

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：2025-009

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 ☒ 电话会议
参与单位	民生证券、申万菱信、银华基金、东方财富、申万宏源、华安证券、金鹰基金、国都证券、首创证券、万柏投资、中信信托、渤海证券、华龙证券、东方基金、中天证券、华泰保险基金、中金基金、财通证券、融通基金、宝万资本、兴证全球基金、东北证券、国泰基金、敦和资管、鹏扬基金、华鑫证券等机构
时间	2025 年 5 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	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： 松霖科技以“三三一”战略为核心，聚焦机器人、大健康软硬件及智能厨卫三大领域，深化技术、设计、制造三大底层共享能力，通过 IDM 模式整合产业链，打造“技术+设计+智造”三位一体竞争力，服务全球客户。在机器人领域，涉及大健康机器人、工业类机器人、AI 陪伴机器人、人形机器人领域；大健康板块通过智能测肤仪、美容仪、冲牙器、止鼾枕、睡眠监测仪、智能瑜伽垫等硬件构建检测-预防-治疗-康复全场景生态；智能厨卫体系则融合智能控制、节能环保技术，升级并满足消费者需求的智能厨卫空间。公司全面推进智能制造体系升级，通过数字化车间改造和自动化设备迭代实现生产效率提升；同时构建 IoT+AI 融合技术平台，驱动产品创新矩阵迭代，在核心算法优化和工业设计突破领域实现技术双驱动。基于发展策略，公司通过覆盖 50+国家与地区的全球化网络整合研发资源与供应链体系，以多品类协同优势实现细分领域差异化竞争、持续强化市场竞争优势，最终形成高质量可持续增长引擎。 公司始终坚持“创新、设计、智造”的经营理念，借助成熟的研发模

式，专注各品类的技术创新及产品研发与市场需求的紧密结合，加快构建新品类发展格局，以技术创新和数字化转型引领公司高质量发展。

公司与投资者就关心的问题进行交流，互动交流摘要：

Q：机器人业务的发展现状及未来规划是怎样的？

答：目前机器人业务明确了四个发展方向，涉及大健康机器人、工业机器人、AI 陪伴机器人、人形机器人。

Q：未来公司的机器人业务定位是针对国内还是国际市场，或者国内外都会做？

答：公司计划国内外市场同时布局，并且已经注意到国外市场的巨大需求。

Q：公司在机器人业务上如何与传统业务和其他公司合作？

答：在机器人业务领域，公司正积极寻求与外部合作伙伴的协同合作。基于对垂直应用市场的洞察以及与 B 端客户的广泛交流和资源共享，结合现有 IOT 研究院在感知、决策、运动等领域的技术积累，公司将汇聚行业资深研发人员，共同致力于产品的研发和市场推广工作。在制造环节，公司将充分利用现有的电子元器件制造工厂资源及塑胶类、五金类制造资源，加以在组装环节投入，并将根据市场需求与供应链伙伴进行紧密合作，以规避对基础制造资源的重复投资。

Q：威迪思公司的产品情况及合作模式是怎样的？

答：威迪思公司专注于提供底盘及自动清洁技术，涵盖专业清洁机器人等大型产品，以及适用于特殊场景的机器人等。威迪思公司先前主要从事样机技术的研发，未涉及大规模生产。自并入公司后，公司要求对威迪思

公司的产品开发策略进行调整，提出更高标准，并引导其朝着可量产化和大规模生产的方向迈进。

Q：公司是否会自行研发芯片？

答：不会，公司负责的是算法设计、系统开发、电子元器件组件生产等环节，不会涉足前端芯片的研发。

Q：公司各区域市场的结构分布情况如何？

答：公司的业务结构分布呈现以下特点：欧洲、中国、美国市场占据较大份额，亚洲市场紧随其后，澳洲和非洲市场也贡献了一定的业务量。在大健康领域，亚洲市场所占比例最高，其他市场则相对较小。

Q：在 2025 年，哪些区域可能会实现较好的增长？

答：2025 年，预计欧洲区域及其他新兴市场的收入增长将表现更为强劲。

Q：公司在境外业务经营布局方面有何规划？

答：作为采用 IDM 模式的企业，公司高度重视研发投入及产品毛利率，因此更倾向于开拓国际市场。计划持续实施多区域布局的全球化策略，包括拓展新兴市场，不仅限于欧美地区，并且将与当地领先品牌建立合作关系。

Q：面对当前关税降低，客户是否会采取紧急抢单出货的动作？

答：目前，大多数客户按照其公司原先制定的采购策略进行下单及出货操作，尚未出现客户采取紧急措施抢单出货的情形。

	Q: 公司近几年的研发投入是怎么增长的？包括研发投入主要的投入方向是什么？ 答:公司对研发的投入在绝对数值上持续增长，去年的研发支出已占到收入的 7%。鉴于今年新增了机器人业务板块，预计研发支出将进一步提升。公司主要将研发资金投向 IOT、机器人业务以及大健康领域的技术开发。 Q: 在智能厨卫业务上，公司在推动智能化升级方面采取了哪些措施？ 答:在智能厨卫业务上，公司立足于“智能健康、绿色环保”理念的技术沉淀，抓住消费者对抗菌、美容、康养、健康水质等的消费需求，持续对花洒品类、龙头品类、智能马桶品类等领域进行全新升级。在电子微气泡技术、电子控制淋浴技术、超节水淋浴水花技术、臭氧微气泡技术方面取得新突破并成功应用于现有品类升级和新品类拓展。 Q: 管理费用上升的主要原因是什么？ 答:管理费用上升主要是因为公司实施了股权激励计划，产生了较多的股份支付费用。Q: 公司关于转债转股的规划是什么？ 答:公司将继续聚集业务拓展，提升经营业绩，提振投资者对公司的信心，以推动可转债转股，进一步优化资本结构并降低资产负债率。
附件清单	无