

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：2025-012

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	万家基金、财通资管、大家资产、前海人寿、方正证券、国泰基金、红土创新、建信养老、创金合信、国寿安保、金鹰基金、盛视科技、财通证券、民生证券、申万宏源、景顺长城、浙商证券、国投证券、兆新股份、宝盈基金、招商基金、财通基金、中银证券、国海证券、柏瑞投资、光大证券、真科基金等机构
时间	2025 年 8 月 1 日—15 日
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“创新”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，同时针对不同客户群体实施差异化定位，在消费级市场推行 IDM 模式，面向 B 端场景则借助自有品牌进行市场拓展，致力于服务全球客户。在机器人领域，涉及大健康服务机器人系统、后勤管家机器人系统、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，通过数字化车间和自动化设备升级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：在养老领域机器人方面，公司是否与泰康等国内养老机构展开接触？

答：公司积极布局养老机器人领域，与多家养老机构开展合作与洽谈，旨在深入洞察养老场景的实际需求，进而提供有针对性的大健康服务机器人系统、后勤管家机器人系统的综合性解决方案。

Q：后勤管家机器人系统面向的目标客户群体与现有大健康、智能厨卫所对应的已有客户群体有何关联？

答：后勤管家机器人系统面向的目标客户群体是有后勤管理需求及痛点的企业，涵盖工业园区、办公场所、展厅等B端后勤服务场景，由后勤管家机器人系统提供前台接待、展厅巡检、物品派送、保安巡逻以及清洁作业等服务，形成机器人矩阵，而现有大健康、智能厨卫所对应的客户群体多存在后勤管理需求，或将成为后勤管家机器人系统的潜在客户群体。

Q：当前贸易战对公司有何影响？

答：当前贸易战为整体行业带来挑战，但公司将其更多的视为机遇。近期，部分美国客户已明确表态，将积极推动其供应链向中国大陆以外地区转移。公司越南生产基地一期已开始出货并加速产能爬坡，越南生产基地二期在加速建设，可在满足已有存量客户需求的同时，更多的承接增量需求。与此同时，受海外建厂门槛较高的影响，部分中小型企业短期难以落地海外产能，其原有订单面临转移，成为其他企业的增长点。此外，欧洲、

日韩以及其他地区的市场需求良好，也促使公司优化全球产能的布局。

Q：请问目前公司智能马桶业务的发展状况如何？

答：现阶段，公司已成功开启与国际知名卫浴品牌的智能马桶整机业务合作，智能马桶业务发展态势良好。

Q：公司近几年分红情况如何？

答：近年来，公司持续实施稳定的现金分红政策，根据公司《股东分红回报规划（2025-2027 年度）》规定：在公司满足现金分红条件且保证公司能够持续经营和长期发展的前提下，如无本公司章程规定的重大投资计划或重大资金支出安排，公司应优先采取现金方式分配利润，且以现金方式分配的利润应不少于当年实现的可供分配利润的 50%。目前分红频次为每年两次，分别于上半年和下半年各实施一次。

Q：公司大健康业务未来增长预期是什么？

答：基于公司对当前全球相关消费市场趋势的洞察、与现有客户项目的进展、与潜在目标客户的不断合作落地趋势以及在大健康领域的技术储备与研发持续投入，公司预估大健康业务未来将实现显著增长。

Q：请问公司当前出口业务的占比情况如何？

答：现阶段，公司出口业务占比 75%以上，整体收入状况良好。基于对现有市场布局、订单储备及行业趋势的综合研判，公司预期未来出口业务占比将保持稳定。

Q：在市场定位层面，公司的机器人业务是聚焦于 B 端市场，还是 C

	端市场？ 答:公司的后勤管家机器人系统和大健康服务机器人系统围绕 B 端客户实际场景需求，打造具备高适配性与专业性的机器人系统解决方案与机器人矩阵，旨在通过技术赋能，切实优化企业运营流程、提升服务效率并降低综合成本，为 B 端客户及终端用户创造实际价值。公司的 AI 陪伴机器人采用面向终端消费者的产品形态，将其销售给 B 端品牌客户，后续由 B 端品牌客户将 AI 陪伴机器人售卖至终端消费市场。 Q：公司的越南生产基地和国内生产基地的产能分布情况是怎样的？ 答:越南生产基地聚焦智能厨卫与大健康客户的订单生产；国内生产基地则承担非美区域增量市场与现有品类的生产任务，此外越南生产基地也将进行新品类产品的生产，从而进一步完善公司全球产能布局，提升生产协同效率与市场响应能力。 Q：截至目前公司针对可转债是否有明确的处理方式？ 答:截至目前，公司尚未最终敲定可转债的处理方案。根据公告，公司将在 10 月 8 日前保持不强赎状态。关于后续的具体措施，管理层将结合市场环境、资金规划及股东利益等因素进行审慎研讨，待方案成熟后及时履行信息披露义务。
附件清单	无