内。对此，公司管理层根据国际经济贸易形势的变化及国际化布局的战略规划，快速部署相关受影响产品在马来西亚子公司量产的工作计划和安排，助力马来西亚子公司生产经营能力及智能制造能力的提升，实现了多款受影响产品在马来西亚子公司的稳定量产，并为公司获取了更多新的业务机会，包括老客户的新产品及新项目，新客户的相关产品等。在化险为夷的同时，为公司创造了更大的发展机遇。此外，公司还持续加大了马来西亚盈趣等境外子公司的投资力度，并新购置了建筑面积1.69万平方米的厂房以进一步扩大其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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019年05月09日