

厦门盈趣科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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	嘉实基金、平安基金、创金合信基金、中国人寿、万丰友方、北京星元、信达证券、长江证券、中泰证券、浙江物产、平安养老、国信证券、华安证券、国金证券、方正证券、中信建投、湖南源乘私募、中金公司、广发证券、国元证券、厦门国际信托、中信证券、杭州弈宸私募、长城证券资管、元兹投资、上海珺容投资、玄卜投资(上海)、同泰基金、西部利得基金、秋阳投资、九泰基金等 31 家机构。
时间	2025 年 11 月 03 日上午 10:00—11:30，下午 15:00—16:30
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	总裁杨明，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 2025 年第三季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、我们目前整体的研发费用率还是比较高的，后续研发费用率如何展望？ 回复：您好。公司将基于未来的战略布局，继续保持较高水平的研发投入来保持竞争优势，尤其是在一些重要的领域，例如温度精密控制、卫星地面终端及模组、工业二次料及可降解等新材料开发、生物体态传感及感知等等。展望明年，预计随着收入的增长，研发费用率相对会略降低一点。 2、请介绍下汽车电子的盈利情况和未来发展展望？ 回复：您好。近几年我们也明显感受到汽车电子行业竞争加剧，

	在这种背景下，我们的盈利能力也受到了一定的影响。对于汽车电子业务领域，我们也在积极采取以下措施，不断提升自身的市场竞争力：一是深化明星产品（电子防眩镜、电动可翻转屏、汽车控制部件等）的技术壁垒，持续强化其市场竞争力，新产品电动可翻转屏已获多家车企定点；二是加速全球化布局，依托墨西哥智造基地的区位优势（运输成本低、交付周期短等），深度绑定北美头部客户，同步拓展欧洲及亚太市场；三是突破增量赛道，基于现有精密制造能力向汽车线束等新品类延伸，充分复用设备与技术资源。我们相信，通过产品创新、全球协同与产品线扩展等的组合策略，公司汽车电子业务将进一步做大做强。 3、公司与健康环境领域重要客户的合作进展如何？除了净化器这一款产品，我们是否会去延伸一些其他的产品线？ 回复：您好。得益于公司与客户重要项目的量产，公司健康环境业务在 2025 年第三季度实现了快速增长。我们正在深化与该客户的合作，加快新项目的研发量产落地，保证订单的及时交付，并积极拓展其他产品线的合作。我们看好健康环境业务未来几年的发展前景。 4、公司 2025 年 Q3 利润增幅低于预期的原因是什么？ 回复：您好。公司 2025 年 Q3 利润增幅低于预期，主要是由于产品结构变化、海外生产成本相对略高等原因使得毛利率有所下降，以及研发投入、销售费用以及股份支付费用增加等多重因素综合影响所致。 5、请对 E-bike 产品 Q3 的经营情况进行分析，并展望后续的发展？ 回复：您好。E-bike 产品在第三季度收入略有下滑，但从前三季度整体来看是同比增长的。长期来看，我们看好 E-bike 产品未来的发展，它属于一个环保、绿色、健康、时尚的产品，从市场趋势来讲处于上升周期中。过去三年该产品处于去库存的周期中，目前也慢慢回归到一个比较健康的库存水平，叠加需求端逐步回暖，预
--	---

	计 2026 年该业务表现将更好。值得一提的是，我们与客户的战略合作也在持续深化，上个月公司凭借在智能制造、技术创新及供应链协同的突出表现，从客户全球超 3.5 万家供应商中脱颖而出，成为 49 家获奖企业之一，荣获客户颁发的“2023/2024 年度全球供应商奖”。我们与客户除 E-bike 外的新项目也在持续开发、拓展，我们期望跟这样优秀的客户不断深化合作，不仅能带来业绩的增量，更通过技术沉淀与管理经验复用，全面提升我们服务全球头部客户的核心能力，为长期价值增长筑牢根基。
附件清单（如有）	不适用
日期	2025 年 11 月 03 日