

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：2024-011

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	国盛证券、融通基金、汇丰晋信基金、恒越基金、中信证券、金鹰基金、东财基金、国泰、汐泰投资、德邦证券、泰康资产管理、工银瑞信基金、国联基金、中信保诚基金、太平基金、九泰基金、中科沃土基金、正圆投资私募、宏利基金、长盛基金、大成基金、海富通基金、永赢基金、于翼资产、首创证券、华泰自营、中信建投资管、国君资管、象屿创投、Neuberger Berman、长城证券、中融基金、朔盈资产、天风证券、富安达基金、兴银基金、泰康养老、博时基金、华泰柏瑞基金、浦银安盛、银华基金、国海富兰克林基金、前海人寿、华夏基金、诺安基金、乾璐投资、安信基金、中信建投基金、中金公司、富敦投资、序列私募、保银私募、正圆投资、中汇人寿、广发资管、上海万纳、广发基金、国新证券、国泰君安资管、PARTNERS、华泰资管、颐和久富、德睿恒丰、上海人寿、东方证券、浙商证券资管、新思哲投资、国海证券、华安合鑫私募、长江资管、重阳投资、嘉实基金、易方达基金、招商基金、信达澳亚基金、东北证券、甬兴证券、光大保德信、德邦基金、同泰基金、富国基金、西部证券、光大证券资管、淳厚基金、东方财富基金、中冀投资、国联证券、浙商证券、海通期货、苏州银行资管、鹏扬基金、财信资管、弘毅远方基金、西部利得基金、财信证券、兴业证券、中泰证券、国寿安保、万联资管机构
时间	2024年8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“智能硬件产品 IDM（创新/设计/智造）共享平台”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，主要业务包括厨卫品类、美容健康品类和新兴智能健康品类，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</p>

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。

2024年上半年，公司实现营业收入144,751.92万元，同比增加3.77%，其中，境外营业收入106,278.09万元，同比增长15.51%，境内营业收入38,473.83万元，同比减少18.98%；实现归属于上市公司股东净利润22,123.92万元，同比增长83.69%。

公司与投资者就关心的问题进行交流，互动交流摘要：

Q：松霖科技当前涉足的主要业务有哪些？

答：公司主要业务包括厨卫品类、美容健康品类和新兴智能健康品类。厨卫产品和健康生活有较强的关联，目前厨卫产品的升级方向主要以智能化、健康化和绿色化为出发点，为厨卫空间场景提供更优的健康生活创新方案，实现从满足消费者的基础生活需求升级为创造更具价值的智能健康、绿色环保的新需求，现阶段的主要产品包括淋浴器、花洒、龙头、智能马桶、智能浴室柜等；美容健康品类通过射频、微电流、超声波、图像处理、AI算法等技术智能化检测、分析人体皮肤、毛发与口腔，产品包括SPA美容花洒、美容仪、脱毛仪、冲牙器、电动牙刷、健发仪、智能测肤仪等细分单品；新兴智能健康品类是其他新兴智能健康硬件孵化业务，目前主要聚焦于智能健身及智能睡眠监测系统两大品类及场景，产品功能开发更加深入，更趋向于智能化。

目前，厨卫品类是公司营收的主要构成，美容健康品类是公司重点发展品类，也是业务收入增长最快的业务。报告期，厨卫业务实现营业收入127,087.24万元，同比增加6.01%；美容健康业务实现营业收入13,993.27万元，同比减少0.42%。

Q：公司在创新过程中是否存在未能达到预期效果的情况？如何应对这种情况？

答：公司在创新过程中出现未能达到预期效果的项目是正常现象，这是创新活动本身所具有的高度不确定性和风险性所决定的。为了应对这种情况，公司会积极接受失败并从中学习、重新定位目标和制定计划、改善创新过程、加强市场调研和风险评估以及建立激励机制和容错文化等措施来提高创新活动的成功率和效果；同时，公司会根据自身拥有的众多技术创新资源，灵活地向不同类型的客户提供选择。

Q: 在美容健康领域与厨卫领域，从专利申请到实现收入的流程是否有显著差异？

答：在整体流程上两者基本相似，但在实现收入的时间上，会因客户项目而异。

Q: 美容健康领域里，哪些品类是公司重点关注并要大力发展的？

答：美容健康品类是公司快速成长的新业务，产品包括 SPA 美容花洒、美容仪、脱毛仪、冲牙器、电动牙刷、健发仪、智能测肤仪等细分单品，目前，公司重点关注并要大力发展的品类方向是针对皮肤美容、口腔、毛发等领域的产品，该品类市场规模较大且稳定可预见。

Q: 公司今年上半年 IDM 业务的表现如何？

答：IDM 业务在上半年展现出了强劲的业绩表现与显著的成长动力。具体而言，该业务在报告期内实现了营业收入的稳健增长，总额达到 14.48 亿元，较去年同期实现了约 6% 的增长，其毛利率相较于去年同期实现了增幅约 0.7 个百分点，这一表现不仅彰显了业务盈利能力的增强，也反映了公司成本控制与运营效率的优化成效。

在净利润方面，IDM 业务更是交出了令人瞩目的成绩单，实现净利润为 2.21 亿元，同比增长 18.51%，充分展现了其盈利能力的稳步提升和市场竞争力不断增强。这一成绩的取得，是公司坚持创新驱动发展战略、深化市场布局、优化产品结构以及提升运营效率等多方面努力的结果。

此外，公司的经营性现金流状况同样保持健康，上半年实现经营活动产生的现金流量净额 1.93 亿元，为公司的持续发展和战略实施提供了坚实的资金保障。公司长期以来保持稳健经营并有效地利用股东资金创造利润，今年上半年净资产收益率（ROE）为 8.34%，较去年同期增加近 3 个百分点。

Q: 国内订单下滑的原因是什么？

答：国内订单下滑的原因涉及多个方面因素导致，主要包括宏观经济形势、市场需求变化等。当前全球经济形势复杂多变，中国经济增长也面临放缓的压力。在经济下行期，消费者的信心普遍不足，对未来预期悲观，导致消费意愿降低。

	<p>Q: 公司上半年境外业务增长 15%，国外业务增长的原因是什么？</p> <p>答：国外业务增长得益于公司持续不断加大研发投入，推动产品创新和升级，以满足国外市场对高质量、高性能产品的需求，又因为全球经济复苏与外需回暖，进而拓展了海外市场的份额。</p> <p>Q: 当前订单能见度大概多久？并从哪些地区的情况可以看出未来趋势？</p> <p>答：公司订单能见度约为 1-2 个月。从公司目前订单来看，美国地区的订单保持稳定状态，欧洲市场则持续增长态势，中国市场降幅在收窄。</p> <p>Q: 面对汇率波动，公司采取了哪些应对措施？</p> <p>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：</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>Q: 原材料价格波动对成本有何影响？</p> <p>答：原材料价格波动会影响成本，但公司与客户有联动价格调整机制，会在一定幅度的波动后调整价格，以抵消其影响。</p>
附件清单	无