

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：2023-001

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 线上会议
参与单位名称	安信基金、博道基金、创金合信基金、德邦证券、方正富邦基金、格林基金、工银瑞信基金、国华人寿资管、国金基金、国泰君安证券、国泰证券、国投瑞银基金、海通证券、好奇投资、合煦智远基金、合远基金、华夏久盈资管、幻方基金、惠升基金、嘉实基金、景林资产、九泰基金、蓝藤资本、名禹资产、南方基金、诺安基金、诺德基金、平安养老、朴易资产、趣时资产、融通基金、申万宏源证券、金泊投资、太平基金、泰信基金、循远投资、易米基金、英大证券、永赢基金、中信证券、中银证券等 41 家机构。
时间	2023 年 01 月 12 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	董事会秘书、财务总监李金苗，证券事务代表高慧玲，董事会办公室许丽花
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、证券事务代表简要回顾公司 2022 年整体情况并展望公司 2023 年发展情况。</p> <p>二、公司领导就以下问题与投资者进行沟通交流。</p> <p>1.具体分析一下公司家用雕刻机业务、水冷散热控制系统业务及健康环境业务占 2022 年整体收入的比例，以及在当前环境下这三块业务的经营趋势？</p> <p>回复：（1）家用雕刻机业务 2022 年下降较多，占公司整体收入比例为 20%-30%。该业务下滑原因主要有以下几点：一是 2021 年的收入基数较高，该年受国外疫情影响，宅经济效应凸显，需求</p>

较为旺盛，2022 年随着国外疫情管控逐步放开，需求有所减弱；二是 2021 年物料和芯片短缺、供应链紧张，加上对市场的乐观预期，所以客户备货较多，导致 2022 年库存较高。从经营趋势上看，家用雕刻机客户拥有良好的盈利模式，已经建立覆盖产品、耗材及内容为一体的产品和服务生态，且该客户的用户数和付费用户数都是在持续增长的，产品也符合国外的个性化需求。除此之外，该客户还在不断拓展国际市场，目前已在全球 40 多个国家或地区销售。综合来看，我们仍然看好其长期发展趋势。（2）水冷散热控制系统业务和健康环境业务下降的原因与家用雕刻机业务类似。从目前情况来看，水冷散热控制系统客户的订单情况是有在逐步改善的，预计 2023 年会有一定的增长。关于健康环境业务，原有客户的库存在逐步去化，目前还有不少新客户的产品正在打样，除此之外，健康环境在 2022 年也拓展了一些新的品类，例如净水器等。综合来看，2023 年健康环境业务也将得到较好的修复。

2、如何看待电子烟客户的发展情况？

回复：电子烟客户是加热不燃烧领域的领跑者，该客户的战略重心及研发投入主要以电子烟为主，客户公开披露的战略目标是 2025 年实现无烟类电子烟产品占总体收入的比例超过 50%，目前占比大约为 30%，仍有较大的发展空间。另外，该客户将于 2024 年 4 月开始在美国销售电子烟产品。第四代产品解决了第三代产品的痛点，用户吸食体验更好，加上美国的电子烟市场还是比较广阔的，因此未来的发展前景还是很值得期待的。

3. 简要介绍一下公司电子烟业务的发展情况。

回复：2022 年公司电子烟业务发展情况还不错，该公司主要为客户提供的产品为电子烟精密塑胶部件，电子烟核心部件于 2022 年年底开始量产及小批量供货。2023 年，随着电子烟核心部件的稳定量产及整机项目研发量产进度推进，预计电子烟业务将快速增长，并呈现逐季向好的趋势。

4. 公司汽车电子业务 2022 年发展增速较大，如何看待其 2023

年的发展情况？

回复：公司进入汽车电子领域多年，早期主要是在商用车领域，例如与“三龙一通”等合作；2019 年开始加大在乘用车领域的布局。经过多年的积累，公司逐步进入小鹏、蔚来、北汽新能源、华为 AITO 问界、比亚迪、奇瑞、长安、零跑、吉利等车厂的供应链体系，电子防眩镜、控制模块等业务快速发展，市场竞争力不断增强，同时智能座舱项目也已量产供货，预计 2023 年公司汽车电子业务仍能维持快速增长的发展势头。此外，为了紧抓行业的发展机会，进一步做大做强汽车电子业务，2023 年公司将加大在长三角的投资布局，建设上海汽车电子研发和市场中心。

5、如何看待公司技术研发服务未来的发展，开发的技术归属权如何？

回复：公司在厦门、深圳、上海、台湾、瑞士、美国等地均设有研发中心，为客户提供产品技术开发、硬件实现设计、产品性能测试、样品制作等技术服务。目前该部分业务收入体量较小，预计增幅不会太大。公司与客户按照合同约定知识产权归属问题。每种产品不尽相同，具体要看双方是如何约定的。

6、公司 2022 年研发费用率仍有所提升，能否介绍一下研发费用的投向，预计这些项目在未来两年会有什么样的贡献？

回复：公司的大部分产品都是高度定制化的，这就对技术研发能力提出了更高的要求，鉴于此，为了持续保持较强的竞争力和创造力，公司非常重视技术创新能力的提升，并持续加大技术研发投入。尽管公司 2022 年业绩承压，但是我们仍然保持技术研发的投入，持续引进高精尖的技术研发人才及加大技术预研等。公司研发费用的投向主要包括以下几方面：（1）智能制造体系持续建设方面的研发：为了夯实自身的智能制造优势，不断提升公司信息化、自动化水平，公司在研发产品的同时会研发生产产品的制造体系，包括自动化设备和信息化系统。（2）UDM 新产品和新技术方面的研发：公司会根据客户产品的发展方向及变革趋势，沿着客户的产品

	<p>线提前进行技术布局，为客户提供新产品的研发设计方案。（3）基础技术及前沿技术的研发：对于行业的一些基础技术及新技术，公司也保持高度的关注，并根据公司的技术 Roadmap 进行布局，比如光学、视觉、声学、VR 等领域。（4）自有品牌产品的研发：公司也在智能家居、智能单品等领域持续投入，虽然目前整体收入贡献较小，根据公司的长期发展战略，我们仍将保持持续的投入，相信自有品牌业务将会越来越好。</p> <p>7、视频会议系统受到疫情正向影响，海外疫情管控放开是否会导致该部分业务收入增速放缓，如何展望 2023 年与该客户的合作情况？</p> <p>回复：该客户的视频会议系统主要是办公使用，疫情让视频会议逐渐成为常态。从数据上来看，疫情管控放开后，办公的陆续恢复反而使客户的视频会议系统销售有所增加。公司主要与该客户的 VC 和 Gaming 两个事业部合作，这两部分收入将近占到该客户整体收入的 50%，而公司目前与该客户的合作体量占客户整体收入体量的比重不到 10%，增长的趋势还是比较容易延续的。2023 年，随着 Gaming 领域新项目的顺利量产，预计与该客户的合作仍能保持稳定增长。</p> <p>8、公司收入大部分来自海外客户，汇率波动对毛利率会有影响，在和客户议价时汇率是如何确定的？</p> <p>回复：公司产品以出口为主，结算货币主要为美元，汇率波动会对毛利率产生一定的影响。一般来说，主要在新产品的价格谈判阶段会涉及到汇率确定问题，当汇率出现较大波动时，有些老产品也会涉及到汇率的调整，比如当汇率波动达到一定幅度时即对销售价格进行相应的调整，每个客户情况不同。</p>
附件清单（如有）	不适用
日期	2023 年 01 月 12 日