

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：2026-001

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 type="checkbox"/> 电话会议
参与单位	西部证券、中金证券、国盛证券、中泰证券、天风证券、太平洋资管、中泰证券、天风证券、银河证券、华金证券、时代伯乐、长江证券、招商基金等机构
时间	2025年12月1日—12月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	董事长助理韩宗谕、公关经理洪百慧
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事长助理韩宗谕对公司的业务情况做了简单的介绍：</p> <p>松霖科技以“创新”为核心，聚焦机器人与IDM两大业务板块。</p> <p>机器人业务是公司战略业务线，公司以自有品牌“松霖机器人”，面向国内与海外市场，打造服务于B端场景客户的机器人协同组织系统，主要包括后勤服务机器人协同组织系统与康养服务机器人协同组织系统。后勤服务机器人协同组织系统主要关注工业园区、康养机构及其他企事业单位的后勤服务需求，提供巡检安防、园内物流、室内外清洁、讲解接待等综合解决方案；康养服务机器人协同组织系统主要关注康养机构、医美机构、生活美容机构的康养服务需求，提供助行助力、护理理疗、健康监测等综合解决方案。</p> <p>作为IDM科技公司与行业出海龙头企业，公司IDM业务，以IDM（即创新、设计、智造）商业模式，重点面向海外市场，服务于海外头部品牌客户，主要包括AI美与健康、智能厨卫两大板块。AI美与健康是公司第二增长曲线，主要包含睡眠健康（如AI智能枕、智能床垫等）、皮肤毛发健康（如AI美容仪、脱毛仪、健发仪等）、口腔健康（如AI健康检测冲牙器、电刷等）以及健康饮水等多种品类；智能厨卫业务是公司基石业务，</p>

主要包括花洒及淋浴系统、龙头与厨面盆系统、智能马桶等品类。

公司与投资者就关心的问题进行交流，互动交流摘要：

Q：回顾 2025 年，公司机器人业务发展节奏如何，有哪些重点事件？

答：2025 年是公司机器人业务元年。2025 年 2 月，公司成立全资子公司松霖机器人，注册资本人民币 1 亿元；2025 年 3 月松霖机器人收购厦门威迪思，快速加强了机器人移动底盘与运动控制团队能力；2025 年 11 月，松霖健康园正式更名松霖机器人园，打造含研发大楼、展厅、测试、规划生产一体的机器人基地；2025 年 11 月松霖机器人研究院正式揭牌；2025 年 12 月，松霖机器人展厅 1.0 版启幕。

Q：公司从事机器人业务有何独特之处和相对优势？

答：首先，公司机器人业务定位为机器人团队（或机器人协同组织系统），而非单品类机器人。该定位使得公司可以真正从 B 端场景客户需求出发，做有机会落地的机器人综合解决方案。第二，松霖机器人首先关注熟悉的场景（如工业园区场景、康养场景）落地。公司自营工业园区占地面积超 52 万平方米，IDM 业务涉猎大健康场景多年，均有多方面沉淀。第三，松霖机器人有潜在的客户积累。IDM 业务既有客户存在潜在机器人业务需求。第四，硬件本体成本控制有相对优势。公司 IDM 业务深耕硬件创新、设计及智造多年，使得其在本体硬件成本控制及量产端，具备一定相对优势。第五，底层技术与团队有一定复用。公司 IDM 业务深耕 AI+美与健康多年，沉淀了超百人 AIOT 团队，并在视觉、听觉、激光、雷达等技术上有一定积累与沉淀，与现有机器人业务有一定相通及复用性。

Q：公司目前研发人员的人数如何，机器人业务专职人员构成如何，未来有何团队建设计划？

答：截至 2025 年底，公司全职研发人员已经超过 800 人，其中机器人业务专职团队近百人，近期不断增加，主要包括 IDM 业务部分 AIOT 团队、厦门威迪斯团队人员以及新加入专职人员。机器人团队后续会按计划进一步扩展。

Q：公司有哪些产品或服务可以用于养老场景吗？

答：公司多个业务线适用于康养场景。其一，机器人业务布局康养服务机器人协同组织系统，关注康养机构、生活美容机构、医美机构等场景下的医护康养服务需求，为 B 端客户及场景用户提供包含助行、护理、健康管理、情感陪伴等在内的综合系统解决方案。其二，IDM 美与健康项下多个品类与康养场景需求紧密结合，如 AI 睡眠枕、AI 智慧床垫、AI 健康监测、健康饮水等。其三，在 IDM 智能厨卫业务方面，公司也有多个品类服务于海内外康养场景，如适老智能淋浴系统、适老智能马桶等。

Q：公司 IDM 业务的增量看点主要来源在哪些方面？

答：公司 IDM 业务客户策略为 A 类客户策略，即优势创新产品及技术成果优先选择最优市场区域、品类排名最优的国际品牌客户优先合作，该策略来自 IDM 业务多年坚持与积累。公司多个品类本年均有 A 类客户项目突破，如智能马桶业务线某国际 Top 品牌首次整机第三方合作花落公司，健康饮水业务线美国、意大利 Top 品牌新品种首单落地，睡眠业务线日本与美国睡眠类 Top 品牌新品种首次签约等。

Q：公司在越南基地的产能爬坡节奏？

答：越南一期已经于 2025 年 6 月实现首批出货，Q3 产能进入爬坡阶段，2025 年 Q4 已经基本达产；二期产能正在加紧建设，计划 2026 年上半年投入运营。越南基地目前订单趋势向好，随着一二期产能的逐步达产，业绩有望持续改善。

	<p>注：公司机器人业务正处于初期阶段，敬请投资者谨慎评估投资风险，充分考虑相关风险因素。</p>
附件清单	无