

厦门盈趣科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-005

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他 线上会议
参与单位名称及人员姓名	国金证券、中信建投、中金公司、中国国际金融、长江证券、长城证券、圆信永丰基金、银河基金、信达证券、天治基金、首创证券、申万宏源证券、上海兆天投资、上海混沌投资(集团)、上海东方证券资产、厦门中略投资、浦银安盛基金、隆象资本、金鹰基金、建信基金、嘉实基金、华宝信托、华宝基金、华安证券、海南宽行私募基金、国投证券、国泰海通证券、国联民生证券、国联安基金、国海证券、广发证券、光大证券、方正证券、东方财富证券、创金合信基金等 35 家机构。
时间	2026 年 08 月 24 日下午 15:00—16:00
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，董事会秘书、财务总监李金苗，投关总监高慧玲，董事会办公室沈念、苟晓雯
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司董事会秘书对 2026 年上半年度经营情况及财务状况进行汇报。 二、公司领导就以下问题与投资者进行沟通交流。 1、公司“国际大三角”布局的战略意义。 回复：您好。“国际大三角”是公司约 15 年前确定的智能制造战略布局，经过多年持续投入已全面落地成型，实现亚洲、欧洲、美洲跨区域产能协同调配，有效对冲全球贸易政策不确定性，深度服务全球客户供应链安全或本地化需求。三大智造基地战略意义分别体现在以下方面： （1）马来西亚产业园（亚洲支点）：作为面向全球的重要制造基地，优化供应链布局，有效对冲跨区域关税壁垒，承接多元化海

	外订单，支撑亚太及全球市场交付； （2）匈牙利产业园（欧洲新马力）：立足欧洲本土就近服务客户，缩短交付周期、快速响应需求，适配欧盟本地合规要求，深耕欧洲市场，提升欧洲区域订单获取能力； （3）墨西哥产业园（美洲枢纽）：重点面向北美汽车电子赛道，满足美墨加协定及 TAA 贸易法案合规要求，拿到北美市场准入资质；同时以此为支点，开拓拉美新兴市场，打造美洲第二增长曲线。 这一布局能够有效对冲全球贸易政策的不确定性，深度服务全球客户的本地化需求，实现“Glocal”服务能力，已成为公司服务现有客户，承接新客户、获取新订单的重要竞争优势。 2、公司上半年汇兑损失对公司业绩影响情况如何？ 回复：您好。2026 年上半年产生汇兑损失约 5,600 万元，其中一季度产生汇兑损失约 3,200 万元，二季度约 2,400 万元。上年同期的是实现汇兑收益 625 万元。 3、公司海外业务占比仍然维持较高水平，公司如何进行外汇管理？ 回复：您好。公司作为国际化运营企业，业务涉及马来西亚林吉特、匈牙利福林、墨西哥比索等多个币种，汇率波动对汇兑管理带来较大挑战。公司主要采取以下措施控制外汇风险敞口，减小汇率波动的影响： （1）控制风险敞口：日常及时结汇，保持较小外币存款持有数量，尽量控制外汇敞口规模。 （2）远期结售汇：针对客户应收账款这一主要敞口，通过提前办理远期结汇来对冲汇率波动风险，减少敞口影响。 （3）多币种综合管理：除人民币对美元的汇率风险外，公司对马来西亚林吉特、匈牙利福林、墨西哥比索等重大投资、重要业务币种的汇率变动进行持续监控和管理。 后续公司将持续跟踪市场汇率走势，把握时机，进一步优化、缩小外汇敞口。
--	--

	4、精密结构件业务与公司业务的协同情况，以及未来发展预期。 回复：您好。公司于 2025 年 12 月完成对东莞市发斯特精密科技股份有限公司 51%股权的收购，上半年精密结构件实现收入 3.09 亿元，已成为单独列示的重要业务板块。其中，发斯特自身业务较去年同期也增长了约 60%，展现出较好的成长态势。 精密结构件业务与公司业务的协同效应主要体现在以下方面： （1）技术协同：发斯特在 0.4~1.2mm 超薄镁铝合金压铸、半固态成型、高精度超薄冲压拉伸等关键技术领域实现了突破及产业化落地，显著提升了公司在高端精密金属结构件领域的制造能力。 （2）客户协同：发斯特拥有消费电子、智能安防及自动驾驶等领域北美知名客户，同时布局 AR 智能穿戴、低空经济、卫星通信等新兴高增长领域，相关客户资源与公司现有业务形成良好互补。 （3）产能协同：完善了公司"珠三角"智能制造基地布局，推动了产业链垂直整合。 展望未来，精密结构件客户和业务发展前景向好，预计全年将为公司带来不错的业绩增量。 5、公司 2026 年上半年不同品类业务毛利率分化，有的升有的降，原因是什么？毛利率未来的走势怎么预期？ 回复：您好。公司 2026 年上半年整体毛利率为 28.47%，同比提升 0.56 个百分点，近一两年来整体保持相对稳定，在当前宏观环境下实现了较好的经营表现。但不同品类确实存在分化，主要受产品结构变动影响，每个品类内部包含多种产品，其毛利率水平存在差异。 上半年公司毛利率受到多重因素影响：一是原材料成本上行，主动元器件、被动元器件以及受国际油价传导影响的相关原材料采购成本出现较大幅度上涨；二是汇率波动带来扰动，美元兑人民币汇率由年初约 6.99 贬值至当前 6.72 附近。公司业务主要以美元结
--	---

	算，美元收入折算为人民币后收入有所缩减减少，而成本端并未同步下降，对毛利率形成一定压制；三是折旧摊销费用增加，随着海外基地建设和产能扩张，固定资产折旧摊销规模有所抬升。 展望未来，公司整体毛利率预计能够保持相对稳定。虽然原材料涨价和汇率波动在下半年仍可能带来一定压力，但公司坚持“价值导向、不拼价格”的经营理念，依托技术创新、产能效率提升、降本增效及工艺优化等措施，积极消化成本端压力。 6、公司在 AI 领域的布局情况，以及 AI 如何与其他业务协同？ 回复：您好。公司全面实施"ALL IN AI"发展战略，围绕"智能产品、智能制造、智能运营"三大核心维度推进智能化升级。 （1）AI 产品层面： 围绕 AI 领域布局了 AI 玩具、AI 穿戴设备、AI 盒子等新产品。 （2）AI 算力设备智造层面： 公司与北京容芯致远达成战略合作，联合天思智慧设立合资企业，切入高端算力设备新兴赛道。在匈牙利产业园已布局 AI 算力产品线，计划明年第二季度会有算力设备在欧洲出货，同时马来西亚也在规划 AI 盒子等产品投产。 （3）AI 智能运营： 公司正在建设内部 AI 平台，将 AI 贯穿日常经营管理及生产运营各环节，实现提质增效。具体落地应用包括 AI 智能检测、AI 预防性维护及故障排查等，同时前瞻布局工业具身机器人领域，以持续提升产线自动化水平，积极应对海外智造基地劳工能力差异问题。 7、请问如何展望公司 2026 年全年业绩？ 回复：您好。经过前几年的扎实投入和业务结构调整，不利因素的影响已基本消除，多个业务增长点正在显现并逐步放量，公司对完成年度经营目标充满信心。具体来看，2026 年的业绩增量预计将主要来源于以下几个板块： （1）电子烟领域： 公司从创新研发、产品开发到零件-组件-成品制造及自动化配套与客户紧密合作，依托技术创新、垂直整合及和全球化产能配置等综合能力，可充分匹配客户多元化需求。随着
--	---

	产能逐步释放，业务占比稳步提升。 （2）健康环境业务：随着与国际知名大客户合作的深化及新项目的陆续量产，依托中马两地智造基地协同，该业务有望延续高速增长态势，成为重要的增长引擎。 （3）汽车电子业务：通过加速新客户、新产品（如车载运动机构、智能座舱、电子防眩镜、投影幕布控制器等）的定点落地，并依托墨西哥及上海智造基地提升全球服务能力，预计继续保持较好的增长态势。 （4）精密结构件业务：发斯特并表贡献显著，自身也保持快速增长，客户聚焦消费电子、安防、智能驾驶及 AR 智能穿戴、低空经济、卫星通信等新兴领域，全年预计将为公司带来不错的业绩增量。 （5）高端食品器械（咖啡机模组等）、游戏模拟及办公控制领域业务以及电助力自行车等业务，均展现出积极的增长潜力。 综合来看，公司多板块业务正协同发展，业绩稳定性显著增强，叠加国际化布局的持续深化，我们对全年业绩目标达成充满信心。
附件清单（如有）	不适用
日期	2026 年 08 月 24 日