

证券代码：603992

证券简称：松霖科技

## 厦门松霖科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-009

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位	信达澳亚、长江证券、人寿资管、旭松资产、长城证券、九沐私募、中金公司、申万菱信基金、嘉实基金、上海行知创投、德邦证券、华西证券、中银资管、长江资管、东吴证券、兴银理财、中信建投基金、华泰柏瑞基金、富春股权投资、宽远资产、融通基金、东证资管、华泰证券、纵横金鼎私募、晟耕投资、贝乐昇投资、金谷成私募、国联证券、弥远投资、千杉投资、上海澜熙、华泰联合证券等机构
时间	2024 年 6 月
地点	厦门松霖科技股份有限公司
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书吴朝华女士
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>公司与投资者就关心的问题进行交流，互动交流摘要：</p> <p><b>Q：</b>公司近年规模增长较快，发展优势明显，请问公司未来的发展战略是什么？公司未来 3-5 年的规划、10 年的规划是什么？准备成为什么样的企业？</p> <p><b>答：</b>在发展战略上始终坚持“IDM 硬件平台”战略，抓住消费者和客户的需求，积极推陈出新实现稳健增长。</p> <p>中长期，公司依然聚焦于厨卫健康硬件、美容健康硬件及新兴智能健康硬件等品类，通过内生、外延并举发展，坚守 IDM 运营模式，从而促进公司健康稳定地发展，打造“健康硬件品类隐形冠军平台”。</p> <p><b>Q：</b>目前出口到美国和欧洲的税率情况是如何的？</p> <p><b>答：</b>出口到美国的少部分产品会受到美国进口关税影响；而欧洲进口</p>

公司相关产品的关税税率较低。

**Q: 在当前环境下，公司主要采取何种策略应对客户结构的变化并寻求增长？**

答：公司采取了聚焦核心产品和深化合作来稳固与头部客户的关系，并通过开拓新客户和市场多元化来寻求新的增长点，具体体现在：一、对于厨卫品类的头部客户，公司通过提供更优质的产品和服务争取在相关品类上的市场份额并拉动整体业务的增长；二、在美容健康品类方面，公司积极开拓更多有价值的新客户，以扩大业务范围并驱动该业务线的快速增长，通过寻找新的市场机会和潜在客户，公司努力实现市场多元化，以降低对单一客户或市场的依赖风险。

上述策略旨在平衡现有业务的稳定与新业务的拓展，以实现整体业务的持续增长。

**Q: 美容硬件品类的客户的主要群体是谁？**

答：美容硬件品类的客户目前以亚洲区域个人护理类产品的头部品牌为主，同时，公司也在积极拓展欧美区域的美容护理类品牌客户。

**Q: 智能睡眠产品的市场规模和发展情况如何？**

答：据恒州诚思调研统计，2022 年全球智能感应防打鼾枕市场规模约 45 亿元，预计未来将持续保持平稳增长的态势，到 2029 年市场规模将接近 145 亿元，未来六年 CAGR 为 21.3%。

智能睡眠产品目前正处于开发阶段，公司在技术创新和产品转化方面存在一定的积累，正在加快有价值客户开发，预计未来有着较大的市场成长空间。

	<p><b>Q: 今年是否还会发行新股或者增发股份?</b></p> <p>答: 从公司目前的融资需求和市场环境来看, 暂时没有发行新股或者增发股份的计划。</p> <p><b>Q: 对于持有公司可转债的投资者, 如何利用业绩表现促使他们转股?</b></p> <p>答: 公司会努力提升自身的经营业绩和盈利能力, 以增强投资者对公司未来发展的信心。良好的业绩表现可以提高公司股票的市场价值, 从而增加可转债持有人转股后的潜在收益。</p>
附件清单	无