

**厦门松霖科技股份有限公司**  
**2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会**  
**会议纪要**

**时间：**2024 年 5 月 29 日下午 15:00-16:30

**业绩说明会会议形式：**上证路演中心视频直播和网络互动

**地点：**上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）

**会议嘉宾：**

董事长兼总经理周华松先生

董事兼副总经理陈斌先生

董事、副总经理兼财务总监魏凌女士

独立董事李成先生

董事会秘书吴朝华女士

**说明：**本会议纪要根据 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会交流问答情况进行整理。

**征集问题回答及文字互动主要内容：**

**投资者提出的问题及公司回复情况**

公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：

**1、公司的发展战略是什么？2023 年度的经营情况如何？**

尊敬的投资者，您好！公司以“IDM 硬件平台”战略为导向，主要业务包括厨卫品类、美容健康品类和新兴智能健康品类，以模式共享、制造共享、技术共享为理念，以智能、健康、绿色赋能产品价值，聚焦 IDM 硬件产品的研发设计和智能制造，提升细分市场领域产品覆盖率，致力于为全球各大专业的知名品牌商、大型连锁零售商、品牌电商等提供具有“创意、设计、制造”高附加值的 IDM 硬件产品。

2023 年，公司实现营业收入 298,341.99 万元，同比减少 6.20%，其中，境

外营业收入 194,027.07 万元，同比减少 10.26%，境内营业收入 104,314.91 万元，同比增长 2.42%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 35,773.74 万元，同比增长 24.21%。

感谢您的关注！

## 2、请问周董事长，松霖家剥离后的战略规划是什么？未来还会回到上市公司吗？

尊敬的投资者，您好！公司剥离“松霖·家”业务后，将聚集主业，以“IDM 硬件平台”战略为发展导向，以模式共享、制造共享、技术共享为理念，以智能、健康、绿色赋能产品价值，聚焦 IDM 硬件产品的研发设计和智能制造，提升细分市场领域产品覆盖率，致力于为全球各大专业的知名品牌商、大型连锁零售商、品牌电商等提供具有“创意、设计、制造”高附加值的 IDM 硬件产品。目前主要产品类为厨卫品类、美容健康品类和新兴智能健康品类。“松霖·家”业务目前未规划回到上市公司。再次感谢您的关注！

## 3、2023 年剥离松霖家给利润表带来的总影响是多少？

尊敬的投资者，您好！2023 年剥离“松霖·家”业务增加了公司利润大概 8,000 多万元，而“松霖·家”业务在 2023 年前三季度经营亏损近 7,600 万元。感谢您的关注！

## 4、请问公司 IDM 方式跟 ODM 和 OEM 相比，是不是需要承担更多的库存风险和产品滞销风险？ODM 和 OEM 产品是不是客户买断的？IDM 产品是不是也是客户买断的？

尊敬的投资者，您好！IDM 方式相较于 ODM 和 OEM，并不需要承担更多的库存风险和产品滞销风险，因为无论采用哪种模式，公司都是以销定产，都可以有效地降低这些风险。同时，这些模式下的产品通常都是被客户买断的。再次感谢您的关注！

## 5、国内美容仪市场的竞争情况如何？公司目前商用美容设备发展情况如何？

尊敬的投资者，您好！国内美容仪市场竞争激烈，各品牌在产品创新、销售渠道、品牌竞争和政策监管等方面展开全方位竞争。这种竞争态势有利于推动整个行业的进步和发展，为消费者提供更多优质的美容仪产品选择。目前商用美容设备暂无正式订单。感谢您的关注！

**6、公司本轮 3 亿元的定增进展如何？预计会投向哪些项目？**

答：公司目前仅是向股东大会申请授权董事会办理小额快速融资的权限，这只是出于提高未来融资效率的考量，暂无具体实施计划。

**7、尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、年报显示，公司 23 年和一季度较同期大幅上升，但财务数据中管理费用率都很高，投资性和筹资性净现金流负值。能否分析一下原因？2、公司发行 6.1 亿元可转债目前尚未实现转股，下一步将如何推动转股？**

尊敬的投资者，您好！2023 年和 2024 年第一季度的投资性净现金流为负值的原因主要是购建固定资产、无形资产和其他长期资产属于投资性流出，同时当期购买的结构性存款多于当期赎回，合并起来是呈现流出的状态。

2023 年和 2024 年第一季度的筹资性净现金流为负值的原因主要是：一、支付购买子公司倍杰特剩余股权款；二、2023 年加大现金分红比例；三、支付到期汇票。

公司管理层全力以赴做好经营管理工作，提高公司投资价值，为提升公司市值做出积极努力，回报广大投资者对公司的热忱期待，以推动可转债转股。

如还有疑问，请通过 E 互动、电话、邮件等多种方式提出，我们将逐一回复。感谢您的关注。