**厦门松霖科技股份有限公司**

**2022年第三季度业绩说明会会议纪要**

**时间**：2022年11月21日上午 09:00-10:00

**业绩说明会会议形式**：网络互动

**会议嘉宾：**

董事长兼总经理 周华松先生

董事、财务总监、副总经理 魏凌女士

董事、董事会秘书 吴朝华女士

**说明：**本会议纪要根据 2022年第三季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：**

**我们就本次业绩说明会临时公告公开征集到的、投资者普遍关注的问题进行解答。**

**1、你们好，有两个问题一个建议。**

**1.）请问公司是如何确认营业收入金额？每个季度的营业收入金额相差非常巨大，这种差距是一贯性还是特殊性？**

**2.）作为价值投资者，很看好公司的长远发展。请问在股票分红上，公司是否定制了计划可以很好的回馈中小股东？**

**3.）一个建议：希望贵公司可以定期或不定期的发布一些中标内容或其他信息，以便我们小股东可以大致了解目前公司的经营管理情况，谢谢。**

答：尊敬的投资者，您好！

公司严格遵循企业会计准则及监管要求确认收入。公司的客户群体主要为全球各大专业的知名品牌商、大型连锁零售商、电商等，严格以客户下达的订单和交期安排生产和发货，并在满足条件时确认收入。

感谢您对公司的支持。公司的利润分配着眼于公司的长远和可持续发展，综合考虑公司实际经营情况、未来发展目标、股东意愿和要求、公司的盈利情况和现金流量状况、经营发展规划及企业所处的发展阶段、资金需求情况、社会资金成本和外部融资环境等因素，建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制，从而对股利分配做出制度性安排，以保证公司股利分配政策的连续性和稳定性。

感谢您的建议。

**2、问公司对2023年的业绩展望如何？是否能继续保持高增长？“松霖·家”业务是否能转亏为盈？**

答：尊敬的投资者，您好！经过2022年充满不确定性的一年，公司也在不断地蜕变与成长，2023年公司会持续深耕主业，持续研发新品，拓展客户的同时也增加客户粘性，优化客户结构，在经济困难时期凝心聚力，持续推动公司进一步发展。

“松霖·家”业务目前还处于业务模式创新、业务开拓阶段，明年转亏为盈有一定难度。感谢您对公司的关注！

**3、请问公司前三季度业绩增长的主要原因是什么？第四季度订单情况是否乐观？**

答：尊敬的投资者您好！公司前三季度净利润增长主要原因是订单增长、人民币贬值及并购倍杰特。由于短期经济环境影响，第四季度业绩增长承压，公司保持谨慎态度。感谢您对公司的关注！

**4、公司目前为黑五做了哪些准备？预计黑五销售情况如何？**

答：尊敬的投资者，您好！公司的客户群体主要为全球各大专业的知名品牌商、大型连锁零售商、电商等B端客户，黑五主要针对的是零售端销售。谢谢您的关注。

**5、“松霖•家”业务归属于上市公司股东净利润-1.04亿元。请问亏损原因是什么？有何针对性措施？**

答 ：尊敬的投资者，您好！“松霖·家”业务作为颠覆性业务，目前尚处于前期研发阶段，其亏损原因主要是对新模式的研发费用、工厂未实现规模化及前期店面租金费用，目前”松霖·家“业务的支出均在公司预期和可控范围内。谢谢您的关注！

**6、家具行业各公司加强直营渠道建设已经成为趋势，请问公司的“松霖·家”业务目前进展情况如何？**

答 ：尊敬的投资者您好！目前“松霖•家”线下门店有2家，厦门店和泉州店在运营中，“松霖•家”业务在稳健推进中。感谢您对公司的关注！

**7、请问公司目前的产能利用率是多少？可转债募集资金项目建设进度如何？**

答 ：尊敬的投资者您好！截止到第三季度末，公司整体的产能利用率保持在75%以上。可转债募集资金项目建设按计划有序推进中。感谢您对公司的关注！

**8、公司2022年双十一销售额、销售量的同比情况如何？**

答：尊敬的投资者，您好！公司的客户群体主要为全球各大专业的知名品牌商、大型连锁零售商、电商等B端客户，双十一电商节与公司业务关联性较低。谢谢您的关注。

**9、2022年6月以后，大宗商品出现下挫。这是否已经体现到公司的生产端？如何看待接下来的原材料走势，Q4是否可以实现盈利能力修复？**

答：尊敬的投资者，您好！大宗商品的价格变化体现到公司的生产端有一定的滞后性，同时公司与多数的供应商和客户有签订相应的价格调整机制。6月之后大宗商品价格虽然下挫，但第三季度开始金属类大宗商品价格又开始上扬。目前宏观环境、国际形势变化莫测，难于对材料的价格走势进行预判。