

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：2025-013

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	方正证券、健顺投资、红骅投资、中信建投证券、天风证券、财通电新、广发基金、时代伯乐、和沅资本、博时基金、陆家嘴信托、上海顶天、国信证券、华西证券、真行资本、金鹰基金、施罗德投资、创金合信基金、爱建证券、朝景投资、博道基金、勤辰私募、光大保德信基金、中天汇富基金、青骊投资、平安银行、恒越基金、安联保险、泰信基金、明泽投资、易知投资、泰鼎基金、招商基金、浙商证券、大家资管、平安养老、泰诚资产、上海天猷投资、远信投资、星允投资、华夏基金、长江证券、汇添富基金、民生加银、建信基金、财通资管、西部利得基金、路博迈基金、汇安基金、港丽投资、首创证券、明河投资、安联基金、招银理财、柏瑞投资、豪山资管、中金公司、国海证券、国投证券、信达证券、中信证券、大摩基金、大成基金、申万宏源、平安资管等机构
时间	2025 年 8 月 16 日—31 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	董事兼副总经理陈斌先生、财务总监魏凌女士、董事会秘书吴朝华女士、 董事长助理韩宗谕
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：松霖科技的战略是什么？

答：松霖科技的战略分为两部分，一是 SOLEX 机器人系统，主要包括护理服务机器人系统和后勤服务机器人系统。其中护理服务机器人系统关注养老、护理、医美等场景下综合系统解决方案；后勤服务机器人旨在打造包含巡检、搬运、讲解、清洁等后勤总务类机器人矩阵的系统性解决方案；SOLEX 机器人系统以自有品牌模式向 B 端市场销售。二是 IDM 战略，其可归纳为“三三一”策略。其中，第一个“三”指三个业务领域，即消费级机器人、美容与健康 AI 软硬件及智能厨卫；第二个“三”指创新、设计和制造三大底层共享能力，即共享创新研发技术（如 AIoT 技术）、工业设计资源及全产业链高端制造能力；“一”指全球化战略，公司以深化与全球头部品牌的生态合作为核心，加速构建全球市场网络。IDM 战略业务线延两个方向持续发展，其一为纵向既有品类业务的全球化持续扩张，其二为横向在底层能力共享加持下的新品类不断拓展。

Q：公司在 SOLEX 机器人系统业务进展如何？

答：公司采用自有品牌模式运营的 SOLEX 机器人系统，聚焦于护理服务机器人系统与后勤服务机器人系统两大领域，从实际场景需求出发，同时

关注国内与海外 B 端客户需求。其护理服务机器人系统关注康养机构、医美机构、生活美容机构综合护理需求；后勤机器人系统打造包含巡检、安防、总台、区域内物流等综合解决方案。在研发体系构建上，一方面公司着力组建并持续扩充专业化的机器人研发队伍，加大科研资金投入力度；另一方面采取联合研发与合作的方式，与高校团队、实验室及知名企业深度合作，共建共创；同时公司也积极关注对外投资与并购机会。在未来一段时间内，公司产品会陆续发布。

Q：公司智能马桶品类取得哪些进展？

答：智能马桶作为公司智能厨卫的重要战略品类，在客户拓展与渠道布局上取得显著进展。自全资收购倍杰特后，公司调整智能马桶发展战略，聚焦“大品类大客户”模式，加速全球化布局。在客户拓展方面，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；在供应链层面，公司越南生产基地已具备智能马桶量产能力。目前，多家美国品牌客户已完成越南基地的交付能力考察。通过高端客户合作与海外产能布局，公司智能马桶业务有望实现增长。

Q：越南生产基地的投建进度如何？

答：越南生产基地一期工程已于今年 6 月实现首单出货，目前处于产能爬坡阶段，预计第四季度可基本达产；二期工程于 6 月启动建设，计划明年上半年投入运营。

Q：公司分红政策有何计划？

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，分别为中期分红和年度分红各一次。 Q：公司饮水健康业务线发展情况如何？ 答:饮水健康品类作为美容与健康 AI 软硬件生态体系的构成部分，通过产品升级与迭代提供覆盖多元场景的技术解决方案。公司推出的立式多能饮水机、嵌饮智控一体机、全效台下饮水机、双效冷热饮水机、台置多能一体机等多功能温控直饮智能设备，整合苏打水制备、冰水冷藏、热水速热及净水过滤等核心功能模块，精准匹配家庭及商用等多元场景下的饮水需求。同时运用离子交换、反渗透等核心过滤工艺，结合制冷、制热及苏打水技术，并搭配多种灭菌技术，确保终端水质达到高标准饮用要求。饮水健康品类目前在欧洲（德国、意大利）、澳洲及巴西等均实现新增合作签约与订单交付。 Q：睡眠健康业务线进展如何？ 答:公司的睡眠健康品类规划了双轨发展路径：一是聚焦单品销售，现已与日本头部客户达成项目合作并落地实施，同时积极拓展美国与中国市场，向本地意向客户开展产品推介。二是将睡眠健康品类产品与护理服务机器人相结合，针对机构及居家养老的老年群体，通过 B 端渠道销售涵盖智能床垫、智能枕头、睡眠监测设备等的一揽子解决方案。
附件清单	无