

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：2025-019

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 checked="" 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	国泰海通证券、海富通基金、工银瑞信基金、富国基金、兴业基金、平安资产、时代伯乐、中加基金、申万宏源证券、长江证券、海楚资产、山西证券资管、人保资产、鑫元基金、农银汇理基金、中邮资管、国联基金、国金证券、中银基金、天风证券、嘉实基金、国泰君安资产管理股份有限公司、国金基金、光大保德信基金、海通证券资产管理有限公司、中信证券、青骊投资管理（上海）有限公司、玄卜投资（上海）有限公司、中国国际金融股份有限公司、上海荷和投资管理合伙企业（有限合伙）、广东正圆投资有限公司、南京璟恒投资管理有限公司、华商基金、宁波燕创鸿德投资管理有限公司、上海东方证券资产管理有限公司、建信基金、源乘私募、Golden Nest、中再资产、财信基金等机构
时间	2025 年 11 月 1 日—11 月 30 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、投关经理洪百慧
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、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，涉及护理服务机器人系统、后勤服务机器人系统、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</p>

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：公司在越南基地的接单及产能爬坡情况？

答：越南一期现处于产能爬坡阶段，预计 Q4 基本达产；二期产能正在加紧建设，计划明年上半年投入运营。越南基地目前订单趋势向好，随着一二期产能的逐步达产，业绩持续改善趋势有望延续。

Q：公司国内基地的接单及产能利用率情况如何？

答：2025 年上半年受贸易摩擦及客户下单放缓的影响，产销均有所降低带来业绩整体承压。第三季度产销有所修复、业绩情况环比均明显改善。公司对第四季度和明年的订单情况充满信心，将继续努力提升经营质量。

Q：公司下游客户的市场区域分布如何？

答：公司的客户结构分布呈现以下特点：欧洲、美国、亚洲市场占据较大份额，澳洲、巴西、非洲等市场也贡献了一定的业务量。

Q：公司在机器人业务方面的布局？

答：公司机器人业务布局清晰，属于战略新业务板块，分为两大方面：

其一为自有品牌机器人系统，目标客户为 B 端客户，主要市场为国内和海外，包括后勤服务机器人系统和护理服务机器人系统。后勤服务机器人系

统关注工业园区、康养机构等场景的后勤服务需求，为 B 端客户提供含巡检、安防、园内物流、总台讲解等在内的综合系统解决方案；护理服务机器人系统关注康养机构、生活美容、医美机构等场景的护理服务需求，为 B 端客户及场景用户提供含康养、健康管理等的综合系统解决方案。

其二是 IDM 模式下的消费级机器人，产品为 C 端用户服务，通过 IDM 模式，主要与海外品牌客户合作，聚焦海外市场需求，现有品类为 AI 陪伴机器人、AI 玩具机器人及消费级外骨骼机器人等。

Q：机器人业务今明两年的具体规划如何？

答：进展和规划方面，今年第四季度将开放内部展厅 1.0 版，供意向客户参观。目前处于产品打磨阶段，部分产品已完成策划设计，进入开发验证及实景测试阶段。

Q：公司从事机器人业务的优势和商业模式有什么优势？

答：公司拥有机器人整机交付能力、极致硬件成本控制、深厚的软件算法以及客户群体积累优势。公司自有品牌机器人系统具备独特战略定位并承接复用公司资源积累。首先，公司为客户提供包含硬件端的多个机器人本体、软件端的自研算法，组成矩阵式的机器人系统，从场景需求出发，向客户交付综合解决方案；第二，公司多年累积硬件研发、设计、生产与成本控制能力；第三，公司有明确的潜在客户积累，公司 IDM 战略业务线的海外既有客户亦具备机器人系统潜在业务需求；第四，公司多年在美容与大健康 AI 软硬件、AI 算法与垂直场景数据等方面的技术与人才积累，一定程度可复用至机器人系统业务，且公司并购厦门威迪思加强了公司在移动与智能控制端的技术与人才快速积累。

Q：公司 IDM 业务在客户拓展上有什么策略，近期有何新进展？

	<p>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合作，再拓展至其他市场区域、其他客户合作，该策略来自 IDM 业务多年坚持与积累。近期多个品类线，均有 A 类客户项目突破，如智能马桶业务线国际 Top 品牌首次整机合作花落公司，健康饮水业务线美国、意大利 Top 品牌品类首单落地，睡眠业务线日本与美国睡眠类 Top 品牌签约等。</p> <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