

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：2023-003

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”（ https://ir.p5w.net ）投资者关系互动平台参与公司2022年年度报告网上说明会暨参加厦门辖区上市公司2023年投资者网上集体接待日活动的社会公众、投资者
时间	2023年05月12日下午14:30-16:15
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，独立董事齐树洁，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、发展战略、公司治理、融资计划及可持续发展等相关事项，公司举行了2022年年度报告网上说明会暨参加厦门辖区上市公司2023年投资者网上集体接待日活动。线上投资者共提出13个问题。为方便投资者查阅，公司整理相关问答如下：</p> <p>1、请问今年业绩预计会增长吗？</p> <p>回复：您好。2023年，国际环境依然复杂，充满着各种不确定性因素。从2023年第一季度的经营情况来看，尽管个别的客户产品出现下行，但是大部分的产品和业务都处于上行的通道中；同时，我们也看到，随着疫情管控的放开，我们和客户公司和新老客户“面对面”交流更加顺畅，这给公司获取新的产品和项目带来了更大的机会，目前公司储备的新项目还是挺多的，这些都让我们对全年的发展更加有信心。我们相信，只要我们坚定发展信心，保持战略定力，严控各类风险，紧紧围绕中长期发展战略和年度经营计划有条</p>

不紊地开展各项工作，走过短期的狭道后，前面将是一片广阔的天地。谢谢。

2、公司自上市以来，每年都推出高比例的现金分红，这在 A 股市场上确实比较难得。请问，高比例的现金分红对公司的发展是否会有影响？公司未来 3-5 年仍然会保持高比例的分红吗？

回复：您好。（1）感谢您的肯定，积极回报股东是我们的长期坚守的经营理念，公司上市前也一直实施较高比例的现金分红。公司各年度推出的利润分配方案均是综合考虑当年的盈利水平、整体财务状况、公司正常经营和长远发展资金需求等因素而做出的，公司推出的分红方案不会对未来发展产生大的影响。（2）未来几年的分红方案与公司当年实现的净利润情况紧密相关，我们对公司未来的发展始终充满信心，也将继续以爱心和艰苦奋斗为依托，努力创造优良的经营业绩积极回报股东的长期支持。谢谢。

3、2023 年有哪些值得期待的新客户或者新项目？

回复：您好。随着疫情管控的放开，公司和新老客户“面对面”交流更加顺畅，这给公司获取新的产品和项目带来了更大的机会。总体来说，公司储备的新项目还是挺多的，比如电子烟整机产品、高端游戏模拟控制领域、高端食品机器领域、医疗器械领域、宠物领域及户外用品领域等都有不错的产品储备。谢谢。

4、尊重的林董，贵司在互动平台表示第三季度将开始量产客户电子烟的整机，请问该整机是否为第 4 代机？公司在整机代工上同 venture 等其他一供在产品迭代方面是否有差异化侧重？

回复：您好！公司预计于今年第三季度量产的电子烟整机属于第 4 代产品。感谢您的关注！

5、公司第一大客户的收入占比由 2021 年度的 56.12%下降至 2022 年度 24.92%，前五大客户的收入占比由 74.63%降至 63.24% 请问，请问 2023 年第一大客户及前五大客户收入占比情况如何？

回复：您好。从客户结构上来看，我们认为 2022 年整体情况比往年更加健康。2023 年，公司将继续深耕 UDM 智能制造领域，

国际国内市场两手抓,继续深化实施大鲸鱼群战略,时刻和客户“想在一起”,争取更多的订单和市场份额,主动营销,深化实施 UDM2.0 战略,大力推进 GMP 计划,建立全球潜在客户资源池,获取更多新海豚客户,并努力培养大鲸鱼客户;与此同时,公司将长期坚持多板块业务共同发展的经营战略,持续发展健康环境业务、汽车电子、智能制造整体解决方案、智能家居、TWS 耳机等业务板块,围绕着产业链上下游积极开展投资布局,不断优化产品结构、客户结构和产业结构,持续降低客户相对集中的风险。谢谢。

6、林总您好,请问导致贵公司营收锐减的主要原因是什么?我高度看好贵公司长期的发展,长期持有贵公司股票,贵公司也一直没有让我失望,每年基本上拿出了所有的净利润分红回馈我们股东非常感谢!看到林总你增持了贵公司股票可以看出林总高度看好贵公司长期的发展,我也增持了 5 万股,但是随着时间推移贵公司营收是否能回归去年同比水平?能否给我们股东吃一颗定心丸!感谢您耐心回答谢谢!

回复:您好。首先非常感谢您一路的陪伴和鼓励。2022 年度,受国外疫情管控放松后,宅经济效益减弱,市场需求疲软,销售渠道库存高的影响,公司主要产品家用雕刻机系列产品收入同比下滑幅度较大,水冷散热控制系统及健康环境业务收入也出现了一定的下滑,从而使得公司全年营业收入同比下降 38.46%;除了上述产品之外,公司大部分的产品和业务都处于上行的通道中,特别是汽车电子、电子烟、电助力自行车及工控领域等相关领域业务都保持良好的增长势头。2023 年第一季度,虽然家用雕刻机产品订单需求仍未得到明显的改善,但是健康环境产品及水冷散热系统订单情况均得到快速的修复,汽车电子产品等也仍然保持快速发展的势头,其他产品也总体保持稳定增长的态势。我们相信,只要我们坚定发展信心,保持战略定力,严控各类风险,紧紧围绕中长期发展战略和年度经营计划有条不紊地开展各项工作,一定能够跨过这道坎,继续为股东创造优良的经营业绩,积极回报大家对我们的厚爱。谢

谢。

7、公司汽车电子业务发展情况如何，智能座舱是否已经量产？

回复：您好。得益于汽车电动化、智能化、联网化的发展趋势，汽车电子行业迎来较多的发展机会，目前汽车电子的需求还是比较大的。整个汽车行业特别是新能源汽车的快速发展使得汽车电子行业的需求也在日益增加，汽车电子在整车中的成本占比也在持续增长。公司深耕汽车电子多年，专注于自身熟悉的领域，在技术、产品、研发上有了一定的积累，电子防眩镜、天窗控制及座椅控制等智能控制模块产品的市场份额也在持续提升，智能座舱亦已顺利量产。公司汽车电子业务于 2022 年度及 2023 年 Q1 都取得了不错的增长。2023 年公司将加大在长三角的投资布局，在上海积极布局汽车电子业务的研发、制造及市场中心，整合和集中各方资源和能力，提升汽车电子业务的综合竞争力。基于产业聚集效应以及资源的整合，我们认为未来会有更多的机会。感谢您的关注。

8、公司主要产品是外销，现在国际环境不好导致业绩下降，公司在内销上有提高营业收入和利润的打算吗？

回复：您好。近年来，我们在巩固海外市场的同时，也在不断拓展国内市场，目前公司的汽车电子、智能制造整体解决方案、智能家居、模具及零件制造等多个领域都是主要面向国内市场进行产品开发及市场推广，特别是汽车电子和智能制造整体解决方案等业务近两年紧抓行业及客户的发展机遇，乘势而上快速发展，收入占比持续提升。2023 年，公司将积极拥抱国内大循环，加大国内市场的拓展力度。在 UDM 智能制造领域，公司将积极把握国内客户在新的国际形势下的各种需求，加大国内市场的建设，转变思路，优化流程、控制成本，主动获取国内短周期的项目；在汽车电子领域，公司将积极建设上海汽车电子研发、制造及市场中心，整合各项资源，充分利用区位优势服务行业客户，进一步提升汽车电子业务的综合竞争力；在智能制造解决方案领域，公司将战略布局闽三角、长三角和珠三角，重点拓展闽三角动力电池、注塑及卫浴领域业务，

长三角新能源领域业务，珠三角通信及消费电子领域业务，重点实施大客户战略，建设顾问式服务模式，建设示范项目，做深做透行业，以点带面，不断发展行业客户。总的来说，公司将紧抓国内市场的发展机会，不断提升“盈趣智造”及“盈趣智能”的国内市场品牌影响力。谢谢。

9、贵公司主要依赖外销，人民币汇率的变动对公司净利润的影响会有多少？

回复：您好。公司产品以出口为主，结算货币主要为美元，汇率波动对公司业绩会有一定影响。我们会根据公司的实际资金需求和汇率波动等情况进行结汇。公司也会通过开展远期结售汇业务、增加美元负债等方式，锁定汇率，减少汇率波动的风险敞口，降低汇率波动对公司业绩的影响。总体上，美元上涨对短期经营业绩有利。谢谢。

10、公司有实施新一期股权激励的计划吗？

回复：您好。公司坚持“人才+文化”的发展战略，不断健全员工长效激励机制，通过深化实施股权激励和员工无息购房借款及员工薪酬体系改革等措施，让员工有好的回报，并帮助员工尽早地实现安居乐业，共同打造盈趣梦。公司会综合考虑资本市场环境、自身经营发展等多重因素后决定是否推出新一期股权激励计划，您可以持续关注我司披露的临时公告。感谢您的关注。

11、最近几天公司董事长和高管连续增持公司股票，请问董事长和高管后续还有无增持计划？

回复：您好。近日以来本人及公司部分高管持续增持公司的股票，主要是基于对公司未来发展前景的信心和对公司价值的高度认可，后续若有持股变动将会在深交所平台及时披露，感谢您对公司长期关注与支持，谢谢。

12、杨总您好。虽然公司 2022 年业绩有所承压，但是公司研发收入的占比仍然有所增长，可见公司非常重视研发及技术创新，请问公司的研发主要投入在哪些领域？

回复：您好。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，公司坚持创新引领发展战略，持续加大技术研发投入。2022 年公司研发投入 3.73 亿元，研发投入占营业收入的比率为 8.58%，同比增长了 3.2 个百分点。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。感谢您的关注。

13、这几天董事长带领高管一直在增持股票，所谓春江水暖鸭先知，董事长这么有信心，我也愿意陪伴公司共同成长，请董事长给大家展望一下 2023 年全年情况？

回复：您好。首先非常感谢您对公司的长期支持和关注，很幸运，在前行的道路上，能够拥有这么多像您一样长期陪伴盈趣科技发展的朋友。2023 年，国际环境依然复杂，充满着各种不确定性因素。从 2023 年第一季度的经营情况来看，尽管个别的客户产品出现下行，但是大部分的产品和业务都处于上行的通道中，我们相信随着公司全年经营计划有条不紊地实施，公司的客户结构及产品结构将会变得更加健康，对于未来，我们仍然充满信心。各个业务板块具体情况如下：

（1）在 UDM 智能制造方面：①家用雕刻机受终端消费需求下降及客户去库存等因素影响，短期业绩有所承压。但是该客户拥

有良好的业务模式，持续增长的用户群体，日益丰富的产品线及持续有效的国际市场拓展等，我们相信家用雕刻机系列产品仍然拥有良好的发展前景。②公司为电子烟客户提供电子烟精密塑胶部件，与客户开展电子烟核心部件的合作已实现量产，预计 2023 年会有不错的收入贡献，电子烟整机产品也将于 2023 年 Q3 实现量产，电子烟市场空间广阔。③在工控领域，我们与工控领域重要客户在 Gaming 和 VC 领域合作的产品也非常值得关注，这是客户重点发展的领域。目前已有新项目在洽谈，随着后续一些单体价值量高的项目陆续量产，预计今年将有不错的业绩表现。④在电助力自行车领域，2022 年该业务增长势头很强劲，2023 年 Q1 虽然有些波动，但是长期来看，由于客户定位于高端市场，且行业拥有良好的市场发展潜力，我们持续看好客户产品的发展趋势。在我们的不断努力下，我们也持续获得了客户的重要新产品和新项目的合作，同时我们也在积极争取与客户其他领域的合作机会。⑤此外，随着公司国际化等各方面能力的提升，公司在一些国际新客户的拓展方面也取得了较大的突破，例如食品领域、医疗领域、户外用品领域等，部分产品处于试产阶段，部分产品已经小批量量产。

（2）汽车电子业务方面，我们将持续优化车身的控制部件、电子防眩镜等核心产品，积极开展域控制及智能座舱领域的研发工作，智能座舱已经开始量产交付。目前来看，未来汽车电子这块业务的增量是值得期待的。

（3）健康环境业务及水冷散热系统业务，虽然 2022 年受到疫情以及海外宏观环境的影响下滑幅度较大，但是就 2023 年 Q1 的表现及订单情况看，这两块业务都已实现较明显的恢复，我们预期健康环境业务及水冷散热系统业务 2023 年将实现较快的增长。

（4）智能制造整体解决方案领域，公司在新能源领域及 3C 行业大客户合作拓展中取得一定的突破。

此外，公司将持续打造全球化研发团队，积极引进高精尖人才及各类技术人才，优化研发队伍人才结构以适应项目需求，推进组

	<p>织和人才进阶，着力打造“潜水艇”中台，筑高技术门槛；公司成立的 Global marketing 将持续整合全球的市场业务资源，优势互补，资源共享，主动出击，争取业务合作机会；公司将继续推进国际化战略布局，持续开展全球三地产业园的基础设施、智能化和信息化建设升级，不断优化软硬件条件，提升生产运营效率，积极打造国际化的智能制造体系。谢谢。</p>
附件清单(如有)	不适用
日期	2023 年 05 月 12 日