

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：2024-010

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	海富通基金、国海证券、弘毅远方基金、红土创新基金、汇华理财、嘉实基金、建投资管、金鹰基金、留仁、上海星尘资管、上海古曲、上海人寿、太平资管、泰康基金、同犇投资、银河基金、永赢基金、长江资管、人寿资管、长江证券、西部利得、诺安基金、银华基金、民生加银、鹏扬基金、浙商资管、国金基金、国海富兰克林基金、华商基金、交银施罗德、人保基金、工银安盛、长城财富、东莞证券资管、东方证券、中金资管、西部证券、国联资管、中信建投、东海证券、磐厚动量、丁松投资、海金投资、混沌投资、同犇管理、成泉资本、港丽投资、开源证券、山西证券、兴业证券、国泰君安、建信基金等机构
时间	2024年7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>首先董事会秘书吴朝华女士对公司的业务情况做了简单的介绍：</p> <p>松霖科技以“IDM 硬件平台”战略为导向的平台型公司，具有深厚的科技创新底蕴。公司以模式共享、制造共享、技术共享为理念，以智能、健康、绿色赋能产品价值，致力于构建一个集多元化创新技术与卓越产品于一体的平台，旨在满足并超越消费者对健康与高品质生活的追求。</p> <p>公司始终坚持“创新、设计、智造”的经营理念，并通过不断投入研发资源，整合产业链上下游资源，公司在技术创新和产品升级方面取得了显著成果。</p> <p>作为平台型公司，松霖科技拥有卓越的资源整合能力和市场响应速度。公司紧密关注市场动态，精准把握消费者需求变化，从而迅速推出符合市场趋势、具有竞争力的新产品和解决方案。这种灵活性与高效性，确保了公司在竞争激烈的市场环境中保持领先地位。</p>

公司以“IDM 硬件平台”战略为导向，借助成熟的研发模式，专注 IDM 硬件品类的技术创新及产品研发与市场需求的紧密结合，以持续创新赋予产品更丰富、更前沿的功能及更高的附加值，更为公司的长期发展奠定了坚实的基础。如今，公司已不再是单纯的产品制造商，而是致力于为消费者提供更加健康、便捷、舒适的生活体验。

公司与投资者就关心的问题进行交流，互动交流摘要：

Q：能否分享一下公司上半年业绩预增的主要原因？

答：公司上半年业绩预增的主要原因有两个：一、公司于去年第三季度剥离了亏损的“松霖·家”业务。二、报告期内，公司坚持品类导向，拥抱老客户、积极开拓新客户，公司国外业务实现稳健增长，受国内宏观经济影响，国内业务有所下滑，整体主营业务表现稳中有进。

Q：目前公司的销售区域分布以及国内外客户的比重是多少？

答：今年上半年内销占比约为 25%，外销占比接近 75%。

Q：目前公司的外销业务主要集中在哪些地区？

答：公司的外销业务大部分集中在欧美。

Q：能否解释一下利润变动与汇率之间的关系？

答：公司是以出口为主的企业，进口采购占比很小，汇率波动对公司利润会有直接影响，但因汇率变化趋势不易判断，公司会启用汇率套保业务以对冲汇率对利润的波动影响。

Q：如何处理汇率波动导致的成本变化？

答：面对汇率波动带来的成本挑战，公司采取了以下策略来有效管理

和应对：

首先，在与客户签订合同时，公司主动引入了价格联动机制，这一举措确保了公司与客户能够共同承担汇率波动带来的风险。双方约定好一个合理的汇率波动区间，当市场汇率超出此区间，公司依据双方事先约定的规则对产品价格进行灵活调整。这样做不仅维护了合同的严肃性，也增强了双方合作的稳定性和可持续性。

此外，为了更长远地规避汇率波动风险，公司还积极考虑并实施了外汇套期保值策略。公司利用金融衍生工具来锁定未来的汇率水平，从而降低因汇率不确定性带来的财务损失。通过专业的风险管理和市场预判，公司有效地减少了汇率波动对公司经营活动的负面影响，保障了公司的稳健运营和持续发展。企业可以更加稳健地应对汇率市场的波动，保障其经营活动的持续稳定与健康发展。

Q：当前海运费上涨对公司的业务有何影响？

答：海运费的上扬并未直接冲击到公司的核心业务运营，因为公司主要遵循 FOB 贸易条款与客户进行合作，运输费用是由客户方承担。但由于海运费上涨，市场供需失衡导致运力紧张，会影响部分客户的发货。

Q：原材料成本方面，金属材料对毛利率的影响如何？

答：在原材料成本构成中，金属材料的价格波动无疑对公司的综合毛利率产生了一定程度的影响。特别是针对厨卫龙头产品而言，由于其生产过程中金属材料的使用量较大，成本占比较高，因此该产品的毛利率对金属材料成本的变动表现得尤为敏感。

然而，值得注意的是，尽管厨卫龙头产品的毛利率受金属材料成本影响较大，但鉴于目前该产品在公司总收入中的占比较低，所以从整体视角来看，金属材料成本的变动对公司综合毛利率的直接冲击相对有限。

Q: 面对国内消费需求不振的情况，公司采取了何种应对策略？

答：面对国内消费市场需求疲软态势，公司采取了前瞻性的战略举措以积极应对。公司认为，在当前的市场环境下，唯有不断创新与升级，方能精准捕捉消费者的新需求，引领市场潮流。

为此，公司聚焦于引入前沿技术，致力于提升产品的核心竞争力。特别是针对智能厨卫领域，我们精心研发了厨房用水多系统联动智能控制中心等高端智能产品，旨在以卓越的性能、人性化的设计以及智能化的体验，全面替代传统产品，满足消费者对高品质、智能化生活的向往与追求。

展望未来，公司将继续秉承创新理念，通过精准对接市场需求，不断推出更多符合市场需求的优质产品，为消费者创造更加美好的生活体验，同时也为公司的可持续发展奠定坚实基础。

Q: 关于收购倍杰特公司的目的是什么？

答：关于收购倍杰特公司的战略考量，主要基于公司深远的愿景与布局：倍杰特公司在智能马桶领域的深耕细作，为公司提供了宝贵的市场切入点。通过此次收购，公司旨在将倍杰特公司的智能马桶业务纳入麾下，以此丰富并扩充公司现有的厨卫产品线。智能马桶作为现代家居生活的重要组成部分，其市场需求日益增长，公司将通过客户资源共享与整合，实现双方客户群体的有效对接与互补，从而拓宽公司厨卫品类的市场覆盖面，为公司厨卫品类业务的增长助力。

Q: 智能马桶业务在今年有何计划及进展情况？

答：智能马桶业务当前正在进行品类梳理与重新定位，并且已与公司的一些高端客户进行合作洽谈项目。

Q: 越南基地建设进展如何，以及未来的生产规划是怎样的？

	<p>答：越南基地目前处于厂房建设阶段，预计明年下半年投产。越南工厂的产品线规划是以生产塑胶类底层制造为主的产品，并配备龙头、智能马桶、软管等产品的装配线，目标市场为欧洲、北美、日本等国际品牌客户。</p> <p>Q：公司最近两年利润增长的具体规划是怎样的？</p> <p>答：去年底，公司启动了股权激励计划，旨在通过激发员工的积极性和创造力，推动公司的持续健康发展。该计划设定了以 2022 年的归母净利润为基数的考核体系，要求 2024 年至 2026 年分别实现 4.7 亿、5.7 亿和 6.8 亿的净利润水平（剔除在有效期内各期激励计划及员工持股计划（若有）产生的股份支付费用对考核年度净利润的影响）。</p> <p>因此，公司近两年的利润增长规划紧密围绕这一股权激励目标展开，致力于通过优化内部管理、提升运营效率、深化市场拓展及加强技术创新等多维度举措，全力以赴推动公司业绩的稳步增长，确保顺利达成乃至超越既定的利润增长目标。</p> <p>Q：全年分红比例及中期是否会有相应调整？</p> <p>答：公司 2024 年度中期分红预案，经过年度股东大会严谨细致的审议并确定：中期的现金分红将在 2024 年中期合并报表中归属于上市公司股东净利润的 50%以内。公司将一丝不苟地遵循股东大会的权威决议，确保分红计划的顺利实施。</p> <p>对于未来几年的分红规划，公司会积极响应监管部门号召，在保障公司正常经营和长期发展的前提下尽量提高分红率。同时会分多期进行分红，并按照监管部门的要求进行规划执行。</p>
附件清单	无