

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：2022-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	通过“全景·路演天下”(http://rs.p5w.net)投资者关系互动平台参与公司2021年年度报告网上说明会暨厦门辖区上市公司投资者集体接待日活动的社会公众、投资者
时间	2022年05月10日下午14:30-17:00
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	董事长林松华，董事、当值总裁杨明，独立董事兰邦胜，董事会秘书、财务总监李金苗
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为了便于广大投资者更深入、全面地了解公司生产经营情况及发展战略等相关事项，公司举行了2021年年度报告网上说明会暨参加厦门辖区上市公司投资者集体接待日活动。线上投资者共提出25个问题。为方便投资者查阅，公司整理相关问答如下：</p> <p>1. 业绩下降，大股东减持，造成股价持续下跌，能不能大股东不能减持，只能控股，可以参与分红，这样就能对股价有个好的保障。业务过于多样，不能突出重点，很多都是对外业务，国内业务几乎没有，以后能不能有所改观？</p> <p>回复：（1）自公司股份解除限售以来，有实施减持的大股东主要是两个员工持股平台，这两个员工持股平台减持的目的主要是为了满足员工购房的资金需求及董事长开展助学助教资金所需，一方面是为了让人才能够安居乐业，另一方面也为了回馈社会。公司控股股东及其一致行动人自公司上市四年多以来，仅减持了428.04万股，减持比例不超过1%，充分表明了大股东对公司长期持续稳定</p>

发展的坚定信心。(2) 公司产品品类较多, 而且分布在多个领域, 主要是因为公司产品定制化程度高, 再加上公司多年来一直坚持单一品类的产品主要向单一客户提供的经营原则等因素共同形成的。公司所处行业拥有广阔的发展前景, 市场空间很大, 我们多年来所坚持的经营原则, 是我们获得国际知名企业长期信赖的基础, 是我们在国际智能制造领域的特色标志, 也是我们多年来能够较好地抵御各种风险的有效方式, 目前公司暂未有改变这种经营原则的计划。

2. 公司和罗技合作很多年, 收入体量一直没有大的变化, 未来合作情况如何?

回复: 公司之前主要和罗技的 Harmony 事业部合作, 主要产品已逐渐进入生命周期的尾声。目前与罗技合作的重点在 VC 和 Gaming 事业部, 由于这些产品技术难度较高, 研发周期较长, 这一两年才逐渐有部分产品量产。因此, 收入体量在这几年没有大的变化。VC 和 Gaming 是罗技最看好、最具发展潜力的产品方向。基于我们在这些领域的提前布局和资源投入优势, 未来合作前景值得期待。

3. 上海子公司由于疫情原因, 是否会影响公司的业绩?

回复: 上海持续两个多月的疫情管控, 对上海艾铭思及上海开铭两家控股子公司的业务开展产生了一定的影响, 目前这两家子公司收入占比较低, 对公司整体业绩影响较小。上海疫情发生后, 公司快速反应, 积极援助上海子公司的员工, 优先保障大家基本的生活物资需求, 同时积极启动居家办公管理方案, 加强研发项目的管理, 努力推进新项目和新产品研发进度。目前上海疫情已日渐好转, 相信全面解封为时不远。疫情结束后, 上海团队的 Sibling 定将撸起袖子加油干, 努力实现全年制定的经营目标。

4. 董秘您好, 最近这段时间人民币出现了大幅度贬值, 对公司的利好影响大吗?

回复: 公司以出口为主, 并以美金计价。最近人民币出现了较

大幅度的贬值将给公司带来一定的汇兑收益，并且有利于稳定提升公司毛利率。

5. 林董事长您好，贵公司看起来产品种类很多，而且还分布在不同的领域，产品底层技术有没有相通性，是否会造成效率低下的问题呢？

回复：正如您所看到的，公司产品品类较多，而且分布在多个领域，主要是因为公司产品定制化程度高，再加上公司多年来一直坚持单一品类的产品主要向单一客户提供的经营原则等因素共同形成的。虽然公司的产品品类较多，外在表现形式多样，但实质上是相通的，在核心技术、供应链、人员配置、生产工序、机器设备等方面均具有一定的相通性，而且不同的领域的一些个性化的技术是可以互相借鉴应用的，比如公司将在咖啡机产品上使用的精准温控技术应用到图标图案熨烫机系列产品上。此外，为了更好地积累和沉淀关键技术，推进核心资产整合，高效推广核心技术，更好地驱动前台市场、业务和项目的获取及开展，2022年，公司将着力实施“潜水艇”中台战略，不断提升其“上浮”及“下潜”的能力。

6. 人民币贬值对公司的盈收有多大影响？公司在欧洲的业务用欧元结算吗？欧元也在贬。最后主要的原料的波动又是多大的影响？

回复：近期人民币贬值会给公司带来一定的汇兑收益。同时有利于稳定提升公司的毛利率。公司少量业务使用欧元结算，欧元贬值对公司影响不大。

7. 在复杂多变的外贸环境下，贵司在您的带领下突破重重困难，取得了不错业绩。在此对您和贵司全体员工一直本着对股东负责的态度和付出的努力表示感谢！但对公司高层或股东不断的减持公告表示失望，因为这样对投资者持股信心造成极大打击。其实，贵司完全可以缩短减持时间，减少减持次数的。

回复：衷心地感谢您的肯定和支持。本人减持间接持有的部分股份主要是为了捐赠天津大学科研项目基金及奖学金。其他高管减

持主要是为了改善家人的生活及居住条件，他们在公司均已工作十余年之久，作为公司的高层十余年来一直都是以身作则、率先垂范，带领团队日夜兼程，这些都离不开家人的默默支持和无私奉献，也是可以理解的。当然，后续我们会做好规划和安排，尽量减轻对二级市场的影响。

8. 杨总好，请问下公司产品这么多，是如何做到柔性化生产制造的？

回复：电子产品相关制造工序具有一定的相通性，公司大部分自动化机器设备及工装治具都是自主研发的，能较好的满足柔性化生产制造的需要，同时能够快速复制，快速上量，具有较好地产能弹性，亦能很好地满足客户产能快速扩张的需求。同时，公司重视对一线员工的技能培训，公司薪资福利及企业文化也让一线员工拥有较强的归属感，使得公司培养和储备了较多的多技能工，在自动化机器设备和工装治具的基础上，这些员工可利用其自身掌握的各项技能，带动整条生产线的快速切换，平稳运行。

9. 公司在国际化方面有哪些新的进展？

回复：公司自 2016 年起开始实施国际化战略布局以来，一直在持续深化国际化建设，稳步推进全球研发、全球营销、全球智造体系建设，不断提升国际化运营管理能力，持续打造国际化运营管理团队，不断沉淀国际化运营管理经验。随着这几年的持续发展和投入，目前已形成在中国、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，马来西亚智造基地产能占比已达到 30%以上，匈牙利智造基地二期工程亦将开工建设，积极应对国际产业链布局区域化、分散化的发展需求；同时，随着中国、欧洲、北美三地研发和市场中心的持续完善、深入融合、资源共享，公司已拥有跨时区、跨区域、跨领域的国际化研发、市场推广及客户服务能力，在国际知名企业客户重要项目的市场竞争中具有明显的优势及较强的竞争力。

10. 从年报看公司目前货币资金加理财金额较大，为何借款还

在不断增加？

回复：公司综合考虑资金成本、子公司资金需求和减少汇率波动风险敞口等需求，增加了银行借款，同时利用闲余资金理财增加收益。

11. 公司近年来大客户占比高，公司有何有效措施应对这种风险？

回复：公司客户相对集中，目前主要客户为国际知名企业及科技型企业。国际知名厂商在其供应商的选择上一般执行严格的评估与准入制度，全面考核供应商在技术研发、生产能力、质量控制水平、管理水平以及社会责任等方面的综合实力。一般而言，供应商通过该类高端客户的合格认证后，其后续合作具有供应量大、稳定和长期性等特点。首先，公司将继续实施大鲸鱼客户战略，深入贯彻 Humility 客户服务理念，持续为客户提供一流的产品和创造高价值，深入挖掘客户需求，在保持现有产品和项目持续稳定合作的基础上，提前布局，不断争取附加值高及市场前景好的新项目，积极探索新的业务合作方式，寻求新的发展与突破；总体来看，目前公司在鲸鱼客户的采购额占比中还比较小，业务拓展空间还很大；其次，公司将不断拓展工控、车规、医疗及高端食品机器等新领域、新行业和新客户，建立体系标准及取得行业认证，不断提升团队的研发、运营，质量管理等配套能力，把握新的战略性客户的合作机会，不断优化产品结构、客户结构和产业结构；再者，公司将坚持实施国际化发展战略，发挥国外子公司的各种资源、地缘及流量入口优势等，不断提升公司的整体竞争力。

12. 公司近几年的分红比例较高，是否会影响到公司长期发展的资金需求？

回复：公司各年度的利润分配方案是综合考虑公司盈利水平、整体财务状况，充分考虑到广大投资者的投资回报需求，在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下进行分红。

13. 公司前五大客户销售金额从 2019 年到 2021 年逐年下降，

是不是代表公司客户集中度已经开始下降了？

回复：公司与客户的合作关系稳定，围绕大鲸鱼客户业务布局和产品规划，提前布局，深化合作，争取附加值高及市场前景好的新项目，积极探索新的业务合作方式，寻求新的发展与突破。同时，公司不断拓展车规、医疗、工控及高端食品机器等新领域、新行业和新客户，不断优化产品结构、客户结构和产业结构。

14. 公司何时可以摆脱单一客户对于业绩影响巨大的情况？

回复：公司主要客户为国际知名企业及科技型企业，产品定制化程度高，单一类别的产品主要向单一客户销售，主要客户之间不存在相互竞争关系。基于公司产品高度定制化、客户长期稳定的合作关系及客户业务规模 and 市场需求变化等原因，公司客户集中度相对较高。对此，公司也在持续优化产品结构、客户结构和产业结构，目前已形成 UDM 业务、健康环境业务、智能制造整体解决方案、智能家居及汽车电子等多板块共同发展的格局，部分板块已有一定的规模。公司将紧抓各板块发展机遇，凭借独特的 UDM 业务模式，持续为这些板块的业务发展赋能，不断优化客户结构和产业结构。

15. 贵公司是否有开始申请电子烟的相关资质？

回复：公司正在积极筹划电子烟生产许可证申请事宜。

16. 公司这几年追求的目标为什么是营收而不是净利润？

回复：公司认为营业收入是净利润的基础，实现净利润的持续稳定增长是我们锲而不舍追求的根本目标。近几年，我们经历了中美经贸摩擦、全球疫情蔓延、缺芯及原材料价格暴涨等各种外部不利因素的考验，尽管这样，全体盈趣人仍然坚定依靠爱心和艰苦奋斗，砥砺前行，在大家的共同努力下，我们实现了营业收入连续三年的快速增长。受贸易摩擦，新冠疫情、汇率波动、缺料及原材料价格上涨等多种不可抗力因素的影响，公司净利润增速有所放缓，同时由于公司立足长远发展，稳步推进国内外投资布局，持续扩大经营管理规模，各项费用有所上涨，也对公司的净利润增速产生了一定的影响。令我们欣慰的是，这些年虽然净利润增幅较为缓慢，

但是我们也看到了这些年我们综合能力的稳步提升，现在的我们越来越具备承接技术门槛高、技术研发难度大、智能制造和质量控制要求高的产品和项目的能力，这为我们实施 UDM2.0 战略打下了扎实的基础，对于未来，我们充满信心，相信风雨过后一定有彩虹。

17. 公司 2021 年年报定调多板块共同发展，请问公司各板块业务的发展展望如何？公司管理层如何协调各板块的资源分配，是否有侧重？

回复：2022 年，公司将深耕 UDM 业务，坚持自主品牌建设，多板块业务共同发展，稳中求进，稳中求质。各板块业务具体发展情况如下：（1）在 UDM 业务方面：公司所处多个不同的领域，这些领域均属于创新创意的领域，拥有广阔的市场前景；同时，随着公司近年来各方面能力的不断提升，我们越来越具备承接技术门槛高、技术研发难度大、智能制造和质量控制要求高的产品和项目的能力。家用雕刻机产品短期业绩波动不会改变长期发展趋势；电子烟精密塑胶部件预计将实现稳定增长，电子烟核心部件预计将于 Q3 实现量产；单体价值量高的高端游戏模拟设备预计将于今年量产；电助力自行车领域，与合作客户的合作不断深化，未来仍将保持快速增长的势头；高端食品机械领域方面，我们将持续布局高端食品领域整机的研发，往后几年应该都会有比较明显的成长。在医疗领域，今年我们已经开始为国内外的一些客户开发医疗领域的产品，主要做医疗领域自动化或电子化的产品器械，预计今年下半年会有医疗领域的产品量产，实现在该领域零的突破。（2）公司的健康环境业务、智能制造整体解决方案、智能家居及汽车电子等其他板块业务均由不同的子公司独立运营，公司一直坚持多板块共同发展的战略理念，凭借独特的 UDM 业务模式，持续赋能这些板块业务的发展。如今，健康环境业务和汽车电子板块业务已有一定的规模，公司将继续抓住行业发展机遇，继续保持植物种植器、车身控制部件及防眩镜等核心产品快速发展的势头，实现这两块业务又快又好的发展。智能制造整体解决方案在优先满足公司内部各个主体自动

化、信息化和数字化需求的基础上，聚焦电子行业、塑胶行业及新能源行业，在大客户拓展方面不断实现更大的突破。智能家居业务将继续坚持中高端品牌定位，持续创新产品开发与服务体系建设，开发具有差异化的产品、完善产品线，不断补足自身能力，持续提升产品的稳定性。此外，东莞音趣科技的 TWS 耳机、盈塑的高端精密模具及注塑业务未来都会带来一定的业绩增量。

18. 董秘您好，请问公司汽车电子业务与新能源车厂有合作吗？

回复：随着汽车的电子化、智能化和网联化，越来越多的控制功能被引入，汽车电子在整车中的成本占比持续增长。受益于行业的快速发展及子公司综合能力的持续提升，公司已进入小鹏、蔚来、北汽新能源、华为 AITO 问界、小牛、凯翼及吉利等多家车厂的供应链体系，在整车厂的配置份额也在不断提升，电子防眩镜、座椅控制/记忆模块等车身电子产品销量大幅增长，预计未来几年仍将保持这种快速发展的势头。

19. 董秘您好，近期塑胶类及五金类等原材料价格上涨，对公司毛利造成很大的影响，公司是否有采取相关的成本控制措施？

回复：塑胶类和五金类等原材料价格上涨，会对公司毛利造成一定的影响。公司通过提升自动化水平及全面推广精益生产管理等方式，提高生产效率、提高产品的良率和直通率；同时，不断加强整个供应链的管理水平，加大技术研发力度，从研发设计方案、工程工艺及原材料选型等方面，积极优化成本和控制费用，以减少材料涨价带来的影响。

20. 请问公司对于今年净利润有何展望？

回复：2022 年，全球疫情仍在蔓延，国际环境依然复杂，充满着各种不确定性因素。尽管任重而道远，但是全球科技和消费电子行业也蕴藏着新的产业机会，随着消费升级及新技术的应用等，各种新兴智能硬件产品层出不穷，为公司智能控制部件、创新消费电子、健康环境及汽车电子等业务板块带来新的发展契机。面对机遇

与挑战，公司将深耕 UDM 业务，坚持自主品牌建设，多板块业务共同发展，稳中求进，稳中求质。各板块业务具体发展情况如下：在 UDM 业务方面，家用雕刻机产品短期业绩波动不会改变长期发展趋势；电子烟精密塑胶部件预计将实现稳定增长，电子烟核心部件预计将于 Q3 实现量产；单体价值量高的高端游戏模拟设备预计将于今年量产；电助力自行车领域，与合作客户的合作不断深化，未来仍将保持快速增长的势头；高端食品机械领域方面，我们将持续布局高端食品领域整机的研发，往后几年应该都会有比较明显的成长。在医疗领域，预计今年下半年会有医疗领域的产品量产，实现公司在该领域零的突破。公司的健康环境业务、智能制造整体解决方案、智能家居及汽车电子等其他板块业务均由不同的子公司独立运营，且部分板块业务已有一定的规模，公司将继续抓住行业发展机遇，继续保持优势产品的快速发展的势头，凭借独特的 UDM 业务模式，持续赋能这些板块业务的发展。此外，东莞音趣科技的 TWS 耳机、盈塑的高端精密模具及注塑业务未来都会带来一定的业绩增量。非常感谢您的关注，具体的业绩情况请持续关注公司后续披露的公告。

21. 董秘您好，2021 年度以来多地企业受限电政策影响导致减产，公司是否有采取节能减排措施？

回复：2021 年下半年多地出台相关限电政策，公司和供应商一起积极采取错峰用电、自主发电等方式，最大限度的减少限电政策对生产运营的影响，总体来看，限电政策对公司的产能影响较小。此外，公司已开始筹划部署光伏发电基础设施的建设，积极贯彻绿色生产的理念，助力国家实现碳达峰、碳中和的战略目标。

22. 据悉，公司正在积极筹划电子烟生产许可证申请事宜，进展怎样，有推进时间表吗？这一举措与国外代工会存在冲突吗？尤其在知识产权方面。

回复：公司正在积极筹划电子烟生产许可证申请事宜，具体进展以相关主管部门审核进度为准。公司主要为国外客户提供电子烟

	<p>精密塑胶部件及核心部件等研发、生产等，公司申请前述许可资质将有利于进一步深化双方长期业务合作关系。</p> <p>23. 公司目前在电子烟（非 iqos）业务上有没什么突破？</p> <p>回复：公司持续为电子烟客户提供电子烟精密塑胶部件，今年第一季度电子烟精密塑胶部件收入同比增长近 20%。目前公司也在拓展与客户在电子烟核心部件的合作，预计将于今年第三季度实现量产。随着双方合作的不断深化，未来公司电子烟相关产品的发展还是非常值得期待的。</p> <p>24. 您好，请问二季度，客户 Cricut 的雕刻机订单是否有所增长？能从同比与环比说明一下吗？</p> <p>回复：2022 年第一季度，受国外通胀及客户去库存等各方面因素影响，家用雕刻机客户订单有所下降，但是我们认为短期波动不影响该客户长期发展趋势。第二季度仅过去一个多月，该客户订单收入情况仍有一定的不确定性，我们也在和客户一起努力中。</p> <p>25. 公司预计今年有哪些产品对于净利润的贡献度会比较高？</p> <p>回复：公司所处多个不同的领域，这些领域均属于创新创意的领域，拥有广阔的市场前景；同时，随着公司近年来各方面能力的不断提升，我们越来越具备承接技术门槛高、技术研发难度大、智能制造和质量控制要求高的产品和项目的的能力。总体来看，在 UDM 业务方面：家用雕刻机系列产品、电子烟相关产品、电助力自行车领域、VC 和 Gaming 领域等均将对公司全年业绩产生较大的贡献；同时，汽车电子、健康环境、TWS 耳机、高端精密模具及注塑业务等其他板块业务亦将对全年业绩产生积极影响。</p>
附件清单（如有）	不适用
日期	2022 年 05 月 10 日