

厦门松霖科技股份有限公司

2024 年半年度业绩说明会

会议纪要

时间：2024 年 9 月 13 日下午 15:00-16:30

业绩说明会会议形式：上证路演中心视频直播和网络互动

地点：上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）

会议嘉宾：

董事长兼总经理周华松先生

董事、副总经理兼财务总监魏凌女士

独立董事李成先生

董事会秘书吴朝华女士

说明：本会议纪要根据 2024 年半年度业绩说明会交流问答情况进行整理。

征集问题回答及文字互动主要内容：

投资者提出的问题及公司回复情况

公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：

1、尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、可视化年报显示，半年营收较去年略增但利润大增，毛利率略微增加，筹资和投资净现金流均负值，能否分析一下原因？2、公司发行的 6.1 亿元可转债尚未实现转股，后期如何推动转股？

尊敬的投资者，您好！1. 公司投资活动产生的现金流量净额变动原因主要系结构性存款的净投资支出增加及购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金增加；筹资活动产生的现金流量净额变动原因主要系取得借款收到现金同比减少以及本期支付并购倍杰特公司少数股权款的影响。2. 公司会努力提升自身的经营业绩和盈利能力，以增强投资者对公司未来发展的信心。良好的业绩表现可以提高公司股票的市场价值，从而增加可转债持有人转股后的潜在收益，进而推动转股。感谢您的关注！

2. 请问上半年境外销售快速增长的原因是什么？境内销售下滑的原因是什么？下半年这个趋势是否还会持续？

敬的投资者，您好！上半年境外销售快速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，

进而拓展了海外市场的份额。境内销售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。感谢您的关注！

3. 公司销售费用去年和今年上半年持续下降的原因是什么？未来会不会反弹？

尊敬的投资者，您好！公司销售费用今年上半年同比下降的原因主要系2023年9月剥离了“松霖·家”业务的影响；展望未来，销售费用的变动将紧密关联于公司业务规模的变化趋势及市场策略的灵活调整。感谢您的关注！

4. 请董事长介绍一下公司是如何走上 IDM 这种经营模式的过程以及这种模式的优势，在欧美经济可能变差的情况下，这种模式还能维持公司的业绩增长吗？

尊敬的投资者，您好！公司自创立以来，一直秉承高质量的产品和服务理念，通过“KT+ID”（核心技术+工业设计）的创新体系，在行业内积累了良好的口碑和坚实的基础。随着公司业务的不断发展和市场需求的变化，公司将原有的“KT+ID”体系升维为IDM（技术创新、创意设计、智能制造）模式，在保持优质智能制造基础及突出的工业设计能力同时，进一步强化技术创新能力，基于对终端市场的消费洞察，研发出好产品。IDM模式产品包括了公司发明专利、实用新型专利、外观设计专利等自主知识产权，包含了公司的技术创新和设计创意。IDM模式是公司在与国际知名品牌客户长期稳定深入的合作实践中发展起来的，符合行业特点和发展趋势的，极具公司特色的一种“以创意设计、技术创新引领市场销售”的经营模式，其核心基础在于公司强大的创意设计和技术创新实力。这么多年的经营实践检验表明了IDM经营模式为公司带来了显著的优势和竞争力，在应对欧美经济变化时，公司将继续坚持创新驱动发展战略，采取优化产品结构、加大研发投入、保持技术创新等多项策略来保持业绩增长和稳健发展。感谢您的关注！

5. 公司未来业绩增长点，主要是什么？

尊敬的投资者，您好！公司目前主要依托于“智能硬件产品IDM（创新/设计/智造）共享平台”战略为全球各大知名厨卫企业、美容产品品牌企业等提供技术一流、质量领先的IDM硬件产品，公司产品包括厨卫品类、美容健康品类和新兴智能健康品类。厨卫业务作为公司营收的坚实基础，其和健康生活有较强的关联，公司积极拥抱智能化、健康化及绿色化的行业趋势，推动产品迭代升级。智能马桶、电子淋浴系统、功能性厨房用水系统等明星产品，凭借其创新设计与卓越性能及广阔的市场空间，成为驱动业绩增长的重要力量；美容健康业务，作为公司快速发展的第二增长极，依托射频、微电流、超声波、AI算法等技术智能化检、分析人体皮肤、毛发与口腔，该业务面向新兴快速成长的市场，具有极大的成长空间和发展前景；此外，新兴智能健康业务亦是我們战略布局的重要一环，聚焦于智能睡眠与智能运动两大方向。止鼾枕、助眠仪、止鼾垫等创新产品，不仅体现了我们对健康生活的深刻理解与追求，更通过与国内外知名健身品牌及睡眠用品品牌的深度合作，成功实现了新产品、新项目的转化与市场推广，为公司的未来发展铺设了坚实的道路，展现出良好的成长态势与无限可能。感谢您的关注！