公司代码：603992　　公司简称：松霖科技

厦门松霖科技股份有限公司 2024年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上交所网站http://www.sse.com.cn/网站仔细阅读年度报告全文。

2、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

3、公司全体董事出席董事会会议。

4、天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司拟以实施利润分配方案时股权登记日的总股本为基数，向利润分配股权登记日登记在册的全体股东每10股派送现金红利2.60元（含税），不进行资本公积金转增股本，不送红股。该预案已经公司第三届董事会第十九次会议及第三届监事会第十六次会议审议通过，尚需提交公司2024年年度股东大会审议通过后实施。

第二节 公司基本情况

1、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	松霖科技	603992	不适用

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	吴朝华	林建华
联系地址	厦门市海沧区阳光西路298号	厦门市海沧区阳光西路298号
电话	0592-6192666	0592-6192666
传真	0592-3502111	0592-3502111
电子信箱	irm@solex.cn	irm@solex.cn

2、报告期公司主要业务简介

（一）经营情况讨论与分析

2024年，全球经济增长趋于稳定但缓慢。在经历了地缘冲突、通货膨胀和货币政策紧缩等多重冲击后，全球经济展现出超预期的韧性，但增速趋缓。与此同时国内经济运行总体平稳，高质量发展扎实推进，新质生产力稳步发展，面对国内外复杂多变的经济形势和市场竞争压力，公司上下团结一心、锐意进取，积极把握发展机遇，有效应对各类风险挑战，以模式共享、制造共享、技术共享为理念，聚焦大健康软硬件、智能厨卫等产品的研发设计和智能制造，围绕底层制造逻辑布局各细分品类赛道，以技术创新引领产业升级，实现可持续高质量发展。

报告期，公司实现营业收入301,498.96万元，同比增加1.06%，其中，境外营业收入226,413.23万元，同比增加16.69%，占营业收入的75.10%；境内营业收入75,085.74万元，同比减少28.02%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润41,574.79万元，同比增长16.22%。

报告期，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。在技术创新和产品研发方面，加大投入并持续发力，建设高水平的研发机构和研发队伍，与福建省多所知名大学共建研究中心平台，联合培养人才，深化校企合作，推进产学研融合。公司申请发明专利58项，实用新型专利130项，外观专利27项；获得授权的发明专利数为97项，实用新型专利101项，外观专利18项。在生产制造方面，公司成立PME事业部、有利于强化底层制造的地位，打造可复制的管理模板。在可持续发展方面，推进国际化布局，首个海外制造基地如期封顶；践行ESG理念，不断提升企业核心竞争力。公司以创新技术为重点，推进绿色、低碳、智能的现代化企业发展，引领行业转型升级，为企业自身及社会的可持续发展注入新动能。

报告期，大健康软硬件业务实现营业收入35,886.52万元，同比增长18.00%；智能厨卫业务实现营业收入253,236.90万元，同比减少1.63%。

（1）.全面布局大健康软硬件，创新驱动多元发展

公司洞察市场需求，精准把握行业发展趋势，持续加大研发投入，推动大健康软硬件业务的融合与技术创新，将饮水健康、美容健康品类与智能健康硬件融合发展，积极布局，致力于打造智能化、多元化的大健康软硬件生态体系。

公司致力于实现技术的深度革新与广泛应用，推进涵盖美容仪、冲牙器、脱毛仪、智能测肤仪等细分单品更具深度和广度的技术创新，报告期内取得了多项技术突破，如算法技术方面在解决皮肤检测的实时定位跟踪和定位分析、口腔移动定位和定位护理；光谱成像与光电转化效率课题的技术突破，有效提升脱毛仪器的光电转化效率，提高产品的可靠性与寿命；进一步拓展了具有多功能温控直饮智能设备、脸部护理的家用皮肤护理技术、口腔护理的日常口腔深度清洁和检测技术、皮肤检测的光谱透视技术及毛发护理的仿真与分析技术等的实现方式和应用场景。同时，公司秉承技术共享的理念，注重不同品类之间广泛展开研发和设计的合作共享和交叉应用，从技术应用的深度和广度挖掘更多应用场景，报告期推出商用检测仪、美容仪、脱毛仪、创新电刷及冲牙器等相关产品。

积极拓展多元客户，保障业务快速发展。美容健康事业部除共享厨卫健康类品牌客户资源外，其目标客户还包括全球知名的美容仪器品牌、个护健康品牌、综合家电品牌、美妆日化品牌等各类客户，并已同全球多个主要客户建立合作项目。报告期，新产品新项目的转化和新客户的开发均取得较大的突破。

积极建立产品质量、安全及合规性防线，践行“产品输出，认证先行”，寻求与业内的权威机构展开项目合作。美容健康品类积极保持与客户沟通所在地的产品认证和许可事宜，已主动申报并取得国内外的多项认证，如美国的FCC、FDA，欧盟的CE，加拿大的CSA、SGS的ISO 13485体系等认证，并取得了由福建省药监部门颁布的医疗器械生产许可证。公司积极与知名高校、三甲医院展开合作，有利于促进多方资源整合，助力美容健康业务探索新技术发展方向。

公司借助内生研发技术共享平台，逐步进行新的智能健康硬件孵化，加快布局新兴智能健康赛道，将健康智能硬件向更广的领域延伸。报告期，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，深耕底层技术的同时提升产品功效和用户使用体验，积极推进技术创新、新产品验证和转化，如深挖止鼾枕的单点技术，完成了多系列技术产品的开发及呼吸暂停的技术突破，针对智能薄垫的各种应用场景系列技术创新，实现了产品小批量转化及对技术多场景应用的拓展部署，完成了关于智能瑜伽垫的热力图和运动数据检测的技术开发等。此外新兴智能健康进一步开拓全球市场，业务区域已拓展至北美、欧洲、大洋洲等，并与国内外知名健身品牌、睡眠用品品牌、医疗行业的客户完成新产品新项目的转化，在客户开发方面取得显著进展。

（2）.持续升级智能厨卫，引领智能生活新风尚

公司厨卫品类以智能化、健康化和绿色化为出发点，突破传统的满足消费者基础家居生活需求的局限，追求为消费者创造更具附加值的健康生活需求。在深耕厨卫品类的基础上，公司的健康创新方案已逐渐摆脱单个或单一品类产品的局限，将新技术、新功能融入以健康、智能、绿色为核心的更广泛更多品类融合的集成式智能厨卫品类。打造集智能控制、健康呵护、节能环保于一体的智能厨卫体系将是公司后续重点的创新方向。

公司立足于“智能健康、绿色环保”理念的技术沉淀，抓住消费者对抗菌、美容、康养、健康水质等的消费需求，持续对花洒品类、龙头品类、智能马桶品类等领域进行全新升级。报告期，在电子微气泡技术、电子控制淋浴技术、超节水淋浴水花技术、臭氧微气泡技术方面取得新突破并成功应用于现有品类升级和新品类拓展。持续拓展和深耕；具备护理、净洗等健康功效的智能龙头；兼具自动感应、智能控制、节能省电、智能识别等功能的智能马桶等。

（3）.加大推动AIOT技术共享，赋能各品类拓展

公司智能电子事业部为各品类产品在智能技术及空间互联集成等方面提供底层技术支持与应用创新，既为各单品类产品提供软硬件支持，也为多品类一体化的智能场景或空间方案赋能。报告期，智能电子事业部加大专业AI算法团队的建设力度，进一步丰富了脸部、口腔、头皮等人体部位的健康检测、人体姿态的捕捉、睡眠分析等相关的算法，实现在多领域、跨行业相关健康品类产品的创新应用与转化落地。同时注重IOT技术的研发及落地，推动IOT水平向国际化迈进。此外针对3D TOF、MFI图像传输等新技术开发，为公司在AI图像智能检测产品上的品类拓宽及隐私保护等方面奠定基础；以及在复杂技术研发突破中进行构建技术平台共享应用，设计共享，可快速应对公司项目开发及生产，实现产品快速出货。报告期内与福建省多所知名大学共建研究中心平台，开展课题研究，联合培养人才，深化校企合作，推进产学研融合。

（4）.着力强化底层制造优势，打造可复制的管理模板

公司成立PME事业部，有利于强化底层制造的地位，充分发挥塑胶、五金、电子的底层制造优势，提升零部件产品的品质与工艺，从而更好地为其他事业部门提供支持与服务，推进各业务板块间的协同合作、资源共享和优势互补；同时促进精细化管理，降低沟通成本，灵活调整资源配置，提高运营效率，推动构建规模化、专业化、平台化、流程化的组织，形成可操作、可复制、可推广的标准化管理模式。

（5）.积极推进国际化布局，提升全球市场竞争力

投建越南制造基地意味着公司在“走出去”的路上主动出击，将产业布局正式开始向海外延伸，推进国际化布局。此外，越南制造基地的投建，将提高公司产品的交付与供给能力，有利于进一步满足海外业务拓展的需求，提升全球范围内的销售能力，为继续深耕国际市场创造更有利的条件，助力公司更加灵活地应对宏观环境波动、产业政策调整以及国际贸易格局，更好地应对未来的国际化竞争。报告期内越南制造基地如期封顶。

（6）.深入践行ESG理念，助力可持续发展

公司致力于在生产经营管理中融入环境保护、社会责任和企业治理（ESG）的理念，构建ESG治理体系，成立董事会战略与ESG委员会，并下设ESG工作小组，明确其相关职责，统筹规划公司ESG相关工作；完善合规体系建设；持续加大研发投入，组建专业研发队伍，推进科技成果转化；落实责任采购，加强客户关系管理；保障员工权益，注重员工职业健康和多样性发展；投身社会公益，共建和谐社区；重视创新创造、绿色环保，通过优化工艺、改进产品、加大管控力度等方式实现从产业链源头减少污染物的产生，减轻了环保治理压力。子公司漳州松霖公司屋面光伏二期项目顺利并网，实现了对电能的有效利用和节能减排的双重目标。今后公司将持续健全ESG管理体系，不断提升公司治理水平、履行社会责任，进一步促进公司可持续发展。

（二）报告期内公司所处行业情况

（1）.人工智能产业

2024年，人工智能产业蓬勃发展，在技术突破、市场规模、应用领域等方面取得显著进展。市场规模持续高速增长，大模型、多模态、AI芯片等关键技术不断创新，产业生态建设也逐步完善，推动生产力的飞跃式发展。据IDC预测，2024年全球人工智能产业规模将达到6233亿美元，同比增长21.5%。

2024年政府工作报告首提“人工智能+”行动，在政策指引下，各行业加快探索“人工智能+产业发展”新模式，各种创新要素加速在人工智能领域集聚。1月，工业和信息化部等七部门发布《关于推动未来产业创新发展的实施意见》，提出把握全球科技创新和产业发展趋势，重点推进未来制造、未来信息、未来材料、未来能源、未来空间和未来健康六大方向产业发展。打造未来产业瞭望站，明确利用人工智能、先进计算等技术精准识别和培育高潜能未来产业。3月，教育部正式启动人工智能赋能行动，推出了4项具体行动，旨在用人工智能推动教与学融合应用，提高全民数字教育素养与技能，开发教育专用人工智能大模型，同时规范人工智能使用科学伦理。7月，工业和信息化部、中央网信办、国家发展改革委、国家标准委等四部门联合印发《国家人工智能产业综合标准化体系建设指南（2024版）》，提出到2026年，中国人工智能产业标准与产业科技创新的联动水平持续提升，新制定国家标准和行业标准50项以上，引领人工智能产业高质量发展的标准体系加快形成。12月发布的《制造业企业数字化转型实施指南》提到，鼓励企业探索智能研发新应用，开发“人工智能+”研发设计软件。赛迪顾问认为，中国人工智能产业在未来10年将呈现出显著的增长趋势，并在全球市场中占据重要地位。从2025年到2035年，中国人工智能产业规模预计将从3985亿元增长至17295亿元，复合年增长率为15.6%。其中，2030年，中国人工智能产业规模预计突破1万亿元。

（2）.大健康产业

近年来，公众健康意识显著提升，并逐步影响到其消费行为。与此同时人工智能、大数据、物联网、5G等技术的突破，特别是大模型、人机交互、自然语言识别等技术的深度融合，使多模态交互、场景环境深度感知、深层指令理解、健康决策智能推荐、健康功能智慧远程升级等的实现成为可能。

根据《中国睡眠研究报告2025》的数据，中国睡眠健康产业已从2016年的2616.3亿元增长至2023年的4955.8亿元，同比增长8.6%。预计到2030年，市场规模或将突破万亿元大关。根据Growth Market Reports的数据，全球智能睡眠技术市场在2022年达到了150亿美元，并预计到2031年将增长至621亿美元，复合年增长率达到17.4%。

在“健康+颜值”的时代背景下，人们将健康、颜值和高品质视为生活的关键需求，头部、脸部、口腔等身体部位及皮肤的及时清洁、监测和保养已逐渐成为生活日常。操作简单、智能化、携带及使用便捷的各类个人护理工具，具备身体护理、清洁、健康监测等功能，有针对性地为消费者提供干预、预防和治疗的各种功能和方案，把健康管理前移至日常生活和工作中，迎合了消费者各类日常美容保健的需求，广受消费者的追捧和青睐。

目前，全球个人护理家电行业处于较快的发展阶段，根据百谋方略（DIResaerch）研究统计，全球线上美容及个人护理产品市场规模呈现稳步扩张的态势，预计2030年将达到2073.1亿美元，2023-2030年复合增长率（CAGR）为18.83%。受国外文化和消费习惯的影响，国内新生代消费理念和价值观念都在发生转变，尤其是在美容、口腔、头部等护理领域，推动了国内个人护理产品市场的快速增长，中国市场正在逐渐成为国际美容及个人护理品牌商的重要市场。

根据百谋方略（DIResaerch）研究统计，全球口腔护理市场规模呈现稳步扩张的态势，预计2030年将达到2919.5亿元，2023-2030年复合增长率（CAGR）为2.79%。近年来，国内经济的发展及《中国防治慢性病中长期规划（2017-2025）》、《健康口腔行动方案（2019-2025）》等政策不断在助推口腔护理行业的发展，国内大众口腔健康意识逐步提升，消费者对口腔健康意识的兴起和不断增强，消费者对口腔护理产品需求日趋多元化带动了专业口腔护理产品的普及，口腔清洁工具已经从牙刷升级到电动牙刷，再到冲牙器等产品，中国消费者正在经历由浅层护理到深层护理的转变。

根据statista的数据，美国脱毛相关产品用户约2780万，预计到2031年全球脱毛市场价值将达到19亿美元，行业前景十分广阔。此外，部分美容仪厂商将AI测肤算法嵌入到了美容仪中，来满足海外用户获得针对性护肤的愿望。

随着全球美容个护行业产品、技术的不断创新，产品形式、种类、功能日趋丰富，客户需求被不断挖掘出来。并且，在快节奏的现代生活中，功能多样且趋于小型化的口腔护理、面部护理、头部护理的市场需求不断增加，为整个美容个护家用仪器市场提供增长动力。

（3）.厨卫行业

厨卫产品直接与消费者的生活品质息息相关，国民收入水平和消费理念的变化以及存量市场的更新换代需求等，均会对厨卫行业产生影响。

由于消费者在个人生活品质要求、所处文化背景及个人艺术修养等方面存在差异，市场需求呈现多元化的特点，主要表现在对产品质量、功能、外观、智能化等方面的差异化需求。为了迎合市场需求的多元化趋势，提升消费者对于品质健康生活的感知度和产品使用体验，厨卫产品逐渐向风格化、个性化方向发展，并在交互方式和可视化上做更多的创新，智能健康、绿色环保已逐渐成为厨卫产品被关注和需求的热点，横向集成其他相关产品或功能构建厨卫空间解决方案，也成为厨卫产品发展的一个新风向。根据奥维云网分析，目前整个热水场景在围绕健康化、节能化、智慧化加速升级。对用户来说，喝纯净水的需求会逐步提升为喝矿泉水、富锶水等含有微量元素的健康水，促进净水器产品的健康化、高端化。此外，气泡洗、富氧水、软水功能的产品也给消费者带来高端舒适的体验，使“用热水”成为身心健康的疗愈方式；从消费者的理念变化来看，节能消费已不再是以“省钱”为目的，支持环保已成为一种消费态度；基于“喝”、“用”、“洗”三大场景的融合，产品之间也会有更高的关联度，形成更强的客制化，真正实现智慧用水。此外根据奥维云网（AVC）线上推总数据显示，2024年我国线上智能坐便器零售额规模为56亿元；零售量为252万台，同比下滑18.0%。尽管短期内行业规模面临下滑，但随行业规范性的进一步增强，消费者对产品质量的信心逐步恢复，行业也将逐步走出调整期，迎来稳健增长的新阶段。根据QYR（恒州博智）的统计及预测，2024年全球智能座便器市场销售额达到了43.17亿美元，预计2031年将达到78.27亿美元，年复合增长率（CAGR）为9.0%（2025－2031）。

（三）主要业务及主要产品

公司主要业务包括大健康软硬件、智能厨卫，以模式共享、制造共享、技术共享为理念，聚焦产品的研发设计和智能制造，提升细分市场领域产品覆盖率，致力于为全球各大专业的知名品牌商、大型连锁零售商、品牌电商等提供具有“创意、设计、制造”高附加值的IDM硬件产品。

公司洞察市场需求，精准把握行业发展趋势，持续加大研发投入，推动大健康软硬件业务的融合与技术创新，将饮水健康、美容健康品类与智能健康硬件融合发展，积极布局，致力于打造智能化、多元化的大健康软硬件生态体系。产品涵盖健康水机、智能测肤仪、美容仪、冲牙器、脱毛仪、创新电刷、私密仪、智能止鼾枕、睡眠监测仪、智能瑜伽垫等。目前，公司逐年加大该细分品类相关的研发人才、专业生产和实验设备的投入，坚持以技术创新唤醒消费者的健康需求，以技术提升生产制造能力和效率。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。

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。公司现阶段的主要产品包括护理龙头、智能马桶、花洒等。该品类产品在深耕厨卫产品的基础上，以技术创新带动公司业务的稳健增长，不仅仅局限于单一产品，而是向上集成为智能厨卫空间，打造集智能控制、健康呵护、节能环保于一体的智能厨卫体系将是公司后续重点的创新方向。

大健康软硬件

智能厨卫

（四）经营模式

IDM（Innovation Design Manufacturer，创新设计制造商）模式是对传统ODM模式的升级和优化，由公司利用自有资源对区域市场状况及消费需求趋势进行分析研究，提出产品创新概念，形成完整的产品策划方案，并由公司自行完成产品创意设计，研究开发产品相关技术解决方案，最终向客户交付包含公司专利技术、创意设计等自主知识产权的产品模型、技术模组或成型产品。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。

（1）.研发模式

公司的各个产品事业部单独设立的专业研发部门，以推动各个品类产品的创新升级。由事业部单独进行研发的模式能够将研发与销售紧密结合，新产品研发更准确抓住潜在客户群体的真实需求，从而充分保证研发以市场需求为导向，提高新品研发的转化率。

公司还设有智能电子技术研发中心，为各个事业部提供电子、智能技术的研发支持。公司建立了囊括全球各区域最新产品与设计的统一数据库，各事业部研发部门均可利用大数据技术确立新产品的研发方向。

（2）.采购模式

公司制定完备的管理制度和标准体系，严格执行供应商引入和持续评价机制，并与合格供应商签订框架式（基本供货合同）规范双方的权利及义务。

公司采购主要包括原材料采购和零配件采购，对原材料设定安全库存量。采购计划由营销中心接到客户产品订单后在SAP系统内生成的销售订单触发，经物流部、质量部审核评估后，由系统将订单产品自动按物料清单对生产所需的材料和零配件进一步分解，物流部计划课再综合考虑原材料和零配件的库存情况、交货期限、生产状况等因素加以制定。

公司采购部门综合考虑规格型号、质量、价格、交货能力以及实际订单需求等因素，在合格供应商名录中选取符合条件的供应商下达采购订单进行批量采购。对于非标准零配件，因其在规格型号、适配产品等方面差异较大，公司一般向供应商提供该类零配件的加工图纸，并规定生产期限，经检验合格后确认采购。

（3）.生产模式

公司主要采取以市场为导向，以销定产的“订单式”生产模式。公司面向的客户市场，具有多批次、小批量的采购特点，不同客户以及同一客户不同批次的订单对于产品的规格、型号、尺寸等方面的要求差异较大，需根据客户的订单要求进行定制化生产，绝大部分产品属于非标准化产品。公司坚持自主生产为主，辅以工序外协生产的生产方式，外协生产目的在于缓解部分产能不足问题。

（4）.销售模式

公司品类IDM业务的销售主要通过IDM、ODM等模式向特定客户直接销售，该类主要客户是国际知名/高端厨卫、家居、美容健康品牌商、大型连锁零售商以及品牌电商，不存在公司自主品牌产品销往境外的情形。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2024年	2023年	本年比上年增减(%)	2022年
总资产	4,364,103,578.46	4,252,186,255.10	2.63	4,417,165,140.01
归属于上市公司股东的净资产	3,174,455,666.73	2,571,610,584.04	23.44	2,175,327,553.07
营业收入	3,014,989,619.04	2,983,419,869.92	1.06	3,180,528,353.42
归属于上市公司股东的净利润	446,415,013.59	352,489,798.47	26.65	261,215,301.40
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	415,747,895.56	357,737,426.74	16.22	287,999,404.00
经营活动产生的现金流量净额	603,604,338.10	476,768,736.63	26.60	615,497,173.28
加权平均净资产收益率(%)	16.03	15.24	增加0.79个百分点	12.81
基本每股收益(元／股)	1.10	0.97	13.40	0.65
稀释每股收益(元／股)	1.00	0.92	8.70	0.65

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度（1-3月份）	第二季度（4-6月份）	第三季度（7-9月份）	第四季度（10-12月份）
营业收入	681,036,666.55	766,482,485.42	744,174,602.18	823,295,864.89
归属于上市公司股东的净利润	111,332,113.46	109,907,066.52	99,484,321.76	125,691,511.85
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	102,220,269.00	103,036,310.42	90,534,842.72	119,956,473.42
经营活动产生的现金流量净额	131,011,744.62	61,649,360.12	223,713,349.03	187,229,884.33

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4、股东情况

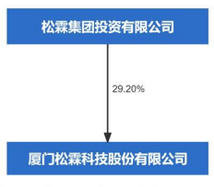
4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)					8,100		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)					8,254		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)							
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)							
前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
股东名称（全称）	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
松霖集团投资有限公司		124,751,108	29.20		无		境外法人
周华松		89,736,506	21.00		无		境内自然人
厦门松霖投资管理有限公司		88,965,300	20.82		质押	430,000	境内非国有法人
吴文利		31,243,380	7.31		无		境内自然人
周华柏		5,940,376	1.39		无		境内自然人
深圳红荔湾投资管理有限公司－红荔湾山海策略价值成长1号私募证券投资基金	3,652,800	3,652,800	0.85		无		其他
周丽华		2,970,188	0.70		无		境内自然人
陈斌	1,000,000	2,500,000	0.59	1,000,000	无		境内自然人
深圳红荔湾投资管理有限公司－红荔湾金路丰顺私募证券投资基金	2,031,900	2,031,900	0.48		无		其他
宋学军	1,807,800	1,807,800	0.42		无		境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	松霖集团投资有限公司系本公司控股股东，厦门松霖投资管理有限公司持有松霖集团投资有限公司100.00%的股权，公司董事长周华松先生和公司副董事长吴文利女士分别间接持有厦门松霖投资管理有限公司85.00%和15.00%的股权；周华松先生与吴文利女士系配偶关系，周丽华女士系周华松先生之妹，周华柏先生系周华松先生之弟；周华松先生、吴文利女士二人是本公司的实际控制人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

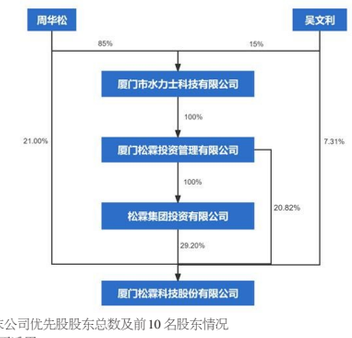
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况

□适用 √不适用

5、公司债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入30.15亿元，同比增长1.06%；归属于上市公司股东的净利润4.46亿元，同比增长26.65%。截至报告期末，公司资产总额43.64亿元，同比增长2.63%。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

□适用 √不适用

证券代码：603992　　证券简称：松霖科技　　公告编号：2025-014

转债代码：113651　　转债简称：松霖转债

厦门松霖科技股份有限公司 关于开展外汇远期结售汇套期保值业务、人民币外汇掉期业务、人民币对外汇期权组合业务的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

● 交易目的、交易品种、交易工具、交易场所和交易金额：厦门松霖科技股份有限公司（以下简称“公司”）及其合并报表范围内子公司（以下简称“子公司”）为降低汇率大幅波动带来的不利影响，增强公司财务的稳健性，公司及子公司拟开展外汇远期结售汇套期保值业务、人民币外汇掉期业务、人民币对外汇期权组合业务（以下简称“外汇套期保值业务”），在保证日常运营资金需求的情况下，公司及子公司拟在2025年度与境内外商业银行开展额度不超过2.50亿美元或其他等值外币的外汇套期保值业务。

● 已履行及拟履行的审议程序：公司第三届董事会第十九次会议、第三届监事会第十六次会议审议通过，本议案尚需提交公司股东大会审议。

● 特别风险提示：公司及子公司进行外汇套期保值业务遵循合法、审慎、安全、有效、稳健原则，不进行以投机为目的的外汇交易，所有外汇套期保值业务均以正常生产经营为基础。本次外汇套期保值业务存在一定的汇率波动风险、履约风险、内部控制风险、客户违约风险等风险，敬请广大投资者注意投资风险。

一、交易情况概述

（一）交易目的

根据公司目前的业务发展情况及未来的发展战略，公司国际业务量不断增加，当汇率出现较大波动时，汇兑损益可能对公司的经营业绩造成的影响也随之增大。为有效规避和防范汇率大幅波动对公司经营造成的不利影响，降低外汇风险，在保证日常运营资金需求的情况下，公司及子公司在2025年将继续与银行开展外汇远期结售汇套期保值业务、人民币外汇掉期业务、人民币对外汇期权组合业务等（以下简称“外汇套期保值业务”）来锁定汇率，以积极应对汇率市场的不确定性。

（二）交易金额及资金来源

考虑公司的出口收入水平，2025年度公司及子公司开展的外汇套期保值业务总额不超过2.50亿美元或其他等值外币（含前次已授权未到期远期结售汇、外汇期权等外汇交易业务余额），该额度超过董事会审批权限范围，需提交股东大会审议。在前述额度及决议有效期内，资金可循环使用，具体金额以单日外汇套期保值最高余额为准，不以发生额重复计算。资金来源为公司自有资金，不涉及募集资金。

（三）交易方式

公司及子公司的外汇套期保值业务主要基于外币需求，在境内外具有相应业务经营资质的商业银行办理以锁定汇率风险和成本为目的的外汇交易，包括远期结售汇等外汇衍生产品业务。

（四）授权事项

为规范公司及子公司外汇衍生品交易业务，确保公司资产安全，在公司股东大会审议批准的前提下，由公司股东大会授权董事会，并由董事会进一步授权公司财务部在股东大会审议批准的额度范围内根据公司相关制度、业务情况、实际需求开展外汇衍生品交易业务工作。

（五）交易期限

本次授权期限为自公司股东大会审议通过之日起12个月。

二、审议程序

2025年3月27日，公司召开第三届董事会第十九次会议、第三届监事会第十六次会议，审议通过了《关于开展外汇远期结售汇套期保值业务、人民币外汇掉期业务、人民币对外汇期权组合业务的议案》，该事项尚需提交公司股东大会审议。

监事会认为：公司开展远期结售汇套期保值业务、人民币外汇掉期业务、人民币对外汇期权组合业务（含前次已授权未到期远期结售汇、外汇期权等外汇交易业务余额），有利于锁定汇率风险，降低公司远期外汇的汇兑损失。申请授权额度与公司年度实际外贸业务量相当，遵循锁定汇率风险、套期保值的原则，不做投机性、套利性的交易操作，不存在重大风险，亦不存在损害公司及全体股东，特别是中小股东利益的情形，该事项决策程序合法合规。

三、交易风险分析及风险控制措施

（一）交易风险分析

公司计划开展的外汇套期保值业务遵循的是以规避和防范汇率风险的原则，以有效降低汇率波动对公司的影响、使公司保持稳定的利润水平为前提，不做投机性、套利性的交易操作。但同时外汇套期保值业务操作也存在一定的风险：

1、汇率波动风险：在汇率行情变动较大的情况下，银行远期结汇汇率报价可能低于公司对客户报价汇率，使公司无法按照对客户报价汇率进行锁定，造成汇兑损失。

2、履约风险：在合约期限内合作金融机构出现倒闭、市场失灵等重大不可控风险情形或其他情形，导致公司合约到期时不能以合约价格交割原有外汇合约，即合约到期无法履约而带来的风险。

3、内部控制风险：远期结售汇交易专业性较强，复杂程度高，可能会由于内控制度不完善造成风险。

4、客户违约风险：客户应收账款发生逾期，货款无法在预测的回款期内收回，会造成远期结汇延期导致公司损失。

5、回款预测风险：销售部门根据客户订单和预计订单进行回款预测，实际执行过程中，客户可能调整自身订单和预测，造成公司回款预测不准，导致远期结汇延期交割风险。

（二）风险控制措施

公司严格执行有关法律法规及内部管理制度等相关规定，并在董事会、股东大会审议通过的审批权限内办理公司外汇套期保值业务。

1、为避免汇率大幅波动风险，公司及合并报表范围内的全资（控股）子公司、孙公司及其下属分公司会加强对汇率的研究分析，实时关注国际市场环境变化，适时调整经营策略，最大限度地避免汇兑损失；

2、公司已制定了《远期结售汇套期保值业务、人民币外汇掉期业务内控管理制度》，对外汇套期保值业务操作规定、审批权限、内部风险管理等方面做出明确规定；

3、为避免内部控制风险，所有的外汇交易行为均以正常生产经营为基础，以具体经营业务为依托，不得进行投机和套利交易；公司严格控制套期保值的资金规模，不得影响公司正常经营；

4、为控制交易违约风险，公司仅与具有合法资质的大型银行等金融机构开展外汇套期保值业务；

5、公司审计部根据以上原则对相关账单进行定期核查，负责对公司外汇套期保值业务相关风险进行评价和监督。公司董事会审计委员会定期对外汇套期保值交易的必要性、可行性及风险控制情况进行审查。

四、开展外汇套期保值业务的会计核算原则以及对公司的影响

公司根据财政部《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》《企业会计准则第23号——金融资产转移》《企业会计准则第24号——套期会计》以及《企业会计准则第37号——金融工具列报》等相关规定及其指南，对外汇套期保值业务进行相应核算，并根据《上海证券交易所股票上市规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第5号——交易与关联交易》等对外汇套期保值业务的相关信息进行披露。

公司及子公司开展外汇套期保值业务，是出于从锁定结售汇成本的角度考虑，能够降低汇率波动对生产经营的影响，符合未来经营发展需要，不存在损害公司及全体股东，特别是中小股东利益的情形。

特此公告。

厦门松霖科技股份有限公司董事会

2025年3月31日

证券代码：603992　　证券简称：松霖科技　　公告编号：2025-015

转债代码：113651　　转债简称：松霖转债

厦门松霖科技股份有限公司 关于提请股东大会授权董事会全权办理以简易程序向特定对象发行股票的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

厦门松霖科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2025年3月27日召开第三届董事会第十九次会议，审议通过了《关于提请股东大会授权董事会全权办理以简易程序向特定对象发行股票相关事宜的议案》，同意公司在2024年年度股东大会决议通过上述议案后至2025年年度股东大会召开之日内，以简易程序向特定对象发行股票并办理相关事宜，本事项尚需公司股东大会审议通过。具体情况如下：

一、具体内容

（一）本次发行证券的种类和数量

本次发行股票募集资金总额不超过人民币3亿元且不超过最近一年末净资产的20%。本次发行股票的种类为境内上市人民币普通股（A股），每股面值人民币1.00元。发行数量按照募集资金总额除以发行价格确定，不超过发行前公司股本总数的30%。

（二）发行方式、发行对象及向原股东配售的安排

本次发行采用以简易程序向特定对象发行股票的方式，发行对象为符合监管部门规定的法人、自然人或者其他合法投资组织等不超过35名（含35名）的特定对象。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的，视为一个发行对象。信托公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。

最终发行对象将根据申购报价情况，由公司董事会根据股东大会的授权与保荐机构（主承销商）协商确定。本次发行股票所有发行对象均以现金方式认购。

（三）定价方式或者价格区间

本次发行股票的定价基准日为发行期首日，发行价格