



麒盛科技股份有限公司

Keeson Technology Corporation Limited

浙江省嘉兴市秀洲区王江泾镇秋茂路 158 号

麒盛科技  
**KEESON**

首次公开发行股票并上市招股说明书

保荐机构（主承销商）

**CMS**  **招商证券**

深圳市福田区福田街道福华一路 111 号

## 本次发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A股）
发行股数	本次发行新股不超过 3,758.32 万股，占发行后股本比例不低于 25.00%。本次发行不涉及股东公开发售股份。
每股面值	1.00 元
每股发行价格	44.66 元
发行日期	2019 年 10 月 17 日
拟上市的证券交易所	上海证券交易所
发行后总股本	15,033.265 万股
本次发行前股东所持股份的流通限制、股东对所持股份自愿锁定的承诺	<p>1、发行人实际控制人唐国海、唐颖承诺：若发行人在证券监管部门指定的证券交易所上市，本人于发行人股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购本人直接或间接持有的发行人股份；若公司上市后六个月内公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，持有公司股票的锁定期限自动延长六个月。在延长的锁定期内，不转让或委托他人管理本人所直接持有或间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购该部分股份；在锁定期（包括延长的锁定期）满后两年内减持的，每年转让发行人股票不超过上年末所持发行人股票总数的 25%；</p> <p>2、发行人控股股东智海投资承诺：本公司于发行人股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本公司直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购本公司直接或间接持有的发行人股份；若公司上市后六个月内公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，持有公司股票的锁定期限自动延长六个月。在延长的锁定期内，不转让或委托他人管理本公司所直接持有或间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购该部分股份；</p> <p>3、发行人其他股东所持股份的流通限制及自愿锁定承诺，以及发行人董事、监事、高级管理人员所持股份的流通限制及自愿锁定承诺请参见本招股说明书之“重大事项提示”之“一、关于股份锁定的承诺”相关内容。</p>

保荐人、主承销商	招商证券股份有限公司
招股说明书签署日	2019年10月15日

## 声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证本招股说明书及其摘要中财务会计资料真实、准确、完整。

保荐人招商证券承诺因其为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将先行赔偿投资者损失。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

投资者若对本招股说明书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、会计师或其他专业顾问。

## 重大事项提示

### 一、关于股份锁定的承诺

#### （一）公司控股股东智海投资承诺

一、本公司直接或间接持有的发行人股份目前不存在权属纠纷、质押、冻结等依法不得转让或其他有争议的情况；发行人在证券监管部门指定的证券交易所上市成功后，本公司股份被质押的，本公司将在事实发生之日起二日内通知发行人，并通过发行人发出相关公告。

二、本公司于发行人股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本公司直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购本公司直接或间接持有的发行人股份。

三、若公司上市后六个月内公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，持有公司股票的锁定期限自动延长六个月。在延长的锁定期内，不转让或委托他人管理本公司所直接持有或间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购该部分股份。

#### （二）公司实际控制人唐国海、唐颖承诺

一、本人持有的发行人股份目前不存在权属纠纷、质押、冻结等依法不得转让或其他有争议的情况；发行人在证券监管部门指定的证券交易所上市成功后，本人股份被质押的，本人将在事实发生之日起二日内通知发行人，并通过发行人发出相关公告。

二、若发行人在证券监管部门指定的证券交易所上市，本人于发行人股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购本人直接或间接持有的发行人股份。

三、麒盛科技股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月后，本人在麒盛科技担任董事、监事、高级管理人员职务期间，将向麒盛科技申报所直接和间接

持有的麒盛科技的股份及变动情况，每年转让的股份将不会超过所直接和间接持有麒盛科技股份总数的百分之二十五；若本人离职，在离职后半年内，将不会转让所直接或间接持有的麒盛科技股份。

四、若公司上市后六个月内公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，持有公司股票的锁定期限自动延长六个月。在延长的锁定期内，不转让或委托他人管理本人所直接持有或间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购该部分股份。

### **（三）持有公司股份的其他公司董事、高级管理人员黄小卫、侯文彪、龙潭、单华锋承诺**

一、本人持有的发行人股份目前不存在权属纠纷、质押、冻结等依法不得转让或其他有争议的情况；发行人在证券监管部门指定的证券交易所上市成功后，本人股份被质押的，本人将在事实发生之日起二日内通知发行人，并通过发行人发出相关公告。

二、若发行人在证券监管部门指定的证券交易所上市，本人于发行人股票在证券交易所上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购本人直接或间接持有的发行人股份。

三、麒盛科技股票在证券交易所上市交易之日起十二个月后，本人在麒盛科技担任董事、监事、高级管理人员职务期间，将向麒盛科技申报所直接和间接持有的麒盛科技的股份及变动情况，每年转让的股份将不会超过所直接和间接持有麒盛科技股份总数的百分之二十五；若本人离职，在离职后半年内，将不会转让所直接或间接持有的麒盛科技股份。

四、若公司上市后六个月内公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，持有公司股票的锁定期限自动延长六个月。在延长的锁定期内，不转让或委托他人管理本人所直接持有或间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购该部分股份。

#### **（四）持有公司股份的公司监事徐建春、傅伟、徐金华、陈良雷承诺**

一、本人持有的发行人股份目前不存在权属纠纷、质押、冻结等依法不得转让或其他有争议的情况；发行人在证券监管部门指定的证券交易所上市成功后，本人股份被质押的，本人将在事实发生之日起二日内通知发行人，并通过发行人发出相关公告。

二、若发行人在证券监管部门指定的证券交易所上市，本人于发行人股票在证券交易所上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购本人直接或间接持有的发行人股份。

三、麒盛科技股票在证券交易所上市交易之日起十二个月后，本人在麒盛科技担任董事、监事、高级管理人员职务期间，将向麒盛科技申报所直接和间接持有的麒盛科技的股份及变动情况，每年转让的股份将不会超过所直接和间接持有麒盛科技股份总数的百分之二十五；若本人离职，在离职后半年内，将不会转让所直接或间接持有的麒盛科技股份。

#### **（五）公司其他自然人股东吴韬、凌国民、查歆、王燕飞、路健承诺**

一、本人持有的发行人股份目前不存在权属纠纷、质押、冻结等依法不得转让或其他有争议的情况；发行人在证券监管部门指定的证券交易所上市成功后，本人股份被质押的，本人将在事实发生之日起二日内通知发行人，并通过发行人发出相关公告。

二、若发行人在证券监管部门指定的证券交易所上市，本人于发行人股票在证券交易所上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购本人直接或间接持有的发行人股份。

## **（六）公司其他股东红星喜兆、居然投资、分享鑫空间、斐君铂晟、兴汇亚川、宁波甲鼎、梅州欧派、杭州乐枕、杭州乐眠承诺**

一、本公司/本合伙企业直接或间接持有的发行人股份目前不存在权属纠纷、质押、冻结等依法不得转让或其他有争议的情况；发行人在证券监管部门指定的证券交易所上市成功后，本公司/本合伙企业股份被质押的，本公司/本合伙企业将在事实发生之日起二日内通知发行人，并通过发行人发出相关公告。

二、自发行人股票上市之日起十二个月内，本公司/本合伙企业不转让或者委托他人管理本公司/本合伙企业持有的发行人首次公开发行上市前已发行的股份，也不由发行人回购该部分股份。

## **二、公司重要股东持股及减持意向的承诺**

### **（一）公司控股股东智海投资承诺**

一、本公司减持发行人股份应符合相关法律、法规、规章的规定，应通过上海证券交易所竞价交易系统、大宗交易平台和协议转让等上海证券交易所允许的转让方式进行。

二、本公司减持时将提前三个交易日通知发行人并公告，未履行公告程序前不得减持。

三、本公司在锁定期（包括延长的锁定期）满后两年内减持的转让价格不低于发行人股票的发行价（若此后期间发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的，应做除权、除息处理）。

四、在锁定期（包括延长的锁定期）满后两年内减持的，每年转让发行人股票不超过上年末所持发行人股票总数的 25%。

五、本公司在减持时将严格遵守中国证券监督管理委员会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《上海证券交易所股票上市规则》、《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》的相关规定。



## **（二）合计持有公司 5%以上股份的公司董事唐国海、黄小卫承诺**

一、本人减持发行人股份应符合相关法律、法规、规章的规定，应通过上海证券交易所竞价交易系统、大宗交易平台和协议转让等上海证券交易所允许的转让方式进行。

二、本人减持时将提前三个交易日通知发行人并公告，未履行公告程序前不得减持。

三、本人在锁定期（包括延长的锁定期）满后两年内减持的转让价格不低于发行人股票的发行价（若此后期间发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的，应做除权、除息处理）。

四、在锁定期（包括延长的锁定期）满后两年内减持的，每年转让发行人股票不超过上年末所持发行人股票总数的 25%。

五、本人在减持时将严格遵守中国证券监督管理委员会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》、《上海证券交易所股票上市规则》、《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》的相关规定。

## **（三）合计持有公司 5%以上股份的公司监事徐建春、傅伟承诺**

一、本人减持发行人股份应符合相关法律、法规、规章的规定，应通过上海证券交易所竞价交易系统、大宗交易平台和协议转让等上海证券交易所允许的转让方式进行。

二、本人减持时将提前三个交易日通知发行人并公告，未履行公告程序前不得减持。

三、在锁定期（包括延长的锁定期）满后两年内减持的，每年转让发行人股票不超过上年末所持发行人股票总数的 25%。

四、本人在减持时将严格遵守中国证券监督管理委员会《上市公司股东、董

监高减持股份的若干规定》、《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》、《上海证券交易所股票上市规则》、《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》的相关规定。

#### **（四）持有公司股份的其他公司董事、高级管理人员侯文彪、唐颖、龙潭、单华锋承诺**

一、本人减持发行人股份应符合相关法律、法规、规章的规定，应通过上海证券交易所竞价交易系统、大宗交易平台和协议转让等上海证券交易所允许的转让方式进行。

二、本人在锁定期（包括延长的锁定期）满后两年内减持的转让价格不低于发行人股票的发行价（若此后期间发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的，应做除权、除息处理）。

三、在锁定期（包括延长的锁定期）满后两年内减持的，每年转让发行人股票不超过上年末所持发行人股票总数的 25%。

四、本人在减持时将严格遵守中国证券监督管理委员会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》、《上海证券交易所股票上市规则》、《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》的相关规定。

#### **（五）持有公司股份的其他公司监事陈良雷、徐金华承诺**

一、本人减持发行人股份应符合相关法律、法规、规章的规定，应通过上海证券交易所竞价交易系统、大宗交易平台和协议转让等上海证券交易所允许的转让方式进行。

二、在锁定期（包括延长的锁定期）满后两年内减持的，每年转让发行人股票不超过上年末所持发行人股票总数的 25%。

三、本人在减持时将严格遵守中国证券监督管理委员会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司

股份及其变动管理规则》、《上海证券交易所股票上市规则》、《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》的相关规定。

### 三、关于股价稳定预案及承诺

#### （一）发行人上市后三年内稳定股价的预案

为维护麒盛科技股份有限公司股票上市后股价的稳定，充分保护投资者利益，进一步明确公司上市后三年内公司股价低于每股净资产时稳定公司股价的措施，按照中国证券监督管理委员会《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的相关要求，麒盛科技股份有限公司特制订本预案。本预案自麒盛科技完成首次公开发行 A 股股票并上市之日起生效，有效期三年。任何对本预案的修订均应该经麒盛科技股东大会审议，且需经出席股东大会的股东所持有表决权股份总数的三分之二以上同意通过。

具体预案如下：

##### 一、启动稳定股价措施的条件

上市后三年内，若公司连续二十个交易日每日股票收盘价均低于最近一期经审计的每股净资产时（因权益分派、公积金转增股本、增发或配股等情况导致公司净资产或股份总数出现变化时，则每股净资产应相应调整），且公司情况同时满足监管机构对于回购、增持等股本变动行为的规定，则本公司、控股股东及本预案载明的相关主体将启动以下部分或全部措施稳定公司股价；

##### 二、稳定股价的具体措施

###### （一）公司回购

1、公司为稳定股价之目的回购股份，应符合《上市公司回购社会公众股份管理办法（试行）》及《关于上市公司以集中竞价交易方式回购股份的补充规定》等相关法律、法规的规定，且不应导致公司股权分布不符合上市条件。

2、公司董事会对回购股份作出决议，公司全体董事承诺就该等回购事宜在董事会中投赞成票。

3、公司股东大会对回购股份做出决议，该决议须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过，公司实际控制人唐国海、唐颖及控股股东智海投资承诺就该等回购事宜在股东大会中投赞成票。

4、公司为稳定股价进行股份回购时，除应符合相关法律法规之要求之外，还应符合下列各项：

(1) 公司回购价格不高于最近一期经审计的每股净资产（因权益分派、公积金转增股本、增发或配股等情况导致公司净资产或股份总数出现变化时，则每股净资产应相应调整）。

(2) 公司单次用于回购股份的资金原则上不得低于人民币 1,000 万元。

(3) 公司单次回购股份不超过公司总股本的 2%。如上述第（2）项与本项冲突的，按照本项执行。

(4) 公司用于回购股份的资金总额累计不超过首次公开发行新股所募集资金的总额。

(5) 在上述稳定股价具体方案实施期间内，如公司股票连续 10 个交易日收盘价高于每股净资产时，将停止实施股价稳定措施。

## （二）控股股东增持

1、上市后三年内，若公司出现启动稳定股价措施的条件时，公司股东嘉兴智海投资管理有限公司应在符合《上市公司收购管理办法》、《上市公司股东及其一致行动人增持股份行为指引》等法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行增持。

2、控股股东为稳定股价进行增持时，除应符合相关法律法规之要求之外，还应符合下列各项：

(1) 控股股东承诺单次增持金额原则上不少于人民币 1,000 万元。

(2) 单次增持公司股份数量不超过公司总股本的 2%。如上述第（1）项与本项冲突的，按照本项执行。

(3) 在上述稳定股价具体方案实施期间内，如公司股票连续 10 个交易日收盘价高于每股净资产时或者相关回购资金使用完毕，将停止实施股价稳定措施。

3、控股股东承诺在增持计划完成后的 6 个月内将不出售所增持的股份。

### (三) 实际控制人增持

1、上市后三年内，若公司出现启动稳定股价措施的条件时，公司股东唐国海、唐颖应在符合《上市公司收购管理办法》、《上市公司股东及其一致行动人增持股份行为指引》等法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行增持。

2、实际控制人为稳定股价进行增持时，除应符合相关法律法规之要求之外，还应符合下列各项：

(1) 实际控制人承诺单次增持金额原则上不少于人民币 1,000 万元。

(2) 单次增持公司股份数量不超过公司总股本的 2%。如上述第 (1) 项与本项冲突的，按照本项执行。

(3) 在上述稳定股价具体方案实施期间内，如公司股票连续 10 个交易日收盘价高于每股净资产时或者相关回购资金使用完毕，将停止实施股价稳定措施。

3、实际控制人承诺在增持计划完成后的 6 个月内将不出售所增持的股份。

### (四) 董事、高级管理人员增持

1、上市后三年内，若公司出现启动稳定股价措施的条件时，公司时任董事（不包括独立董事）、高级管理人员应在符合《上市公司收购管理办法》及《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》等法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行增持。

2、有增持义务的公司董事、高级管理人员承诺，为本次稳定股价而用于增持公司股份的资金原则上不少于其上一年度从公司实际领取的现金薪酬总和（税后，下同）的 20%，但不超过该等董事、高级管理人员上年度实际领取薪酬的总和。公司全体董事（不包括独立董事）、高级管理人员对该等增持义务的履行承担连带责任。

3、有增持义务的公司董事、高级管理人员承诺，在增持计划完成后的 6 个月内将不出售所增持的股份。

4、本公司若有新聘任董事、高级管理人员，本公司将要求其接受稳定公司股价预案和相关措施的约束。

#### （五）再次启动稳定股价措施

上述稳定股价具体方案实施期满后 120 个交易日内，上述稳定股价的义务自动解除。从上述稳定股价具体方案实施期满后的第 121 个交易日开始，如再次发生上述启动条件，则再次启动稳定股价措施。

#### （六）其他稳定股价的措施

根据届时有效的法律、法规、规范性文件和公司章程的规定，在履行相关法定程序后，公司及有关方可以采用法律、行政法规、规范性文件规定以及中国证监会认可的其他稳定股价的措施。

### 三、稳定股价措施的启动程序

#### （一）公司回购

1、公司董事会应在上述公司回购启动条件触发之日起的 15 个交易日内做出回购股份的决议。

2、公司董事会应当在做出回购股份决议后的 2 个工作日内公告董事会决议、回购股份预案，并发布召开股东大会的通知。

3、公司应在股东大会做出决议之次日起开始启动回购，并应在履行相关法定手续后的 30 个交易日内实施完毕。

4、公司回购方案实施完毕后，应在 2 个工作日内公告公司股份变动报告，并在 10 日内依法注销所回购的股份，办理工商变更登记手续。

#### （二）控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员增持

1、公司董事会应在上述控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员增持条件触发之日起 2 个交易日内做出增持公告。

2、控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员应在增持公告做出之次日起开始启动增持，并应在履行相关法定手续后的 30 个交易日内实施完毕。

## **（二）发行人关于稳定公司股价的承诺**

在公司上市后三年内，若公司连续二十个交易日每日股票收盘价均低于最近一期经审计的每股净资产（审计基准日后发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的，应做除权、除息处理），公司将按照《麒盛科技股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案》回购公司股份。

## **（三）控股股东智海投资、实际控制人唐国海、唐颖关于稳定公司股价的承诺**

1、本人/本公司将根据发行人股东大会批准的《麒盛科技股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案》中的相关规定，在发行人就回购股份事宜召开的董事会、股东大会上，对回购股份的相关决议投赞成票。

2、本人/本公司将根据发行人股东大会批准的《麒盛科技股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案》中的相关规定，履行相关的各项义务。

3、本人/本公司承诺不采取以下行为：

（1）对发行人董事会、股东大会提出的股份回购计划投弃权票或反对票，导致稳定股价议案未予通过；

（2）在发行人出现应启动预案情形且实际控制人/控股股东符合收购上市公司股票情形时，如经各方协商确定并通知由实际控制人/控股股东实施稳定股价预案的，本人/本公司在收到通知后 2 个工作日内不履行公告增持具体计划；

（3）本人/本公司已公告增持具体计划但不能实际履行。

## **（四）公司全体董事、高级管理人员关于稳定公司股价的承诺**

1、本人将根据发行人股东大会批准的《麒盛科技股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案》中的相关规定，在发行人就回购股份事宜召开的董事会上，

对回购股份的相关决议投赞成票。

2、本人将根据发行人股东大会批准的《麒盛科技股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案》中的相关规定，履行相关的各项义务。

3、本人承诺不采取以下行为：

(1) 对发行人董事会提出的股份回购计划投弃权票或反对票，导致稳定股价议案未予通过；

(2) 在发行人出现应启动预案情形且有增持义务的董事、高级管理人员符合收购上市公司股票情形时，如经各方协商确定并通知由有增持义务的发行人董事及高级管理人员实施稳定股价预案的，本人在收到通知后 2 个工作日内不履行公告增持具体计划；

(3) 本人已公告增持具体计划但不能实际履行。

## 四、关于信息披露的承诺

### (一) 发行人承诺

1、《招股说明书》所载之内容不存在重大信息披露违法的情形，且麒盛科技对《招股说明书》所载内容的真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

2、若中国证券监督管理委员会或其他有权部门认定《招股说明书》所载之内容存在任何重大信息披露违法之情形，且该等情形对判断麒盛科技是否符合法律规定的发行条件构成重大且实质影响的，则麒盛科技承诺将按如下方式依法回购麒盛科技首次公开发行的全部新股：

(1) 若上述情形发生于麒盛科技首次公开发行的新股已完成发行但未上市交易的阶段内，则麒盛科技将公开发行募集资金数额，于上述情形发生之日起 5 个工作日内，按照发行价并加算银行同期存款利息返还已缴纳股票申购款的投资者。

(2) 若上述情形发生于麒盛科技首次公开发行的新股已完成上市交易之后，麒盛科技董事会将在中国证监会依法对上述事实作出认定或处罚决定后 5 个工



作日内，制订股份回购方案并提交股东大会审议批准。麒盛科技将按照发行价格加新股上市日至回购要约发出日期间的银行同期存款利息，或不低于中国证监会对麒盛科技《招股说明书》存在重大信息披露违法问题进行立案稽查之日前 30 个交易日麒盛科技股票的每日加权平均价格的算术平均值（麒盛科技如有分红、派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，前述价格作相应调整），或中国证监会认可的其他价格，通过证券交易所交易系统回购首次公开发行的全部新股。

3、若《招股说明书》所载之内容存在重大信息披露违法，致使投资者在证券交易中遭受损失的，麒盛科技将依照相关法律、法规规定承担民事赔偿责任，赔偿投资者损失。该等损失的赔偿金额以投资者因此而实际发生的直接损失为限，具体的赔偿标准、赔偿主体范围、赔偿金额等详细内容待上述情形实际发生时，依据最终确定的赔偿方案为准，或依中国证监会、司法机关认定的方式或金额确定。

若法律、法规、规范性文件及中国证监会或上海证券交易所对麒盛科技因违反上述承诺而应承担的相关责任及后果有不同规定，麒盛科技自愿无条件地遵从该等规定。

## **（二）发行人控股股东、实际控制人承诺**

发行人控股股东智海投资承诺如下：

1、《招股说明书》所载之内容不存在重大信息披露违法的情形，且本公司对《招股说明书》所载内容的真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

2、若《招股说明书》所载之内容存在重大信息披露违法，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本公司将依照相关法律、法规规定承担民事赔偿责任，赔偿投资者损失。该等损失的赔偿金额以投资者因此而实际发生的直接损失为限，具体的赔偿标准、赔偿主体范围、赔偿金额等详细内容待上述情形实际发生时，依据最终确定的赔偿方案为准，或依中国证监会、司法机关认定的方式或金额确定。

若法律、法规、规范性文件及中国证监会或上海证券交易所对麒盛科技因违

反上述承诺而应承担的相关责任及后果有不同规定，本公司自愿无条件地遵从该等规定。

发行人实际控制人唐国海、唐颖承诺如下：

1、《招股说明书》所载之内容不存在重大信息披露违法的情形并对《招股说明书》所载内容的真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

2、若《招股说明书》所载之内容存在重大信息披露违法，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依照相关法律、法规规定承担民事赔偿责任，赔偿投资者损失。该等损失的赔偿金额以投资者因此而实际发生的直接损失为限，具体的赔偿标准、赔偿主体范围、赔偿金额等细节内容待上述情形实际发生时，依据最终确定的赔偿方案为准，或依中国证监会、司法机关认定的方式或金额确定。

若法律、法规、规范性文件及中国证监会或上海证券交易所对麒盛科技因违反上述承诺而应承担的相关责任及后果有不同规定，本人自愿无条件地遵从该等规定。

### **（三）发行人全体董事、监事、高级管理人员承诺**

麒盛科技股份有限公司全体董事、监事、高级管理人员已经仔细阅读了首次公开发行股票并上市的整套申请文件，确认整套申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

### **（四）保荐机构招商证券承诺**

本公司为发行人本次公开发行股票制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的情形；因本公司为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本公司将先行赔偿投资者损失。

### **（五）天健会计师事务所（特殊普通合伙）承诺**

因本所为麒盛科技股份有限公司首次公开发行股票并在上市制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投

投资者损失，如能证明本所没有过错的除外。

## **（六）上海市锦天城律师事务所承诺**

上海市锦天城律师事务所已严格履行法定职责，按照律师行业的业务标准和执业规范，对麒盛科技股份有限公司首次公开发行股票并上市所涉相关法律问题进行了核查验证，确保出具的文件真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。如因本所为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

## **（七）坤元资产评估有限责任公司承诺**

如因本公司为麒盛科技股份有限公司首次公开发行制作、出具的《评估报告》（坤元评报[2016]512号、坤元评报[2016]513号、坤元评报[2016]529号、坤元评报[2016]530号和坤元评报[2016]531号）有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，在该等事项依法认定后，将依法赔偿投资者损失。

# **五、填补被摊薄即期回报的具体措施及承诺**

## **（一）填补被摊薄即期回报的具体措施**

麒盛科技拟向中国证券监督管理委员会申请首次公开发行股票并上市。本次发行后，发行人净资产将增加，由于本次募集资金项目建设存在一定周期，项目收益需在完工后逐步体现，发行当年的净利润增幅将低于净资产的增幅，可能导致净资产收益率与上年同期相比出现一定程度的下降。

鉴于上述情况，为填补本次发行可能导致的即期回报的减少，发行人将采取有效措施进一步提高募集资金的使用效率，增强发行人的业务实力和盈利能力，尽量减少本次发行对净资产收益率下降以及每股收益摊薄的影响。

发行人承诺采取如下措施：

1、保证募集资金规范、有效使用，实现项目预期回报

本次发行募集资金到账后，发行人将开设董事会决定的募集资金专项账户，

并与开户行、保荐机构签订募集资金三方监管协议，确保募集资金专款专用。同时，发行人将严格遵守资金管理制度和《募集资金使用管理办法》的规定，在进行募集资金项目投资时，履行资金支出审批手续，明确各控制环节的相关责任，按项目计划申请、审批、使用募集资金，并对使用情况进行内部考核与审计。

## 2、保证募集资金投资项目实施效果，提升发行人盈利能力

本次募集资金投资项目，可有效优化发行人业务结构，积极开拓新的市场空间，巩固和提升发行人的市场地位和竞争能力，提升发行人的盈利能力。

此外，发行人已充分做好了募集资金投资项目前期的可行性研究工作，对募集资金投资项目所涉及行业进行了深入的了解和分析，结合行业趋势、市场容量、技术水平及发行人自身等基本情况，最终拟定了项目规划。本次募集资金到位后，发行人将加快推进募集资金投资项目实施，争取募集资金投资项目早日投产并实现预期效益。

## 3、完善内部控制，加强资金使用管理和对管理层考核

进一步完善内部控制，加强资金管理，防止资金被挤占挪用，提高资金使用效率。严格控制发行人费用支出，加大成本控制力度，提升发行人利润率。加强对管理层的考核，将管理层薪酬水平与发行人经营效益挂钩，确保管理层恪尽职守、勤勉尽责。

## 4、完善利润分配制度

本公司制定了详细的利润分配原则、利润分配的形式、利润分配的期间间隔、利润分配的条件、利润分配的比例、利润分配的决策程序和机制、分配利润的实施、利润分配政策的信息披露、利润分配政策的调整机制、利润分配规划制订周期和调整机制；在具备现金分红条件下，发行人应当优先采用现金分红进行利润分配，且发行人每年以现金分红方式分配的利润不低于当年实现的可供股东分配利润的10%。此外，发行人还制定了《麒盛科技股份有限公司上市后三年内分红回报规划》，进一步明确了上市后三年内的利润分配方案。

## 5、其他方式

本公司承诺未来将根据中国证券监督管理委员会、上海证券交易所等监管机构出台的具体细则及要求，持续完善填补被摊薄即期回报的各项措施。

上述填补回报措施的实施有利于增强公司核心竞争力和持续盈利能力，填补股东回报。但由于公司经营面临的内外部风险客观存在，公司制定填补被摊薄即期回报的措施不等于对公司未来利润做出保证。

## **（二）控股股东、实际控制人关于填补被摊薄即期回报的承诺**

根据《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发[2014]17号）、《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发〔2013〕110号）、《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（中国证监会〔2015〕31号）等相关规定，为了防范即期回报被摊薄或填补可能被摊薄即期回报，作为公司的控股股东、实际控制人，为保证公司上述措施能够得到切实履行作出承诺如下：

- 1、承诺不越权干预公司经营管理活动。
- 2、承诺不侵占公司利益。
- 3、承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采取其他方式损害公司利益。

## **（三）公司全体董事、高级管理人员关于填补被摊薄即期回报的承诺**

根据《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发[2014]17号）、《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发〔2013〕110号）、《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（中国证监会〔2015〕31号）等相关规定，为了防范即期回报被摊薄或填补可能被摊薄即期回报，作为公司的董事、高级管理人员，将忠实、勤勉的履行职责，维护公司和全体股东的合法权益，并对公司上述措施能够得到切实履行作出承诺如下：

1、承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益。

2、承诺对自身的职务消费行为进行约束。

3、承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动。

4、承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补被摊薄即期回报措施的执行情况相挂钩。

5、如公司未来实施股权激励计划，承诺拟公布的公司股权激励计划的行权条件与公司填补被摊薄即期回报措施的执行情况相挂钩。

## **六、关于未能履行承诺事项的承诺**

### **（一）发行人关于未能履行承诺事项的承诺**

1、本公司将在股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊上公开说明未能履行相关承诺的具体原因，并向公司股东和社会公众投资者道歉。

2、如因本公司未能履行相关承诺，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本公司将依法向投资者赔偿相关损失。本公司将自愿按相应的赔偿金额冻结自有资金，以为本公司需根据法律法规和监管要求赔偿的投资者损失提供保障。

### **（二）实际控制人唐国海、唐颖关于未能履行承诺事项的承诺**

1、本人将在股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊上公开说明未能履行相关承诺的具体原因，并向公司股东和社会公众投资者道歉。

2、如因本人未能履行相关承诺而给公司或者其他投资者造成损失的，本人将向公司或者其他投资者依法承担赔偿责任。在履行完毕前述赔偿责任之前，本人持有的公司股份不得转让，同时将本人从公司领取的现金红利交付公司用于承担前述赔偿责任。

3、在本人作为实际控制人期间，若公司未能履行相关承诺给投资者造成损失的，本人承诺将依法承担赔偿责任。

### **（三）控股股东智海投资关于未能履行承诺事项的承诺**

1、本公司将在股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊上公开说明未能履行相关承诺的具体原因，并向公司股东和社会公众投资者道歉。

2、如因本公司未能履行相关承诺而给公司或者其他投资者造成损失的，本公司将向公司或者其他投资者依法承担赔偿责任。在履行完毕前述赔偿责任之前，本公司持有的公司股份不得转让，同时将本公司从公司领取的现金红利交付公司用于承担前述赔偿责任。

3、在本公司作为控股股东期间，若公司未能履行相关承诺给投资者造成损失的，本公司承诺将依法承担赔偿责任。

### **（四）公司全体董事、监事、高级管理人员关于未能履行承诺事项的承诺**

1、本人将在股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊上公开说明未能履行相关承诺的具体原因，并向公司股东和社会公众投资者道歉。

2、如因本人未能履行相关承诺而给公司或者其他投资者造成损失的，本人将向公司或者其他投资者依法承担赔偿责任，本人将在前述事项发生之日起 10 个工作日内，停止领取薪酬，且公司有权从本人在公司的工资、奖金、补贴、股票分红（若有）等收入中直接予以扣除，用于承担前述赔偿责任，直至足额偿付为止。

3、在履行完毕前述赔偿责任之前，本人持有的公司股份（若有）不得转让。

上述承诺内容系各承诺人的真实意思表示，各承诺人自愿接受监管机构、自律组织及社会公众的监督，若违反上述承诺，各承诺人将依法承担相应责任。

## **七、公司利润分配的安排**

### **（一）本次发行前滚存利润的分配安排**

根据公司 2017 年年度股东大会决议，公司本次股票发行前的滚存未分配利

润，由本次股票发行后的新老股东按照发行完成后的持股比例共享。

## （二）本次发行上市后的利润分配政策

为保障本公司股东的合法权益、为股东提供稳定持续的投资回报，实现本公司价值和股东收益的最大化，公司根据《公司法》和《公司章程（草案）》中有关利润分配政策的相关规定，在综合分析公司实际情况、股东意愿、外部融资环境等因素的基础上，制定了本次发行后的利润分配政策，具体如下：

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的公司股份不参与分配利润。

公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金不得用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金不得少于转增前公司注册资本的25%。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后2个月内完成股利（或股份）的派发事项。

公司实施如下利润分配政策：

（一）利润分配的原则：公司充分重视对投资者的合理投资回报，同时兼顾



全体股东的整体利益及公司的长远利益和可持续发展。利润分配政策应保持连续性和稳定性，并坚持按照法定顺序分配利润和同股同权、同股同利的原则。

（二）利润分配的形式：公司采取现金方式或者现金与股票相结合方式分配股利，其中优先以现金分红方式分配股利。具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。采用股票股利进行利润分配的，应当具有公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素。

公司利润分配不得超过累计可供股东分配的利润范围，不得损害公司持续经营能力。

（三）利润分配期间间隔：在符合分红条件的情况下，公司原则上每年度进行一次现金分红。公司董事会可以根据当期的盈利规模、现金流状况、发展阶段及资金需求状况，提议公司进行中期分红。

#### （四）现金、股票分红具体条件和比例

1、在公司当年盈利且累计未分配利润为正数且保证公司能够持续经营和长期发展的前提下，如公司无重大资金支出安排，公司应当优先采取现金方式分配股利；公司每年以现金方式分配的利润不低于当年实现的可供股东分配的利润的10%，且最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。具体每个年度的分红比例由董事会根据公司年度盈利状况和未来资金使用计划提出预案。

2、在公司经营状况良好，且董事会认为公司每股收益、股票价格与公司股本规模、股本结构不匹配时，公司可以在满足上述现金分红比例的前提下，同时采取发放股票股利的方式分配利润。公司在确定以股票方式分配利润的具体金额时，应当充分考虑以股票方式分配利润后的总股本是否与公司目前的经营规模、盈利增长速度相适应，并考虑对未来债权融资成本的影响，以确保利润分配方案符合全体股东的整体利益和长远利益。

3、公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照本章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

(1) 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

(2) 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

(3) 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

(4) 公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

4、上述重大资金支出事项是指以下任一情形：

(1) 公司未来十二个月内拟对外投资、收购或购买资产累计支出达到或超过公司最近一次经审计净资产的 30%或资产总额的 20%；

(2) 当年经营活动产生的现金流量净额为负；

(3) 中国证监会或者上海证券交易所规定的其他情形。

(五) 公司拟进行利润分配时，应按照以下决策程序和机制对利润分配方案进行研究论证：

1、在定期报告公布前，公司管理层、董事会应当在充分考虑公司持续经营能力、保证正常生产经营及业务发展所需资金和重视对投资者的合理投资回报的前提下，研究论证利润分配预案。

2、公司董事会拟订具体的利润分配预案时，应当遵守我国有关法律、行政法规、部门规章和本章程规定的利润分配政策。

3、独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

4、公司董事会有关利润分配方案的决策和论证过程中，可以通过电话、传真、信函、电子邮件、公司网站上的投资者关系互动平台等方式，与独立董事、中小股东进行沟通和交流，充分听取独立董事和中小股东的意见和诉求，及时答

复中小股东关心的问题。

5、公司在经营情况良好，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配、发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以在满足上述现金分红的条件下，提出股票股利分配预案。

（六）利润分配方案的决策程序如下：

1、公司董事会拟定并审议通过利润分配方案。董事会在审议利润分配预案时，需经全体董事过半数同意，且经二分之一以上独立董事同意方为通过。独立董事应当对利润分配具体方案发表独立意见。董事会就利润分配预案形成决议后提交股东大会审议。

2、监事会应当对董事会拟定的利润分配具体方案进行审议，并经监事会全体监事半数以上表决通过。

3、股东大会对现金分红具体方案进行审议前，应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

股东大会在审议利润分配方案时，须经出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过。如股东大会审议发放股票股利或以公积金转增股本的方案，须经出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过。

（七）利润分配政策的调整程序：公司根据自身经营情况、投资规划和长期发展的需要，或者根据外部经营环境发生重大变化而确需调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和上海证券交易所的有关规定，有关调整利润分配政策议案由董事会根据公司经营状况和中国证监会的有关规定拟定，经全体董事过半数同意，且经二分之一以上独立董事同意方可提交股东大会审议，独立董事应对利润分配政策的调整或变更发表独立意见。

股东大会在审议利润分配政策的调整或变更事项时，应当提供网络形式的投票平台为股东参加股东大会提供便利，且应当经出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过。

## （八）利润分配政策的实施

1、公司应当严格按照证券监管部门的有关规定，在定期报告中披露利润分配预案和现金分红政策执行情况，说明是否符合《公司章程》的规定或者股东大会决议的要求，公司对现金分红政策进行调整或变更的，还应当详细说明调整或变更的条件和程序是否合规和透明。

2、公司当年盈利且累计未分配利润为正，董事会未作出现金利润分配预案的，公司应当在审议通过年度报告的董事会公告中详细披露以下事项：

（1）结合所处行业特点、发展阶段和自身经营模式、盈利水平、资金需求等因素，对于未进行现金分红或现金分红水平较低原因的说明；

（2）留存未分配利润的确切用途以及预计收益情况；

（3）董事会会议的审议和表决情况；

（4）独立董事对未进行现金分红或现金分红水平较低的合理性发表的独立意见。

公司董事长、独立董事和总经理、财务负责人等高级管理人员应当在年度报告披露之后、年度股东大会股权登记日之前，在上市公司业绩发布会中就现金分红方案相关事宜予以重点说明。如未召开业绩发布会的，应当通过现场、网络或其他有效方式召开说明会，就相关事项与媒体、股东特别是持有上市公司股份的机构投资者、中小股东进行沟通和交流，及时答复媒体和股东关心的问题。

（九）存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

## （十）股东分红回报规划的制订周期和调整机制

1、公司应以三年为一个周期，制订股东回报规划，公司应当在总结之前三年股东回报规划执行情况的基础上，充分考虑公司所面临各项因素，以及股东（特别是中小股东）、独立董事和监事的意见，确定是否需对公司利润分配政策及未来三年的股东回报规划予以调整。

2、如遇到战争、自然灾害等不可抗力，或者公司外部经营环境发生重大变

化并对公司生产经营造成重大影响，或公司自身经营状况发生较大变化，或现行的具体股东回报规划影响公司的可持续经营，确有必要对股东回报规划进行调整的，公司可以根据本条确定的利润分配基本原则，重新制订股东回报规划。

### （三）上市后股东分红回报规划

公司依照《公司法》、《证券法》、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》等相关规定，在充分考虑公司实际经营情况及未来发展需要的基础上，制定了上市后三年内分红回报规划，主要内容如下：

#### 1、股东回报规划制定考虑因素

公司将着眼于长远和可持续发展，综合考虑企业实际情况、发展目标，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制，从而对股利分配作出制度性安排，以保证股利分配政策的连续性和稳定性。

#### 2、公司股东回报规划制定原则

公司股东回报规划充分考虑和听取股东特别是中小股东的要求和意愿，在保证公司正常经营业务发展的前提下，坚持现金分红为主这一基本原则为股东提供回报。

#### 3、股东回报规划制定周期

公司至少每三年重新审阅一次股东分红回报规划，对公司即时生效的股利分配政策作出适当且必要的修改，确定该时段的股东回报计划，并由公司董事会结合具体经营数据，充分考虑公司目前盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段及当期资金需求，制定年度或中期分红方案。有关调整利润分配政策的议案，须经公司董事会审议后提交公司股东大会批准。

#### 4、上市后三年现金分红回报规划

如无重大投资计划或重大现金支出等事项发生，上市后三年内每年采取现金分红的比例不低于当年实现的可供股东分配的利润的10%。且上市后三年内以现金方式累计分配的利润不少于三年实现的年均可分配利润的30%。在确保足额现金股利分配的前提下，公司可以另行增加股票股利分配和公积金转增。如果在上

市后三年内，公司净利润保持持续增长，则公司每年现金分红金额亦将合理增长。

#### 5、制定具体利润分配方案需履行的程序

董事会应根据公司章程规定的利润分配政策，认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等因素，制定年度利润分配方案或中期利润分配方案。独立董事可以征集中小股东意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。独立董事应对利润分配方案进行审核并发表独立意见，监事会应对利润分配方案进行审核并提出审核意见。董事会将经董事会和监事会审议通过并经独立董事发表独立意见后的利润分配方案报股东大会审议批准。股东大会审议利润分配方案前，公司应当通过现场答复、热线电话答复、互联网答复等方式与中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。股东大会审议利润分配方案时，公司应当提供网络投票等方式以方便社会公众股东参与股东大会表决。公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后2个月内完成股利（或股份）的派发事项。公司接受全体股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事对公司分红的建议和监督。

#### 6、利润分配信息披露机制

公司应严格按照有关规定在年度报告、半年度报告中详细披露利润分配方案和现金分红政策的制定及执行情况，说明是否符合《麒盛科技股份有限公司章程》的规定或者股东大会决议的要求，分红标准和比例是否明确和清晰，相关的决策程序和机制是否完备，独立董事是否尽职履责并发挥了应有的作用，中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会，中小股东的合法权益是否得到充分维护等。对现金分红政策进行调整或变更的，还应详细说明调整或变更的条件和程序是否合规和透明等。如公司当年盈利，董事会未作出现金利润分配预案的，应当在定期报告中披露并说明原因，还应披露未用于分红的资金留存公司的用途和使用计划。

## 八、对发行人持续盈利能力产生重大不利影响的因素

影响发行人持续盈利能力的风险因素已在本招股说明书“第四节 风险因

素”进行了披露。发行人不存在以下对持续盈利能力构成重大不利影响的情形：

1、发行人的经营模式、产品或服务的品种结构已经或者将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；

2、发行人的行业地位或发行人所处行业的经营环境已经或者将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；

3、发行人在用的商标、特许经营权、租赁物业等重要资产的取得或者使用存在重大不利变化的风险；

4、发行人最近一年的营业收入或净利润对关联方或者有重大不确定性的客户存在重大依赖；

5、发行人最近一年的净利润主要来自合并财务报表范围以外的投资收益；

6、其他可能对发行人持续盈利能力构成重大不利影响的情形。

经核查，保荐机构认为：发行人已披露了其面临的风险因素，发行人不存在上述对持续盈利能力构成重大不利影响的情形，发行人具备持续盈利能力。

## 九、公司提醒投资者特别关注的风险因素

公司提醒投资者特别关注本招股说明书“第四节 风险因素”等有关章节，并特别关注下列风险因素：

### （一）客户集中风险

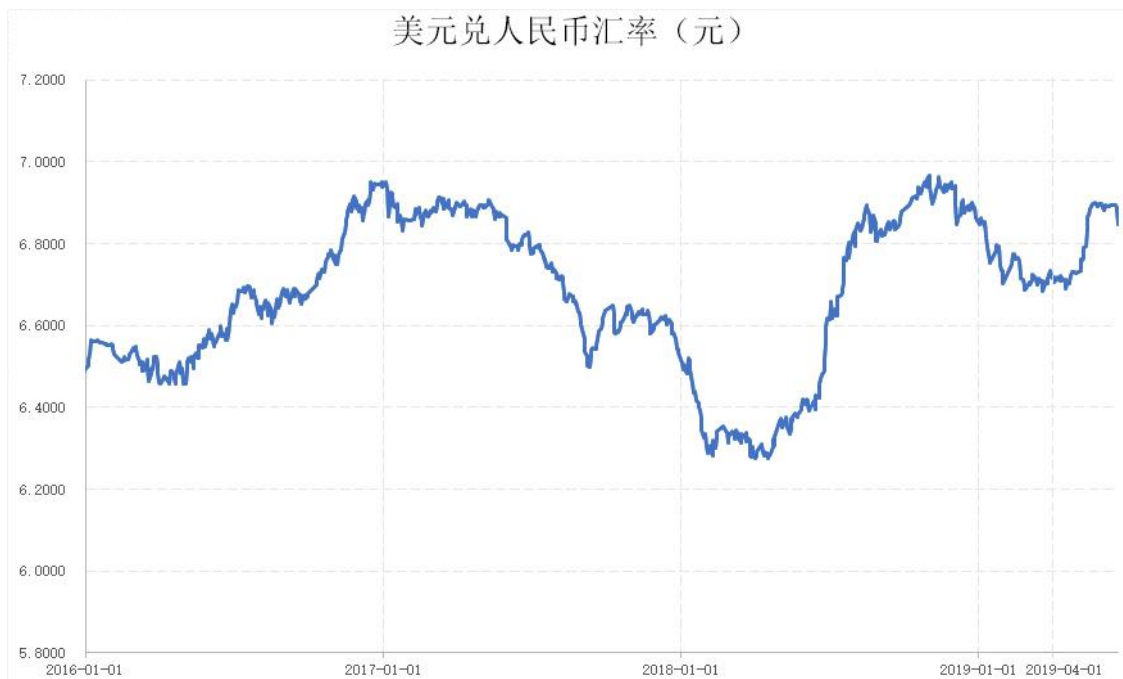
公司的主要产品为智能电动床、床垫、配件及其他。目前，公司客户主要有舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI）和好市多（COSTCO）等。2016年度、2017年度、2018年度及2019年1-3月，公司对前五大客户的销售收入，分别占公司同期销售收入的79.27%、79.55%、88.07%及82.46%，其中，对第一大客户的销售占比分别为39.64%、40.02%、38.18%及35.48%。

公司来自主要客户的销售额占营业收入的比重相对较高，预计公司客户集中度短期内仍将处于较高水平，较高的客户集中度会带来因个别客户需求变化而导致的经营风险。

## （二）汇率波动风险

当前我国实行的是以市场供求为基础的、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度。公司销售主要集中于境外，并主要以美元进行结算，如果人民币汇率出现大幅波动将直接影响公司以本币计量的营业收入。

2016年以来，美元兑人民币汇率波动情况如下：



数据来源：中国人民银行

尽管公司已经采取了一系列有效措施，例如价格调整、银行的结汇优惠、积极开拓国内市场等以减少汇率波动对公司经营的影响，但仍不能排除未来人民币汇率发生大幅波动对公司经营产生不利影响。

## （三）出口退税政策变动的风险

报告期内，公司出口产品主要对应可调节电动床、可调节床、床垫类别，分别执行 17%（2018 年 8 月 1 日开始执行 16% 的出口退税率）、15%（2018 年 11 月 1 日开始执行 16% 的出口退税率）、15%（2018 年 11 月 1 日开始执行 16% 的出口退税率）的出口退税率。根据《财政部 税务总局 海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部 税务总局 海关总署公告 2019 年第 39 号）的规定，



2019年7月1日起，公司主要出口产品均执行13%的出口退税率。

出口退税率相对较高，如果未来国家调整出口退税率，则将对公司的经营业绩产生负面影响。报告期内，在其他条件不变的情况下，如果出口退税率较出口产品的增值税税率下降一个百分点对公司利润总额（剔除股份支付影响后）的影响，经测算如下表所示：

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
出口退税对应收入（万元）	38,893.01	176,510.65	101,219.90	82,615.31
出口退税率较增值税税率下降一个百分点利润总额的下降幅度（万元）	388.93	1,765.11	1,012.20	826.15
剔除股份支付影响后的利润总额（万元）	7,871.04	35,638.24	14,875.95	22,548.19
利润总额变动比例 <sup>注</sup>	4.94%	4.95%	6.80%	3.66%

注：利润总额变动比例=出口退税率较增值税税率下降一个百分点利润总额的下降幅度÷剔除股份支付影响后的利润总额。

由上表可知，公司主要产品出口退税率的调整将对公司利润总额产生一定影响。报告期内，可调节电动床增值税税率和出口退税率相同。自2018年11月1日调整出口退税率之后，可调节床和床垫增值税税率和出口退税率相同。2019年7月1日后，公司主要产品增值税税率和出口退税率均为13%。公司主要产品出口退税率未发生重大调整，但不排除随着未来出口贸易政策的调整，公司主要产品的出口退税率下调，对公司盈利水平产生不利影响。

#### （四）美国贸易政策风险

##### 1、中美贸易摩擦总体情况

近年来，随着中美间贸易顺差不断增大，美国方面采取贸易保护主义的贸易政策的倾向逐渐增大。美国逐渐对中国出口至美国的商品征收额外关税，公司产品也在被征收额外关税的产品清单中。根据美国贸易代表办公室发布的消息，公司产品智能电动床及床垫被征收额外关税分为两个阶段：（1）自2018年9月24日起被征收额外关税10%；（2）自2019年5月10日后从中国出口或于2019年6月15日后进入美国的产品被征收额外关税25%。

## 2、中美贸易摩擦对公司的影响

报告期内，美国为公司最主要的产品出口国。2016 年度、2017 年度、2018 年度及 2019 年 1-3 月，公司美国市场收入占公司主营业务收入比重达到 84.34%、80.68%、86.83%及 85.31%。额外关税对公司的影响如下：

### (1) 额外关税 10%对公司的影响

2018 年 9 月 24 日起，美国开始对公司智能电动床和床垫征收 10%的关税，公司与主要客户达成一致：VMI 模式下公司承担 10%关税并通过提价方式抵销关税的影响，FOB 模式下客户承担关税。同时，公司采取调整产品销售结构、优化产品设计等措施进行应对。2018 年度及 2019 年 1-3 月，公司净利润分别为 29,214.29 万元及 6,515.40 万元，10%额外关税未对公司 2018 年度及 2019 年 1-3 月的实际经营业绩产生重大不利影响。

### (2) 额外关税 25%对公司的影响

2019 年 5 月 10 日后从中国出口或于 2019 年 6 月 15 日后进入美国的智能电动床和床垫加征的关税税率由 10%提高至 25%，公司已与主要客户协商一致对销售价格进行如下调整：①针对舒达席梦思（SSB），VMI 销售模式下产品销售价格提高 5%，公司实际承担约 17.5%关税，客户实际承担约 7.5%关税；FOB 销售模式下产品销售价格降低 6%，公司实际承担约 7.5%关税，客户实际承担约 17.5%关税；②针对泰普尔丝连（TSI），公司对其全部采用 FOB 销售模式，产品销售价格降低 6%，公司承担约 7.5%关税，客户实际承担约 17.5%关税；③针对好市多（COSTCO），公司在其网站平台销售，公司负责备货并根据订单需求委托第三方物流公司将货物送达终端销售者，产品售价不变，公司实际承担约 25%，但公司计划推出新产品替代原有型号，通过提高新产品定价抵销额外征收的关税所带来的影响。此外，公司还将通过整合供应链、开发新产品、拓展美国以外市场及将部分产能或生产环节转移到海外非征收关税地区等措施来应对中美贸易摩擦。目前，公司与主要客户的合作关系稳定，订单正常，中美贸易摩擦不会对公司经营造成重大不利影响。

## （五）原材料价格波动风险

报告期内，公司生产所需的原材料主要包括电器部件、钢材、木板、纺织面料、化工材料等。报告期内，公司直接材料成本占主营业务成本比重较高，直接材料价格对公司主营业务成本的影响较大。公司主要原材料的价格受钢材、木板、化工材料等大宗原材料市场价格波动的影响。如果未来公司主要原材料价格发生剧烈波动，可能对公司经营带来不利影响。

## （六）供应商集中的风险

报告期内，公司生产所需的原材料主要包括电器部件、钢材、木板、纺织面料、化工材料等。2016年度、2017年度、2018年度及2019年1-3月，公司向前五名供应商的采购额分别为40,225.89万元、40,913.72万元、64,036.32万元及15,896.57万元，占同期采购总额的比例分别为56.24%、48.43%、49.27%及52.04%；2016年度、2017年度、2018年度及2019年1-3月，公司向第一大供应商礼海电气的采购金额达到22,578.96万元、23,100.19万元、39,846.40万元及9,536.34万元，占同期采购总额的比例分别为31.57%、27.34%、30.66%及31.22%，采购金额较大且集中度相对较高。

若公司主要供应商在产品、服务质量或供应及时性等方面发生不利变化，不能满足公司的业务需求，或产品、服务价格较高，则会影响公司的产品质量、客户满意度和盈利水平。

## （七）产品质量控制风险

家居产品的质量关系到消费者的切身利益和身心健康，在当今竞争激烈的市场环境中，产品质量是公司赖以生存和发展的基础。公司设立了品质部专门负责公司产品品质的管理，并建立了一系列严格的产品质量控制管理制度，对家居产品的研发和生产环节制定了严格的质量控制措施。

报告期内，公司多次获得政府质量技术监督部门颁发的奖项，且不存在因违反产品质量相关法律法规受到质量技术监督部门行政处罚的情况。尽管如此，随着公司规模的不扩大和产品种类的不断丰富，如果未来公司质量管理体系不能

随之进一步完善，将可能面临出现产品质量问题的风险，对公司声誉和品牌形象造成损害，进而对公司未来的经营业绩产生不利影响。

### （八）募集资金投资项目新增产能不能有效消化的风险

公司本次募集资金主要投资于年产 400 万张智能床总部项目（一期）、品牌及营销网络建设项目、补充流动资金。上述一期项目达产后，预计公司将增加 200 万套/年智能电动床的产能，生产能力得以大幅提升，这对公司市场开拓能力的要求将大幅提高。虽然公司产品具有较强的品牌影响力和市场竞争力基础，近年来保持了持续增长的势头，且公司已对募集资金投资项目可行性进行充分论证，但因募集资金投资项目需要一定的建设和达产周期，如果相关政策、宏观经济环境或市场竞争等方面因素出现重大不利变化，未来公司的市场开拓不能满足产能扩张速度，或是市场空间增长速度低于预期，使得募投项目新增产能无法及时消化，公司将面临产能利用率下降的风险。

## 十、其他事项提示

公司财务报告审计截止日为 2019 年 3 月 31 日。天健会计师事务所（特殊普通合伙）审阅了公司 2019 年第 2 季度的财务报表，包括 2019 年 6 月 30 日的合并及母公司资产负债表、2019 年 4-6 月和 2019 年 1-6 月的合并及母公司利润表、2019 年 1-6 月的合并及母公司现金流量表以及财务报表附注，并出具了《审阅报告》（天健审〔2019〕8495 号）。审阅意见如下：“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信麒盛科技公司 2019 年第 2 季度财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映麒盛科技公司合并及母公司的财务状况、经营成果和现金流量。”

2019 年 1-6 月，公司营业收入为 114,138.49 万元，上一年度同期数为 118,510.72 万元，同比减少 3.69%；净利润为 15,983.69 万元，上一年度同期数为 12,374.28 万元，同比增长 29.17%；扣非归母净利润为 16,042.63 万元，上一年度同期数为 12,315.47 万元，同比增长 30.26%。

2019 年 1-9 月，公司预计营业收入区间为 174,262.09 万元至 192,227.26 万元，上一年度同期数为 191,865.09 万元，预计同比变动区间为-9.17%至 0.19%；

预计净利润区间为 23,086.74 万元至 25,466.81 万元，上一年度同期数为 22,925.20 万元，预计同比增长区间为 0.70%至 11.09%；预计扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润区间为 22,837.28 万元至 25,217.35 万元，上一年度同期数为 22,546.47 万元，预计同比增长区间为 1.29%至 11.85%。

上述 2019 年 1-9 月经营业绩预计是公司于 2019 年 9 月 30 日之前作出的，主要经营数据为初步测算结果，预计数不代表公司最终可实现的营业收入、净利润、扣除非经常性损益后的净利润，亦不构成公司的盈利预测或承诺。

综上，公司财务报告审计截止日后至本招股说明书签署日期间，经营模式、业务范围、业务种类、客户群体、税收政策等未发生重大变化，相对同行业不存在异常。

保荐机构认为，财务报告审计截止日后至本招股说明书签署日期间，发行人经营模式、主要产品、客户群体、税收政策等未发生重大变化，也未发生对发行人经营业绩产生重大不利影响的情形及其他可能影响投资者判断的重大事项。

# 目 录

本次发行概况.....	1
声明 .....	3
重大事项提示.....	4
一、关于股份锁定的承诺.....	4
二、公司重要股东持股及减持意向的承诺.....	7
三、关于股价稳定预案及承诺.....	10
四、关于信息披露的承诺.....	15
五、填补被摊薄即期回报的具体措施及承诺.....	18
六、关于未能履行承诺事项的承诺.....	21
七、公司利润分配的安排.....	22
八、对发行人持续盈利能力产生重大不利影响的因素.....	29
九、公司提醒投资者特别关注的风险因素.....	30
十、其他事项提示.....	35
第一节 释义.....	41
一、一般释义.....	41
二、专业释义.....	43
第二节 概览.....	46
一、发行人概况.....	46
二、控股股东及实际控制人简介.....	47
三、主要财务数据.....	48
四、本次发行情况.....	50
五、募集资金用途.....	51
第三节 本次发行概况.....	52
一、本次发行的基本情况.....	52
二、本次发行的有关机构.....	53
三、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益关系.....	56
四、预计发行上市重要日期.....	56
第四节 风险因素.....	57
一、市场竞争风险.....	57
二、客户集中风险.....	57
三、国际市场需求波动风险.....	58
四、汇率波动风险.....	58
五、出口退税政策变动的风险.....	59
六、国际贸易政策风险.....	60
七、美国贸易政策风险.....	60
八、原材料价格波动风险.....	62
九、供应商集中的风险.....	62
十、产品质量控制风险.....	62
十一、经销商管理的风险.....	63
十二、人力资源风险.....	63
十三、品牌形象受损和知识产权被侵权的风险.....	64
十四、净资产收益率下降的风险.....	64

十五、税收优惠政策变动风险.....	64
十六、募集资金投资项目新增产能不能有效消化的风险.....	65
十七、折旧摊销大幅增加导致利润下滑的风险.....	65
十八、实际控制人控制风险.....	65
十九、股市风险.....	66
<b>第五节 发行人基本情况.....</b>	<b>67</b>
一、发行人基本情况.....	67
二、发行人改制重组情况.....	67
三、发行人股本形成、变化和重大资产重组情况.....	71
四、发行人历次验资情况及发起人投入资产的计量属性.....	93
五、发行人的股权结构和组织结构.....	96
六、发行人对外投资的基本情况.....	99
七、发行人的发起人、持股 5% 以上股东及实际控制人的情况.....	110
八、发行人股本情况.....	118
九、发行人内部职工股情况.....	122
十、发行人员工及其社会保障情况.....	122
十一、发行人、发行人主要股东及董事、监事和高级管理人员的重要承诺.....	135
<b>第六节 业务与技术.....</b>	<b>140</b>
一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况.....	140
二、发行人所处行业的基本情况.....	140
三、发行人在行业中的竞争地位.....	189
四、发行人主营业务的具体情况.....	195
五、发行人主要固定资产和无形资产情况.....	313
六、发行人特许经营权的情况.....	340
七、发行人主要生产技术及研发情况.....	340
八、发行人境外经营及境外资产情况.....	353
九、发行人质量控制情况.....	353
十、发行人名称冠有“科技”的依据.....	355
<b>第七节 同业竞争与关联交易.....</b>	<b>356</b>
一、发行人独立性情况.....	356
二、同业竞争.....	358
三、报告期内的关联方和关联关系.....	363
四、关联交易.....	369
五、关联交易决策权力与程序.....	388
六、公司最近三年及一期关联交易制度的执行情况及独立董事意见.....	397
七、减少关联交易的措施.....	398
<b>第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员.....</b>	<b>400</b>
一、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介.....	400
二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有发行人股份的情况.....	407
三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员对外投资情况.....	409
四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员薪酬情况.....	411
五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况.....	413
六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员之间存在的亲属关系.....	415
七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司签订协议及承诺情况.....	415

八、董事、监事、高级管理人员任职资格.....	415
九、董事、监事、高级管理人员的任职变动情况及原因.....	415
<b>第九节 公司治理.....</b>	<b>419</b>
一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况.....	419
二、发行人最近三年及一期的违法违规情况.....	438
三、发行人资金占用和对外担保情况.....	438
四、发行人管理层对内控制度的评价及注册会计师的鉴证意见.....	439
<b>第十节 财务会计信息.....</b>	<b>440</b>
一、最近三年及一期的主要财务报表.....	440
二、财务报表审计意见.....	452
三、财务报表编制基础.....	455
四、合并报表范围及变化情况.....	455
五、重要会计政策及会计估计.....	460
六、最近三年及一期的非经常性损益.....	490
七、最近一期末主要资产情况.....	491
八、最近一期末主要负债情况.....	493
九、报告期内各期末股东权益情况.....	496
十、报告期内现金流量情况.....	502
十一、期后事项、或有事项及其他重要事项.....	502
十二、主要财务指标.....	508
十三、历次资产评估情况.....	509
十四、历次验资情况.....	511
<b>第十一节 管理层讨论与分析.....</b>	<b>512</b>
一、财务状况分析.....	512
二、盈利能力分析.....	595
三、现金流量分析.....	718
四、资本性支出分析.....	726
五、重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项.....	727
六、财务状况和盈利能力的未来趋势分析.....	727
七、本次发行摊薄即期回报的有关事项及填补回报的措施.....	729
八、公司未来分红回报规划.....	736
九、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况.....	738
<b>第十二节 业务发展目标.....</b>	<b>739</b>
一、公司整体发展战略.....	739
二、公司未来三年的发展计划.....	739
三、实施上述经营计划所依赖的假设条件.....	742
四、实施上述计划将面临的主要困难.....	742
五、公司业务发展规划与现有业务的关系.....	742
六、本次发行上市对公司实现业务发展目标的作用.....	743
<b>第十三节 募集资金运用.....</b>	<b>745</b>
一、本次发行募集资金运用概况.....	745
二、年产 400 万张智能床总部项目（一期）.....	749
三、品牌及营销网络建设项目.....	760



四、补充流动资金.....	764
五、募集资金投资项目实施后对公司同业竞争和独立性的影响.....	767
六、募集资金运用对财务状况及经营成果的影响.....	767
七、募集资金投资项目已投入资金情况.....	769
<b>第十四节 股利分配政策.....</b>	<b>770</b>
一、本次发行前的股利分配政策.....	770
二、发行人最近三年及一期股利分配情况.....	770
三、本次发行后的股利分配政策.....	771
四、本次发行前滚存未分配利润的分配政策.....	771
<b>第十五节 其他重要事项.....</b>	<b>772</b>
一、信息披露相关情况.....	772
二、重大合同.....	772
三、对外担保情况.....	777
四、诉讼或仲裁事项.....	777
<b>第十六节 发行人及有关中介机构声明.....</b>	<b>779</b>
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明.....	779
二、保荐人（主承销商）声明.....	780
三、发行人律师声明.....	782
四、会计师事务所声明.....	783
五、资产评估机构声明.....	784
六、验资机构声明.....	785
七、验资复核机构声明.....	786
<b>第十七节 备查文件.....</b>	<b>787</b>
一、附录和备查文件.....	787
二、查询的时间和地点.....	787

## 第一节 释义

在本招股说明书中，除非文意另有所指，下列简称和术语具有如下涵义：

### 一、一般释义

公司、本公司、发行人、股份公司、麒盛科技	指	麒盛科技股份有限公司
舒福德有限	指	嘉兴市舒福德电动床有限公司
维斯科	指	嘉兴市维斯科海绵有限公司
索菲莉尔	指	浙江索菲莉尔家居有限公司
舒福德投资	指	舒福德投资有限公司
舒福德智能	指	舒福德智能科技（杭州）有限公司
麒盛数据	指	浙江麒盛数据服务有限公司
麒悦科技	指	浙江麒悦科技有限公司
奥格莫森美国	指	ERGOMOTION, INC
奥格莫森欧洲	指	ERGOMOTION EU, UAB
南部湾国际	指	SOUTH BAY INTERNATIONAL, INC.
智海投资	指	嘉兴智海投资管理有限公司
红星喜兆	指	红星喜兆投资有限公司
居然投资	指	北京居然之家投资管理中心（有限合伙）
分享鑫空间	指	宁波梅山保税港区分享鑫空间创业投资合伙企业（有限合伙）
斐君铂晟	指	上海斐君铂晟投资管理合伙企业（有限合伙）
兴汇亚川	指	宁波梅山保税港区兴汇亚川投资合伙企业（有限合伙）
宁波甲鼎	指	宁波梅山保税港区甲鼎投资合伙企业（有限合伙）
梅州欧派	指	梅州欧派投资实业有限公司
杭州乐枕	指	杭州乐枕投资管理合伙企业（有限合伙）
杭州乐眠	指	杭州乐眠投资管理合伙企业（有限合伙）
瑞海机械	指	嘉兴瑞海机械高科技有限公司
杰灵国际	指	JACKINE INTERNATIONAL LIMITED（杰灵国际有限公司）
高腾国际	指	GIANT INTERNATIONAL INVESTMENT CO., LIMITED（高腾国际投

		资有限公司)
亿诺电子	指	嘉兴亿诺电子科技有限公司
秀州民融	指	嘉兴秀州民间融资服务中心有限公司
乌镇智海旅游	指	浙江乌镇智海旅游发展有限公司
意合机电	指	嘉兴意合机电有限公司
中科奥度	指	嘉兴中科奥度新材料有限公司
汇生担保	指	浙江汇生担保有限公司
泰克弹簧	指	嘉兴泰克弹簧有限公司
泰恩弹簧	指	嘉兴泰恩弹簧有限公司
赛诺机械	指	嘉兴赛诺机械有限公司
英如家俱	指	嘉兴英如家俱有限公司
朗爵金属	指	嘉兴市朗爵金属家具有限公司
博瑞五金	指	嘉兴市博瑞五金制品有限公司
尔维多咨询	指	上海尔维多商务咨询有限公司
运河湾农业	指	浙江运河湾农业科技有限公司
金贝贝工贸	指	嘉兴市金贝贝工贸有限公司
礼海电气	指	嘉兴礼海电气科技有限公司
舒达席梦思 (SSB)	指	Serta Simmons Bedding, LLC
泰普尔丝涟 (TSI)	指	Tempur Sealy International, Inc.
ASKONA	指	Trading House Askona LLC, 俄罗斯床垫厂商
好市多 (COSTCO)	指	Costco Wholesale Corporation
亚马逊 (AMAZON)	指	Amazon. com, Inc.
国家质检总局	指	中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局
《公司章程》	指	《麒盛科技股份有限公司章程》
《公司章程 (草案)》	指	《麒盛科技股份有限公司章程 (草案)》，在公司首次公开发行股票并上市后自动生效
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
本次发行	指	发行人首次拟向社会公开发行人民币普通股 (A 股) 股票之行为
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会

上交所、交易所	指	上海证券交易所
保荐机构、主承销商、招商证券	指	招商证券股份有限公司
发行人律师	指	上海市锦天城律师事务所
发行人会计师、天健会计师事务所	指	天健会计师事务所（特殊普通合伙）
天越会计师事务所	指	嘉兴天越会计师事务所（普通合伙）
报告期、最近三年及一期	指	2016 年度、2017 年度、2018 年度及 2019 年 1-3 月
元、万元	指	人民币元、人民币万元

## 二、专业释义

ISPA	指	International Sleep Products Association 的缩写，即国际睡眠产品协会
CSIL	指	The Centre for Industry Studies 的缩写，即米兰轻工业信息中心
智能家具	指	在现代时尚家具的基础上，将组合智能、电子智能、机械智能、物联智能巧妙的融入家具产品当中，使家具智能化、时尚化，使家居生活更加便捷、舒适。
智能电动床	指	采用高科技硬件技术与低能耗有效结合的研发与设计理念，具有调节床板曲线、震动按摩、蓝牙音箱、床底灯、智能健康管理、移动终端 APP 控制等功能，外观美观、结实，结构与布局合理、性能优越，节能环保、舒适健康，具有很高的安全性和舒适性的新型智能家具品类
记忆棉	指	具有慢回弹特性的聚氨酯海绵材料，具有吸收冲击力、减少震动、低反弹力释放等力学性能
CE 认证	指	Conformité Européenne 的缩写，指欧盟安全合格认证
GS 认证	指	德语 Geprüfte Sicherheit 的缩写，指德国安全认证
UL 认证	指	Underwriter Laboratories Inc. 的缩写，指美国保险商试验所认证
ISO9001	指	国际标准化组织制定的关于质量管理和质量保证方面的体系标准之一
CRM 系统	指	Customer Relationship Management 的缩写，即客户关系管理系统，是以客户数据的管理为核心，利用信息科学技术，实现市场营销、销售、服务等活动自动化，并建立一个客户信息的收集、管理、分析、利用的系统，帮助企业实现以客户为中心的管理模式
PLM 系统	指	Product Lifecycle Management 的缩写，即产品生命周期管理，是应用于在单一地点的企业内部、分散在多个地点的企业内部，以及在产品研发领域具有协作关系的企业之间的，支持产品全

		生命周期的信息的创建、管理、分发和应用的一系列应用解决方案
MES 系统	指	Manufacturing Execution System 的缩写，即制造企业生产过程执行系统，是一套面向制造企业车间执行层的生产信息化管理系统
WMS 系统	指	Warehouse Management System 的缩写，即仓库管理系统，是通过入库业务、出库业务、仓库调拨、库存调拨和虚仓管理等功能，对批次管理、物料对应、库存盘点、质检管理、虚仓管理和即时库存管理等功能综合运用的管理系统
SRM 系统	指	Supplier Relationship Management 的缩写，即供应商关系管理系统，是用来改善与供应链上游供应商关系、致力于实现与供应商建立和维持长久、紧密伙伴关系的管理思想和软件技术的解决方案
BI 商业智能系统	指	Business Intelligence 的缩写，即商务智能，是用来将企业中现有的数据进行有效的整合，快速准确地提供报表并提出决策依据，帮助企业做出明智的业务经营决策的一套完整的解决方案
SAP	指	System Applications and Products 的简称，是 SAP 公司的产品企业管理解决方案的软件名称
CNC	指	Computer Numerical Control 的缩写，即计算机数字控制机床，是一种由程序控制的自动化机床。该控制系统能够逻辑地处理具有控制编码或其他符号指令规定的程序，通过计算机将其译码，从而使机床执行规定好了的动作，通过刀具切削将毛坯料加工成半成品、成品零件
霍尔电机	指	能使机械能转化为电能、电能转化为机械能的一切机器。特指发电机、电能机、电动机。
OEM	指	Original Equipment Manufacture 的缩写，是一种“代工生产”的方式，制造商按品牌商的需求与授权及特定的条件进行生产，品牌商控制全部的设计和技术。原厂设备生产，生产商完全根据客户的设计和质量要求进行产品生产，产品以客户的品牌进行销售
ODM	指	Original Design Manufacture 的缩写，制造商根据品牌商对产品的设计、规格、性能等要求，进行设计和生产产品。制造商拥有一定的设计能力和技术水平。ODM 方式往往更加注重合作。自主设计制造，产品由生产商自主设计、开发，根据客户订单进行产品生产，产品以客户的品牌进行销售
OBM	指	Original Brand Manufacture 的缩写，自主品牌制造。产品由生产商自主设计、开发，根据客户订单进行产品生产，产品以自主品牌进行销售
HS 编码	指	Harmonized System，简称 HS，即商品名称及编码的协调制度，是世界海关组织编制的关于国际贸易商品分类的标准目录，用以统一各国海关对商品分类的界定标准。通过按照协调制度进行商品归类，海关得以决定对于不同的商品征收相应的关税及采取相应的管理措施

ZigBee 技术	指	ZigBee 技术是一种近距离、低复杂度、低功耗、低速率、低成本的双向无线通讯技术
线性驱动器、电机	指	是通过控制系统将指令传达至机械结构，使电动机的圆周运动，转换为推杆的直线运动，从而达到推拉、升降重物的效果的一种机械装置
遥控器	指	是一种无线发射装置，通过特定的编码技术，将按键信息进行编码，对信号接收器（一般为控制盒）发送无线信号，接收机通过接收天线将收到的无线信号转变成电信号
控制盒	指	是一种控制线性驱动器、按摩器、床底灯等部件的装置。控制盒可接收遥控器、线控器等人机交互部件发送的信号，转化为受控部件的控制信号，从而下达相应的指令来调节线性驱动器等部件，以完成所需的操作要求
电器部件	指	对线性驱动器、控制盒、遥控器及其他相关配件的统称
凝胶	指	凝胶是一种固体的、类似果冻的材料。凝胶是一种充分稀释的交联系统，在稳定状态下没有流动性，凝胶在很多方面有着与固体相近的特性
聚氨酯	指	聚氨酯（英语：Polyurethane，一般缩写为 PU），是指主链中含有氨基甲酸酯特征单元的一类高分子。这种高分子材料广泛用于黏合剂，涂层，低速轮胎，垫圈，车垫等工业领域。在日常生活领域聚氨酯被用来制造各种泡沫和塑料海绵
TDI	指	甲苯二异氰酸酯的英文缩写，生产海绵的主要原料之一

注：除特别说明外，本招股说明书主要数据以合并口径披露；本招股说明书若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

## 第二节 概览

**本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。**

### 一、发行人概况

#### (一) 公司概况

中文名称	麒盛科技股份有限公司
英文名称	Keeson Technology Corporation Limited
注册资本	11,274.9450 万元
法定代表人	唐国海
有限公司成立日期	2005 年 10 月 19 日
股份公司成立日期	2016 年 12 月 29 日
公司住所	浙江省嘉兴市秀洲区王江泾镇秋茂路 158 号
邮政编码	314016
联系电话	0573-82283307
传真号码	0573-82280051
互联网网址	<a href="http://www.softide.cn/">http://www.softide.cn/</a>
电子信箱	softide@softide.cn
经营范围	电动床及其配套用品的研发；家用电力器具及其配件的研发；计算机数据传感器的研发；控制器的研发；数据处理和存储服务的研究及应用；软件开发；电动床及其配件、家具、通用零部件、民用灯具、电机、电源适配器、电子元器件、床垫、床罩、纺织品的制造、加工；电动床及其配件、家具、通用零部件、民用灯具、电机、电源适配器、电子元器件、床垫、床罩、纺织品的销售；从事进出口业务；下设分支机构从事室内装饰装修工程的设计、施工（凭有效资质证书经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

## （二）公司主营业务情况

公司主要从事智能电动床及配套产品研发、设计、生产与销售，主要产品为智能电动床、床垫、配件及其他。

## （三）公司设立情况

麒盛科技系按照《公司法》和其他有关法律、行政法规的规定，由舒福德有限整体变更设立的股份有限公司。舒福德有限以截至 2016 年 9 月 30 日经审计（天健审[2016]8125 号《审计报告》）后的净资产值 336,337,770.03 元为基数，其中 96,192,000 元折为 96,192,000 股发起人股份，每股面值 1.00 元，其余 240,145,770.03 元计入资本公积。2016 年 12 月 2 日，天健会计师事务所出具了《验资报告》（天健验[2016]509 号），对此次整体变更全体股东的出资情况进行了审验确认。

2016 年 12 月 2 日，公司召开了创立大会暨第一次股东大会。2016 年 12 月 29 日，公司取得嘉兴市市场监督管理局核发的《营业执照》（统一社会信用代码：91330411780498339G），注册资本为 9,619.20 万元。

2017 年 12 月，麒盛科技新增股东红星喜兆、居然投资、分享鑫空间、梅州欧派、兴汇亚川、宁波甲鼎、斐君铂晟、杭州乐枕、杭州乐眠，注册资本增加至 11,274.9450 万元。2017 年 12 月 11 日，天健会计师事务所出具了《验资报告》（天健验[2017]524 号）对本次增资事宜予以验证。2017 年 12 月 13 日，麒盛科技就本次增资事宜在嘉兴市市场监督管理局完成工商变更登记。

## 二、控股股东及实际控制人简介

公司发行前总股本 112,749,450 股，其中智海投资持有 35,070,000 股，占本次发行前公司总股本的 31.1044%，为公司控股股东。

截至本招股说明书签署日，唐国海先生直接持有公司股份 25,920,773 股，同时其持有智海投资 57.1699%的股权，通过智海投资间接持有公司股份 20,049,500 股，直接或间接合计持有发行前公司 40.7721%的股份，可以控制公司发行前 54.0941%的表决权；唐颖女士直接持有公司股份 1,346,688 股，持股



比例为 1.1944%；唐颖系唐国海女儿，唐国海与唐颖直接或间接合计持有发行前公司 41.9665%的股份，合计控制公司发行前 55.2885%的表决权，唐国海与唐颖为公司共同实际控制人。

唐国海先生的简要情况如下：唐国海先生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：330402195305\*\*\*\*，住所：嘉兴市秀洲区丁香花园\*\*。现任公司董事长、维斯科执行董事兼经理、麒盛数据董事、舒福德投资董事、奥格莫森美国首席执行官兼董事、奥格莫森欧洲董事、南部湾国际首席执行官兼董事。唐国海先生的详细情况参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介”之“（一）董事会成员”。

唐颖女士的简要情况如下：唐颖女士，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：330402198010\*\*\*\*，住所：嘉兴市秀洲区丁香花园\*\*。现任麒盛科技董事、维斯科监事。唐颖女士的详细情况参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介”之“（一）董事会成员”。

### 三、主要财务数据

#### （一）合并资产负债表主要数据

单位：元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
流动资产	898,247,102.49	976,690,030.21	729,563,544.57	476,621,857.64
非流动资产	596,329,408.19	579,540,632.06	374,106,579.62	324,963,491.50
<b>资产总计</b>	<b>1,494,576,510.68</b>	<b>1,556,230,662.27</b>	<b>1,103,670,124.19</b>	<b>801,585,349.14</b>
流动负债	413,331,209.14	471,553,794.09	415,574,407.58	460,503,611.40
非流动负债	163,186,810.05	163,917,032.26	62,176,897.03	80,146,718.43
<b>负债总计</b>	<b>576,518,019.19</b>	<b>635,470,826.35</b>	<b>477,751,304.61</b>	<b>540,650,329.83</b>
<b>股东权益合计</b>	<b>918,058,491.49</b>	<b>920,759,835.92</b>	<b>625,918,819.58</b>	<b>260,935,019.31</b>
<b>归属于母公司所有者权益合</b>	<b>914,969,310.68</b>	<b>917,470,273.77</b>	<b>622,939,032.70</b>	<b>259,008,160.23</b>

计

**(二) 合并利润表主要数据**

单位：元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
营业收入	514,105,847.28	2,391,090,962.74	1,388,477,145.10	1,265,392,618.76
营业利润	78,887,153.35	357,448,069.74	150,006,620.54	75,255,603.14
利润总额	78,710,440.56	356,382,416.59	148,759,486.90	75,048,158.19
净利润	65,154,002.28	292,142,922.56	112,711,309.53	26,093,268.22
归属于母公司所有者的净利润	65,354,383.62	292,690,568.13	112,510,264.71	26,514,933.83
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润合计	60,487,985.21	292,012,388.76	106,570,162.64	173,915,822.69

**(三) 合并现金流量表主要数据**

单位：元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
经营活动产生的现金流量净额	16,750,208.38	407,318,823.47	166,216,534.36	146,539,230.74
投资活动产生的现金流量净额	-56,878,828.24	-159,391,275.88	-263,987,961.08	-108,238,936.86
筹资活动产生的现金流量净额	-138,240,320.96	34,376,467.12	169,553,176.97	-67,405,637.47
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-9,083,257.37	17,748,385.47	-5,300,233.51	5,398,214.23
现金及现金等价物净增加额	-187,452,198.19	300,052,400.18	66,481,516.74	-23,707,129.36

**(四) 主要财务指标**

项目	2019年 3月31日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
流动比率（倍）	2.17	2.07	1.76	1.04
速动比率（倍）	1.51	1.59	1.11	0.54

资产负债率（母公司）	27.93%	29.95%	32.00%	44.78%
无形资产（扣除土地使用权后）占净资产的比例	1.98%	2.44%	6.37%	22.98%
<b>项目</b>	<b>2019年1-3月</b>	<b>2018年度</b>	<b>2017年度</b>	<b>2016年度</b>
存货周转率（次/年）	1.14	5.94	3.51	3.88
应收账款周转率（次/年）	2.20	13.74	9.79	12.10
息税折旧摊销前利润（万元）	9,115.51	41,142.13	20,065.49	12,214.57
利息保障倍数（倍）	183.28	57.55	19.77	10.32
每股净现金流量（元/股）	-1.66	2.66	0.59	-0.25
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	0.15	3.61	1.47	1.52
基本每股收益（扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润）（元/股）	0.54	2.59	1.11	2.66
稀释每股收益（扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润）（元/股）	0.54	2.59	1.11	2.66

#### 四、本次发行情况

<b>股票种类</b>	人民币普通股（A股）
<b>每股面值</b>	1.00元
<b>发行数量</b>	本次拟公开发行股票不超过3,758.32万股，且不低于发行后总股本25%。本次发行全部为新股发行。
<b>发行价格</b>	44.66元/股
<b>发行方式</b>	网下向询价对象询价配售发行和网上资金申购定价发行相结合的方式，或中国证券监督管理委员会认可的其他发行方式。
<b>发行对象</b>	符合资格的询价对象和在上海证券交易所开设证券账户的投资者（法律、法规禁止购买者除外）；可参与网下配售投资者的具体条件由公司董事会和主承销商最终依法协商确定并向社会公告；中国证券监督管理委员会或证券交易所等监管部门另有规定的，按其规定处理
<b>承销方式</b>	余额包销

## 五、募集资金用途

根据本公司2017年年度股东大会及2018年年度股东大会通过的关于本次发行相关事项的决议，本次发行募集资金净额将用于以下项目投资：

序号	项目名称	投资总额 (万元)	使用募集资金 (万元)	其他方式自筹 (万元)
1	年产400万张智能床总部项目 (一期)	102,450.00	95,450.00	7,000.00
2	品牌及营销网络建设项目	38,554.74	38,554.74	-
3	补充流动资金	40,000.00	25,613.50	14,386.50
	合计	181,004.74	159,618.24	21,386.50

公司将严格按照《募集资金使用管理办法》使用募集资金。若扣除发行费用后的实际募集资金净额不能满足上述项目的资金需求，发行人将自筹解决。

募集资金到位前，公司可以根据市场环境及实际需要，以自筹资金先行投入上述项目；募集资金到位后，将优先置换先期已投入的资金。

## 第三节 本次发行概况

### 一、本次发行的基本情况

(一) 股票种类：人民币普通股（A股）

(二) 每股面值：1.00元

(三) 发行股数：本次拟公开发行股票不超过3,758.32万股，且不低于发行后总股本25%。本次发行全部为新股发行

(四) 每股发行价：44.66元/股

(五) 发行市盈率：22.99倍（发行价格除以每股收益，每股收益按照发行前一会计年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东净利润除以本次发行后总股本计算）

(六) 发行前每股净资产：8.12元/股（以2019年3月31日经审计的归属于母公司股东的净资产除以本次发行前总股本计算）

(七) 发行后每股净资产：16.70元/股（以2019年3月31日经审计的归属于母公司股东的净资产加上本次发行募集资金净额之和除以本次发行后总股本计算）

(八) 发行市净率：2.67倍（计算口径：按每股发行价格除以发行后每股净资产计算）

(九) 发行方式：网下向询价对象询价配售发行和网上资金申购定价发行相结合的方式，或中国证券监督管理委员会认可的其他发行方式

(十) 发行对象：符合资格的询价对象和在上海证券交易所开设证券账户的投资者（法律、法规禁止购买者除外）；可参与网下配售投资者的具体条件由公司董事会和主承销商最终依法协商确定并向社会公告；中国证券监督管理委员会或证券交易所等监管部门另有规定的，按其规定处理

(十一) 承销方式：余额包销

(十二) 预计募集资金总额：167,846.57 万元

(十三) 预计募集资金净额：159,618.24 万元

(十四) 发行费用概算：

费用项目	金额
保荐及承销费用	6,330.00 万元
审计费用与验资费用	1,080.00 万元
律师费用	300.00 万元
用于本次发行的信息披露费用	480.00 万元
股份登记、发行上市手续费及材料制作费	38.33 万元
合计	8,228.33 万元

上述发行费用均为不含增值税金额。

## 二、本次发行的有关机构

### (一) 发行人：麒盛科技股份有限公司

法定代表人：唐国海

注册地址：浙江省嘉兴市秀洲区王江泾镇秋茂路 158 号

电话：0573-82283307

传真：0573-82280051

联系人：侯文彪

### (二) 保荐人（主承销商）：招商证券股份有限公司

法定代表人：招商证券股份有限公司

法定代表人：霍达

注册地址：深圳市福田区福田街道福华一路 111 号

电话：0755-82943666

传真： 0755-80381361

保荐代表人： 包晓磊、马建红

项目协办人： 杨洋

项目组成员： 周纬、姚远、李明阳、陆一韬、王梓恒、陈泽君、章梦露

### **（三）发行人律师：上海市锦天城律师事务所**

负责人： 顾功耘

注册地址： 上海市浦东新区银城中路 501 号上海中心大厦 9、11、12 层

电话： 021-20511000

传真： 021-20511999

经办律师： 李云龙、杨依见

### **（四）会计师事务所：天健会计师事务所（特殊普通合伙）**

执行合伙人： 胡少先

注册地址： 浙江省杭州市西湖区西溪路 128 号 6 楼

电话： 0571-88216700

传真： 0571-89722974

经办会计师： 赵海荣、陈勃

### **（五）资产评估机构：坤元资产评估有限公司**

法定代表人： 俞华开

注册地址： 浙江省杭州市西溪路 128 号 901 室

电话： 0571-87178826

传真： 0571-87178826

经办评估师： 黄祥、柴铭闽、曹晓芳、朱一波

**（六）验资机构：天健会计师事务所（特殊普通合伙）**

执行合伙人： 胡少先

注册地址： 浙江省杭州市西湖区西溪路 128 号 6 楼

电话： 0571-88216700

传真： 0571-89722974

经办会计师： 赵海荣、陈勃

**（七）验资复核机构：天健会计师事务所（特殊普通合伙）**

执行合伙人： 胡少先

注册地址： 浙江省杭州市西湖区西溪路 128 号 6 楼

电话： 0571-88216700

传真： 0571-89722974

经办会计师： 赵海荣、陈勃

**（八）股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司上海分公司**

住所： 上海市浦东新区陆家嘴东路 166 号中国保险大厦 3 楼

电话： 021-58708888

传真： 021-58899400

**（九）保荐人（主承销商）收款银行：招商银行股份有限公司**

户名： 招商证券股份有限公司

开户行： 招商银行深圳分行深纺大厦支行



收款账号： 819589015710001

### （十）申请上市证券交易所：上海证券交易所

住所： 上海市浦东南路 528 号证券大厦

联系电话： 021-68808888

传真： 021-68804868

## 三、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益关系

公司与本次发行相关机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

## 四、预计发行上市重要日期

工作安排	日期
初步询价公告刊登日期	2019 年 10 月 9 日
初步询价日期	2019 年 10 月 11 日
发行公告刊登日期	2019 年 10 月 16 日
申购日期	2019 年 10 月 17 日
缴款日期	2019 年 10 月 21 日
股票上市日期	本次发行后将尽快申请在上海证券交易所挂牌交易

## 第四节 风险因素

投资者在评价公司本次发行及作出投资决定时，除本招股说明书已披露的其他信息外，应审慎考虑下述各项风险因素。以下风险因素可能直接或间接对发行人生产经营状况、财务状况和持续盈利能力产生不利影响。下述风险按照重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素会依次发生。发行人提请投资者仔细阅读本节全文和其他公开披露的信息，自主判断企业的投资价值，自主做出投资决策，自行承担股票发行后因发行人经营与收益变化导致的风险。

### 一、市场竞争风险

随着研发设计能力的增强、市场认可度的提升、经营布局的完善，公司已成为具有一定影响力的智能电动床生产企业，直接为美国床垫市场占有率前两位的泰普尔丝涟（TSI）、舒达席梦思（SSB）提供智能电动床产品；此外，公司在好市多（COSTCO）的网上商店直接销售自有品牌智能电动床及床垫等产品。在国内，公司以索菲莉尔品牌的家居产品开拓市场。智能电动床行业在研发设计、供应链整合、客户渠道等方面具有一定的壁垒，但随着其他生产企业进入该领域，该市场将逐步出现具备一定生产规模、设计水平和营销实力的企业，将会加剧该行业的竞争情况。

### 二、客户集中风险

公司的主要产品为智能电动床、床垫、配件及其他。目前，公司客户主要有舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI）和好市多（COSTCO）等。2016年度、2017年度、2018年度及2019年1-3月，公司对前五大客户的销售收入，分别占公司当年销售收入的79.27%、79.55%、88.07%及82.46%，其中，对第一大客户的销售占比分别为39.64%、40.02%、38.18%及35.48%。

公司来自主要客户的销售额占营业收入的比重相对较高，预计公司客户集中度短期内仍将处于较高水平，较高的客户集中度会带来因个别客户需求变化而导致的经营风险。

### 三、国际市场需求波动风险

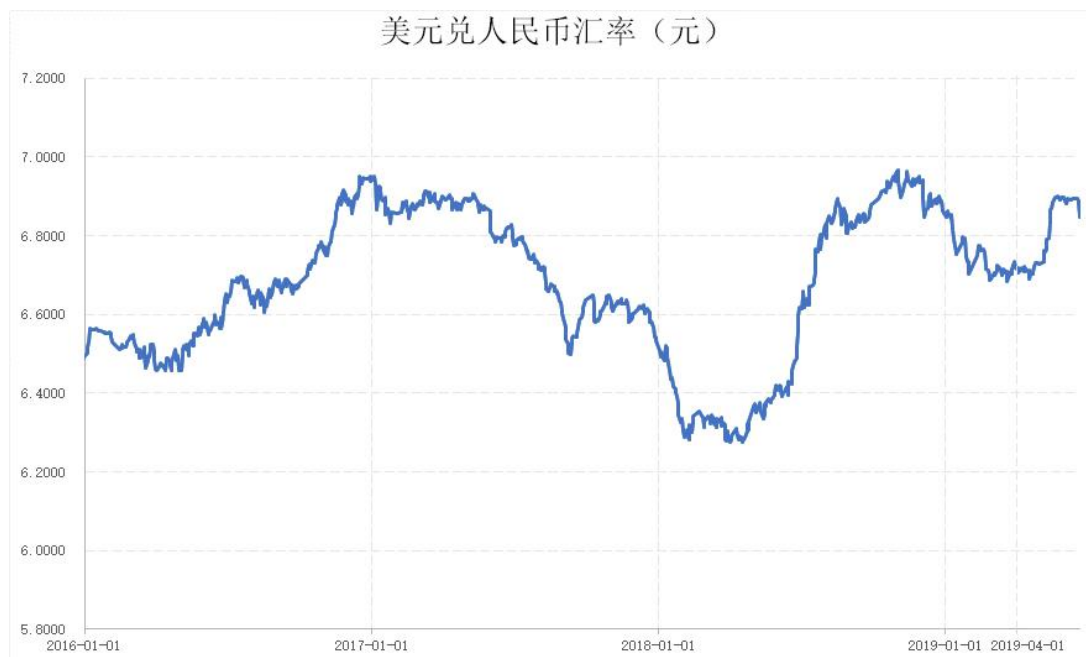
公司主要为海外客户提供智能电动床及相关配套产品，收入主要来源于海外市场。2016 年度、2017 年度、2018 年度及 2019 年 1-3 月，公司境外主营业务收入分别为 114,686.29 万元、125,630.22 万元、224,219.22 万元及 47,724.47 万元，占同期主营业务收入的比例分别为 95.65%、94.14%、95.68%及 94.72%。公司的主要产品智能电动床属于消费品，市场需求主要受居民收入水平的影响，故全球经济形势的波动将会对公司未来经营成果产生重大影响。

报告期内，美国为公司最主要的产品出口国，2016 年、2017 年、2018 年度及 2019 年 1-3 月，公司美国市场收入占公司主营业务收入比重达到 84.34%、80.68%、86.83%及 85.31%。目前，美国的经济形势呈现温和增长态势，2016 年度、2017 年度及 2018 年度美国 GDP 增速达到 1.50%、2.30%及 2.90%，美国经济的增长将推动美国国内消费品市场规模的增长。此外，欧盟经济仍在恢复中，2016 年度、2017 年度及 2018 年度欧盟经济增速达到 1.80%、2.30%及 1.90%，公司在欧洲市场的销售尚在起步阶段，仍将受到较大挑战，面临诸多不确定性。

### 四、汇率波动风险

当前我国实行的是以市场供求为基础的、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度。公司销售主要集中于境外，并主要以美元进行结算，如果人民币汇率出现大幅波动将直接影响公司以本币计量的营业收入。

2016 年以来，美元兑人民币汇率波动情况如下：



数据来源：中国人民银行

尽管公司已经采取了一系列有效措施，例如价格调整、银行的结汇优惠、积极开拓国内市场等以减少汇率波动对公司经营的影响，但仍不能排除未来人民币汇率发生大幅波动对公司经营产生不利影响。

## 五、出口退税政策变动的风险

报告期内，公司出口产品主要对应可调节电动床、可调节床、床垫类别，分别执行 17%（2018 年 8 月 1 日开始执行 16% 的出口退税率）、15%（2018 年 11 月 1 日开始执行 16% 的出口退税率）、15%（2018 年 11 月 1 日开始执行 16% 的出口退税率）的出口退税率。根据《财政部 税务总局 海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部 税务总局 海关总署公告 2019 年第 39 号）的规定，2019 年 7 月 1 日起，公司主要出口产品均执行 13% 的出口退税率。

出口退税率相对较高，如果未来国家调整出口退税率，则将对公司的经营业绩产生负面影响。报告期内，在其他条件不变的情况下，如果出口退税率较出口产品的增值税税率下降一个百分点对公司利润总额（剔除股份支付影响后）的影响，经测算如下表所示：

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
出口退税对应收入（万元）	38,893.01	176,510.65	101,219.90	82,615.31

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
出口退税率较增值税税率下降一个百分点利润总额的下降幅度（万元）	388.93	1,765.11	1,012.20	826.15
剔除股份支付影响后的利润总额（万元）	7,871.04	35,638.24	14,875.95	22,548.19
利润总额变动比例 <sup>注</sup>	4.94%	4.95%	6.80%	3.66%

注：利润总额变动比例=出口退税率较增值税税率下降一个百分点利润总额的下降幅度÷剔除股份支付影响后的利润总额。

由上表可知，公司主要产品出口退税率的调整将对公司利润总额产生一定影响。报告期内，可调节电动床增值税税率和出口退税率相同。自2018年11月1日调整出口退税率之后，可调节床和床垫增值税税率和出口退税率相同。2019年7月1日后，公司主要产品增值税税率和出口退税率均为13%。公司主要产品出口退税率未发生重大调整，但不排除随着未来出口贸易政策的调整，公司主要产品的出口退税率下调，对公司盈利水平产生不利影响。

## 六、国际贸易政策风险

2016年度、2017年度、2018年度及2019年1-3月，公司来自境外的主营业务收入分别为114,686.29万元、125,630.22万元、224,219.22万元及47,724.47万元，占同期主营业务收入的比例分别为95.65%、94.14%、95.68%及94.72%，主要销售到美国、加拿大、欧洲等国家和地区。

国际贸易存在诸多不稳定因素，如各国政治局势会因为政府的换届产生重大变化，进而影响该国的国际贸易；随着国际贸易市场摩擦不断，产品进口国的贸易保护主义倾向有日益加重的趋势。如果产品进口国改变了进口关税政策，或实行贸易保护主义政策，则会影响公司产品在该国的销售，将对公司的经营业绩产生一定的不利影响。

## 七、美国贸易政策风险

### （一）中美贸易摩擦总体情况

近年来，随着中美间贸易顺差不断增大，美国方面采取贸易保护主义的贸易政策的倾向逐渐增大。美国逐渐对中国出口至美国的商品征收额外关税，公司产

品也在被征收额外关税的产品清单中。根据美国贸易代表办公室发布的消息，公司产品智能电动床及床垫被征收额外关税分为两个阶段：（1）自 2018 年 9 月 24 日起被征收额外关税 10%；（2）自 2019 年 5 月 10 日后从中国出口或于 2019 年 6 月 15 日后进入美国的产品被征收额外关税 25%。

## （二）中美贸易摩擦对公司的影响

报告期内，美国为公司最主要的产品出口国。2016 年度、2017 年度、2018 年度及 2019 年 1-3 月，公司美国市场收入占公司主营业务收入比重达到 84.34%、80.68%、86.83%及 85.31%。额外关税对公司的影响如下：

### 1、额外关税 10%对公司的影响

2018 年 9 月 24 日起，美国开始对公司智能电动床和床垫征收 10%的关税，公司与主要客户达成一致：VMI 模式下公司承担 10%关税并通过提价方式抵销关税的影响，FOB 模式下客户承担关税。同时，公司采取调整产品销售结构、优化产品设计等措施进行应对。2018 年度及 2019 年 1-3 月，公司净利润分别为 29,214.29 万元及 6,515.40 万元，10%额外关税未对公司 2018 年度及 2019 年 1-3 月的实际经营业绩产生重大不利影响。

### 2、额外关税 25%对公司的影响

2019 年 5 月 10 日后从中国出口或于 2019 年 6 月 15 日后进入美国的智能电动床和床垫加征的关税税率由 10%提高至 25%，公司已与主要客户协商一致对销售价格进行如下调整：①针对舒达席梦思（SSB），VMI 销售模式下产品销售价格提高 5%，公司实际承担约 17.5%关税，客户实际承担约 7.5%关税；FOB 销售模式下产品销售价格降低 6%，公司实际承担约 7.5%关税，客户实际承担约 17.5%关税；②针对泰普尔丝连（TSI），公司对其全部采用 FOB 销售模式，产品销售价格降低 6%，公司承担约 7.5%关税，客户实际承担约 17.5%关税；③针对好市多（COSTCO），公司在其网站平台销售，公司负责备货并根据订单需求委托第三方物流公司将货物送达终端销售者，产品售价不变，公司实际承担约 25%，但公司计划推出新产品替代原有型号，通过提高新产品定价抵销额外征收的关税所带来的影响。此外，公司还将通过整合供应链、开发新产品、拓展美国以外市场

及将部分产能或生产环节转移到海外非征收关税地区等措施来应对中美贸易摩擦。目前，公司与主要客户的合作关系稳定，订单正常，中美贸易摩擦不会对公司经营造成重大不利影响。

## 八、原材料价格波动风险

报告期内，公司生产所需的原材料主要包括电器部件、钢材、木板、纺织面料、化工材料等。报告期内，公司直接材料成本占主营业务成本比重较高，直接材料价格对公司主营业务成本的影响较大。公司主要原材料的价格受钢材、木板、化工材料等大宗原材料市场价格波动的影响。如果未来公司主要原材料价格发生剧烈波动，可能对公司经营带来不利影响。

## 九、供应商集中的风险

报告期内，公司生产所需的原材料主要包括电器部件、钢材、木板、纺织面料、化工材料等。2016年度、2017年度、2018年度及2019年1-3月，公司向前五名供应商的采购额分别为40,225.89万元、40,913.72万元、64,036.32万元及15,896.57万元，占同期采购总额的比例分别为56.24%、48.43%、49.27%及52.04%；2016年度、2017年度、2018年度及2019年1-3月，公司向第一大供应商礼海电气的采购金额达到22,578.96万元、23,100.19万元、39,846.40万元及9,536.34万元，占同期采购总额的比例分别为31.57%、27.34%、30.66%及31.22%，采购金额较大且集中度相对较高。

若公司主要供应商在产品、服务质量或供应及时性等方面发生不利变化，不能满足公司的业务需求，或产品、服务价格较高，则会影响公司的产品质量、客户满意度和盈利水平。

## 十、产品质量控制风险

家居产品的质量关系到消费者的切身利益和身心健康，在当今竞争激烈的市场环境中，产品质量是公司赖以生存和发展的基础。公司设立了品质部专门负责公司产品品质的管理，并建立了一系列严格的产品质量控制管理制度，对家居产品的研发和生产环节制定了严格的质量控制措施。

报告期内，公司多次获得政府质量技术监督部门颁发的奖项，且不存在因违反产品质量相关法律法规受到质量技术监督部门行政处罚的情况。尽管如此，随着公司规模的不扩大和产品种类的不断丰富，如果未来公司质量管理体系不能随之进一步完善，将可能面临出现产品质量问题的风险，对公司声誉和品牌形象造成损害，进而对公司未来的经营业绩产生不利影响。

## 十一、经销商管理的风险

区域经销模式是公司国内业务的主要模式之一，公司通过遴选取优的方式在各地拓展区域经销商，区域经销商再通过自建专卖店或专柜等方式铺设营销渠道，并在公司要求指导下开展市场建设和完成年度销售目标。截至 2019 年 8 月 31 日，公司拥有 109 家经销商、136 个经销商专卖店或专柜，覆盖了全国 24 省（自治区、直辖市）的大多数核心城市。未来几年，公司计划稳步推进经销商渠道的建设工作，公司与大多数区域经销商建立了长期稳定的合作关系，且通过签订区域经销合同明确各方权利义务、订货、供货及付款流程、售后服务安排、制订年度销售目标、基础终端建设标准及支持和终端价格约定等方式对区域经销商进行统一管理和约束。

由于公司经销商数量多、地域分布广泛，公司对销售渠道的统一、精细化管理难度较大。一方面，如果存在区域经销商不遵守公司规定或未达到既定的业绩目标，公司的品牌形象和经营业绩将受到影响；另一方面，随着公司规模的不扩大和区域经销商数量的持续上升，如果公司的经销管理水平未能随之提升，将对区域经销商经营模式造成不利影响。因此，若未来经销商管理失当，将对公司业务发展造成不利影响。

## 十二、人力资源风险

公司历来重视人力资源储备，经过多年积累，在营销渠道、市场推广、研发设计和生产管理等重要岗位上已培育出一批具备突出业务能力和管理能力的骨干人才队伍。然而，随着行业竞争加剧，业内企业之间对优秀人才的激烈争夺将对公司的人力资源构成威胁。如果未来公司在人员管理、业务培训、人才梯队建设等方面不能满足公司快速发展的需要，公司生产经营的进一步发展将受到不利



影响。

### 十三、品牌形象受损和知识产权被侵权的风险

公司的产品主要是直接面对广大消费者的日常家居用品，品牌形象反映了产品质量和消费者认可度，品牌形象和知识产权作为公司无形资产，对公司至关重要。经过多年的塑造和沉淀，“Ergomotion”、“Softide”、“Sleep Science”、“索菲莉尔”等品牌形象和公司的商标、专利等知识产权的优势非常明显，并赋予了公司的产品较高的附加值，有利于公司的可持续发展。公司历来重视品牌形象和知识产权的保护，设立了专门的团队负责维护和维权工作。

国内本行业仿制风气较为严重，如果未来公司产品被大量仿冒，将会影响公司的品牌形象及相关利益。另外，如果公司品牌、商标和专利等权益受到侵犯，公司将会依照法律途径进行维权，以保护公司的合法权益，而公司的维权行为可能需要耗费公司一定的财力、物力，从而可能对公司的正常生产经营产生不利影响。

### 十四、净资产收益率下降的风险

2016年度、2017年度、2018年度及2019年1-3月，公司扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的加权平均净资产收益率分别为116.79%、33.64%、37.92%及6.37%。本次发行的募集资金到位后，公司净资产将比发行前显著增长，鉴于募集资金投资项目具有一定的建设和达产周期，项目效益难以在短期内与净资产的增长幅度匹配。因此，公司在短期内存在净资产收益率下降的风险。

### 十五、税收优惠政策变动风险

公司是经浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局（原浙江省国家税务局、浙江省地方税务局）联合认定的国家级高新技术企业，公司于2012年10月31日获得了《高新技术企业证书》，于2015年9月17日通过了高新技术企业的复审。公司于2018年6月28日提出国家级高新技术企业的复审申请。公司已取得浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局核发的编号为GR201833001150的《高新技术企业证书》（发证日期为2018

年 11 月 30 日），证书有效期至 2021 年 11 月 29 日。

根据《中华人民共和国企业所得税法》，国家重点扶持的高新技术企业减按 15% 的税率征收企业所得税。因此 2016 年至 2019 年 1-3 月，公司按 15% 的税率计缴企业所得税。

如果未来国家税收优惠政策出现变化或者公司不能通过高新技术企业复审或重新认定，将增加公司的税收负担，对公司经营业绩造成负面影响。

## 十六、募集资金投资项目新增产能不能有效消化的风险

公司本次募集资金主要投资于年产 400 万张智能床总部项目（一期）、品牌及营销网络建设项目、补充流动资金。上述一期项目达产后，预计公司将增加 200 万套/年智能电动床的产能，生产能力得以大幅提升，这对公司市场开拓能力的要求将大幅提高。虽然公司产品具有较强的品牌影响力和市场竞争力基础，近年来保持了持续增长的势头，且公司已对募集资金投资项目可行性进行充分论证，但因募集资金投资项目需要一定的建设和达产周期，如果相关政策、宏观经济环境或市场竞争等方面因素出现重大不利变化，未来公司的市场开拓不能满足产能扩张速度，或是市场空间增长速度低于预期，使得募投项目新增产能无法及时消化，公司将面临产能利用率下降的风险。

## 十七、折旧摊销大幅增加导致利润下滑的风险

本次募集资金投资项目金额共计 181,004.74 万元，项目达产后，公司每年新增折旧摊销 7,777.04 万元。如果募集资金投资项目不能如期顺利达产，或者达产后市场环境发生重大不利变化，公司将面临销售收入增长不能消化每年新增折旧及摊销费用而导致公司业绩下滑的风险。

## 十八、实际控制人控制风险

本次发行前，唐国海、唐颖通过直接或间接方式合计控制公司的 55.2885% 的股权，为公司的实际控制人；本次公开发行股票后，唐国海、唐颖仍为公司的实际控制人，具有直接影响公司重大经营决策的能力。虽然公司法人治理结构相对健全，并已经按照《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所上市规则》等法律法规及

规范性文件的要求建立健全了关联交易回避表决制度、独立董事制度、三会制度、董事会专门委员会和累计投票制度等规范运行制度以及内控制度，但实际控制人仍可能利用其控股地位，通过行使表决权以及其他方式对公司的财务决策、经营决策、人事任免等进行控制，从而存在作出不当决议侵犯公司和公众投资者利益的风险。

## 十九、股市风险

股票市场收益机会与投资风险并存，上市后公司股票的市场交易价格将受到公司的经营和财务状况以及国家宏观经济政策、国际和国内经济形势、资本市场走势、市场心理和各类重大突发事件等多方面因素的影响。因此，本公司提醒投资者，在投资本公司股票前，不但应了解本节所列明的与本公司相关的各项风险，还应当充分了解股票市场的风险，审慎作出投资决定。

## 第五节 发行人基本情况

### 一、发行人基本情况

中文名称	麒盛科技股份有限公司
英文名称	Keeson Technology Corporation Limited
注册资本	11,274.9450 万元
法定代表人	唐国海
有限公司成立日期	2005 年 10 月 19 日
股份公司成立日期	2016 年 12 月 29 日
公司住所	浙江省嘉兴市秀洲区王江泾镇秋茂路 158 号
邮政编码	314016
联系电话	0573-82283307
传真号码	0573-82280051
互联网网址	<a href="http://www.softide.cn/">http://www.softide.cn/</a>
电子信箱	softide@softide.cn
经营范围	电动床及其配套用品的研发；家用电力器具及其配件的研发；计算机数据传感器的研发；控制器的研发；数据处理和存储服务的研究及应用；软件开发；电动床及其配件、家具、通用零部件、民用灯具、电机、电源适配器、电子元器件、床垫、床罩、纺织品的制造、加工；电动床及其配件、家具、通用零部件、民用灯具、电机、电源适配器、电子元器件、床垫、床罩、纺织品的销售；从事进出口业务；下设分支机构从事室内装饰装修工程的设计、施工（凭有效资质证书经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

### 二、发行人改制重组情况

#### （一）设立方式

发行人系按照《公司法》和其他有关法律、行政法规的规定，由舒福德有限整体变更设立的股份有限公司。舒福德有限以截至 2016 年 9 月 30 日经审计（天健审[2016]8125 号《审计报告》）后的净资产值 336,337,770.03 元为基数，其中 96,192,000 元折为 96,192,000 股发起人股份，每股面值 1.00 元，其余

240,145,770.03 元计入资本公积。2016 年 12 月 2 日，天健会计师事务所出具了《验资报告》（天健验[2016]509 号），对此次整体变更全体股东的出资情况进行了审验确认。

2016 年 12 月 2 日，公司召开了创立大会暨第一次股东大会。2016 年 12 月 29 日，公司取得浙江省嘉兴市市场监督管理局核发的《营业执照》（统一社会信用代码：91330411780498339G），注册资本为 9,619.20 万元。

## （二）发起人

公司的发起人为智海投资、唐国海、徐建春、黄小卫、傅伟、吴韬、侯文彪、唐颖、单华锋、龙潭、凌国民、徐金华、陈良雷、查歆、王燕飞、路健。股份公司设立时，各发起人持股数量及持股比例具体如下表所示：

序号	发起人姓名/名称	持股数量（股）	持股比例
1	智海投资	35,070,000	36.46%
2	唐国海	25,920,773	26.95%
3	徐建春	14,428,800	15.00%
4	黄小卫	10,548,552	10.97%
5	傅伟	2,030,433	2.11%
6	吴韬	1,532,434	1.59%
7	侯文彪	1,452,692	1.51%
8	唐颖	1,346,688	1.40%
9	单华锋	683,156	0.71%
10	龙潭	683,156	0.71%
11	凌国民	577,152	0.60%
12	徐金华	522,900	0.54%
13	陈良雷	522,900	0.54%
14	查歆	386,980	0.40%
15	王燕飞	242,692	0.25%
16	路健	242,692	0.25%
	<b>合计</b>	<b>96,192,000</b>	<b>100.00%</b>

公司主要发起人的具体情况详见本节之“七、发行人的发起人、持股 5%以上股东及实际控制人的情况”之“（一）发起人基本情况”。

### （三）在改制设立发行人前后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

本公司的主要发起人为智海投资和唐国海。

#### 1、智海投资

智海投资当前直接持有公司 31.1044%的股份，在公司改制设立时持有公司 36.4583%的股份，为主要发起人。智海投资设立于 2011 年 8 月，是公司实际控制人唐国海控制的投资公司，主营业务为投资管理及实业投资。在改制设立发行人前后，智海投资均仅向发行人投资。

#### 2、唐国海

唐国海当前直接持有公司 22.9897%的股份，在公司改制设立时直接持有公司 26.9470%的股份，为主要发起人。在改制设立发行人前，唐国海除拥有舒福德有限的股权以外，拥有的其他主要资产和实际从事的主要业务情况如下表所示：

序号	投资单位	直接持股比例	从事主要业务
1	杰灵国际	100.00%	贸易
2	高腾国际	100.00%	贸易
3	瑞海机械	100.00%	房屋租赁以及纺织品的生产、加工和销售
4	智海投资	57.17%	投资管理
5	乌镇智海旅游	49.00%	开发以斗牛为主题的旅游资源
6	中科奥度	25.00%	复合高分子纺织材料研发

注：2017 年 12 月 11 日，唐国海将其持有的 49.00%乌镇智海旅游的股权受让予瑞海机械。

发行人改制设立后，唐国海拥有的主要资产未发生重大变化。

#### **（四）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务**

发行人成立时拥有的主要资产为整体变更时承继的舒福德有限的全部资产，舒福德有限原有的债权、债务关系均由麒盛科技继承。公司资产主要有生产经营所需的厂房、土地、机器设备、资金等。

发行人成立时实际从事的主要业务为智能电动床及配套产品的研发、设计、生产和销售。

公司设立前后，公司拥有的主要资产和实际从事的主要业务未发生变化。

#### **（五）改制前原企业的业务流程、改制后发行人的业务流程以及原企业和发行人业务流程间的关系**

公司由舒福德有限整体变更设立，改制前后公司业务流程未发生变化。公司主要业务流程详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人主营业务的具体情况”的相关内容。

#### **（六）发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况**

公司由舒福德有限整体变更设立，公司及其前身自成立以来，在业务、资产、财务及经营上均独立于主要发起人，具有完整的业务体系和直接面对市场独立经营的能力，在生产经营方面不存在依赖主要发起人的情形。公司与主要发起人的关联关系及重大关联交易情况详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“三、报告期内的关联方和关联关系”和“四、关联交易”。

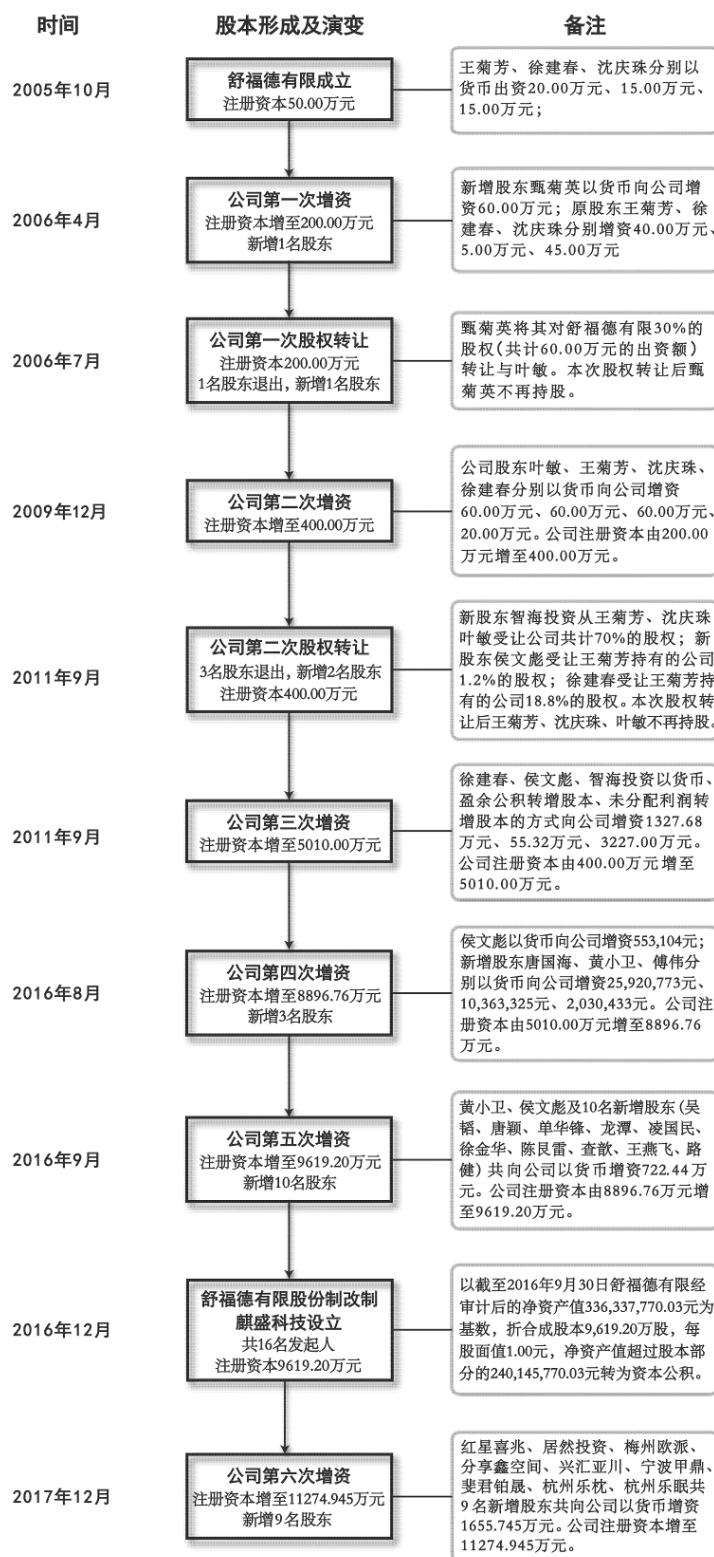
#### **（七）发起人出资资产的产权变更手续办理情况**

本公司由舒福德有限整体变更设立，设立时舒福德有限的全部资产和负债已整体进入股份公司。整体变更后，公司依法办理了相关资产的产权变更登记手续，除个别商标正在办理权利人更名外，其他产权变更均已办理完毕，不存在重大权属纠纷。

### 三、发行人股本形成、变化和重大资产重组情况

#### (一) 发行人股本形成及其变化

发行人股本形成及历次变化情况概览图如下：





## 1、2005年10月，发行人前身舒福德有限设立

发行人的前身为舒福德有限，由王菊芳、徐建春、沈庆珠以货币出资设立，设立时注册资本为50.00万元，王菊芳、徐建春、沈庆珠三人分别出资20.00万元、15.00万元、15.00万元。2005年10月12日，嘉兴新联会计师事务所有限公司对本次出资行为出具了《验资报告》（嘉新验[2005]第840号），经审验：截至2005年10月12日，舒福德有限收到全体股东缴纳的注册资本50.00万元。2005年10月19日，舒福德有限在嘉兴市工商行政管理局注册成立，取得注册号为3304022504428的《企业法人营业执照》。

舒福德有限成立时的股权结构如下表所示：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
1	王菊芳	20.00	40.00%
2	徐建春	15.00	30.00%
3	沈庆珠	15.00	30.00%
	合计	50.00	100.00%

舒福德有限成立时的股东中，王菊芳与徐建春系夫妻关系，王菊芳与徐建春所持股权均为双方夫妻共同财产；沈庆珠为黄小卫的母亲，其所持舒福德有限的股权系受黄小卫委托代为持有，沈庆珠为名义股东，其所持有的舒福德有限30%的股权（15万元出资额）的实际出资人为黄小卫。

## 2、2006年4月，第一次增资

2006年3月31日，舒福德有限股东会通过决议，同意增加甄菊英为舒福德有限新股东，同时注册资本由50.00万元增加至200.00万元，增加部分由甄菊英、王菊芳、徐建春、沈庆珠以货币资金认缴，其中甄菊英出资60.00万元，王菊芳出资40.00万元，徐建春出资5.00万元，沈庆珠出资45.00万元。2006年4月5日，嘉兴新联会计师事务所有限公司出具了《验资报告》（嘉新验[2006]第363号）对本次增资事宜予以验证。2006年4月7日，舒福德有限就本次增资事宜在嘉兴市工商行政管理局完成工商变更登记。

本次增资完成后，舒福德有限的股权结构如下表所示：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
1	甄菊英	60.00	30.00%
2	王菊芳	60.00	30.00%
3	沈庆珠	60.00	30.00%
4	徐建春	20.00	10.00%
合计		200.00	100.00%

舒福德有限本次增资中，沈庆珠系受其子黄小卫的委托对舒福德有限进行增资，增资款全部由黄小卫提供，本次增资完成后沈庆珠所持舒福德有限的股权仍全部系受黄小卫委托代为持有；新增股东甄菊英为傅伟母亲，其所持舒福德有限股权系受傅伟委托代为持有，甄菊英为名义股东，其所持有的舒福德有限 30%的股权（出资额 60.00 万元）的实际出资人为傅伟。

### 3、2006 年 7 月，第一次股权转让

2006 年 6 月，甄菊英与傅伟经协商一致决定解除前述股权代持关系，由甄菊英将其持有舒福德有限的 30%股权无偿转让予傅伟的配偶叶敏。

2006 年 6 月 29 日，甄菊英与叶敏签署了《股权转让协议》，约定甄菊英将其持有的舒福德有限 30%的股权（出资额 60.00 万元）转让予叶敏。

2006 年 6 月 29 日，舒福德有限通过股东会决议，同意股东甄菊英将其持有的舒福德有限 30%的股权（出资额 60.00 万元）转让予叶敏。2006 年 7 月 18 日，舒福德有限就本次股权转让事项在嘉兴市工商行政管理局完成工商变更登记。

本次股权转让完成后，舒福德有限的股权结构如下表所示：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
1	叶敏	60.00	30.00%
2	王菊芳	60.00	30.00%
3	沈庆珠	60.00	30.00%
4	徐建春	20.00	10.00%
合计		200.00	100.00%

本次股权转让完成后，甄菊英和傅伟之间股权代持关系已经解除，甄菊英、

傅伟、叶敏均就曾经存在的股权代持关系不存在纠纷或潜在纠纷以及该股权代持关系已完全解除出具了书面声明，该股权代持关系未对发行人本次发行上市造成不利影响。

#### 4、2009年12月，第二次增资

2009年12月8日，舒福德有限股东会通过决议，同意将注册资本由200.00万元增加至400.00万元，增加部分由叶敏、王菊芳、沈庆珠、徐建春以货币资金认缴，其中叶敏出资60.00万元，王菊芳出资60.00万元，徐建春出资20.00万元，沈庆珠出资60.00万元。2009年12月11日，嘉兴昌信会计师事务所出具了《验资报告》（嘉昌会所验[2009]335号）对本次增资事宜予以验证。2009年12月14日，舒福德有限就本次增资事宜在嘉兴市工商行政管理局秀洲分局完成工商变更登记。

本次增资完成后，舒福德有限的股权结构如下表所示：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
1	叶敏	120.00	30.00%
2	王菊芳	120.00	30.00%
3	沈庆珠	120.00	30.00%
4	徐建春	40.00	10.00%
	合计	400.00	100.00%

沈庆珠系受其子黄小卫的委托对舒福德有限进行的此次增资，增资款全部由黄小卫提供，本次增资完成后沈庆珠所持舒福德有限的股权仍全部系受黄小卫委托代为持有。

#### 5、2011年9月，第二次股权转让及第三次增资

2011年9月20日，舒福德有限通过股东会决议，同意股东王菊芳将其持有的舒福德有限18.80%的股权（出资额75.20万元）以3,707,399.01元转让予徐建春；同意股东王菊芳将其持有的舒福德有限1.20%的股权（出资额4.80万元）以236,642.49元转让予侯文彪；同意股东王菊芳将其持有的舒福德有限10%的股权（出资额40.00万元）以1,972,020.75元转让予智海投资；同意股东沈庆

珠将其持有的舒福德有限 30%的股权（出资额 120.00 万元）以 5,916,062.27 元的价格转让予智海投资；同意股东叶敏将其持有的舒福德有限 30%的股权（出资额 120.00 万元）以 5,916,062.27 元转让予智海投资。

前述名义股东沈庆珠将其所持有的舒福德有限转让予智海投资的行为，系其与实际出资人黄小卫协商一致的决定，本次股权转让完成后沈庆珠和黄小卫之间的股权代持关系即已解除，沈庆珠和黄小卫均就双方曾经存在的股权代持关系不存在任何纠纷或潜在纠纷以及该股权代持关系已经完全解除出具了书面声明，该股权委托代持关系未对发行人本次上市造成不利影响。

同日，舒福德有限股东会通过决议，同意将注册资本由 400.00 万元增加至 5,010.00 万元，其中智海投资以货币方式增资 21,965,854.71 元，盈余公积转增实收资本 400,414.52 元，未分配利润转增实收资本 9,903,730.77 元，合计认缴注册资本 32,270,000.00 元；徐建春出资方式为货币 9,037,380.23 元，盈余公积转增实收资本 164,741.98 元，未分配利润转增实收资本 4,074,677.79 元，合计认缴注册资本 13,276,800.00 元；侯文彪出资方式为货币 376,557.51 元，盈余公积转增实收资本 6,864.25 元，未分配利润转增实收资本 169,778.24 元，合计认缴注册资本 553,200.00 元。

2011 年 9 月 23 日，天越会计师事务所出具了《验资报告》（天越验字[2011]086 号）对本次增资事宜予以验证。

2017 年 6 月 30 日，天健会计师事务所出具了《麒盛科技股份有限公司实收资本复核报告》（天健验[2017]335 号）对本次增资事宜予以复核验证，确认截至 2011 年 9 月 23 日，舒福德有限本次新增实收资本已全部到位。

2011 年 9 月 28 日，舒福德有限就本次股权转让事项在嘉兴市工商行政管理局秀洲分局完成工商变更登记。

本次股权转让完成后，舒福德有限的股权结构如下表所示：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
1	智海投资	3,507.00	70.00%
2	徐建春	1,442.88	28.80%

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
3	侯文彪	60.12	1.20%
合计		5,010.00	100.00%

## 6、2016年8月，第四次增资

2016年8月15日，舒福德有限股东会通过决议，同意将注册资本由5,010.00万元增加至88,967,635元，增加部分由唐国海、侯文彪、黄小卫、傅伟以货币资金认缴，其中唐国海以25,920,773元认购舒福德有限25,920,773元出资额，侯文彪以553,104元认购舒福德有限553,104元出资额，黄小卫以10,363,325元认购舒福德有限10,363,325元出资额，傅伟以2,030,433元认购舒福德有限2,030,433元出资额，其他股东均放弃本次增资的优先认购权。2016年8月19日，天健会计师事务所出具了《验资报告》（天健验[2016]342号）对本次增资事宜予以验证。2016年8月23日，舒福德有限就本次增资事宜在嘉兴市秀洲区市场监督管理局完成工商变更登记。

本次增资完成后，舒福德有限的股权结构如下表所示：

序号	股东名称/姓名	出资额（元）	出资比例
1	智海投资	35,070,000	39.42%
2	唐国海	25,920,773	29.14%
3	徐建春	14,428,800	16.22%
4	黄小卫	10,363,325	11.65%
5	傅伟	2,030,433	2.28%
6	侯文彪	1,154,304	1.30%
合计		88,967,635	100.00%

## 7、2016年9月，第五次增资

2016年8月25日，舒福德有限股东会通过决议，同意将注册资本由88,967,635元增加至96,192,000元，增加部分由股东以货币资金认缴，其中黄小卫以370,454元认购舒福德有限185,227元出资额，吴韬以3,064,868元认购舒福德有限1,532,434元出资额，侯文彪以596,776元认购舒福德有限298,388元出资额，唐颖以2,693,376元认购舒福德有限1,346,688元出资额，单华锋以

1,366,312元认购舒福德有限683,156元出资额,龙潭以1,366,312元认购舒福德有限683,156元出资额,凌国民以1,154,304元认购舒福德有限577,152元出资额,徐金华1,045,800元认购舒福德有限522,900元出资额,陈良雷以1,045,800元认购舒福德有限522,900元出资额,查歆以773,960元认购舒福德有限386,980元出资额,王燕飞以485,384元认购舒福德有限242,692元出资额,路健以485,384元认购舒福德有限242,692元出资额,其他股东均放弃本次增资的优先认购权。2016年9月8日,天健会计师事务所出具了《验资报告》(天健验[2016]370号)对本次增资事宜予以验证,舒福德有限已收到新增股东缴纳的货币出资14,448,730元,其中7,224,365元计入注册资本,剩余部分7,224,365元计入资本公积。2016年9月7日,舒福德有限就本次增资事宜在嘉兴市秀洲区市场监督管理局完成工商变更登记。

本次增资完成后,舒福德有限的股权结构如下表所示:

序号	股东名称/姓名	出资额(元)	出资比例
1	智海投资	35,070,000.00	36.46%
2	唐国海	25,920,773.00	26.95%
3	徐建春	14,428,800.00	15.00%
4	黄小卫	10,548,552.00	10.97%
5	傅伟	2,030,433.00	2.11%
6	吴韬	1,532,434.00	1.59%
7	侯文彪	1,452,692.00	1.51%
8	唐颖	1,346,688.00	1.40%
9	单华锋	683,156.00	0.71%
10	龙潭	683,156.00	0.71%
11	凌国民	577,152.00	0.60%
12	徐金华	522,900.00	0.54%
13	陈良雷	522,900.00	0.54%
14	查歆	386,980.00	0.40%
15	王燕飞	242,692.00	0.25%
16	路健	242,692.00	0.25%

序号	股东名称/姓名	出资额（元）	出资比例
	合计	96,192,000.00	100.00%

## 8、2016年12月，整体变更设立股份有限公司

2016年11月10日，舒福德有限股东会通过决议，公司整体变更为股份有限公司，全体股东于2016年11月10日签订《麒盛科技股份有限公司发起人协议》。本次变更以截至2016年9月30日舒福德有限经天健会计师事务所（2016年11月10日出具的天健审[2016]8125号《审计报告》）审计后的净资产值336,337,770.03元为基数，折合成股本9,619.20万股，每股面值1.00元，净资产值超过股本部分的240,145,770.03元转为资本公积。2016年11月10日，坤元资产评估有限公司出具了《评估报告书》（坤元评报[2016]531号），对舒福德拟变更设立股份有限公司所涉及的资产和负债的市场价值进行了评估（评估基准日为2016年9月30日），资产净额的评估价值为495,922,328.54元。2016年12月2日，天健会计师事务所出具了《验资报告》（天健验[2016]509号），对此次整体变更全体股东的出资情况进行了审验。2016年12月2日，公司召开了创立大会暨第一次股东大会。

2016年12月29日，公司在嘉兴市市场监督管理局完成了工商变更登记，领取了统一社会信用代码为91330411780498339G的《营业执照》。

公司整体变更设立后的股本结构如下表所示：

序号	股东名称/姓名	持股数量（股）	持股比例
1	智海投资	35,070,000	36.46%
2	唐国海	25,920,773	26.95%
3	徐建春	14,428,800	15.00%
4	黄小卫	10,548,552	10.97%
5	傅伟	2,030,433	2.11%
6	吴韬	1,532,434	1.59%
7	侯文彪	1,452,692	1.51%
8	唐颖	1,346,688	1.40%
9	单华锋	683,156	0.71%

序号	股东名称/姓名	持股数量（股）	持股比例
10	龙潭	683,156	0.71%
11	凌国民	577,152	0.60%
12	徐金华	522,900	0.54%
13	陈良雷	522,900	0.54%
14	查歆	386,980	0.40%
15	王燕飞	242,692	0.25%
16	路健	242,692	0.25%
合计		96,192,000	100.00%

### 9、2017年12月，第六次增资

2017年11月30日，麒盛科技2017年第二次临时股东大会通过决议，同意红星喜兆、居然投资、分享鑫空间、梅州欧派、兴汇亚川、宁波甲鼎、斐君铂晟、杭州乐枕、杭州乐眠以每股15.00元的价格合计认购公司16,557,450股，新增股东均以现金方式出资，变更后注册资本增加至112,749,450元，其中红星喜兆以75,430,875元认购5,028,725股，其中5,028,725元作为注册资本投入，70,402,150元计入资本公积金；居然投资以75,430,875元认购5,028,725股，其中5,028,725元作为注册资本投入，70,402,150元计入资本公积金；分享鑫空间以22,500,000元认购1,500,000股，其中1,500,000元作为注册资本投入，21,000,000元计入资本公积金；梅州欧派以15,000,000元认购1,000,000股，其中1,000,000元作为注册资本投入，14,000,000元计入资本公积金；兴汇亚川以15,000,000元认购1,000,000股，其中1,000,000元作为注册资本投入，14,000,000元计入资本公积金；宁波甲鼎以15,000,000元认购1,000,000股，其中1,000,000元作为注册资本投入，14,000,000元计入资本公积金；斐君铂晟以15,000,000元认购1,000,000股，其中1,000,000元作为注册资本投入，14,000,000元计入资本公积金；杭州乐枕以14,200,005元认购946,667股，其中946,667元作为注册资本投入，13,253,338元计入资本公积金；杭州乐眠以799,995元认购53,333股，其中53,333元作为注册资本投入，746,662元计入资本公积金。

2017年12月11日，天健会计师事务所出具了《验资报告》（天健验[2017]524



号)对本次增资事宜予以验证。2017年12月13日,麒盛科技就本次增资事宜在嘉兴市市场监督管理局完成工商变更登记。

本次增资完成后,麒盛科技的股权结构如下表所示:

序号	股东名称/姓名	持股数量(股)	持股比例
1	智海投资	35,070,000	31.1044%
2	唐国海	25,920,773	22.9897%
3	徐建春	14,428,800	12.7972%
4	黄小卫	10,548,552	9.3557%
5	红星喜兆	5,028,725	4.4601%
6	居然投资	5,028,725	4.4601%
7	傅伟	2,030,433	1.8008%
8	吴韬	1,532,434	1.3591%
9	分享鑫空间	1,500,000	1.3304%
10	侯文彪	1,452,692	1.2884%
11	唐颖	1,346,688	1.1944%
12	梅州欧派	1,000,000	0.8869%
13	兴汇亚川	1,000,000	0.8869%
14	宁波甲鼎	1,000,000	0.8869%
15	斐君铂晟	1,000,000	0.8869%
16	杭州乐枕	946,667	0.8396%
17	单华锋	683,156	0.6059%
18	龙潭	683,156	0.6059%
19	凌国民	577,152	0.5119%
20	徐金华	522,900	0.4638%
21	陈良雷	522,900	0.4638%
22	查歆	386,980	0.3432%
23	王燕飞	242,692	0.2152%
24	路健	242,692	0.2152%
25	杭州乐眠	53,333	0.0473%

序号	股东名称/姓名	持股数量（股）	持股比例
	合计	112,749,450	100.0000%

## （二）发行人重大资产重组情况

公司自股份公司设立以来未发生过重大资产重组情况。报告期内，公司发生的股权收购、股权转让的情况如下：

### 1、转让秀州民融 60%股权

#### （1）转让背景、原因及定价依据

##### ①转让背景和原因

2016 年起，公司开始筹备申请首次公开发行股票并上市事宜，为集中发展主营业务，公司决定将与主营业务无关的资产从发行主体中剥离，因秀州民融主要从事民间融资服务，与公司主营业务无关，故公司将其所持有的秀州民融的股权全部转让。

##### ②定价依据

2016 年 5 月 10 日，公司与瑞海机械签订《股权转让协议》。协议约定，公司将其持有的秀州民融 60%的股权以 6,000.00 万元转让予瑞海机械。

本次股权转让的价格为 1 元/股，转让价格系参考秀州民融截至 2016 年 4 月 30 日的账面净资产，并经各方协商确定。

#### （2）转让时秀州民融的主营业务、主要资产、财务情况及股权结构情况

##### ①主营业务、主要资产及财务情况

秀州民融于 2016 年 5 月 31 日在嘉兴市秀洲区市场监督管理局就本次股权转让办理了股东变更登记手续。转让时秀州民融的主营业务为民间资金需求信息登记与发布，组织民间资金供需双方的撮合、对接、借贷活动；为借贷合同记录备案、对交易款项进行监管结算；提供委托资产评估、民间借贷风险担保、财务咨询、法律咨询等中介服务、代为办理相关手续并收取相应服务费用；发起设立和管理私募基金；开展自有资金的匹配借贷业务；其主要资产为发放的贷款和银行

理财等。

截至 2016 年 5 月 31 日，秀州民融的财务情况如下表所示：

2016 年 5 月 31 日/2016 年 1-5 月	金额（元）
总资产	102,432,305.95
净资产	100,635,818.53
营业收入	3,209,979.42
利润总额	847,778.06
净利润	635,833.53

## ②股权结构情况

在 2016 年 5 月公司转让秀州民融股权之前，秀州民融的股权结构如下表所示：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
1	舒福德有限	6,000.00	60.00%
2	浙江铭誉商贸有限公司	2,000.00	20.00%
3	杨永生	1,000.00	10.00%
4	杨福明	1,000.00	10.00%
合计		10,000.00	100.00%

## (3) 转让后秀州民融的股权结构情况

本次转让完成后，公司不再持有秀州民融的股权，秀州民融的股权结构如下表所示：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
1	瑞海机械	6,000.00	60.00%
2	浙江铭誉商贸有限公司	2,000.00	20.00%
3	杨永生	1,000.00	10.00%
4	杨福明	1,000.00	10.00%
合计		10,000.00	100.00%

## 2、收购索菲莉尔 66.67%的股权

### (1) 收购背景、原因、定价依据及相关评估增值的依据

#### ①收购背景和原因

索菲莉尔为一家国内销售智能电动床及床垫的销售公司，拥有“索菲莉尔”等家具品牌。收购索菲莉尔有利于公司进一步开拓国内市场、扩大公司业务规模，满足公司国内市场品牌建设和发展的需要；同时，收购索菲莉尔完善了公司的业务模式和产业链，有利于公司的业务整合。

#### ②定价依据

2016年7月15日，公司与吴韬、唐国海、傅伟、黄小卫、查歆、路健、王燕飞分别签订《股权转让协议》。协议约定，吴韬将其持有的索菲莉尔40%的股权以1.00元转让予公司；唐国海将其持有的索菲莉尔7%的股权以1.00元转让予公司；傅伟将其持有的索菲莉尔7%的股权以1.00元转让予公司；黄小卫将其持有的索菲莉尔3.67%的股权以1.00元转让予公司；查歆将其持有的索菲莉尔3%的股权以1.00元转让予公司；路健将其持有的索菲莉尔3%的股权以1.00元转让予公司；王燕飞将其持有的索菲莉尔3%的股权以1.00元转让予公司。

收购索菲莉尔66.67%股权系参考收购时索菲莉尔股东全部权益评估价值100,000.00元，在账面所有者权益-9,891,452.75元的基础上，收购价格根据此评估值调整确定，以名义金额每名股东1元作为定价依据，公司以7.00元受让吴韬、唐国海、傅伟、黄小卫、王燕飞、查歆、路健持有的索菲莉尔公司66.67%股权。

#### ③相关评估增值的依据

根据《嘉兴市舒福德电动床有限公司拟进行股权收购涉及的浙江索菲莉尔家居有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》(坤元评报[2016]513号)，索菲莉尔的资产账面价值6,334,785.33元，负债账面价值16,226,238.08元，股东全部权益账面价值-9,891,452.75元。股东全部权益价值采用资产基础法评估结果是-4,539,316.98元，评估增值5,352,135.77元，增值率为54.11%，采用收益法评估的结果为100,000.00元，评估增值9,991,452.75元，增值率为

101.01%。

截至 2016 年 7 月公司收购时，索菲莉尔在全国范围内共拥有 100 余家经销商，以及天猫、京东等线上渠道，这些渠道资源对索菲莉尔的未来收益提供了保障。此外，在收购时索菲莉尔拥有的部分商标、专利以及索菲莉尔在市场推广和销售渠道等方面的投入均体现为费用的形式，上述成果并未在账面上形成无形资产，而采用收益法评估时，评估结果中已包含了商标、专利技术、渠道资源等无形资产的影响，因此较账面净资产形成增值。

## (2) 收购时索菲莉尔的主营业务、主要资产、财务情况及股权结构情况

### ① 主营业务、主要资产及财务情况

索菲莉尔于 2016 年 7 月 28 日在杭州市高新技术产业开发区（滨江）市场监督管理局就本次收购办理了股东变更登记手续。收购时索菲莉尔的主营业务为家具的销售，其主要资产为存货、固定资产等。

截至 2016 年 6 月 30 日，索菲莉尔的财务情况如下表所示：

2016 年 6 月 30 日/2016 年 1-6 月	金额（元）
总资产	6,161,855.95
净资产	-11,772,307.07
营业收入	9,614,240.05
利润总额	-2,352,327.06
净利润	-2,352,327.06

### ② 股权结构情况

在 2016 年 7 月公司于收购索菲莉尔股权之前，索菲莉尔的股权结构情况如下表所示：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
1	吴韬	402.00	40.00%
2	舒福德有限	335.00	33.33%
3	唐国海	70.35	7.00%

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
4	傅伟	70.35	7.00%
5	黄小卫	36.85	3.67%
6	查歆	30.15	3.00%
7	路健	30.15	3.00%
8	王燕飞	30.15	3.00%
合计		1,005.00	100.00%

### (3) 收购后索菲莉尔的股权结构情况、经营情况及业务整合情况

#### ①股权结构情况

本次收购完成后，公司持有索菲莉尔 100%股权。

#### ②经营情况及业务整合情况

##### A. 收购后索菲莉尔的经营情况

索菲莉尔成立于 2013 年，专注于国内家具产品的销售。收购后索菲莉尔的经营情况：2017 年营业收入为 38,339,204.37 元，2017 年净利润为 9,808,607.13 元。

##### B. 收购后索菲莉尔的业务整合情况

###### a. 产业链整合

建设并完善智能电动床产业链是公司的战略目标。在产业链整合方面，通过整合索菲莉尔国内市场销售体系，使得公司从研发、生产环节逐步拓展到包含国内销售渠道、市场反馈的更完善产业链，提高了资源配置效率，提升了销售渠道资源利用率，更好地满足了消费者的需求。

###### b. 营销体系整合

公司对国内的营销体系进行了整合，实现客户资源共享。同时，通过国内营销体系的系统化整合，提升了公司在产品研发制造、终端零售管理等关键环节的竞争力，为目标客户提供更加丰富且更有针对性的产品与服务，以满足消费者日益增长的对美好生活的需要，为公司的业绩增长提供额外的发展动力。

### c. 管理体系的整合

公司在各个经营主体之间推行统一的战略文化、机构管理制度及财务管理制度，统一内部控制及规范运作标准。在业务规模做大做强的同时提高了公司整体法人治理水平。

## 3、收购维斯科 100%股权

### (1) 收购背景、原因、定价依据及相关评估增值的依据

#### ①收购背景和原因

因维斯科与公司系同一实际控制人控制的企业，且维斯科主要从事床垫、枕头等家居用品的研发、生产、销售，其主要产品床垫、枕头为公司主要产品智能电动床的重要配套产品，与麒盛科技存在同业竞争，收购维斯科可以消除同业竞争、完善产品结构，有利于公司的业务整合。

#### ②定价依据

2016年7月15日，公司与唐国海、唐颖分别签订《股权转让合同》。合同约定，唐国海将其持有的维斯科90%的股权以8,996,411.57元转让予公司；唐颖将其持有的维斯科10%的股权以999,601.28元转让予公司。

截至2016年7月31日，维斯科未经审计的净资产为10,236,618.42元，未分配利润为240,605.57元，扣除未分配利润后的净资产为9,996,012.85元。定价依据系参考维斯科当时的净资产，最终以扣除未分配利润后的净资产账面价值作为收购价格，合计9,996,012.85元。

#### ③相关评估增值的依据

根据《嘉兴市舒福德电动床有限公司拟收购股权涉及的嘉兴市维斯科海绵有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报[2016]512号），维斯科的资产账面价值40,508,664.24元，负债账面价值15,575,688.54元，股东全部权益账面价值24,932,975.70元。股东全部权益价值采用收益法评估结果是28,290,000.00元，评估增值3,357,024.30元，增值率为13.46%。

经过多年的经营，维斯科的产品及注册商标在细分行业内已拥有了一定的知

名度，且拥有了稳定的客户资源；维斯科的商标权、运营团队及销售网络等无形资产未在账面体现，但该等资源能在未来为其带来收益。收益法评估值基于维斯科预期收益情况，综合考虑了维斯科商标专利、运营团队、销售网络等无形资产的影响，因此较账面净资产形成增值。

## (2) 收购时维斯科的主营业务、主要资产、财务情况及股权结构情况

### ① 主营业务、主要资产及财务情况

维斯科于2016年7月27日在嘉兴市秀洲区市场监督管理局就本次收购办理了股东变更登记手续。收购时维斯科的主营业务为床垫、枕头等记忆棉家居制品的生产、销售，其主要资产为机器设备、存货等。

截至2016年6月30日，维斯科的财务情况如下表所示：

2016年6月30日/2016年1-6月	金额（元）
总资产	33,818,366.32
净资产	9,996,012.85
营业收入	21,626,725.02
利润总额	2,658,237.29
净利润	1,706,139.00

### ② 股权结构情况

在2016年7月公司收购维斯科股权之前，维斯科的股权结构情况如下表所示：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
1	唐国海	720.00	90.00%
2	唐颖	80.00	10.00%
	合计	800.00	100.00%

## (3) 收购后维斯科的股权结构情况、经营情况及业务整合情况

### ① 股权结构情况

本次收购完成后，公司持有维斯科100%股权。



## ②经营情况及业务整合情况

### A. 收购后维斯科的经营情况

维斯科成立于 2008 年，为专业从事高档记忆海绵制品生产的公司。收购后维斯科的经营情况：2016 年营业收入为 54,689,245.08 元，2016 年净利润为 519,546.12 元；2017 年营业收入为 130,569,688.23 元，2017 年净利润为 -2,134,174.50 元。

### B. 收购后维斯科的业务整合情况

#### a. 产业链整合

建设并完善智能电动床产业链，是公司的战略目标。通过融合维斯科的床垫、枕头等产品，公司能够向客户提供床体之上的配套产品，实现客户一站式采购需求，增加客户粘性。同时，通过整合床垫、枕头与床体的开发设计，有效推动了公司向软体家居行业拓展，更有利于国内智能家居品牌“索菲莉尔”的品牌建设和发展需要，实现了在智能电动床行业内自主研发、生产、销售三位一体的业务模式和产业链结构。

#### b. 营销体系整合

维斯科产品床垫和枕头与公司产品智能电动床等同属于家居行业，为相配套的消费产品，有共同的客户资源、销售渠道。收购后，公司对营销体系进行了整合，实现客户资源共享、销售人员共享，在有效降低销售费用的同时拓宽了收入来源。

#### c. 管理体系的整合

公司在各个经营主体之间推行统一的战略文化、机构管理制度及财务管理制度，统一内部控制及规范运作标准。在业务规模做大做强的同时提高了公司整体法人治理水平。

## 4、转让亿诺电子 60%的股权

### (1) 转让背景、原因及定价依据

#### ①2015 年收购亿诺电子 60%股权的背景和原因

公司于 2015 年收购亿诺电子 60%股权，原因系亿诺电子的主营产品线性驱动器、主控盒、遥控器等为智能电动床生产所需的重要原材料之一，为实现产品自我配套，提高品质控制能力，公司决定收购亿诺电子。

2015 年收购亿诺电子 60%股权的定价依据：2015 年 5 月 4 日，嘉兴市源丰资产评估事务所出具的编号为嘉源评报 [2015] 第 1005 号《嘉兴亿诺电子科技有限公司股权转让涉及股东全部权益价值评估项目资产评估报告书》，对亿诺电子股东拟实施股权转让行为涉及的股东全部权益在 2015 年 3 月 31 日所表现的市场价值进行了评估，亿诺电子股东全部权益价值采用资产基础法的评估结果为 1,001.47 万元。本次股权转让的价格参照上述评估结果，经各方协商确定。

## ②转让背景和原因

自公司 2015 年 7 月收购亿诺电子后，经过两年的运营，亿诺电子生产的产品的性能、质量依然未能满足公司的要求，已很难实现公司当初收购亿诺电子的目的，故公司决定将所持亿诺电子的全部股权对外转让。

礼海电气收购亿诺电子 60%的股权主要有以下原因：①在礼海电气 100%控股亿诺电子之后，可以利用其技术及管理经验有效带动亿诺电子的发展，形成协同效应；②收购亿诺电子 60%股权可以避免麒盛科技将亿诺电子的控制权出售给其他第三方有实力的竞争对手，有助于礼海电气巩固自身竞争优势。

## ③定价依据

2017 年 6 月，公司与礼海电气签订《股权转让协议》，约定以 600.00 万元的价格将公司所持有的亿诺电子 60%的股权转予礼海电气。转让亿诺电子时，因总资产和净资产较之 2015 年 7 月收购亿诺电子时的总资产和净资产变化较小，故定价依据系参考收购时的相关价格（注：2015 年 7 月公司收购亿诺电子 60%股权的收购价格为 600.00 万元）。

## （2）转让时亿诺电子的主营业务、主要资产、财务情况及股权结构情况

### ①主营业务、主要资产及财务情况

亿诺电子于 2017 年 7 月 7 日在嘉兴市秀洲区市场监督管理局就本次转让办理了股东变更登记手续。转让时亿诺电子的主营业务为生产、销售主控盒、遥控

器、开关电源及相关配件等，其主要资产为机器设备、存货等。

截至 2017 年 6 月 30 日，亿诺电子的财务情况如下表所示：

2017 年 6 月 30 日/2017 年 1-6 月	金额（元）
总资产	10,327,734.18
净资产	4,813,990.95
营业收入	9,007,836.73
利润总额	645,861.77
净利润	645,861.77

## ②股权结构情况

在 2017 年 7 月公司转让亿诺电子股权之前，亿诺电子的股权结构情况如下表所示：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
1	麒盛科技	60.00	60.00%
2	礼海电气	40.00	40.00%
	合计	100.00	100.00%

## (3) 转让后亿诺电子的股权结构情况

本次股权转让后，公司不再持有亿诺电子的股权，亿诺电子由礼海电气 100% 控股。

## (4) 2016 年-2017 年 6 月，亿诺电子的经营情况

2016 年-2017 年 6 月，亿诺电子的主营业务为生产、销售线性驱动器、主控盒、遥控器等。2017 年 12 月 27 日，亿诺电子在嘉兴市秀洲区市场监督管理局完成了公司注销登记。

2016 年及 2017 年 1-6 月，亿诺电子的财务情况如下表所示：

项目	2016 年 12 月 31 日/2016 年度	2017 年 6 月 30 日/2017 年 1-6 月
总资产（元）	7,542,050.47	10,327,734.18
净资产（元）	4,168,129.18	4,813,990.95

项目	2016年12月31日/2016年度	2017年6月30日/2017年1-6月
营业收入（元）	9,044,209.47	9,007,836.73
利润总额（元）	-103,133.53	645,861.77
净利润（元）	-103,133.53	645,861.77

### (5) 转让后公司与亿诺电子不存在交易情况

2017年7月公司转让亿诺电子60%股权后，公司与亿诺电子未发生交易。

## 5、上述公司在收购当年营业收入、总资产、利润总额及占公司前一个会计年度经审计的合并财务报表的占比情况

### (1) 2016年的股权收购情况

2015年12月31日，公司资产总额为64,386.94万元。2015年，公司营业收入和利润总额分别为69,631.69万元和8,016.24万元。被重组方前一个会计年度末（即2015年末）的资产总额、前一个会计年度（即2015年）营业收入、利润总额及其累计值、占公司收购前一个会计年度相应指标的情况如下表所示：

被重组方名称	重组类型	资产总额 (万元)	占比	营业收入 (万元)	占比	利润总额 (万元)	占比
<b>同一控制下企业重组</b>							
嘉兴市维斯科海 绵有限公司	收购维斯科 100%股权	3,732.19	5.80%	4,073.48	5.85%	157.31	1.96%
<b>非同一控制下企业重组</b>							
浙江索菲莉尔家 居有限公司	收购索菲莉尔 66.67%的股权	680.20	1.06%	1,843.56	2.65%	-392.25	-4.89%

注：上表中所涉及同一控制下企业重组的被重组方的数据为扣除关联交易的数据。

### (2) 上述股权收购情况符合《证券期货法律适用意见第3号》要求及其他规定的说明

#### ①同一控制下企业重组

报告期内，关于公司收购维斯科100%股权的情形符合《证券期货法律适用意见第3号》的相关规定，逐项对照说明如下：

A. 被重组方应当自报告期期初起即与发行人受同一公司控制权人控制，如果被重组方是在报告期内新设立的，应当自成立之日即与发行人受同一公司控

## 制权人控制

公司和维斯科为自报告期期初起即受实际控制人唐国海、唐颖控制的企业，因此符合上述规定。

### **B. 被重组进入发行人的业务与发行人重组前的业务具有相关性（相同、类似行业或同一产业链的上下游）**

维斯科主要从事床垫、枕头等家居用品的研发、生产、销售。其主要产品床垫、枕头为公司主要产品智能电动床的重要配套产品，维斯科进入公司的业务与公司重组前的业务具有相关性。

### **C. 发行人报告期内存在对同一公司控制权人下相同、类似或相关业务进行重组的，应关注重组对发行人资产总额、营业收入或利润总额的影响情况**

扣除公司与维斯科的关联交易数据后，维斯科重组前一个会计年度的资产总额、营业收入及利润总额占重组前公司相应项目的比例分别为 5.80%、5.85%和 1.96%，占比均未达到 20%，符合上述规定。

### **D. 重组属于《企业会计准则第 20 号》—企业合并中同一控制下的企业合并事项的，被重组方合并前的净损益应计入非经常性损益，并在申报财务报表中单独列示**

本次重组中维斯科合并前的净损益已经计入非经常性损益，并在申报财务报表中单独列示，符合上述规定。

## **②非同一控制下企业重组**

### **2016 年收购索菲莉尔 66.67%的股权**

本次收购前，索菲莉尔的主营业务为家具的销售，其销售的主要产品包括公司重组前的主要产品智能电动床等，因此重组新增业务与公司重组前的业务具有高度相关性。

收购索菲莉尔有利于公司进一步开拓国内市场、扩大公司业务规模，满足公司国内市场品牌建设和发展的需要；同时，收购索菲莉尔完善了公司的业务模式和产业链，有利于公司的业务整合，收购后索菲莉尔成为公司的全资子公司。

索菲莉尔重组前一个会计年度的资产总额、营业收入及利润总额占重组前公司相应项目的比例分别为 1.06%、2.65%和-4.89%，占比较小。

综上所述，公司历次股权收购的被重组方在收购当年营业收入、总资产、利润总额及占公司前一个会计年度的合并财务报表相应科目的比例均较小，且未超过 20%，报告期内公司历次股权收购的情形符合《证券期货法律适用意见第 3 号》及相关审核要求的规定，公司主营业务未发生重大变化，符合《首次公开发行股票并上市管理办法》等的相关规定。

## 四、发行人历次验资情况及发起人投入资产的计量属性

### （一）发行人历次验资情况

公司设立以来共进行过 8 次验资，具体情况如下：

#### 1、2005 年 10 月，舒福德有限设立

2005 年 10 月 12 日，嘉兴新联会计师事务所有限公司出具了《验资报告》（嘉新验[2005]第 840 号），对公司设立时的出资情况进行了审验确认，截至 2005 年 10 月 12 日止，舒福德有限已收到全体股东缴纳的注册资本合计 50.00 万元，其中王菊芳以货币出资 20.00 万元，徐建春以货币出资 15.00 万元，沈庆珠以货币出资 15.00 万元。

#### 2、2006 年 4 月，第一次增资

2006 年 4 月 5 日，嘉兴新联会计师事务所有限公司出具《验资报告》（嘉新验[2006]第 363 号）审验确认，截至 2006 年 4 月 5 日止，舒福德有限已收到投资人缴纳的新增注册资本合计 1,500,000.00 元，变更后注册资本为 2,000,000.00 元。其中王菊芳出资 400,000.00 元，徐建春出资 50,000.00 元，沈庆珠出资 450,000.00 元，甄菊英出资 600,000.00 元，上述股东均以货币出资。

#### 3、2009 年 12 月，第二次增资

2009 年 12 月 11 日，嘉兴昌信会计师事务所出具《验资报告》（嘉昌会所验[2009]第 335 号）审验确认，截至 2009 年 12 月 10 日止，舒福德已收到王菊芳、徐建春、沈庆珠、叶敏的新增注册资本（实收资本）合计 2,000,000.00 元，

变更后的注册资本为 4,000,000.00 元。其中王菊芳出资 600,000.00 元，徐建春出资 200,000.00 元，沈庆珠出资 600,000.00 元，叶敏出资 600,000.00 元，上述股东均以货币出资。

#### 4、2011 年 9 月，第三次增资

2011 年 9 月 23 日，天越会计师事务所出具了《验资报告》（天越验字[2011]086 号）对本次增资事宜予以审验确认，截至 2011 年 9 月 23 日止，舒福德有限已按股东相应留存收益（未分配利润、盈余公积）转增资本 14,720,207.55 元，其中智海投资按 70.00% 的股权比例转增注册资本 10,304,145.29 元，徐建春按 28.80% 的股权比例转增注册资本 4,239,419.77 元，侯文彪按 1.20% 的股权比例转增注册资本 176,642.49 元；舒福德有限已收到股东以货币资金缴纳的新增注册资本（实收资本）31,379,792.45 元，其中智海投资缴纳 21,965,854.71 元，徐建春缴纳 9,037,380.23 元，侯文彪缴纳 376,557.51 元。以上合计新增注册资本 46,100,000 元，变更后累计实收资本为 50,100,000.00 元。

2017 年 6 月 30 日，天健会计师事务所出具了《麒盛科技股份有限公司实收资本复核报告》（天健验[2017]335 号），经复核确认，截至 2011 年 9 月 23 日止，舒福德有限已经收到智海投资、徐建春和侯文彪缴纳的新增注册资本合计 46,100,000.00 元，实收资本从 4,000,000.00 元增加到 50,100,000.00 元，新增实收资本已全部到位。

本次增资明细情况如下表所示：

股东名称/姓名	货币出资（元）	留存收益转增资本（元）		合计（元）
		盈余公积	未分配利润	
徐建春	9,037,380.23	164,741.98	4,074,677.79	13,276,800.00
侯文彪	376,557.51	6,864.25	169,778.24	553,200.00
智海投资	21,965,854.71	400,414.52	9,903,730.77	32,270,000.00

#### 5、2016 年 8 月，第四次增资

唐国海、侯文彪、黄小卫、傅伟以货币资金认缴，其中唐国海出资 2,592.0773 万元，侯文彪出资 55.3104 万元，黄小卫出资 1,036.3325 万元，傅伟出资 203.0433

万元。2016年8月19日，天健会计师事务所出具《验资报告》（天健验[2016]342号）审验确认，截至2016年8月18日，公司已收到唐国海、侯文彪、黄小卫、傅伟缴纳的新增注册资本合计38,867,635.00元，上述股东均以货币出资，公司实收资本增加至88,967,635.00元。

#### **6、2016年9月，第五次增资**

2016年9月8日，天健会计师事务所出具《验资报告》（天健验[2016]370号）审验确认，截至2016年9月7日，公司已收到黄小卫、吴韬、侯文彪、唐颖、单华锋、龙潭、凌国民、徐金华、陈良雷、查歆、王燕飞及路健缴纳的新增注册资本合计7,224,365.00元，计入资本公积7,224,365.00元，上述股东均以货币出资，公司实收资本增加至96,192,000.00元。

#### **7、2016年12月，舒福德有限整体变更时的验资**

2016年12月2日，天健会计师事务所出具《验资报告》（天健验[2016]509号）审验确认，截至2016年11月10日，麒盛科技已收到全体发起人所拥有的截至2016年9月30日舒福德有限经审计的净资产336,337,770.03元，上述净资产折合实收资本96,192,000.00元，资本公积240,145,770.03元。

#### **8、2017年12月，第六次增资**

2017年12月11日，天健会计师事务所出具了《验资报告》（天健验[2017]524号）审验确认，截至2017年12月10日，公司已收到红星喜兆、居然投资、分享鑫空间、梅州欧派、兴汇亚川、宁波甲鼎、斐君铂晟、杭州乐枕、杭州乐眠缴纳的新增注册资本（实收资本）合计16,557,450.00元，计入资本公积231,804,300.00元，各出资者均以货币出资。本次增资后，公司实收资本增至112,749,450.00元。

### **（二）设立时发起人投入资产的计量属性**

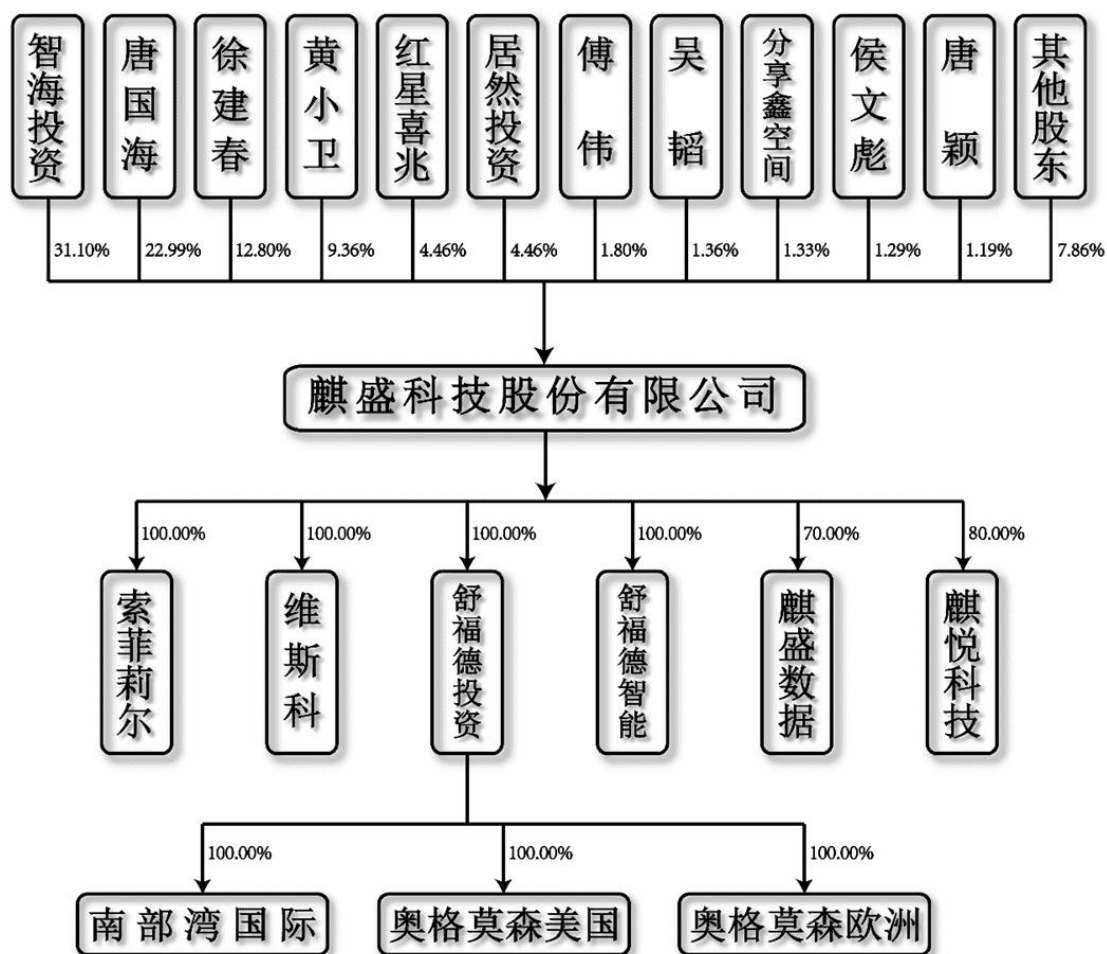
公司由舒福德有限整体变更设立，公司设立时，舒福德有限以基准日（2016年9月30日）经天健会计师事务所审计后的净资产值336,337,770.03元为基数，折合成股本9,619.20万股，每股面值1.00元，净资产值超过股本部分的



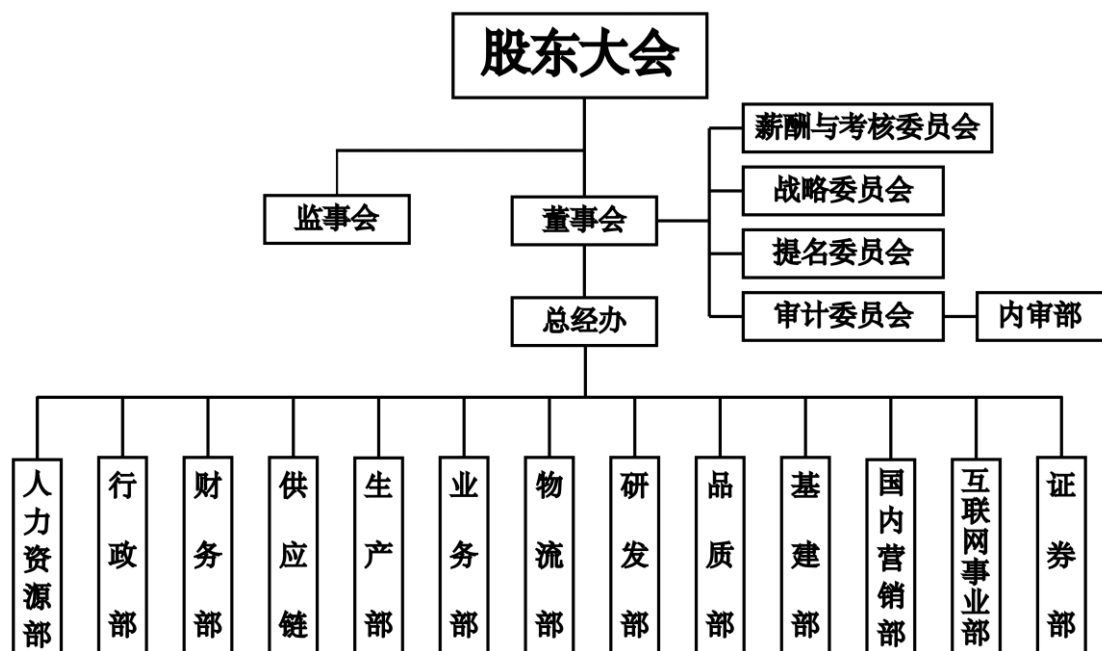
240,145,770.03 元转为资本公积。天健会计师事务所已对本次整体变更投入的股本进行了审验，并出具了天健验[2016]509号《验资报告》。全体发起人以舒福德有限经审计的账面净资产折股投入，投入资产的计量属性为历史成本，公司未按评估值调账，未改变其计量属性。

## 五、发行人的股权结构和组织结构

### (一) 本次发行前发行人股权结构图



## （二）发行人组织结构图



## （三）发行人内部组织机构职能及运行情况

股东大会是公司的权力机构，董事会是公司的决策机构，监事会是公司的监督机构。董事会下设战略委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会以及提名委员会；监事会是公司的监督机构，对公司股东大会负责；总经理负责公司的日常经营活动，执行公司董事会的决议。公司下设各部门运行情况良好，主要职能如下：

部门	部门职能
人力资源部	负责设计人力资源发展规划方案，制定人力资源相关制度，规范并优化人力资源各模块工作；负责员工招聘、培训、绩效考核、薪酬福利等方案制定和实施；负责公司人力资源的有效提升和合理配置。
行政部	负责公司日常行政事务，包括公司员工宿舍、食堂的管理、公司车辆调度与管理，公司对外联络。
财务部	负责财务战略、财务政策的制定和组织实施，建立和完善财务会计管理制度；负责日常财务管理、成本核算、成本测算、会计监督和资金管理；负责为公司的经营决策提供真实、准确的财务资料。
供应链	负责物料采购，原材料仓库控制和管理，安排生产计划及分销管理。优化供应链各环节工作流程及工作标准；建立优良的采购开发与供应体系，实现公司采购资源的有效提升和合理配置。
生产部	根据公司的经营目标和经营计划，从产品的品种、产量、质量、成本、交货期等要求出发，采取有效的方法和措施，对生产人员、材料、设备、能源等资源进行计划、组织、指挥、协调和控制，确保按计划生产出满足市

部门	部门职能
	场需求的产品。
业务部	负责对外销售系统的整体运营，建立健全公司销售网络体系，客户管理；负责智能电动床等产品市场宣传与推广。
物流部	对公司的整个物流活动进行规划、实施、改善、协调和监督管理，提高物流运作资源有效配置和效率水平、保障运作质量、控制运作成本、提升服务水平。
研发部	负责公司产品的创意概念研发与设计，并监督指导产品设计的产业化，完成公司不同阶段的产品研发工作；负责提供公司技术发展线路，规划公司产品开发计划。
品质部	制定检验方针及检验目标，指导各相关部门开展和实施产品品质管理工作，不断提升公司产品品质，最终满足经销商及终端客户对品质的需求，提升业内产品品质口碑。
基建部	负责公司及各子公司的基础设施建设及工程建设；负责建设项目的招标、合同签订、政府性的建设手续办理及工程实施的监督、管理与验收工作；跟进在建项目的施工进度、保障工程项目的质量和施工安全、管控工程项目的成本。
国内营销部	针对国内市场，制定销售战略和销售计划，进行市场营销活动的策划与实施，拓展国内经销商。
互联网事业部	运用互联网等技术手段，整合公司内外资源，创新业务运营模式，拓展互联网宣传、互联网销售及相关的其他业务。
证券部	配合和协助公司董事会秘书履行职责，规范三会运作，负责公司的信息披露工作，处理投资者关系管理事务，配合公司资本性项目的组织实施，加强外部衔接与沟通，促进公司资本市场价值体现及公司战略目标的实现。
内审部	负责建立、完善内部审计制度，负责公司内部稽核并对公司各部门、各分公司经营的合规性，以及会计信息的真实合法、资产的安全、完整进行检查、监督，保证相关会计控制制度的贯彻实施。内审部直接由董事会审计委员会领导，向董事会负责。

#### （四）发行人分公司基本情况

截至 2019 年 8 月 31 日，发行人共设立了 2 家分公司，均为直营店。发行人设立的分公司情况如下：

##### 1、麒盛科技股份有限公司月河店

名称	麒盛科技股份有限公司月河店
统一信用代码	91330402MA2B9PP15G
注册地址	浙江省嘉兴市南湖区月河历史街区中基路 196 号 85 幢
负责人	刘杰

经营范围	家具的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
注册日期	2018年4月2日

## 2、麒盛科技股份有限公司龙凤路店

名称	麒盛科技股份有限公司龙凤路店
统一信用代码	91330401MA2BANHA83
注册地址	浙江省嘉兴市经济技术开发区莲花广场3楼3073号商铺
负责人	刘杰
经营范围	家具的销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
注册日期	2018年7月2日

## 六、发行人对外投资的基本情况

截至2019年8月31日，发行人共拥有9家控股子公司（其中6家一级控股子公司、3家二级控股子公司），无参股子公司。

公司对外投资基本情况如下：

### （一）发行人一级控股子公司

#### 1、SOFTIDE INVESTMENT CO., LIMITED（舒福德投资有限公司）

##### （1）基本情况

名称	SOFTIDE INVESTMENT CO., LIMITED
注册号	2127918
住所	MJX2480, RM 1007, 10/F, HO KING CTR., NO. 2-16 FA YUEN ST., MONGKOK, HONG KONG
注册资本	12,000.00万港币
董事	唐国海
主营业务	投资
成立日期	2014年8月1日
股东构成	发行人持有100%股权

舒福德投资拥有三家全资子公司，包括 ERGOMOTION, INC.（奥格莫森有限公

司）、ERGOMOTION EU,UAB（奥格莫森欧洲有限公司）、SOUTH BAY INTERNATIONAL, INC.（南部湾国际有限公司），具体情况详见本招股说明书本节之“六、发行人对外投资的基本情况”之“（二）发行人二级控股子公司”的相关内容。

## （2）财务情况

舒福德投资最近一年及一期的主要财务数据（合并）如下表所示：

项目	2019年3月31日/2019年1-3月	2018年12月31日/2018年度
总资产（元）	660,578,550.61	607,504,582.40
净资产（元）	36,627,607.29	29,042,945.92
净利润（元）	7,665,275.89	22,361,987.58

注：舒福德投资最近一年及一期的主要财务数据采用天健会计师事务所申报审计时对外子公司审计的财务报表数据。

## 2、嘉兴市维斯科海绵有限公司

### （1）基本情况

名称	嘉兴市维斯科海绵有限公司
统一社会信用代码	91330411678449258E
住所	嘉兴市秀洲区王江泾镇经济开发区纵三路
法定代表人	唐国海
注册资本	2,600.00 万元
实收资本	2,600.00 万元
经营范围	海绵、海绵床垫、床及配件、其他海绵家居用品的研发、生产、销售；海绵产品相关信息的咨询、技术服务；缝纫制品、塑料包装袋的生产、销售；从事进出口业务（国家限制、禁止经营的及危险化学品除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
成立日期	2008年8月19日
营业期限	2008年8月19日至2028年8月18日
股东构成	发行人持有100.00%股权

### （2）财务情况

维斯科最近一年及一期的主要财务数据如下表所示（经天健会计师事务所审

计)：

项目	2019年3月31日/2019年1-3月	2018年12月31日/2018年度
总资产(元)	53,828,574.35	57,010,733.31
净资产(元)	26,577,847.53	25,246,723.66
净利润(元)	1,331,123.87	2,671,143.92

### 3、浙江索菲莉尔家居有限公司

#### (1) 基本情况

名称	浙江索菲莉尔家居有限公司
统一社会信用代码	91330100067853024G
住所	浙江省嘉兴市秀洲区王江泾镇秋茂路158号办公楼一楼,三楼,四楼
法定代表人	傅伟
注册资本	1,005.00万元
实收资本	1,005.00万元
经营范围	家具的销售;从事进出口业务(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)
成立日期	2013年4月23日
营业期限	2013年4月23日至2023年4月22日
股东构成	发行人持有100.00%股权

#### (2) 财务情况

索菲莉尔最近一年及一期的主要财务数据如下表所示(经天健会计师事务所审计)：

项目	2019年3月31日/2019年1-3月	2018年12月31日/2018年度
总资产(元)	12,547,480.19	10,721,131.25
净资产(元)	-11,806,760.86	-8,370,580.01
净利润(元)	-3,436,180.85	-6,594,126.45

#### (3) 分公司情况

截至2019年8月31日,索菲莉尔分公司情况如下表所示:

序号	分公司名称
1	浙江索菲莉尔家居有限公司嘉善大道店
2	浙江索菲莉尔家居有限公司杭州西湖区古墩路店
3	浙江索菲莉尔家居有限公司广益路店
4	浙江索菲莉尔家居有限公司海宁市海昌南路店
5	浙江索菲莉尔家居有限公司桐乡市美凯龙店
6	浙江索菲莉尔家居有限公司嘉善万联太平洋店
7	浙江索菲莉尔家居有限公司杭州余杭区余杭街道文一西路分店

#### 4、浙江麒盛数据服务有限公司

##### (1) 基本情况

名称	浙江麒盛数据服务有限公司
统一社会信用代码	91330411MA29HUYXX6
住所	浙江省嘉兴市秀洲区王江泾镇秋茂路 158 号
法定代表人	黄小卫
注册资本	5,000.00 万元
实收资本	1,000.00 万元
经营范围	数据处理和存储服务；软件开发、销售；自动化技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；电子产品、电子元器件的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
成立日期	2017 年 9 月 1 日
营业期限	2017 年 9 月 1 日至 2067 年 8 月 31 日
股东构成	发行人持有 70.00% 股权；浙江浙华投资有限公司持有 30.00% 股权

##### (2) 财务情况

麒盛数据最近一年及一期的主要财务数据如下表所示（经天健会计师事务所审计）：

项目	2019 年 3 月 31 日/2019 年 1-3 月	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
总资产（元）	8,294,909.31	8,785,511.01
净资产（元）	8,181,813.51	8,582,401.59

项目	2019年3月31日/2019年1-3月	2018年12月31日/2018年度
净利润（元）	-400,588.08	-1,350,221.35

## 5、舒福德智能科技（杭州）有限公司

### （1）基本情况

名称	舒福德智能科技（杭州）有限公司
统一社会信用代码	91330106MA2AXUYY6Q
住所	浙江省杭州市西湖区转塘科技经济区块16号6幢101、203室
法定代表人	吴韬
注册资本	1,000.00万元
实收资本	1,000.00万元
经营范围	智能化产品研发、销售以及数据运营服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
成立日期	2017年11月2日
营业期限	2017年11月2日至长期
股东构成	发行人持有100.00%股权

### （2）财务情况

舒福德智能最近一年及一期的主要财务数据如下表所示（经天健会计师事务所审计）：

项目	2019年3月31日/2019年1-3月	2018年12月31日/2018年度
总资产（元）	8,771,996.53	7,875,026.96
净资产（元）	6,423,487.88	7,162,393.99
净利润（元）	-738,906.11	-2,837,606.01

## 6、浙江麒悦科技有限公司

### （1）基本情况

名称	浙江麒悦科技有限公司
统一社会信用代码	91330108MA2B02G83K
住所	浙江省杭州市西湖区转塘科技经济区块16号6幢211室



法定代表人	李由
注册资本	2,000.00 万元
实收资本	500.00 万元
经营范围	智能产品的技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让；数据运营服务；批发、零售：电子产品（除专控）、家具、家电。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
成立日期	2017 年 12 月 29 日
营业期限	2017 年 12 月 29 日至长期
股东构成	发行人持有 80.00% 股权；广州正安康健护理有限公司持有 10.00% 股权；唐磊持有 10.00% 股权

## （2）财务情况

麒悦科技最近一年及一期的主要财务数据如下表所示（经天健会计师事务所审计）：

项目	2019 年 3 月 31 日/2019 年 1-3 月	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
总资产（元）	3,452,553.40	3,844,552.38
净资产（元）	3,173,183.78	3,574,208.38
净利润（元）	-401,024.60	-1,425,791.62

## （二）发行人二级控股子公司

### 1、ERGOMOTION, INC.（奥格莫森有限公司）

名称	ERGOMOTION, INC.
联邦雇主身份号码	38-3742690
主要经营地	6790 NAVIGATOR DRIVE, GOLETA, CA 93117, USA
已发行股本	1,000 万股，其中有表决权普通股 790 万股，无表决权普通股 210 万股
首席执行官	唐国海
主营业务	床架的销售与分销
成立日期	2005 年 9 月 13 日
股东构成	舒福德投资持有 100.00% 股权

奥格莫森美国最近一年及一期的主要财务数据如下表所示：

项目	2019年3月31日/2019年1-3月	2018年12月31日/2018年度
总资产（元）	561,181,181.20	489,282,110.02
净资产（元）	67,999,017.35	59,552,412.19
净利润（元）	9,648,218.20	48,927,365.05

注：奥格莫森美国最近一年及一期的主要财务数据采用天健会计师事务所申报审计时对境外子公司审计的财务报表数据。

### （1）奥格莫森美国收购概况

2014年8月22日，舒福德有限与奥格莫森美国的原股东签署奥格莫森美国的投资条款书（“Term Sheet”）时，不存在与奥格莫森美国原股东签署过对赌协议的情况；2014年9月18日，舒福德投资收购奥格莫森美国时，不存在与奥格莫森美国原股东签署过对赌协议的情况。因此，公司的境外子公司舒福德投资在收购奥格莫森美国时，不存在对赌协议。

奥格莫森美国被收购以来的主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日 /2019年1-3月	2018年12月31日 /2018年度	2017年12月31日 /2017年度	2016年12月31日 /2016年度	2015年12月31日 /2015年度
总资产	56,118.12	48,928.21	38,141.58	33,020.42	16,314.01
净资产	6,799.90	5,955.24	688.63	-1,085.44	-2,516.89
净利润	964.82	4,892.74	1,783.12	1,564.44	-85.28

注：奥格莫森美国自2015年以来的主要财务数据采用天健会计师事务所申报审计时对境外子公司审计的财务报表数据。

### （2）奥格莫森美国运营概况及公司管控情况

公司以《子公司管理办法》以及子公司的相关配套制度为基础，以业务开展中的具体实践为补充，对重要境外子公司实施经营、管理、财务等全方位的管理，管控方式切实有效，并促成全公司各主体、机构、条线充分发挥协同效应。公司对重要境外子公司之一的奥格莫森美国的管控及其运营概况如下：

#### ①奥格莫森美国的部门设置与高管情况

公司（以下简称“中国总部”）董事长唐国海担任奥格莫森美国的首席执行官，并兼任奥格莫森美国的董事，负责奥格莫森美国的重大决策；公司董事、董

事会秘书、财务总监、副总经理侯文彪担任奥格莫森美国的首席财务官，并兼任奥格莫森美国的董事，负责指导与把控财务核算。故奥格莫森美国在经营、管理以及财务两个条线上，均直接由公司高层领导并负责。

此外，奥格莫森美国设有一名首席运营官，负责日常的运营管理。奥格莫森美国设有9个部门，分别为销售部、市场部、产品部、客服部、质量部、运营部、财务部、人事部、IT部。各部门及员工接受首席运营官的日常管理，并最终向首席执行官、首席财务官负责。

## ②奥格莫森美国的客户开发及维护方式

在公司进行客户开发及维护的过程中，奥格莫森美国与中国总部根据客户规模大小、事务类型以及重要性程度，有序地划分工作职责。具体情况如下：

### A. 客户开发方式

奥格莫森美国的客户开发过程主要由其销售部、市场部、产品部的工作人员负责，中国总部在特定环节及重大事项上介入，并共同参与大型客户的开发工作，客户开发方式主要包括：

a. 展会宣传。积极参加各类展会，如每年举办的拉斯维加斯国际家具展，直接接触潜在客户，向其推介产品和服务；

b. 他人介绍。通过老客户、同行介绍，与意向客户进行业务接洽；

c. 主动拜访。针对下游知名大型企业，由销售人员主动联系或上门拜访，尝试与客户建立沟通，争取业务合作的机会；

d. 深化合作。与现有客户深化合作，通过商务洽谈、设计对接等，扩大合作范围至现有客户的关联企业或关联品牌，如客户在其他国家设立的经营主体、旗下其他品牌。

### B. 后续维护方式

奥格莫森美国负责美国当地客户及部分其他海外客户的后续维护。对于大型客户，由奥格莫森美国的销售经理、产品经理、专门的跟单人员，以及中国总部的业务骨干沟通组成团队实施客户后续维护，中国总部的高管也会参与与主要客

户召开的定期会议，复盘或讨论业务相关事项；对于中小型客户，主要由奥格莫森美国的销售人员和销售培训人员负责后续维护，具体方式主要包括：

- a. 主动联系。通过主动联系与大型床垫企业、家具零售商取得沟通，了解业务上的需求与问题，并获取智能电动床等产品的市场销售数据；
- b. 定期会议。对舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI）两家主要客户，公司与客户组织季度会议，定期复盘或沟通解决业务开展过程中的问题；
- c. 销售培训。对于有开设销售门店的客户，由销售业务人员上门进行业务培训，帮助客户的业务员熟悉产品性能，推动产品销售；
- d. 设计更新。根据对终端需求的调研或及时响应客户意见，向客户提出并沟通新产品设计和老产品改良方案；
- e. 售后服务。处理日常的投诉，以及向终端消费者与客户门店提供售后服务。

### ③奥格莫森美国的工作人员结构、来源及数量

为更加贴近当地市场，奥格莫森美国的工作人员主要系在美国当地招聘，以此组建符合当地本土化的销售、管理团队。在人员招聘时，对于中层及以上级别的人员，需要报中国总部决定后才可录用；对于一般工作人员，招聘决定权在奥格莫森美国，其中，在招聘产品开发等专业人员时，会听取中国总部的意见作为参考。

截至 2019 年 3 月 31 日，奥格莫森美国员工按岗位分类情况如下表所示：

分类	人数	比例
生产人员	0	0.00%
销售及客户服务人员	39	53.42%
管理及行政人员	12	16.44%
财务人员	5	6.85%
研发及技术人员	17	23.29%
合计	73	100.00%

### ④奥格莫森美国的财务核算

奥格莫森美国的首席财务官由麒盛科技的董事、董事会秘书、财务总监、副总经理侯文彪担任，负责领导和安排奥格莫森美国的财务工作。奥格莫森美国设有财务部，负责执行日常的财务核算。财务部由一名财务经理和其他财务人员组成，分别负责应收、应付等日常财务核算以及出纳等工作。

奥格莫森美国的财务核算根据其财务制度执行，相关制度由首席财务官初步拟定，并根据奥格莫森美国的运作特点和美国当地惯例、相关要求修订，具体内容包 括采购、存货盘点、销售、报销流程等。奥格莫森美国每月按照美国会计准则的要求编制财务报表，定期向奥格莫森美国的高层及中国总部汇报财务数据，并接受中国会计师、美国会计师的外部审计。此外，中国总部定期或不定期委派内审部及财务人员 对奥格莫森美国进行内部审计。

财务系统方面，奥格莫森美国于 2017 年上线 SAP 系统，与中国总部及其他子公司在统一的财务系统下进行日常操作、流程控制及数据共享，实现各核算主体、各部门的高效协作。

#### **⑤奥格莫森美国的其他日常运营管理**

奥格莫森美国的其他日常运营由美国当地的首席运营官负责，遇到重大决策事项时向中国总部汇报，由公司董事会或管理层决策。为强化日常沟通与业务联系，奥格莫森美国的首席运营官及销售、设计研发等工作人员不定期来中国进行业务开展情况的沟通与汇报；同时，中国总部的高层、中层或普通员工，定期赴美国参加半年度及年度销售会议，或不定期去往美国，进行业务对接与指导。

由此，奥格莫森美国与中国总部之间建立起密切的互动。公司以制度和系统为基础，建立了科学的管控模式，能够保证奥格莫森美国本土化、高效运作的同时，实现中国总部对美国子公司的有效管控。发行人对其他重要境外子公司亦采用相似的管控模式，管控方式切实有效。

#### **⑥奥格莫森美国不存在违反美国当地法律规范的情形**

根据美国 LAW OFFICE OF BIN LI & ASSOCIATES 于 2019 年 7 月 16 日出具的《关于奥格莫森有限公司之法律意见书》，载明奥格莫森美国系依据美国法律设立且目前有效存续之法人公司，并无破产、重组、解散及清算之情事；奥格莫森

美国自 2014 年被收购后，2016 年之后董事会成员并未发生任何变动；截至 2019 年 7 月 16 日，奥格莫森美国资产及不动产权属清晰，并无任何诉讼、债权等权利负担之情事，截至 2019 年 7 月 16 日，奥格莫森已取得开展当前业务所需要的许可证和执照；奥格莫森美国截止 2019 年 7 月 16 日并未欠缴税款或遭税务罚款的情况。

## 2、ERGOMOTION EU, UAB（奥格莫森欧洲有限公司）

名称	ERGOMOTION EU, UAB
企业识别号	304167996
注册地址及主要经营地	DIDLAUKIO STR. 80-96, VILNIUS, REPUBLIC OF LITHUANIA
注册资本	EUR2, 500. 00
董事	唐国海
主营业务	床和床上用品批发贸易
成立日期	2016 年 1 月 20 日
股东构成	舒福德投资持有 100.00%股权

奥格莫森欧洲最近一年及一期的主要财务数据如下表所示：

项目	2019 年 3 月 31 日/2019 年 1-3 月	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
总资产（元）	8, 310, 315. 05	12, 382, 203. 27
净资产（元）	2, 134, 231. 53	1, 387, 565. 64
净利润（元）	832, 406. 13	2, 858, 505. 69

注：奥格莫森欧洲最近一年及一期的主要财务数据采用天健会计师事务所申报审计时对境外子公司审计的财务报表数据。

## 3、SOUTH BAY INTERNATIONAL, INC.（南部湾国际有限公司）

名称	SOUTH BAY INTERNATIONAL, INC.
联邦雇主身份号码	33-0578009
主要经营地	13169 SLOVER AVE, FONTANA, CA 92337, USA
首席执行官	唐国海
已发行股本	1, 000 股
主营业务	床架、床垫以及床上用品的销售与分销

<b>成立日期</b>	1993年7月21日
<b>股东构成</b>	舒福德投资持有100.00%股权

南部湾国际最近一年及一期的主要财务数据如下表所示：

项目	2019年3月31日/2019年1-3月	2018年12月31日/2018年度
总资产（元）	134,623,905.21	146,182,848.90
净资产（元）	10,031,209.26	8,445,547.88
净利润（元）	1,783,946.94	-4,914,755.81

注：南部湾国际最近一年及一期的主要财务数据采用天健会计师事务所申报审计时对外子公司审计的财务报表数据。

## 七、发行人的发起人、持股5%以上股东及实际控制人的情况

### （一）发起人基本情况

#### 1、嘉兴智海投资管理有限公司

<b>名称</b>	嘉兴智海投资管理有限公司
<b>统一社会信用代码</b>	91330411581663864R
<b>住所</b>	嘉兴市秀洲区王江泾镇欣悦路179号办公楼202室
<b>法定代表人</b>	唐国海
<b>注册资本</b>	3,507.00万元
<b>实收资本</b>	3,507.00万元
<b>经营范围</b>	投资管理；实业投资。
<b>成立日期</b>	2011年8月22日
<b>营业期限</b>	2011年8月22日至2031年8月21日

截至本招股说明书签署日，智海投资持有公司3,507.00万股，占本次发行前总股本的31.1044%。智海投资股权结构如下表所示：

序号	姓名	在发行人任职情况	出资额（元）	出资比例
1	唐国海	董事长	20,049,500	57.1699%
2	黄小卫	董事、总经理	6,253,000	17.8301%
3	李兰	业务部经理	5,011,500	14.2900%

序号	姓名	在发行人任职情况	出资额（元）	出资比例
4	傅伟	监事	3,756,000	10.7100%
合计			35,070,000	100.00%

智海投资最近一年及一期的主要财务数据如下表所示（2018年12月31日数据经天越会计师事务所审计，2019年3月31日数据未经审计）：

项目	2019年3月31日/2019年1-3月	2018年12月31日/2018年度
总资产（元）	314,741,262.06	294,481,453.53
净资产（元）	314,739,462.06	294,479,653.53
净利润（元）	20,323,782.96	91,023,283.65

2、唐国海先生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：330402195305\*\*\*\*\*，住所：嘉兴市秀洲区丁香花园\*\*。现任公司董事长、维斯科执行董事兼经理、麒盛数据董事、舒福德投资董事、奥格莫森美国首席执行官兼董事、奥格莫森欧洲董事、南部湾国际首席执行官兼董事，直接持有公司股份2,592.0773万股，占本次发行前总股本的22.9897%。

3、徐建春先生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：330402197009\*\*\*\*\*，住所：浙江省嘉兴市南湖区怡和园\*\*。现任公司监事会主席，持有公司股份1,442.88万股，占本次发行前总股本的12.7972%。

4、黄小卫先生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：330402197510\*\*\*\*\*，住所：浙江省嘉兴市南湖区双溪花园\*\*。现任公司董事、总经理、索菲莉尔董事、舒福德智能执行董事、麒盛数据董事长兼总经理、麒悦科技董事长，直接持有公司股份1,054.8552万股，占本次发行前总股本的9.3557%。

5、傅伟先生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：330402196304\*\*\*\*\*，住所：浙江省嘉兴市秀洲区金都景苑东水苑\*\*。现任公司监事、索菲莉尔董事长，直接持有公司股份203.0433万股，占本次发行前总股本的1.8008%。

6、吴韬先生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：



340104197311\*\*\*\*, 住所: 杭州市萧山区市北开发区桥南开发区高新十路\*\*。现任索菲莉尔副董事长、舒福德智能经理, 持有公司股份 153.2434 万股, 占本次发行前总股本的 1.3591%。

7、侯文彪先生, 中国国籍, 无境外永久居留权, 身份证号码: 620102197504\*\*\*\*, 住所: 上海市南汇区康桥镇沪南路 3468 弄\*\*。现任公司董事、董事会秘书、副总经理、财务总监、索菲莉尔监事、奥格莫森美国董事兼首席财务官、南部湾国际首席财务官, 持有公司股份 145.2692 万股, 占本次发行前总股本的 1.2884%。

8、唐颖女士, 中国国籍, 无境外永久居留权, 身份证号码: 330402198010\*\*\*\*, 住所: 浙江省嘉兴市秀洲区丁香花园\*\*。现任公司董事、维斯科监事, 持有公司股份 134.6688 万股, 占本次发行前总股本的 1.1944%。

9、单华锋先生, 中国国籍, 无境外永久居留权, 身份证号码: 330227198205\*\*\*\*, 住所: 浙江省嘉兴市南湖区东升东路\*\*。现任公司副总经理、研发部总监、舒福德智能监事、麒盛数据监事、麒悦科技监事, 持有公司股份 68.3156 万股, 占本次发行前总股本的 0.6059%。

10、龙潭先生, 中国国籍, 无境外永久居留权, 身份证号码: 513030197610\*\*\*\*, 住所: 浙江省嘉兴市南湖区罗马都市\*\*。现任公司副总经理、生产部总监, 持有公司股份 68.3156 万股, 占本次发行前总股本的 0.6059%。

11、凌国民先生, 中国国籍, 无境外永久居留权, 身份证号码: 330719197712\*\*\*\*, 住所: 杭州市西湖区莫干山路\*\*。现任维斯科副总经理, 持有公司股份 57.7152 万股, 占本次发行前总股本的 0.5119%。

12、徐金华先生, 中国国籍, 无境外永久居留权, 身份证号码: 330402196711\*\*\*\*, 住所: 浙江省嘉兴市南湖区东栅街道\*\*。现任公司品质部总监、职工代表监事, 持有公司股份 52.29 万股, 占本次发行前总股本的 0.4638%。

13、陈良雷先生, 中国国籍, 无境外永久居留权, 身份证号码: 330327198311\*\*\*\*, 住所: 浙江省嘉兴市秀洲区盛大花园\*\*。现任公司供应链总监、职工代表监事, 持有公司股份 52.29 万股, 占本次发行前总股本的 0.4638%。

14、查歆先生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：422128198203\*\*\*\*\*，住所：湖北省蕲春县檀林镇泗流山村\*\*。现任索菲莉尔董事、总经理，持有公司股份 38.698 万股，占本次发行前总股本的 0.3432%。

15、王燕飞女士，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：339005197801\*\*\*\*\*，住所：杭州市萧山区坎山镇孙家弄村\*\*。现任公司总经理助理、索菲莉尔董事，持有公司股份 24.2692 万股，占本次发行前总股本的 0.2152%。

16、路健先生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：342222197804\*\*\*\*\*，住所：安徽省合肥市蜀山区东流路常青花园\*\*。现任索菲莉尔嘉兴直营部总监，持有公司股份 24.2692 万股，占本次发行前总股本的 0.2152%。

## （二）控股股东、实际控制人

截至本招股说明书签署日，智海投资直接持有公司发行前 31.1044%的股份，为本公司控股股东。唐国海先生持有公司控股股东智海投资 57.1699%的股权，通过智海投资间接持有公司 17.7823%的股份，同时直接持有公司 22.9897%的股份，唐颖女士直接持有公司 1.1944%的股份。唐国海先生、唐颖女士直接或间接合计持有公司 41.9665%的股份，合计控制公司 55.2885%的表决权，为公司的共同实际控制人。智海投资及唐国海先生、唐颖女士的基本情况请参见本节“七、发行人的发起人、持股 5%以上股东及实际控制人的情况”之“（一）、发起人基本情况”。

## （三）持有发行人 5%以上股份的其他股东情况

截至本招股说明书签署日，除智海投资和实际控制人唐国海、唐颖之外，持有发行人 5%以上股份的其他股东为徐建春、黄小卫。徐建春、黄小卫的基本情况请参见本节“七、发行人的发起人、持股 5%以上股东及实际控制人的情况”之“（一）、发起人基本情况”。

#### （四）控股股东、实际控制人控制的其他企业情况

截至本招股说明书签署日，除公司及子公司外，控股股东智海投资未控制或投资其他企业。

截至本招股说明书签署日，除公司及子公司外，公司实际控制人唐国海、唐颖控制的其他企业共 6 家，其从事的主营业务包括制造业、金融业，具体情况如下：

##### 1、嘉兴瑞海机械高科技有限公司

名称	嘉兴瑞海机械高科技有限公司
统一社会信用代码	91330411739222808D
住所	嘉兴市秀洲区王江泾开发区
法定代表人	唐国海
注册资本	827.00 万元
实收资本	827.00 万元
经营范围	水暖器材及五金件的开发；水暖器材、纺织品的生产销售；提供上述产品信息咨询、产品技术服务；自有房屋租赁；从事进出口业务。
成立日期	2002 年 6 月 14 日
营业期限	2002 年 6 月 14 日至 2022 年 6 月 13 日
股东构成	唐国海持有 100.00% 股权

瑞海机械最近一年及一期的主要财务数据如下表所示（2018 年 12 月 31 日数据经天越会计师事务所审计，2019 年 3 月 31 日数据未经审计）：

项目	2019 年 3 月 31 日/2019 年 1-3 月	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
总资产（元）	368,628,538.24	378,948,307.31
净资产（元）	288,882,408.50	295,442,336.69
净利润（元）	-885,709.23	6,245,666.35

##### 2、嘉兴秀州民间融资服务中心有限公司

名称	嘉兴秀州民间融资服务中心有限公司
统一社会信用代码	91330411MA28A48UX8

住 所	嘉兴市秀洲区新平路 225 号汇联大厦 1 幢 11 楼
法定代表人	唐国海
注册资本	10,000.00 万元
实收资本	10,000.00 万元
经营范围	民间资金需求信息登记与发布,组织民间资金供需双方的撮合、对接、借贷活动;为借贷合同记录备案、对交易款项进行监管结算;提供委托资产评估、民间借贷风险担保、财务咨询、法律咨询等中介服务、代为办理相关手续并收取相应服务费用;发起设立和管理私募基金;开展自有资金的匹配借贷业务
成立日期	2015 年 12 月 18 日
营业期限	2015 年 12 月 18 日至长期
股东构成	瑞海机械持有 60.00%股权,浙江铭誉商贸有限公司持有 20.00%股权,杨福明持有 10.00%股权,杨永生持有 10.00%股权

秀州民融最近一年及一期的主要财务数据如下表所示（2018 年 12 月 31 日数据经天越会计师事务所审计，2019 年 3 月 31 日数据未经审计）：

项目	2019 年 3 月 31 日/2019 年 1-3 月	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
总资产（元）	151,378,742.52	247,257,292.83
净资产（元）	106,163,884.08	108,832,303.53
净利润（元）	1,659,252.47	7,791,463.95

### 3、JACKINE INTERNATIONAL LIMITED（杰灵国际有限公司）

名称	JACKINE INTERNATIONAL LIMITED
注册地址及主要经营地	MSH2932, RM 1007, 10/F, HO KING CTR., NO. 2-16 FA YUEN ST., MONGKOK, KOWLOON, HONG KONG
董事	唐国海
注册资本	1 万港币
经营范围	贸易
成立日期	2005 年 8 月 27 日
股东构成	唐国海持有 100.00%股权

杰灵国际最近一年及一期的主要财务数据如下表所示（未经审计）：

项目	2019 年 3 月 31 日/2019 年 1-3 月	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
----	------------------------------	--------------------------

总资产（港币）	179,767,491.00	179,782,246.00
净资产（港币）	179,767,491.00	179,782,246.00
净利润（港币）	-14,755.00	-14,655.00

#### 4、GIANT INTERNATIONAL INVESTMENT CO., LIMITED（高腾国际投资有限公司）

名称	GIANT INTERNATIONAL INVESTMENT CO., LIMITED
注册号	1286257
地址	MJX2090 RM 1007 10/F, HO KING COMN CTR, 2-16 FA YUEN ST MONGKOK KL
法定代表人	唐国海
注册资本	1 万港币
经营范围	贸易
成立日期	2008 年 11 月 11 日
股东构成	唐国海持有 100.00% 股权

高腾国际最近一年及一期的主要财务数据如下表所示（未经审计）：

项目	2019 年 3 月 31 日/2019 年 1-3 月	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
总资产（港币）	14,343,246.12	15,505,957.76
净资产（港币）	14,343,246.12	15,505,957.76
净利润（港币）	-1,162,711.64	-38,785.04

#### 5、上海尔维多商务咨询有限公司

名称	上海尔维多商务咨询有限公司
统一社会信用代码	91310113764285907G
住 所	宝山区真陈路 1000 号（园区大厦 5233）
法定代表人	唐颖
注册资本	50.00 万元
实收资本	50.00 万元
经营范围	商务信息咨询。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
成立日期	2004 年 6 月 30 日

<b>营业期限</b>	2004年6月30日至2034年6月29日
<b>股东构成</b>	唐颖持股 100%

上海尔维多商务咨询有限公司最近一年及一期的主要财务数据如下表所示（未经审计）：

项目	2019年3月31日/2019年1-3月	2018年12月31日/2018年度
总资产（元）	38,736,572.08	38,770,182.95
净资产（元）	32,261,742.09	32,295,352.96
净利润（元）	-33,610.87	-123,319.60

## 6、运河湾农业

<b>名称</b>	浙江运河湾农业科技有限公司
<b>统一社会信用代码</b>	91330400563341677D
<b>住 所</b>	嘉兴市秀洲区王江泾开发区新永联路 410 号 1 幢 201 室
<b>法定代表人</b>	唐国海
<b>注册资本</b>	4,530.00 万元
<b>实收资本</b>	4,530.00 万元
<b>经营范围</b>	谷物、花卉、蔬菜、瓜果、苗木、花木、树木的种植；淡水养殖，垂钓服务，农业休闲观光服务；会务服务；农业技术咨询服务（上述经营范围不含国家规定禁止、限制外商投资和许可经营的项目。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
<b>成立日期</b>	2010年10月28日
<b>营业期限</b>	2010年10月28日至2060年10月27日
<b>股东构成</b>	上海尔维多商务咨询有限公司持股 83.44%，高腾国际投资有限公司持股 16.56%。

运河湾农业最近一年及一期的主要财务数据如下表所示（2018年12月31日数据经浙江昌信会计师事务所有限公司审计，2019年3月31日数据未经审计）：

项目	2019年3月31日/2019年1-3月	2018年12月31日/2018年度
总资产（元）	70,101,754.35	52,873,878.68
净资产（元）	41,044,221.21	42,067,374.71
净利润（元）	-1,023,153.50	1,219,586.82

## （五）控股股东、实际控制人持有发行人股份质押或争议情况

截至本招股说明书签署日，公司控股股东智海投资、实际控制人唐国海、唐颖直接或间接持有发行人的股份不存在质押、冻结或其他有争议的情况。

## 八、发行人股本情况

### （一）本次发行前后的股本情况

公司本次发行前的总股本为 112,749,450 股，本次拟发行不超过 37,583,200 股，不低于发行后总股本的 25%。公司本次发行前后的股本情况如下表所示：

序号	股东名称/姓名	发行前		发行后	
		持股数量 (股)	持股比例	持股数量 (股)	持股比例
1	智海投资	35,070,000	31.1044%	35,070,000	23.3283%
2	唐国海	25,920,773	22.9897%	25,920,773	17.2423%
3	徐建春	14,428,800	12.7972%	14,428,800	9.5979%
4	黄小卫	10,548,552	9.3557%	10,548,552	7.0168%
5	红星喜兆	5,028,725	4.4601%	5,028,725	3.3451%
6	居然投资	5,028,725	4.4601%	5,028,725	3.3451%
7	傅伟	2,030,433	1.8008%	2,030,433	1.3506%
8	吴韬	1,532,434	1.3591%	1,532,434	1.0194%
9	分享鑫空间	1,500,000	1.3304%	1,500,000	0.9978%
10	侯文彪	1,452,692	1.2884%	1,452,692	0.9663%
11	唐颖	1,346,688	1.1944%	1,346,688	0.8958%
12	斐君铂晟	1,000,000	0.8869%	1,000,000	0.6652%
13	兴汇亚川	1,000,000	0.8869%	1,000,000	0.6652%
14	宁波甲鼎	1,000,000	0.8869%	1,000,000	0.6652%
15	梅州欧派	1,000,000	0.8869%	1,000,000	0.6652%
16	杭州乐枕	946,667	0.8396%	946,667	0.6297%
17	龙潭	683,156	0.6059%	683,156	0.4544%

序号	股东名称/姓名	发行前		发行后	
		持股数量 (股)	持股比例	持股数量 (股)	持股比例
18	单华锋	683,156	0.6059%	683,156	0.4544%
19	凌国民	577,152	0.5119%	577,152	0.3839%
20	徐金华	522,900	0.4638%	522,900	0.3478%
21	陈艮雷	522,900	0.4638%	522,900	0.3478%
22	查歆	386,980	0.3432%	386,980	0.2574%
23	王燕飞	242,692	0.2152%	242,692	0.1614%
24	路健	242,692	0.2152%	242,692	0.1614%
25	杭州乐眠	53,333	0.0473%	53,333	0.0355%
26	社会公众股	-	-	37,583,200	25.0000%
合计		112,749,450	100.00%	150,332,650	100.00%

## (二) 公司前十名股东情况

本次发行前，公司前十名股东情况如下表所示：

序号	股东名称/姓名	持股数量 (股)	持股比例
1	智海投资	35,070,000	31.1044%
2	唐国海	25,920,773	22.9897%
3	徐建春	14,428,800	12.7972%
4	黄小卫	10,548,552	9.3557%
5	红星喜兆	5,028,725	4.4601%
6	居然投资	5,028,725	4.4601%
7	傅伟	2,030,433	1.8008%
8	吴韬	1,532,434	1.3591%
9	分享鑫空间	1,500,000	1.3304%
10	侯文彪	1,452,692	1.2884%
合计		102,541,134	90.9460%



**(三) 公司前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务**

序号	股东名称/姓名	直接持股数量(股)	直接持股比例	合计持股数量(股)	合计持股比例	担任职务
1	唐国海	25,920,773	22.9897%	45,970,273	40.7721%	董事长、维斯科执行董事兼经理、麒盛数据董事、舒福德投资董事、奥格莫森美国首席执行官兼董事、奥格莫森欧洲董事、南部湾国际首席执行官兼董事
2	黄小卫	10,548,552	9.3557%	16,801,552	14.9017%	董事、总经理、索菲莉尔董事、舒福德智能执行董事、麒盛数据董事长兼总经理、麒悦科技董事长
3	徐建春	14,428,800	12.7972%	14,428,800	12.7972%	监事会主席
4	傅伟	2,030,433	1.8008%	5,786,433	5.1321%	监事、索菲莉尔董事长
5	吴韬	1,532,434	1.3591%	1,532,434	1.3591%	索菲莉尔副董事长兼总经理、舒福德智能经理
6	侯文彪	1,452,692	1.2884%	1,452,692	1.2884%	董事、财务总监、董事会秘书、副总经理、索菲莉尔监事、奥格莫森美国董事兼首席财务官、南部湾国际首席财务官
7	唐颖	1,346,688	1.1944%	1,346,688	1.1944%	董事、维斯科监事
8	单华锋	683,156	0.6059%	683,156	0.6059%	副总经理、研发部总监、舒福德智能监事、麒盛数据监事、麒悦科技监事

序号	股东名称/姓名	直接持股数量(股)	直接持股比例	合计持股数量(股)	合计持股比例	担任职务
9	龙潭	683,156	0.6059%	683,156	0.6059%	副总经理、生产部总监
10	凌国民	577,152	0.5119%	577,152	0.5119%	维斯科副总经理
	合计	59,203,836	52.5092%	89,262,333	79.1687%	

#### (四) 公司股东中的战略投资者持股及其简况

截至本招股说明书签署日，公司股东中不存在战略投资者。

#### (五) 本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

##### 1、本次发行前各股东间的关联关系

截至本招股说明书签署日，公司股东中智海投资为唐国海、黄小卫、李兰、傅伟共同设立的投资公司，持有公司 31.1044%的股权。公司股东唐国海持有智海投资 57.1699%的股权，担任智海投资的法定代表人、执行董事、经理；公司股东黄小卫持有智海投资 17.8301%的股权；李兰持有智海投资 14.2900%的股权；公司股东傅伟持有智海投资 10.7100%的股权。

公司股东唐国海和公司股东唐颖为父女关系。公司股东黄小卫与智海投资股东李兰为夫妻关系。

除此之外，公司股东中不存在其他关联关系。

##### 2、关联股东的持股比例情况

智海投资持有公司 31.1044%的股权；唐国海除直接持有公司 22.9897%的股权外，通过智海投资间接持有公司 17.7823%的股权；黄小卫直接持有公司 9.3557%的股权，通过智海投资间接持有公司 5.5459%的股权；傅伟直接持有公司 1.8008%的股权，通过智海投资间接持有公司 3.3313%的股权；唐颖直接持有公司 1.1944%的股权；李兰通过智海投资间接持有公司 4.4448%的股权。

## （六）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

本次发行前公司股东所持股份的股份锁定及持股意向承诺详见本招股说明书“重大事项提示”之“一、关于股份锁定的承诺”和“二、公司重要股东持股及减持意向的承诺”的相关内容。

## 九、发行人内部职工股情况

自公司成立至今，未发行过内部职工股，也不存在工会持股、职工持股会持股、信托持股或股东超过两百人的情况。

## 十、发行人员工及其社会保障情况

### （一）发行人员工及结构情况

#### 1、员工人数及变化情况

报告期各期末，公司员工人数及变化情况如下表所示：

项目	2019年 3月31日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
员工人数 (合并口径)	2,041	1,881	1,338	1,234

注：员工人数（合并口径）包含实习生、退休返聘人员，不包含劳务派遣。

#### 2、员工专业结构

截至2019年3月31日，公司员工按岗位分类情况如下表所示：

分类	人数	比例
生产人员	1,248	61.15%
销售及客户服务人员	201	9.85%
管理及行政人员	245	12.00%
财务人员	39	1.91%
研发及技术人员	308	15.09%
合计	2,041	100.00%

### 3、员工受教育程度

截至 2019 年 3 月 31 日，公司员工按受教育程度分类情况如下表所示：

分类	人数	比例
高中及以下	1,482	72.61%
大专	260	12.74%
本科	276	13.52%
硕士及以上	23	1.13%
合计	2,041	100.00%

### 4、员工年龄分布

截至 2019 年 3 月 31 日，公司员工按年龄分类情况如下表所示：

分类	人数	比例
30 岁及以下	940	46.06%
31-40 岁	580	28.42%
41-50 岁	425	20.82%
50 岁以上	96	4.70%
合计	2,041	100.00%

### 5、公司劳务派遣情况

因公司产品和生产安排存在波动，且公司存在部分流动性较高或专业技术含量较低的工作岗位，为了提高生产效率，公司对一些临时性、辅助性和可替代性较高的生产岗位采取劳务派遣的形式用工。

报告期内，公司劳务派遣用工情况如下表所示：

项目	2019 年 3 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
劳务派遣用工人数	0	0	6	67
用工总量	1,614	1,435	1,034	1,006
劳务派遣用工比例	0.00%	0.00%	0.58%	6.66%

注：公司劳务派遣用工均为母公司麒盛科技所用工。上表中的用工总量指与母公司麒盛科技订立劳动合同人数与其使用的被派遣劳动者人数之和。劳务派遣用工比例指被派遣劳动

者人数占用工总量的比例。

报告期内，公司劳务派遣员工与公司同岗位工人执行相同的薪酬制度，与公司同岗位工人的工资水平基本一致。公司不存在通过劳务派遣规避正常劳务支出的情况。

报告期内，公司不存在与劳务派遣公司及劳务派遣人员发生重大劳动争议和纠纷的情形。

截至本招股说明书签署日，公司已不存在劳务派遣用工的情形。

公司控股股东智海投资、实际控制人唐国海、唐颖承诺：“在麒盛科技于本次发行股份上市前及上市后的任何期间内，若由于发行人及其控股子公司、分公司的劳务派遣事宜存在或可能存在的瑕疵或问题，从而给发行人及其控股子公司造成直接和间接损失及/或因此产生相关费用（包括但不限于被有权部门处罚）的，发行人控股股东嘉兴智海投资管理有限公司、实际控制人唐国海、唐颖将无条件地以自有财产予以全额承担和补偿。”

## **6、公司员工薪酬情况**

### **(1) 公司员工薪酬制度**

公司的薪酬制度在公司经营效益的基础上，主要考虑：①所在地区最低工资标准、最低生活保障、城镇职工平均工资水平；②消费物价指数变动；③全国同行业、嘉兴市及周边相关行业的有关岗位工资水平；④部门及员工绩效考核水平等因素进行制定和调整，根据员工的职级及岗位设立不同的标准。员工工资主要由基本工资、计划内加班费、绩效工资、工龄工资、项目奖金等部分构成。

### **(2) 各级别、各类岗位员工收入水平、大致范围及与当地平均工资水平比较情况**

#### **①报告期内公司境内各级别、各类岗位员工收入水平**

公司境内各级别员工年平均工资情况如下：

单位：万元/年

级别	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
公司高层	10.51	176.98	67.62	100.17
公司中层	7.47	54.85	34.36	31.10
普通员工	1.89	7.13	6.94	6.59

注1：“公司高层”包括董事、监事、高级管理人员；“公司中层”包括公司职能部门经理、主管、总监、主要业务负责人、子公司主要管理人员等；“普通员工”包括除公司高层、中层外的其他员工；以上员工包含实习生、退休返聘，不包含劳务派遣，下同；

注2：上述工资统计口径为应发薪酬，包含工资、奖金、津贴、福利以及社会保险、公积金（个人承担部分）等，下同；如2016年-2018年期间内，员工未工作满一年，则根据其实际工作时间将其工资换算为工作满一年的工资进行计算；2019年1-3月工资为当期应发薪酬合计（不含年终奖），下同。

公司境内各类岗位员工年平均工资情况如下：

单位：万元/年

岗位类别	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
生产部门	1.82	6.80	6.69	6.34
销售部门	2.02	7.82	8.35	9.95
研发及品质部门	2.65	13.40	11.07	10.32
财务部门	2.18	11.71	10.87	12.52
行政及管理部门	2.72	17.33	12.63	14.99

## ②报告期内公司境内各级别、各类岗位员工收入大致范围

报告期内公司各级别、各类岗位员工收入大致范围（最低收入-最高收入）情况如下：

单位：万元/年

级别	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
公司高层	0.56-13.83	2.19-367.23	6.38-103.54	18.51-163.38
公司中层	3.72-13.56	23.48-262.91	12.50-79.87	12.88-69.27
普通员工	0.90-12.09	2.82-45.14	2.55-40.06	2.58-49.99
岗位类别	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
生产部门	0.90-13.56	2.99-56.38	3.12-39.69	2.58-31.95
销售部门	0.94-10.55	2.82-56.48	3.07-41.01	3.60-34.69
研发及品质部门	0.92-13.43	4.44-286.61	4.16-93.65	3.20-143.92

财务部门	0.93-7.94	3.60-129.42	3.88-48.51	4.09-63.91
行政及管理部门	0.56-13.83	2.19-367.23	2.55-103.54	2.72-163.38

注：2017年度、2018年度、2019年1-3月公司高层中公司监事会主席徐建春在公司处领薪较低，因2017年3月起公司仅为其缴纳了社会保险及住房公积金。

### ③境内员工收入与当地平均工资水平比较情况

公司境内的员工主要分布于浙江省嘉兴市与浙江省杭州市。报告期内，嘉兴市及杭州市在岗职工平均工资情况如下表所示：

单位：万元/年

地区	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
嘉兴市	尚未公布	尚未公布	6.27	5.97
杭州市	尚未公布	尚未公布	6.70	6.12
公司境内员工	2.01	8.27	7.32	7.03

注：当地平均工资数据来源于嘉兴市人力资源和社会保障局、杭州市人力资源和社会保障局的信息发布。

由上表可知，公司境内员工平均工资高于嘉兴市和杭州市同期社会平均水平，具有较强竞争力。

### ④境外员工收入水平及与当地平均工资水平比较情况

公司境外的员工主要分布于美国及立陶宛。截至2019年3月31日，公司在美国地区拥有员工99人，在立陶宛地区拥有员工4人。报告期内，公司境外员工平均月工资情况如下：

单位：美元/月、欧元/月

地区	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
美国（美元）	11,251.97	12,511.01	8,692.65	9,520.46
立陶宛（欧元）	7,085.74	9,829.01	5,340.94	5,812.74

注1：境外员工平均工资统计口径包括：工资、佣金、奖金等；

注2：奥格莫森欧洲于2016年2月在立陶宛成立并招聘员工。2018年1月起，奥格莫森欧洲董事唐国海在立陶宛按当地最低标准领取每月200欧元的薪酬，故计算立陶宛地区人均员工薪酬时，未计算唐国海的薪酬。

根据美国劳工统计局（<https://www.bls.gov/>）、立陶宛官方数据统计门户网站（<https://osp.stat.gov.lt/>）的官方统计数据，美国及立陶宛地区的职工平均薪酬情况如下：

单位：美元/月、欧元/月

地区	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
美国（美元）	3,891.33	3,839.33	3,726.67	3,605.33
立陶宛（欧元）	尚未公布	924.10	840.10	774.00

注：本表美国薪酬为美国劳工统计局公布的全职职工的中位数每周薪酬换算成每月薪酬（月薪=周薪×52/12），立陶宛为平均每月薪酬。

由上述表格的对比可知，公司在境外员工平均工资高于当地同期社会平均水平，具有较强竞争力。

### （3）公司未来薪酬制度及水平变化趋势

未来，公司将在现有薪酬制度的基础之上，结合公司经营发展情况、各岗位的工作价值、本地区及行业就业市场的供求情况及市场薪酬水平、公司的人力资源成本等因素对薪酬水平进行合理的调整。同时，公司会不断完善薪酬体系建设，建立健全员工绩效评估及激励制度。预计公司的薪酬水平将保持稳中有升的趋势。

## （二）发行人执行社会保障制度、住房制度改革、医疗制度改革情况

公司已根据国家和地方的有关法律法规，与员工签订劳动合同，按照劳动合同的规定承担义务和享受权利。报告期内，公司遵守国家和社会劳动保障法律、法规的相关规定，逐步建立健全员工社保及住房公积金制度。

### 1、发行人及其子公司的社会保险和公积金情况

#### （1）报告期内公司缴纳社会保险和住房公积金的年度缴纳人数、金额、未缴人数及原因

##### ①公司及其子公司社会保险和住房公积金年度缴纳金额情况

报告期内，公司及其子公司社会保险和住房公积金年度缴纳金额如下：

期间	项目	缴纳金额（万元）	
		公司	个人
2019年1-3月	社会保险	399.50	181.55



期间	项目	缴纳金额（万元）	
		公司	个人
2018 年度	住房公积金	90.26	90.26
	社会保险	1,519.30	699.49
	住房公积金	362.21	362.21
2017 年度	社会保险	872.07	384.81
	住房公积金	195.52	195.52
2016 年度	社会保险	451.10	188.36
	住房公积金	98.93	98.93

## ②公司及其子公司社会保险和住房公积金年度缴纳人数、未缴人数及原因

报告期内，公司及其子公司社会保险和住房公积金年度缴纳人数、未缴人数及原因如下：

### A. 2019 年 3 月

项目	当月发放工资工人数	实际缴纳人数	差异人数	具体差异原因						应缴未缴人数
				境外工作人员	退休返聘人员	新入职人员	离职人员	在其他地方缴纳人员	实习生	
养老保险	2,157	1,542	615	103	29	390	34	4	55	0
医疗保险	2,157	1,542	615	103	29	390	34	4	55	0
失业保险	2,157	1,542	615	103	29	390	34	4	55	0
生育保险	2,157	1,542	615	103	29	390	34	4	55	0
工伤保险	2,157	1,612	545	103	29	320	34	4	55	0
住房公积金	2,157	1,542	615	103	28	392	34	3	55	0

### B. 2018 年 12 月

项目	当月发放工资员工人数	实际缴纳人数	差异人数	具体差异原因						应缴未缴人数
				境外工作人员	退休返聘人员	新入职人员	离职人员	在其他地方缴纳人员	实习生	
养老保险	1,947	1,719	228	107	27	20	8	4	62	0
医疗保险	1,947	1,719	228	107	27	20	8	4	62	0
失业保险	1,947	1,719	228	107	27	20	8	4	62	0
生育保险	1,947	1,719	228	107	27	20	8	4	62	0
工伤保险	1,947	1,720	227	107	27	20	8	4	61	0
住房公积金	1,947	1,719	228	107	27	20	9	3	62	0

C. 2017年12月

项目	当月发放工资员工人数	实际缴纳人数	差异人数	具体差异原因						应缴未缴人数
				境外工作人员	退休返聘人员	新入职人员	离职人员	在其他地方缴纳人员	实习生	
养老保险	1,414	1,109	305	97	19	90	76	7	14	2
医疗保险	1,414	1,109	305	97	19	90	76	7	14	2
失业保险	1,414	1,109	305	97	19	90	76	7	14	2
生育保险	1,414	1,109	305	97	19	90	76	7	14	2
工伤保险	1,414	1,144	270	97	19	67	64	7	14	2
住房公积金	1,414	1,077	337	97	19	90	75	5	14	37

D. 2016年12月

项目	当月发放工资员工人数	实际缴纳人数	差异人数	具体差异原因						应缴未缴人数
				境外工作人员	退休返聘人员	新入职人员	离职人员	在其他地方缴纳人员	实习生	
养老	1,290	1,047	243	94	21	37	53	6	25	7

项目	当月发放工资工人数	实际缴纳人数	差异人数	具体差异原因						应缴未缴人数
				境外工作人员	退休返聘人员	新入职人员	离职人员	在其他地方缴纳人员	实习生	
保险										
医疗保险	1,290	1,047	243	94	21	37	53	6	25	7
失业保险	1,290	1,047	243	94	21	37	53	6	25	7
生育保险	1,290	1,047	243	94	21	37	53	6	25	7
工伤保险	1,290	1,087	203	94	21	28	47	6	0	7
住房公积金	1,290	342	948	94	21	38	57	6	25	707

### (2) 公司及其子公司社会保险和住房公积金缴费比例

报告期内，公司及其子公司均按当地政府、社会保险、住房公积金主管部门规定的缴费比例依法缴纳社会保险和住房公积金。

### (3) 欠缴金额及对公司经营业绩的影响

公司根据当地社会保险、住房公积金缴纳规定，对报告期内未缴纳社会保险、住房公积金的人员进行统计，对可能需要补缴的社会保险及住房公积金金额进行了测算，具体如下：

项目	2019年1-3月 (万元)	2018年度 (万元)	2017年度 (万元)	2016年度 (万元)	总计 (万元)
可能需要补缴社会保险	-	-	1.82	4.61	6.43
可能需要补缴住房公积金金额	-	1.62	66.01	56.69	124.32
需缴纳总额	-	1.62	67.83	61.30	130.75
利润总额	7,871.04	35,638.24	14,875.95	7,504.82	65,890.05
可能需补缴金额占利润总额比例	-	0.00%	0.46%	0.82%	0.20%

经测算，报告期内，公司需补缴的社会保险和住房公积金总金额占当期发行人利润总额的比例较小，不会对公司的经营业绩产生重大不利影响。

#### **(4) 报告期内公司社会保险和住房公积金的合规情况**

公司及子公司在报告期存在未能为全部员工缴纳社会保险和住房公积金的情形，但公司已逐步规范了社会保险和住房公积金的缴纳，截至本招股说明书签署日，除境外工作人员、退休返聘人员、离职人员、新入职人员、其他地方缴纳人员和实习生外，公司已为其全部人员缴纳了社会保险和住房公积金。

##### **① 社会保险和住房公积金主管部门出具的合规证明**

###### **A. 麒盛科技**

根据嘉兴市社会保障事务中心（原嘉兴市社会保障事务局）分别于 2018 年 1 月 25 日、2018 年 7 月 4 日、2019 年 1 月 4 日、2019 年 4 月 11 日出具的《证明》，发行人自 2016 年 1 月 1 日至 2019 年 4 月 11 日，按规定缴纳了各项应缴纳的社会保险费用，不存在违反国家和地方社会保险的法律法规而受到嘉兴市社会保障事务中心（原嘉兴市社会保障事务局）处理的情形。

根据嘉兴市住房公积金管理中心分别于 2018 年 4 月 20 日、2018 年 7 月 9 日、2019 年 1 月 7 日、2019 年 4 月 15 日出具的《证明》，发行人已建立公积金制度，截止目前未受到嘉兴市住房公积金管理中心行政处罚。

###### **B. 维斯科**

根据嘉兴市社会保障事务中心（原嘉兴市社会保障事务局）分别于 2018 年 1 月 26 日、2018 年 7 月 4 日、2019 年 1 月 4 日、2019 年 4 月 11 日出具的《证明》，维斯科自 2016 年 1 月 1 日至 2019 年 4 月 11 日，按规定缴纳了各项应缴纳的社会保险费用，不存在违反国家和地方社会保险的法律法规而受到嘉兴市社会保障事务中心（原嘉兴市社会保障事务局）处理的情形。

根据嘉兴市住房公积金管理中心分别于 2018 年 3 月 16 日、2018 年 7 月 9 日、2019 年 1 月 7 日、2019 年 4 月 15 日出具的《证明》，维斯科已建立公积金制度，截止目前未受到嘉兴市住房公积金管理中心行政处罚。

###### **C. 索菲莉尔**

根据杭州市萧山区社会保障管理中心于 2018 年 3 月 7 日出具的《证明》，索菲莉尔于 2016 年 12 月起在杭州市萧山区参加社会保险，为员工缴纳基本养老保险、基本医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险，并能按时足额缴纳社会保险费。根据嘉兴市社会保障事务中心（原嘉兴市社会保障事务局）分别于 2018 年 7 月 6 日、2019 年 1 月 4 日、2019 年 4 月 11 日出具的《证明》，索菲莉尔自在嘉兴市社会保障事务中心（原嘉兴市社会保障事务局）开户至 2019 年 4 月 11 日，按规定缴纳了各项应缴纳的社会保险费用，不存在违反国家和地方社会保险的法律法规而受到嘉兴市社会保障事务中心（原嘉兴市社会保障事务局）处理的情形。

根据杭州住房公积金管理中心萧山分中心于 2018 年 3 月 7 日出具的《证明》，在杭州住房公积金管理中心萧山分中心无涉及索菲莉尔违反住房公积金相关法律、法规的行政处罚记录。根据嘉兴市住房公积金管理中心分别于 2018 年 7 月 9 日、2019 年 1 月 7 日、2019 年 4 月 15 日出具的《证明》，索菲莉尔已建立公积金制度，截止目前未受到嘉兴市住房公积金管理中心行政处罚。

#### **D. 舒福德智能**

根据杭州市西湖区人力资源和社会保障局分别于 2018 年 3 月 6 日、2018 年 7 月 16 日、2019 年 1 月 8 日、2019 年 4 月 18 日出具的《证明》，舒福德智能自 2017 年 11 月 2 日成立至 2019 年 4 月 18 日，社会保险已开户参保，未受到杭州市西湖区人力资源和社会保障局行政处罚。

根据杭州住房公积金管理中心分别于 2018 年 3 月 8 日、2018 年 7 月 6 日、2019 年 1 月 8 日、2019 年 4 月 17 日出具的《证明》，舒福德智能至今无住房公积金行政处罚记录。

#### **E. 麒悦科技**

根据杭州市西湖区人力资源和社会保障局分别于 2018 年 7 月 16 日、2019 年 1 月 8 日、2019 年 4 月 11 日出具的《证明》，麒悦科技自 2017 年 12 月 29 日成立至 2019 年 4 月 11 日，社会保险已开户参保，未受到杭州市西湖区人力资源和社会保障局行政处罚。

根据杭州住房公积金管理中心分别于 2018 年 7 月 6 日、2019 年 1 月 8 日、2019 年 4 月 17 日出具的《证明》，麒悦科技至今无住房公积金行政处罚记录。

#### **F. 麒盛数据**

根据嘉兴市社会保障事务中心（原嘉兴市社会保障事务局）分别于 2018 年 3 月 5 日、2018 年 7 月 4 日、2019 年 1 月 4 日、2019 年 4 月 11 日出具的《证明》，麒盛数据自 2017 年 12 月 1 日至 2019 年 4 月 11 日，按规定缴纳了各项应缴纳的社会保险费用，不存在违反国家和地方社会保险的法律法规而受到嘉兴市社会保障事务中心（原嘉兴市社会保障事务局）处理的情形。

根据嘉兴市住房公积金管理中心分别于 2018 年 3 月 12 日、2018 年 7 月 9 日、2019 年 1 月 7 日、2019 年 4 月 15 日出具的《证明》，麒盛数据已建立公积金制度，截止目前未受到嘉兴市住房公积金管理中心行政处罚。

#### **G. 亿诺电子**

根据嘉兴市社会保障事务局于 2017 年 10 月 10 日出具的《证明》，亿诺电子自 2016 年 1 月 1 日至 2017 年 7 月 7 日，按规定缴纳了各项应缴纳的社会保险费用，不存在违反国家和地方社会保险的法律法规而受到嘉兴市社会保障事务局处理的情形。

#### **H. 秀州民融**

根据嘉兴市社会保障事务局于 2017 年 10 月 25 日出具的《证明》，秀州民融自 2016 年 3 月 1 日至 2016 年 5 月 31 日，按规定缴纳了各项应缴纳的社会保险费用，不存在违反国家和地方社会保险的法律法规而受到嘉兴市社会保障事务局处理的情形。

#### **②公司控股股东、实际控制人出具的承诺**

公司实际控制人唐国海、唐颖、控股股东智海投资已出具相关承诺：“在麒盛科技于本次发行股份上市前及上市后的任何期间内，若由于发行人及其控股子公司、分公司的各项社会保险和住房公积金缴纳事宜存在或可能存在的瑕疵或问题，从而给发行人及其控股子公司造成直接和间接损失及/或因此产生相关费用（包括但不限于被有权部门要求补缴、被处罚）的，发行人实际控制人唐国海、

唐颖、控股股东嘉兴智海投资管理有限公司将无条件地以自有财产予以全额承担和补偿。”

### **(5) 报告期内公司劳务派遣情况**

因产品和生产安排存在波动，且存在部分流动性较高或专业技术含量较低的工作岗位，为了提高生产效率，报告期内，公司存在劳务派遣用工。

根据 2014 年 3 月 1 日实施的《劳务派遣暂行规定》（人力资源和社会保障部令第 22 号）的规定，使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%；公司不断优化人员结构、提高生产效率，严格控制劳务派遣员工人数，截至本招股说明书签署日，公司已无劳务派遣用工情况，符合相关法律法规的规定。

根据嘉兴市秀洲区人力资源和社会保障局分别于 2018 年 5 月 15 日，2018 年 7 月 4 日、2019 年 1 月 4 日、2019 年 4 月 11 日出具的《证明》，公司自 2016 年 1 月 1 日至 2019 年 4 月 11 日，没有因违反劳动方面的法律法规而受到当地人社部门行政处罚的记录。

报告期内，与公司存在合作的劳务派遣公司在合作时均取得了《劳务派遣经营许可证》，且合作时该等证书均在有效期内，截至本招股说明书签署日，公司与上述劳务派遣公司均已经终止了合作。

根据《劳务派遣暂行规定》相关规定、公司与劳务派遣公司的协议，劳务派遣人员的各项社会保险由劳务派遣单位负责缴纳。公司支付给劳务派遣公司的费用中包括劳务派遣服务费和派遣人员的各项社会保险费用。故公司履行了《劳动法》和《劳务派遣暂行规定》规定的用工单位义务。此外，公司合作的主要劳务派遣公司出具了《承诺书》，承诺：“如若本公司违反双方签订的《劳务派遣协议》或法律法规规定的其他强制性规定，从而给麒盛科技及子公司造成直接和间接损失及/或因此产生相关费用的，本公司将无条件地予以全额承担和补偿”。故劳务派遣员工的社会保险未缴纳不会给公司造成重大损失。

## **2、境外子公司的员工保险情况**

截至 2018 年 12 月 31 日，发行人在境外的 4 家控股子公司舒福德投资、南部湾国际、奥格莫森美国和奥格莫森欧洲不适用境内社会保险、住房公积金缴纳

的相关规定。

舒福德投资自设立无在册员工，无需缴纳社保和公积金。

根据美国律师事务所 Law Offices of Bin Li & Associates 出具的法律意见书，奥格莫森美国遵守了适用的劳动法。自收购以来，政府当局从未对奥格莫森美国因违反劳动法进行处罚。在公司收购之后，从未就劳工纠纷对奥格莫森美国提起过法律诉讼或政府诉讼（不论是当前的、扬言的或未决的）；根据立陶宛律师事务所 KPMG Law Firm 出具的法律意见书，奥格莫森欧洲遵守现行有效的立陶宛雇佣法，自奥格莫森欧洲成立以来，未受到立陶宛国家劳动部门发起的任何调查，也没有任何根据立陶宛劳动法而针对奥格莫森欧洲的法律诉讼、争议和处罚；根据美国律师事务所 Law Offices of Bin Li & Associates 出具的法律意见书，南部湾国际遵守了适用的劳动法。自收购以来，政府当局从未对南部湾国际因违反劳动法进行处罚。在公司收购之后，从未就劳工纠纷对奥格莫森美国提起过法律诉讼或政府诉讼（不论是当前的、扬言的或未决的）。

公司实际控制人唐国海、唐颖、控股股东智海投资已出具相关承诺：“在麒盛科技于本次发行股份上市前及上市后的任何期间内，若由于发行人及其控股子公司、分公司的各项社会保险和住房公积金缴纳事宜存在或可能存在的瑕疵或问题，从而给发行人及其控股子公司造成直接和间接损失及/或因此产生相关费用（包括但不限于被有权部门要求补缴、被处罚）的，发行人实际控制人唐国海、唐颖、控股股东嘉兴智海投资管理有限公司将无条件地以自有财产予以全额承担和补偿。”

## **十一、发行人、发行人主要股东及董事、监事和高级管理人员的重要承诺**

### **（一）关于股份锁定的承诺**

详见本招股说明书“重大事项提示”之“一、关于股份锁定的承诺”。



## **（二）公司重要股东持股及减持意向的承诺**

详见本招股说明书“重大事项提示”之“二、公司重要股东持股及减持意向的承诺”的相关内容。

## **（三）关于股价稳定预案及承诺**

详见本招股说明书“重大事项提示”之“三、关于股价稳定预案及承诺”的相关内容。

## **（四）关于信息披露的承诺**

详见本招股说明书“重大事项提示”之“四、关于信息披露的承诺”的相关内容。

## **（五）填补被摊薄即期回报的具体措施及承诺**

详见本招股说明书“重大事项提示”之“五、填补被摊薄即期回报的具体措施及承诺”的相关内容。

## **（六）关于未能承诺履行承诺事项的承诺**

详见本招股说明书“重大事项提示”之“六、关于未能履行承诺事项的承诺”的相关内容。

## **（七）避免同业竞争承诺**

公司控股股东智海投资、实际控制人唐国海、唐颖均作出避免同业竞争的相关承诺，具体参见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“二、同业竞争”之“（二）关于避免同业竞争的相关承诺”。

## **（八）董事、监事、高级管理人员与核心技术人员竞业禁止承诺**

发行人董事、监事、高级管理人员与核心技术人员承诺：“本人及本人控制的其他企业目前不存在从事与麒盛科技及其所控制的企业相同、类似并构成竞争的业务；在麒盛科技担任董事/监事/高级管理人员/核心技术人员期间，本人将

严格遵守国家有关法律、法规、规范性法律文件的规定，不在中国境内或境外，以任何方式直接或间接从事与麒盛科技及其所控制的企业相同、类似并构成竞争的业务，不会直接或间接对与麒盛科技及其所控制的企业从事相同、类似并构成竞争业务的企业进行收购或进行有重大影响（或共同控制）的投资，亦不会以任何方式为上述企业提供任何业务上的帮助；本人如从任何第三方获得的任何商业机会与麒盛科技及其所控制的企业经营的业务有竞争或可能构成竞争，则本人将立即通知麒盛科技，并尽力将该商业机会让与麒盛科技；本人承诺不会将麒盛科技及其控制的企业的专有技术、销售渠道、客户信息等所有商业秘密以任何方式透露给与其存在业务竞争关系的公司或其他机构、组织；本人承诺不会教唆或诱导麒盛科技及其控制的企业的客户不与其进行业务往来或交易；本人将利用对所控制的其他企业的控制权，促使该等企业按照同样的标准遵守上述承诺；若违反上述承诺，本人将承担相应的法律责任，包括但不限于由此给麒盛科技及其他股东造成的全部损失赔偿责任；上述承诺的有效期限为自签署之日起至本人不再担任麒盛科技董事/监事/高级管理人员/核心技术人员职务后两年止。”

### **（九）实际控制人关于社会保险费和住房公积金的承诺**

发行人实际控制人唐国海、唐颖关于社会保险费和住房公积金的承诺详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、发行人员工及其社会保障情况”之“（二）发行人执行社会保障制度、住房制度改革、医疗制度改革情况”的相关内容。

### **（十）减少和规范关联交易的承诺**

为避免和减少公司关联方将来可能与公司及其下属子公司产生的关联交易，公司控股股东智海投资承诺：“本公司按照证券监管法律、法规以及规范性文件的要求对关联方及关联交易进行了完整、详尽披露。除已经披露的关联交易外，本公司及本公司控制的公司及实际控制的其他企业与麒盛科技及其子公司之间在报告期内不存在其他任何依照法律法规和中国证监会有关规定应披露而未披露的关联交易；在本公司作为麒盛科技的控股股东期间尽量避免和减少关联交易，严格遵守《公司法》、《公司章程》、公司《关联交易管理制度》的相关规

定，自觉维护公司及全体股东的利益，不利用控股股东地位在关联交易中谋取不正当利益，不会利用关联交易转移、输送利润，不会通过对公司的经营决策权损害公司及其他股东的合法权益；在本公司作为麒盛科技的控股股东期间，对于不可避免发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定。本公司将严格遵守《公司法》、《公司章程》、公司《关联交易管理制度》中关于关联交易事项的回避规定，所涉及的关联交易均将按照规定的决策程序进行，并将履行合法程序，及时对关联交易事项进行信息披露；本公司承诺如未能履行其已做出的以上各项承诺（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等其无法控制的客观原因导致的除外），同意采取以下措施：（1）及时、充分披露未能履行或无法履行承诺的具体原因；（2）向投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽最大程度保护投资者的权益；（3）就补充承诺或替代承诺向公司董事会、股东大会提出审议申请，并承诺在董事会、股东大会审议该项议案时投赞成票。如因未履行上述承诺，造成投资者损失的，将依法承担赔偿责任。”

公司实际控制人唐国海、唐颖、董事、监事、高级管理人员承诺：“本承诺人按照证券监管法律、法规以及规范性文件的要求对关联方及关联交易进行了完整、详尽披露。除已经披露的关联交易外，本承诺人及本承诺人任职董事/监事/高级管理人员的其他企业、实际控制的其他企业与麒盛科技及其子公司之间在报告期内不存在其他任何依照法律法规和中国证监会有关规定应披露而未披露的关联交易；在本承诺人作为麒盛科技的董事/监事/高级管理人员期间尽量避免和减少关联交易，严格遵守《公司法》、《公司章程》、公司《关联交易管理制度》的相关规定，自觉维护公司及全体股东的利益，不利用董事/监事/高级管理人员地位在关联交易中谋取不正当利益，不会利用关联交易转移、输送利润，不会通过对公司的经营决策权损害公司及其他股东的合法权益；在本承诺人作为麒盛科技的董事/监事/高级管理人员期间，对于不可避免发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定。本承诺人将严格遵守《公司法》、《公司章程》、公司《关联交易管理制度》中关于关联交易事项的回避规定，所涉及的关联交易均将按照规定的决策程序进行，并将履行合法程序，及时对关联交易事项进行信

息披露；本承诺人承诺如未能履行其已做出的以上各项承诺（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等其无法控制的客观原因导致的除外），同意采取以下措施：（1）及时、充分披露未能履行或无法履行承诺的具体原因；（2）向投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽最大程度保护投资者的权益；（3）就补充承诺或替代承诺向公司董事会、股东大会提出审议申请，并承诺在董事会、股东大会审议该项议案时投赞成票。如因未履行上述承诺，造成投资者损失的，将依法承担赔偿责任。”

公司独立董事韩德科、张新、周永淦承诺：“本人将严格按照《麒盛科技股份有限公司章程》、《关联交易管理制度》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等相关规定审核公司关联交易并发表独立意见，履行独立董事职责，保证相关关联交易公平、公正、公允，避免关联交易损害公司及股东利益。”

## 第六节 业务与技术

### 一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况

#### （一）主营业务及主要产品

麒盛科技主要从事智能电动床及配套产品的研发、设计、生产和销售，公司秉承“创造美妙的智能生活”的宗旨，坚持以环保、安全、符合人体工学原理为设计核心，以实现睡眠监测、睡眠干预为发展目标。目前，公司主要以通过美国子公司奥格莫森美国将产品销往北美市场，通过国内子公司索菲莉尔积极拓展国内市场。公司凭借卓越的产品品质，与全球知名公司舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI）、好市多（COSTCO）建立了长期稳定的合作关系。

经过多年的发展与积累，公司拥有较强的自主创新能力，截至 2019 年 8 月 31 日，公司及子公司已拥有的主要专利 254 项，其中境内专利 224 项（其中 10 项发明专利）、境外主要专利 30 项（均为发明专利）。2015 年 12 月，浙江省知识产权局、浙江省经济和信息化委员会认定公司为“浙江省专利示范企业”；2016 年 4 月公司，浙江省科学技术厅、浙江省发展和改革委员会、浙江省经济和信息化委员会认定公司的“浙江舒福德电动床研究院”为“省级企业研究院”。

#### （二）主营业务变化情况

公司自成立以来主营业务未发生过重大变化，主要产品类别有所扩充。

### 二、发行人所处行业的基本情况

根据中国证监会公布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，公司所处的行业属于“C 制造业”中的“C21 家具制造业”。

#### （一）行业主管部门及管理体制

##### 1、行业主管部门和行业监管体制

公司所处行业的主管部门为工业和信息化部，行业技术监管部门为国家市场监督管理总局，行业自律组织为中国家具协会、中国轻工业联合会等。

## 2、行业主要法律、法规及其他规范性文件

序号	法律、法规名称	发布单位	发布/修订时间
1	《中华人民共和国价格法》	全国人大常委会	1997年
2	《中华人民共和国产品质量法》	全国人大常委会	2009年
3	《中华人民共和国消费者权益保护法》	全国人大常委会	2013年
4	《中华人民共和国商标法》	全国人大常委会	2013年
5	《中华人民共和国专利法》	全国人大常委会	2008年
6	《中华人民共和国安全生产法》	全国人大常委会	2014年
7	《商业特许经营备案管理办法》	商务部	2011年
8	《中国家具协会关于家具设计保护试办法》	中国家具协会	2000年

## 3、行业主要产业政策及标准

### (1) 主要政策

序号	政策名称	发布时间	发布单位	主要内容
1	《中国制造 2025》	2015年	国务院	加快推动新一代信息技术与制造技术融合发展，把智能制造作为两化深度融合的主攻方向……推动制造过程智能化。在重点领域试点建设智能工厂/数字化车间，加快人机智能交互、工业机器人、智能物流管理、增材制造等技术和装备在生产过程中的应用，促进制造工艺的仿真优化、数字化控制、状态信息实时监测和自适应控制……发展基于互联网的个性化定制、众包设计、云制造等新型制造模式，推动形成基于消费需求动态感知的研发、制造和产业组织方式。
2	《国务院关于积极发挥新消费引领作用，加快培育形成新供给新动力的指导意见》	2015年	国务院	提出改造提升传统行业。加快推动轻工、纺织、食品加工等产业转型升级，瞄准国际标准和细分市场需求，从提高产品功效、性能、适用性、可靠性和外观设计水平入手，全方位提高消费品质量。

序号	政策名称	发布时间	发布单位	主要内容
3	《轻工业发展规划(2016-2020年)》	2016年	工业和信息化部	明确提出推动家具工业向绿色、环保、健康、时尚方向发展。促进互联网、物联网、智能家居、电子商务等与家具生产销售相结合,支持智能车间(工厂)建设,培育个性化定制新模式。
4	《智能制造发展规划(2016-2020年)》	2016年	工业和信息化部、财政部	提出加快智能制造装备发展、加强关键共性技术创新、建设智能制造标准体系、构筑工业互联网基础、加大智能制造试点示范推广力度、推动重点领域智能转型、促进中小企业智能化改造、培育智能制造生态体系、推进区域智能制造协同发展、打造智能制造人才队伍的重点任务。
5	《工业绿色发展规划(2016-2020年)》	2016年	工业和信息化部	提出制定绿色工厂建设标准和导则,在钢铁、有色、化工、建材、机械、汽车、轻工、纺织、医药、电子信息等重点行业开展试点示范。
6	《绿色制造标准体系建设指南》	2016年	工业和信息化部、国家标准化管理委员会	提出绿色制造标准体系框架,梳理了各行业绿色制造重点领域和重点标准。提出轻工行业计算与统计、绿色技术与工艺、绿色管理、绿色产品设计等重点领域。
7	《中国家具行业“十三五”发展规划》	2016年	中国家具协会	提出家具行业要主动适应经济新常态,加快转变发展方式,保持行业稳定发展。进入中高速发展阶段后,稳中求进将是家具行业发展的总基调,保持主营业务收入年均9%~10%左右的增长。
8	《关于促进家具行业环境保护工作的指导意见》	2014年	中国家具协会	提出家具行业环境保护工作应坚持保护优先、预防为主、协会参与、企业施治的原则。家具生产用原材料,应尽可能采用低碳环保材料,节约木材等生物材料的使用。
9	《工业和信息化部关于进一步促进产业集群发展的指导意见》	2015年	工业和信息化部	提出提高创新能力、增强集群竞争优势的要求。鼓励和支持产业集群与高校、科研机构建立产学研用协同创新网络,采取多种形式建立产业集群研发中心、设计中心和工程技术中心等。

序号	政策名称	发布时间	发布单位	主要内容
10	《浙江省产业集聚区发展总体规划（2011-2020年）》	2010年	浙江省人民政府	提出嘉兴现代服务业集聚区突出国际商务和科技创新特色，以现代服务业和先进制造业为重点，建设区域性总部经济、物联网产业研发制造、科研孵化、空港物流基地、数据后台服务基地和嘉兴现代化新城区。

## (2) 行业标准

序号	标准名称	标准号	发布单位
1	金属家具通用技术条件	GB/T 3325-2017	中国国家标准化管理委员会、国家质量监督检验检疫总局（现国家市场监督管理总局）
2	软体家具 床垫燃烧性能的评价	GB/T 34441-2017	国家质量监督检验检疫总局、国家标准化管理委员会
3	进出口家具检验规程 第1部分：一般家具	SN/T 2419.1-2016	国家质量监督检验检疫总局
4	家具床类主要尺寸	GB/T 3328-2016	国家质量监督检验检疫总局（现国家市场监督管理总局）、国家标准化管理委员会
5	家具中有害物质检测方法总则	GB/T 32437-2015	中国国家标准化管理委员会、国家质量监督检验检疫总局（现国家市场监督管理总局）
6	软体家具发泡型床垫	QB/T 4839-2015	工业和信息化部
7	家具中挥发性有机化合物的测定	GB/T 31106-2014	中国国家标准化管理委员会、国家质量监督检验检疫总局（现国家市场监督管理总局）
8	家具生产企业安全生产标准化规范	AQ/T 7010-2013	国家安全生产监督管理局（现中华人民共和国应急管理部）
9	家具力学性能试验第6部分：单层床强度和耐久度	GB/T 10357.6-2013	中国国家标准化管理委员会、国家质量监督检验检疫总局（现国家市场监督管理总局）
10	家具包装通用技术要求	QB/T 4465-2013	工业和信息化部
11	床铺面技术要求	QB/T 4466-2013	工业和信息化部
12	家具工业术语	GB/T 28202-2011	中国国家标准化管理委员会、国家质量监督检验检疫总局（现国家市场监督管理总局）
13	家具绿色设计评价规范	GB/T 26694-2011	中国国家标准化管理委员会、国家质量监督检验检疫总局（现国家市场监督管理总局）



序号	标准名称	标准号	发布单位
14	枕、垫类产品	GB/T 22843-2009	中国纺织工业协会
15	慢回弹软质聚氨酯泡沫塑料	GB/T 24451-2009	中国国家标准化管理委员会、 国家质量监督检验检疫总局 (现国家市场监督管理总局)
16	消费品使用说明第 6 部分： 家具	GB/T 5296.6-2004	中国国家标准化管理委员会、 国家质量监督检验检疫总局 (现国家市场监督管理总局)

## (二) 行业发展状况

### 1、家具行业发展状况

家具制造业指用木材、金属、塑料、竹、藤等材料制作的，具有坐卧、凭倚、储藏、间隔等功能，可用于住宅、旅馆、办公室、学校、餐馆、医院、剧场、公园、船舰、飞机、机动车等任何场所的各种家具的制造。家具是一种兼具实用性和艺术性双重属性的产品，既要具有较强的实用价值，又要符合人们的审美情趣，作为人类生活不可或缺的必需品，家具与人们生活、工作、学习、娱乐等活动密切相关，是现代生活方式的载体。家具产品的特性决定了家具行业在经济社会中的重要地位，伴随着全球经济的不断发展，全球家具产业也迅速发展。

#### (1) 全球家具市场发展状况

自 19 世纪末家具作为工业化产品进行生产后，经过百余年的发展，家具市场已经成为一个充分竞争的成熟市场。在全球经济一体化的背景下，专业化的分工和协作促进了全球家具产业链的形成，各国家具的生产工艺、设计理念、管理和经营模式得以相互借鉴，家具市场规模不断扩大，家具制造企业的创新能力不断加强，家具产品不断推陈出新。

世界家具产业发展迅速，根据 CSIL 的统计，2018 年全球家具行业总产值达到 4,700 亿美元，其中民用家具占比最高，约 60%左右。中国、美国、日韩、西欧等在家具生产、技术和贸易中占有重要地位。最近 5 年家具业总产值比较稳定，其中约 70%在原产地消费，30%为外贸出口。在经济体方面，发达国家产值占比约 40%，发展中国家约 60%，占比创新高，表明全球家具制造中心转移到了发展中国家。

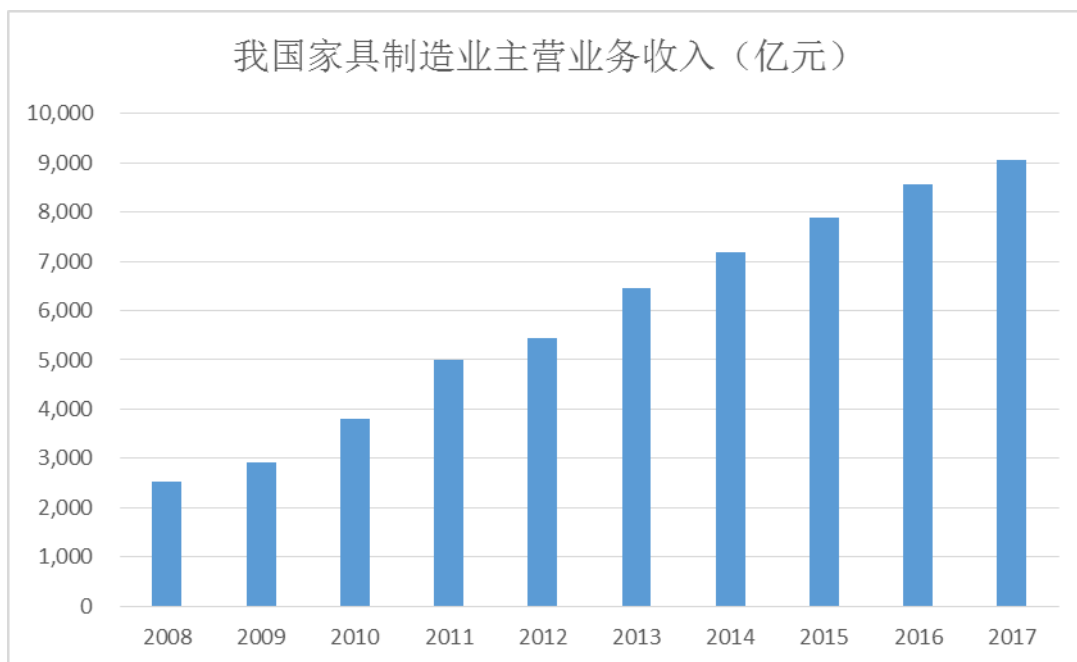
家具是一种多边贸易互补性很强的商品，全球家具贸易活跃度高，根据 CSIL 的统计，世界家具贸易总额在 2009 年至 2018 年持续增长，从 940 亿美元增加到 1,500 亿美元，年复合增长率为 5.33%。目前，世界家具进口国主要为美国、德国、法国、英国、加拿大等，主要出口国为中国、德国、意大利、波兰、越南等国家。

## **(2) 我国家具行业发展状况与趋势**

20 世纪 80 年代以来，全球家具生产呈现出从欧美等发达国家不断向亚洲发展中国家和地区转移的趋势，我国凭借劳动力资源等多方面优势顺应了产业转移，目前我国已成为全球重要的家具生产基地。我国家具行业在发展过程中，学习借鉴了国际先进的家具制造、设计技术和企业经营管理策略，再加上新技术、新材料的广泛应用，我国家具行业发生了革命性的变化。

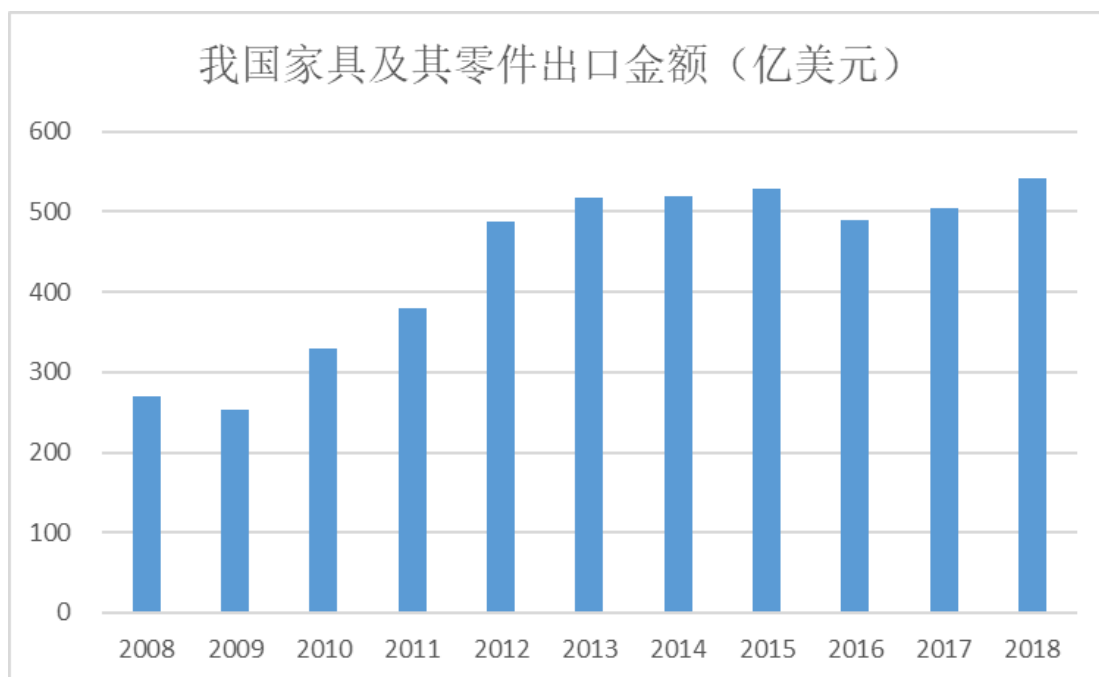
此外，我国经济的持续快速发展和人民生活水平的提高也为家具行业提供了良好的发展条件。中国家具行业经过二十多年的发展，已形成了一定产业规模。工艺领先的家具企业已经实现了自动化或半自动化制造，生产工艺更为精益，市场嗅觉更加敏锐。由于对外开放、外引内改、开拓创新等政策的实施，家具的产量和经济效益都有了显著的提升，家具市场日益扩大，逐步成为支撑国民经济、提高国民生活质量的重要产业之一。

根据 Wind 资讯统计数据，我国家具制造业主营业务收入保持高速增长，2017 年达到 9,056 亿元。



数据来源：Wind 资讯

在世界家具产业不断向发展中国家转移的背景下，我国在国际家具贸易的地位不断提升，逐步成为世界第一大家具出口国，成为了国际家具市场主力军。根据 Wind 资讯统计数据，2018 年中国家具及其零件出口额约为 542.70 亿美元。我国家具行业出口整体处于稳步发展阶段。

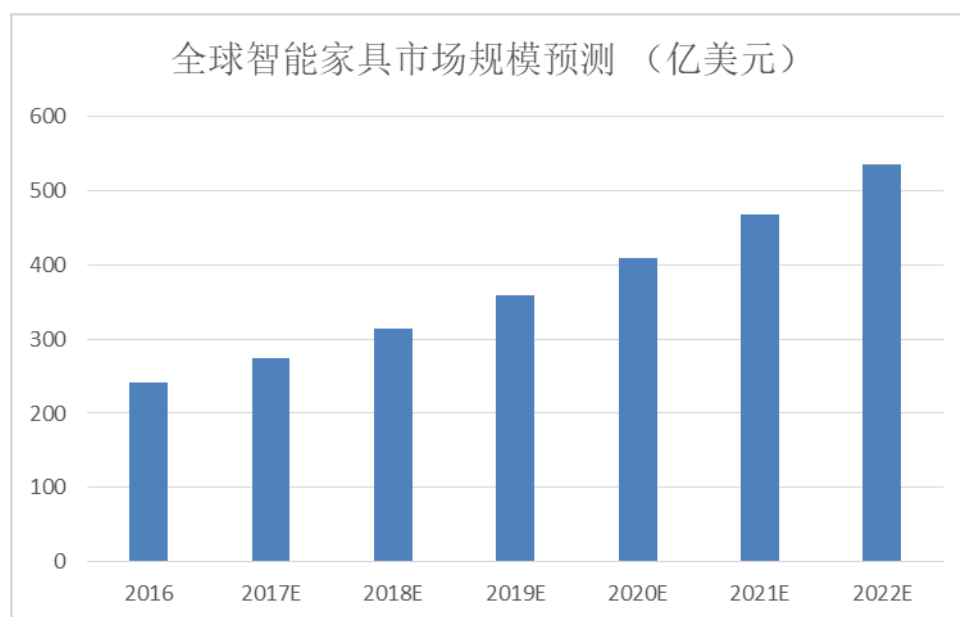


数据来源：Wind 资讯

随着我国城镇化水平的进一步提高、人民消费能力的不断提升以及居民对生活品质追求的提升、消费的观念转变和对健康的更多关注，我国家具消费水平有望得到进一步提升，家具市场的规模有望进一步扩大。

## 2、智能家具行业的发展状况

智能家具是网络技术、控制技术向传统家具产业渗透发展的必然结果。从社会背景层面来看，信息化的高度发展，通讯的自由化与高层次化、业务量的急速增加与人类对生活居住环境的安全性、舒适性、效率性要求的提高，造成家具智能化的需求大为增加；从科学技术层面来看，由于计算机控制技术的发展与电子信息通讯技术之成长，也促成了智能家具的诞生。近年来，互联网+、物联网、大数据、人工智能等高科技热门概念的兴起进一步将智能家具行业的发展推向了高潮，智能家具行业有广阔的市场空间。根据在线统计数据门户 Statista 的统计和预测，全球智能家具的市场规模将从 2016 年的 241 亿美元，增至 2022 年的 535 亿美元，年复合增长率高达 14.21%，呈现迅速的发展态势。



数据来源：Statista

从产品形态的维度看，智能家具的发展趋势可分为三个阶段。一、单品智能化，其中以家电产品智能化为代表，床等传统家具产品也紧跟智能化趋势的步伐，在这一阶段主要实现家具产品与信息技术的融合；二、单品之间互联互通，不同品牌、不同品类的产品之间在物理上互联、在数据上互通，这需要智能家具中的

所有产品运营在统一的平台之上，遵循着统一的标准，这一阶段是智能家具行业向前发展的关键一步；三、系统智能化，这是跨品牌、品类实现数据互通和互动之后再进一步的结果，这种不同产品之间的数据互通互动是机器主动的行为，不需要用户再去人为干涉，比如智能电动床读取用户体温数据，而空调就相应地自动调节气温到适宜的温度。这一阶段不仅需要大量传感器（如温度传感器、心率传感器、亮度传感器等等）的介入来获取海量数据，还需要人工智能、机器学习、深度学习等算法技术来让机器展现出人类智力，只有在智能家具实现了主动自动化之后，才会真正给人带来智能的感觉。

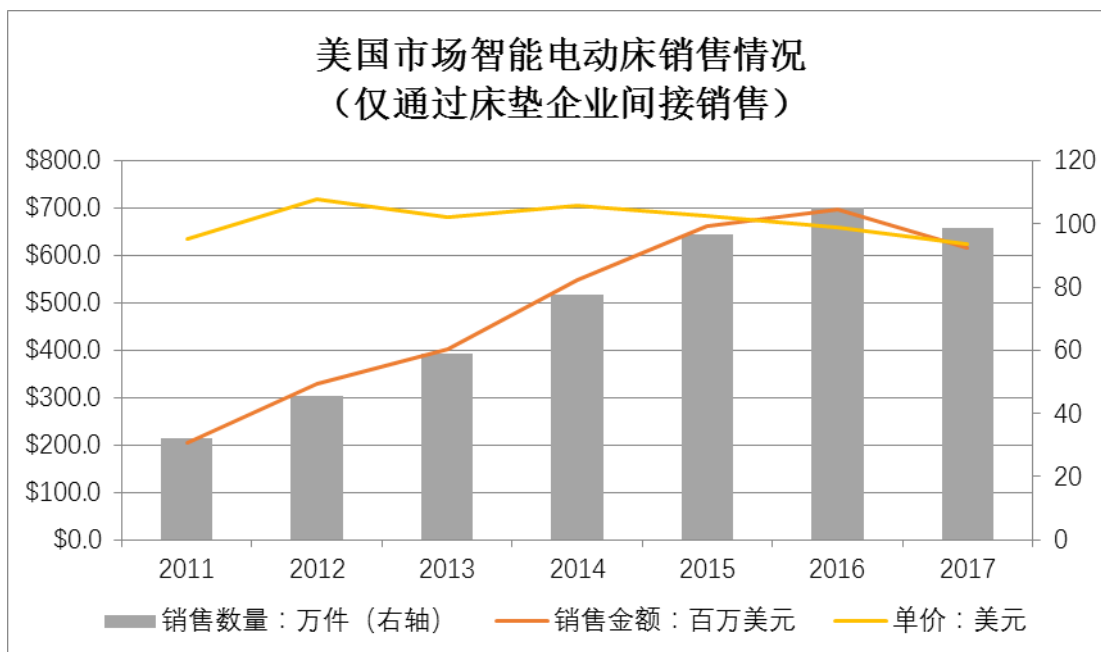
随着科学技术的高速发展和人们生活水平的不断提高，人们越来越注重自己生活环境的舒适、安全与便利，智能家具系统很好的顺应了人们的这种需求，家具智能化是经济社会发展的必然趋势，智能家具行业具有不可估量的发展前景。

### 3、智能电动床行业的发展状况

人的一生有三分之一的时间都在床上度过，床的智能化在家具智能化的进程中就显得尤为重要。智能电动床采用高科技硬件技术与低能耗有效结合的研发与设计理念，具有调节床板曲线、震动按摩、蓝牙音箱、床底灯、智能健康管理、移动终端 APP 控制等功能，外观美观、结实，结构与布局合理、性能优越，节能环保、舒适健康，具有很高的安全性和舒适性。智能电动床产品作为智能家具行业的新型分类，未来具有十分广阔的发展前景。

不同国家和地区对智能电动床的接受程度差异较大，现阶段智能电动床的主要消费市场在欧美，2016 年度仅美国市场的销售量已突破 100 万张（不包括智能电动床制造商直接通过零售商销售的部分）。就美国而言，智能电动床大约 15 年前开始出现在市场，产品最初面向行动不便的老年人，购买群体绝大多数是 50 岁以上的人群。现在随着居民生活品质的提高、消费结构的升级以及零售商对于智能电动床的推广，越来越多的年轻人开始购买智能电动床，目前消费最多的群体年龄在 30-40 岁之间。在美国市场，智能电动床主要通过两个渠道进行销售：直接向零售商销售以及通过床垫企业间接实现销售。根据 ISPA 的统计，美国地区仅通过床垫企业间接实现销售的智能电动床销售额从 2011 年的 2.04 亿美元增长到 2017 年的 6.16 亿美元，年复合增长率高达 20.25%，2017 年通过床

垫企业间接实现销售的金额较 2016 年有所下降，主要是由于智能电动床直接向零售商销售的比例明显上升。



数据来源：ISPA Bedding Market Quarterly & Annual Survey Participants

自 2017 年起，ISPA 增加了对于直接向零售商销售智能电动床的数据统计。根据 ISPA 出具的《2018 Mattress Industry Trends Report》，美国地区直接向零售商销售以及通过床垫企业间接销售智能电动床数量约为 324.28 万张，较 2017 年增长约 52.83%；销售额约 11.34 亿美元，较 2017 年增长约 32.16%。2018 年美国地区固定床的销量在 2,036.25 万张左右，智能电动床销量占全部床型销量（即固定床及智能电动床销量合计）比例约 10.33%，较 2017 年增加 3.41 个百分点，智能电动床占全部床的比例呈上升趋势。2018 年，美国地区智能电动床的平均销售单价大约为 349.76 美元，固定床的平均销售价格大约为 67.90 美元，智能电动床的售价远高于固定床。综合价和量两方面的因素，可以合理预见，随着家具智能化的普及和消费习惯的转型升级，智能电动床会逐步蚕食固定床的市场份额，智能电动床未来的市场增长空间十分巨大。

#### 2018 年美国地区的床垫、固定床、智能电动床销售情况

产品	销售额 (百万美元)	销售量 (万件)	单价 (美元)
床垫	7,992.80	3,044.31	262.55
固定床	1,382.60	2,036.25	67.90

产品	销售额(百万美元)	销售量(万件)	单价(美元)
智能电动床	1,134.20	324.28	349.76

数据来源: ISPA 2018 Mattress Industry Trends Report

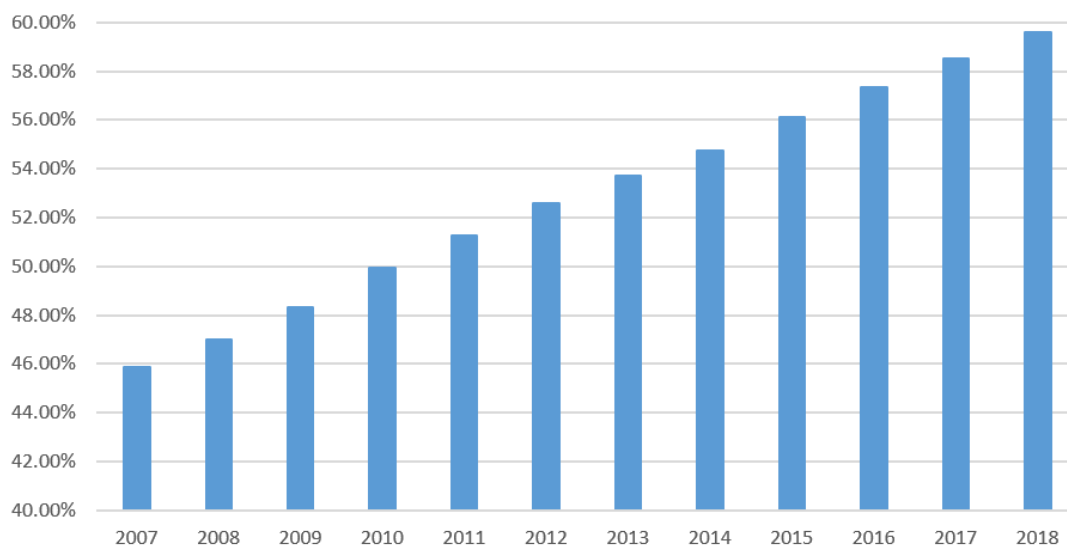
#### 4、智能电动床行业的发展趋势

我国智能电动床行业起步较晚,发展空间和市场潜力巨大,具体发展利好如下所示:

##### (1) 城镇化水平提升将促进智能电动床行业发展

随着我国经济和社会的进一步发展,我国正处于城镇化快速发展时期。2014年3月,国务院印发《国家新型城镇化规划(2014-2020年)》,其中提出发展目标为,2020年常住人口城镇化率达到60%左右,户籍人口城镇化率达到45%左右,努力实现1亿左右农业人口转移和其他常住人口在城镇落户。根据国家统计局数据,全国城镇化率(城镇人口占总人口比重)从2007年的45.89%提高到2018年的59.58%,年均增加1.24个百分点。

我国城镇化率变化情况



数据来源: 国家统计局

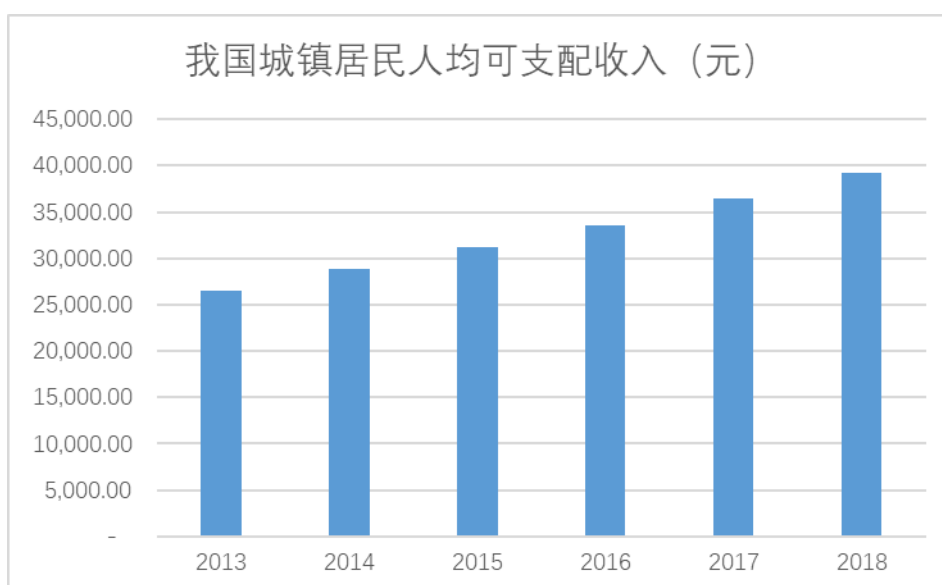
2018年我国城镇化率为59.58%,预计至2050年,我国城镇化率将超过70%,与发达国家80%左右的水平相接近。

家具市场的快速发展与我国的城镇化进程密不可分,一方面,城镇人口可支配收入相对较高、购买力强,城镇人口的增加尤其是新婚人口的增多使得购置新

房后配置家具产品的需求增加；另一方面，城镇人口对流行时尚潮流更加敏感，对家具的品牌、质量及科技性选择更加注重，促使行业更新速度加快。因此，我国城镇化进程的加快，将为智能电动床行业的发展提供广阔的市场空间。

## （2）城镇居民可支配收入增长为智能电动床行业持续增长创造了必要条件

随着宏观经济的发展，我国城镇居民可支配收入持续增长，居民消费能力大幅提升。根据国家统计局的统计，从 2013 年到 2018 年，中国城镇居民人均可支配收入由 26,467.00 元上升至 39,251.00 元，年均复合增长率为 8.20%。随着可支配收入的提高，居民消费结构和消费理念也出现了一定的变化，影响居民消费行为的因素从单纯的价格因素逐渐发展到品牌、质量、信誉、服务以及购物环境等综合因素，这为智能家具行业迅速发展奠定了良好的基础，并带动智能家具行业的消费升级。



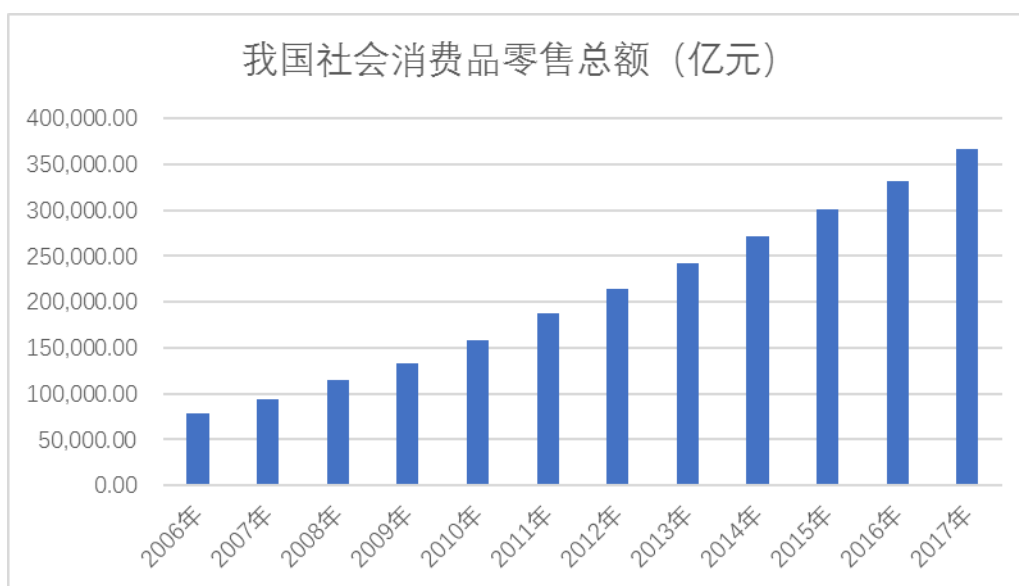
数据来源：国家统计局

## （3）居民消费潜力进一步释放将拉动智能电动床消费增长

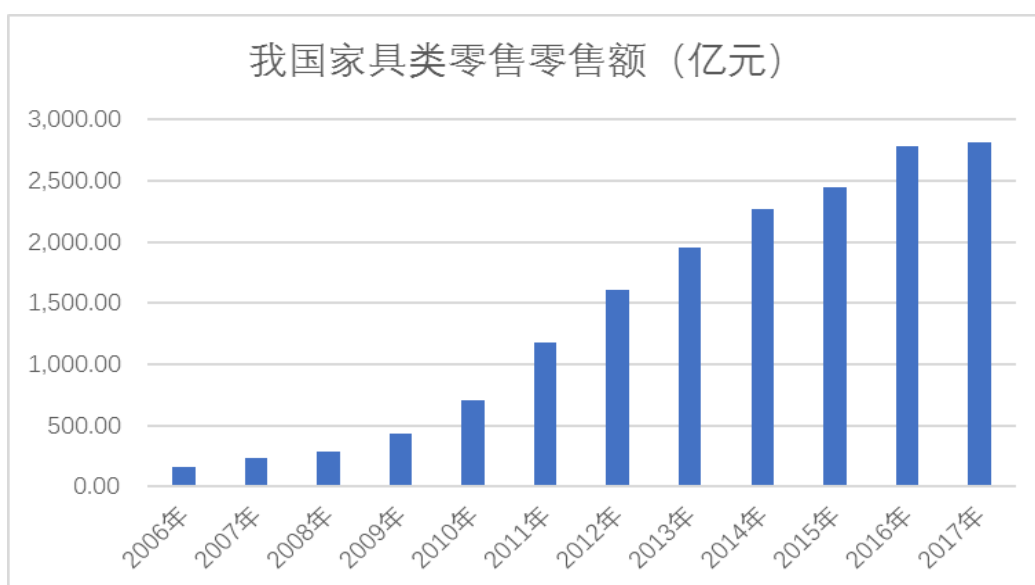
多年以来，我国居民消费占 GDP 的比重一直低于欧美发达国家。随着抑制我国消费的因素逐渐消除，在消费升级和消费普及两种因素的共同作用下，我国居民的消费水平和消费规模将会获得长期、持续的增长，根据 Wind 资讯的统计，2017 年全年社会消费品零售总额 366,261.60 亿元，比 2016 年增长 10.21%；2017 年全年家具类消费品零售总额 2,808.90 亿元，比 2016 年增长 1.00%。在这样的



大背景下，居民消费潜力具有很大的释放空间，并拉动智能电动床消费的持续稳定增长。



数据来源：Wind 资讯



数据来源：Wind 资讯

#### (4) 养老市场发展带来新的增长点

根据民政部《2017 年社会服务发展统计公报》数据显示，截至 2017 年底，全国 60 岁及以上老年人口 24,090 万人，占总人口的 17.3%，其中 65 岁及以上人口 15,831 万人，占总人口的 11.4%。

人口老龄化另一方面也为养老服务业的发展带来巨大机遇。近年来，我国的养老服务业发展迅速。2014 年 9 月 12 日，国家发展改革委、民政部等 10 部门

联合下发《关于加快推进健康与养老服务工程建设的通知》，要求加强养老服务体系的建设，“到2020年，全面建成以居家为基础、社区为依托、机构为支撑的，功能完善、规模适度、覆盖城乡的养老服务体系”。

智能电动床产品由于其具有智能驱动、简易交互、实时身体机能监测等功能，不仅可以为老人提供智能化的家居服务，还可以快捷地监测并记录老人的健康数据，在养老市场上具有先天优势。随着养老市场的逐步发展和壮大，智能电动床行业在养老市场的发展前景十分广阔。

### **（三）进入本行业的主要壁垒**

#### **1、研发设计壁垒**

随着经济社会的不断发展，人们生活水平逐步提高，消费者对家具的科技性、舒适性、环保性、新颖性都提出了更高的要求。研发、设计能力直接决定了产品智能化程度、产品品质、生产效率和品牌风格，是智能电动床生产企业提升用户体验、打造卓越品牌的着眼点。智能电动床的研发设计需要综合人体工程学、材料科学与工程、控制科学与工程、人工智能等多方面的学科知识，不仅需要从外观风格、材质、色彩等方面着手，还要结合人性化、实用性的要求，达到形式和功能的统一。由于智能电动床具有较高的技术含量，其所需的研发、设计能力需要长期积累，短时间内难以形成，在行业迅猛发展变革的新时代，这种研发、设计能力显得尤为重要，为本行业新进入者面临的壁垒之一。

#### **2、品牌壁垒**

品牌是智能电动床产品吸引消费者的关键因素之一。家具行业发展空间大，品牌鱼龙混杂，质量也参差不齐。品牌知名度成为消费者衡量产品质量、商家信誉和售后服务的重要因素，是消费者购买时的重要决策依据。而品牌知名度是企业品牌建设、产品设计、质量控制、营销服务等多方面长期投入和逐渐积累的结果，行业新进入者通常很难在较短时间内建立起品牌优势。

### 3、销售渠道壁垒

销售渠道是企业重要的竞争资源之一。新进入智能电动床行业的企业通常需要投入大量的人力、财力和物力，才能逐渐形成较为完善的、系统化的覆盖全国甚至全球的销售网络。同时，智能电动床行业下游的床垫品牌制造商、经销商、零售商等通常掌握着重要终端客户的销售渠道，他们在选择合作企业时不仅考察企业规模，在技术实力、产品质量、企业管理、安全生产、劳动者保障等多个方面也有着复杂严格的认证，行业内有能力通过这些认证的企业数量有限，企业通常需要长时间的投入和沉淀才能与他们建立长期稳定的合作关系，因此，销售渠道是智能电动床行业新进入者面临的一大障碍。

### 4、快速交货能力

智能电动床等家具产品为消费品的一种，下游行业的客户会针对市场变化、库存情况、节假日促销等因素实时调整采购规模。只有具备规模化生产能力、快速供货能力和良好质量控制能力的智能电动床生产厂商才可以满足下游客户苛刻的交货期要求。因此，快速供货能力成为国内智能电动床制造企业进入下游品牌商供应体系的重要壁垒之一。

## （四）行业利润水平的变动趋势及变动原因

智能电动床行业的盈利水平与其设计研发实力、销售渠道资源、品牌影响力以及内部成本控制水平等有着直接的关系。一般而言，不注重原创性自主设计研发、品牌影响力弱、缺乏优质门店资源的软体家具企业利润率较低；而具备自主研发能力、内部管理效率高、品牌知名度高、销售渠道覆盖面广的软体家具企业利润率较高。

相比于传统家具制造业，智能电动床产品的技术含量较高、功能相对复杂，产品同质化现象不明显，利润率相对较高。在本行业内，技术含量越高定制性越强的创新类产品能够保持较高的利润水平，领先企业以技术积累为基础进行产品创新，以智能、健康、舒适概念抢占中高端市场，产品附加值的提升和市场定位的差异化使企业利润率高于行业平均水平。

智能电动床行业的盈利水平还与其销售渠道资源、品牌影响力以及内部成本

控制水平等有着直接的关系。一般而言，品牌影响力弱、缺乏优质门店资源的企业利润率较低；而内部管理效率高、品牌知名度高、销售渠道覆盖面广的企业利润率较高。

作为家具行业的新产品，智能电动床进入市场时间尚短、销售价格相对昂贵，市场普及程度低。为培育市场、扩大消费群体，行业内领先企业通过降低产品价格、丰富产品功能刺激智能电动床的销量。在提升产品普及率的过程中，行业利润率可能将呈下降趋势。未来行业内领先企业可以通过利用规模优势降低生产成本、完善产品档次结构扩大价格覆盖区间、持续技术创新提升产品附加值等手段，将利润率维持在相对较高的水平。

## **（五）影响行业发展的主要因素**

### **1、有利因素**

#### **（1）国家产业政策扶持促进行业发展**

制造业是为国民经济各行业提供技术装备的战略性产业，产业关联度高、吸纳就业能力强、技术资金密集，是各行业产业升级、技术进步的重要保障和国家综合实力的重要体现。2015年5月8日，国务院印发《中国制造2025》并下发通知，部署全面推进实施制造强国战略。这是我国实施制造强国战略的第一个十年的行动纲领，明确了中国制造业“由大到强”的发展路径。同时，《中国制造2025》从“深化体制改革、营造公平的市场环境、完善金融扶持政策、加大财税支持力度、人才培养”等方面提出了发展制造业的战略支撑与保障措施，将为智能电动床行业的发展提供强有力的支持。我国智能电动床行业的创新发展有望迎来重大机遇。

#### **（2）经济持续发展和城镇化率不断提高提供了良好的宏观发展环境**

随着我国经济的稳定发展，居民收入不断提高，为智能电动床行业继续保持快速发展提供了有利的市场环境。同时，近年来我国的城镇化率逐年提高，2018年我国城镇化率已达到59.58%，城镇居民不断增多，由此带来的家具需求也在不断扩大，将会给智能电动床行业带来巨大的发展空间。

### **(3) 购买力提升带动居民消费的进一步升级**

随着我国国民经济的平稳增长，我国居民收入水平和购买力不断提高，居民消费呈现出结构性升级趋势。在此过程中，人们对家具的需求早已超越了传统的概念，开始追求多功能、时尚安全、节能环保、智能化、个性化的家具产品，这类产品也将成为未来国内外消费市场主流。在这样的背景下，智能电动床作为智能家具中的典型产品，市场前景广阔。

## **2、不利因素**

### **(1) 行业发展不规范**

目前我国的智能电动床生产企业，除少数企业具备大规模、高质量生产条件外，绝大多数为区域性中小规模企业。低价竞争、不正当竞争现象在中低端产品中较为突出。近年来，部分销售规模较小、产品质量较差的小规模企业依靠以次充好甚至“山寨”其他产品来抢占市场份额，严重影响了行业的良性发展。

### **(2) 资金实力较弱**

相比国际家具行业的巨头，国内企业尤其是民营企业普遍规模较小，资金实力相对较弱，对长期发展形成制约。国内智能电动床市场日益扩大，对技术研发、营销网络建设、产品设计等能力要求的提升成为智能电动床制造企业快速扩张的基础和核心竞争力，同时也对智能电动床制造企业的资金实力提出了更高的要求。

### **(3) 行业自主设计研发能力薄弱**

我国智能家具企业与国外相比，自主设计研发能力较为薄弱，除部分具有自主品牌和核心技术的厂商外，大量中小型企业产品同质化严重，或直接对市场上产品进行仿制。这种情况进一步导致了行业内缺乏创新的动力，对行业吸引人才和健康发展造成了一定不利影响。

## **(六) 行业技术水平和技术特点**

智能电动床产品涉及的技术范围较广，关联着电子信息、软件、智能科学、机械等相关技术和学科。

近年来，随着技术的进步和信息科技的进一步智能化，智能电动床行业的技术水平不断提高。智能电动床行业的技术水平主要体现在以下方面：

### **1、产品设计水平**

智能电动床产品作为面向广大终端用户的一系列产品，其产品设计在针对不同用户群体的个性化需求时，在产品的功能、外观、材质、尺寸等多个方面有不同的设计考量。同时，产品的运行稳定性、能耗、质量、智能效果也与产品设计密切相关，因此产品设计水平直接影响产品的用户体验和销量。

### **2、智能技术开发水平**

智能电动床行业作为信息时代的一个新兴行业，积极运用了目前日新月异的信息技术、智能技术和大数据技术，如人机交互、人体体征信息收集、用户大数据分析等。智能技术开发水平决定了智能电动床产品的智能性、交互性的高低，反映了智能电动床产品作为一款智能产品的核心技术竞争力。

### **3、生产制造水平**

家具生产制造，通常是将原材料通过各种生产设备制成零部件，经涂饰或装配制成产品。现代家具的生产主要是零部件的生产。在整个产品的生产过程中不仅要考虑产量，提高劳动生产率，更要考虑提高各个零部件的加工质量，这样才能保证产品的质量。

公司深入剖析智能电动床生产流程特点，结合当前智能化机器设备适用的具体情境，积极开展“机器人”的研究和推进落实工作。目前，公司对智能电动床生产过程中可以实现自动化的部分流程，如布料、皮革裁剪，木料加工等流程逐步装备了智能化设备。公司在布料、皮革裁剪上采用面料自动铺布机，在木料加工上采用了CNC数据加工机床、层板开料设备。智能化设备的应用，一方面提高了公司产品质量的稳定性，另一方面缩减了人员管理控制方面的成本。

## **（七）行业特有的经营模式**

在全球家具产业的宏观贸易环境中，发达国家的家具企业一般侧重于家具的技术研究、渠道建设、品牌运营并保留部分高端产品的制造，具有先进的研发、

设计能力和良好的品牌效应；发展中国家的家具企业则主要从事家具的生产制造，研发设计能力和自主品牌的发展相对滞后。从盈利模式来看，通常情况下，从事技术研发和品牌销售的企业比从事生产制造的企业能获得更高的利润水平。

### 1、智能电动床行业的主要经营模式

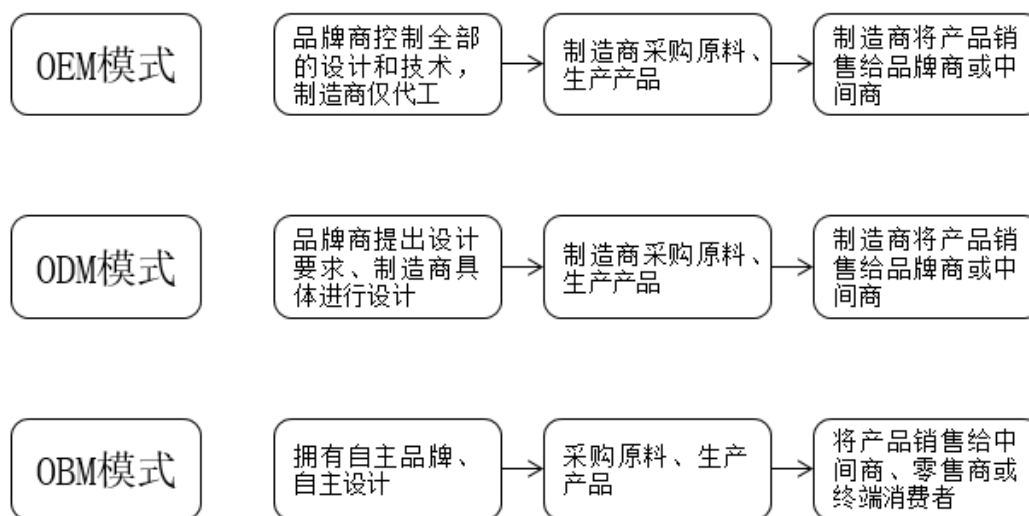
目前，智能电动床行业主要有 OEM、ODM、OBM 三种经营模式：

OEM 即 Origin Equipment Manufacturer，原厂设备生产，生产商完全根据客户的设计和质量要求进行产品生产，产品以客户的品牌进行销售，是一种“代工生产”的方式，制造商按品牌商的需求与授权及特定的条件进行生产，品牌商控制全部的设计和技术。

ODM 即 Original Design Manufacturer，自主设计制造，产品由生产商自主设计、开发，根据客户订单进行产品生产，产品以客户的品牌进行销售，制造商根据品牌商对产品的设计、规格、性能等要求，进行设计和生产产品。制造商拥有一定的设计能力和技术水平。ODM 方式往往更加注重合作。

OBM 即 Original Brand Manufacturer，自主品牌制造。产品由生产商自主设计、开发，根据客户订单进行产品生产，产品以自主品牌进行销售。

OEM、ODM、OBM 三种业务模式介绍如下图所示：



目前国内本行业的多数企业的经营模式以 OEM 模式为主。随着行业市场的逐步扩大，消费者的消费潜力不断被挖掘，一些具有丰富行业经验、具备自主研发

设计能力的企业逐步向 ODM 模式转型。近年来，为了突破发展的限制，响应国家关于“中国制造向中国创造转变、中国速度向中国质量转变、中国产品向中国品牌转变”的号召，行业内一些业务发展较好、具有一定竞争优势的企业则逐步开始加大研发设计投入，打造自主品牌，建立独立的营销渠道，探索 OBM 模式，谋求自主、长远的发展。

## 2、公司采用的具体经营模式

报告期内，公司的经营模式主要包括 ODM 和自有品牌两种模式，以 ODM 为主。

公司的销售区域以外销为主，内销为辅。其中，外销主要产品以 ODM 和自有品牌为主。在 ODM 模式下，公司提供自主设计的样品供客户选择并批量生产。在自有品牌模式下，公司主要通过自主设计制造产品并以自有品牌的方式销售给客户。

报告期内，公司境内外持有的自有品牌情况如下表所示：

序号	公司名称	所属区域	自有品牌名称	品牌标识
1	麒盛科技	中国	麒盛科技 (KEESON)	
			舒福德 (softide)	
2	维斯科	中国	雷莱克斯	
3	索菲莉尔	中国	索菲莉尔 (D~Superieur)	
4	奥格莫森美国	美国	ERGOMOTION	
5	奥格莫森欧洲	立陶宛	ERGOMOTION	
6	南部湾国际	美国	Sleep Science	
			Blissful Nights	
			ANANDA	



序号	公司名称	所属区域	自有品牌名称	品牌标识
			Sleep Zone	
			LULAABED	LULAABED
7	舒福德智能	中国	舒福德智能床 (softide)	
8	麒悦科技	中国	爱·放心	

## （八）行业的周期性、区域性和季节性

### 1、周期性

智能电动床主要应用于家居装修，产品价格相对较高，使用时间相对较长。智能电动床的生产和销售一定程度上会受到居民可支配收入水平、房地产行业景气程度、消费习惯等因素的影响。在欧美发达地区的智能电动床行业现正处于快速成长期；而其他地区智能电动床行业刚刚兴起，现处于导入期阶段。总体而言，智能电动床行业发展迅速，现阶段周期性不明显。

### 2、季节性

智能电动床的销售具有一定的季节性。境内市场，受气候情况、春节假期等因素影响，每年的第一季度为销售淡季，第二季度逐步恢复，下半年进入销售旺季。就境外市场而言，受感恩节、圣诞节等节日促销备货因素影响，通常第四季度是销售旺季。

### 3、区域性

在市场需求方面，美国、欧洲和日本等经济发达的国家及地区最早接受智能电动床的消费文化观念，对于智能电动床的需求较大，为全球主要的消费市场；国内市场智能电动床产品出现较晚，且智能电动床属于家具类消费中的高端消费，江浙沪、京津等经济发达地区购买力较高，是我国主要的消费市场。

在生产制造环节，我国是智能电动床的主要生产国和出口国，在国内产业集群化明显，制造商主要集中在长三角和珠三角地区；欧美等发达国家也有一些大型制造商，这些企业品牌知名度高，具有全球影响力。

## （九）本行业与上下游行业的关联性及影响

### 1、发行人所处行业与上游行业的关系

智能电动床行业的上游产业包括电器部件、钢材、木板、纺织面料、五金件、包装材料等制造行业，其中电器部件主要为线性驱动器、控制盒及遥控器。上游的原材料制造业均属于充分竞争行业，供应商数量众多，原材料供应充分，大规模经营的企业有较强的议价能力。受钢材、木材、纸张等大宗商品价格影响，报告期内上游原材料成本呈现明显上升趋势，对本行业企业的发展有不利影响。

### 2、发行人所处行业与下游行业的关系

下游主要通过大型床垫生产商、家具零售商、经销商以及直营店等渠道将产品销售给终端消费者。智能电动床在境外市场的销售，主要依靠大型床垫商、家具零售商等成熟稳定的销售渠道，并通过电商模式直接面对消费者；经销商在境内销售环节相对强势，行业内企业多采用以经销商为主，通过直营店改善客户体验，强化市场。拉动终端消费者需求的主要是居民家庭收入和房地产行业发展等因素。近年来，随着经济社会的发展，人均可支配收入的不断提高，城镇化进程不断加快，未来智能电动床消费市场空间巨大。

## （十）行业客户集中度情况

### 1、同行业客户集中度情况

Ascion, LLC、Rogers Foam Corporation、Oddello Industries LLC、PPJ, LLC 都属于非公众公司，其销售收入数据未公开，因此无法获取其客户集中情况。力鞞股份有限公司 (Optima Healthcare Inc.) 属于我国台湾地区上市公司伟训科技股份有限公司的控股子公司，但伟训科技股份有限公司在公开资料中未披露力鞞股份有限公司 (Optima Healthcare Inc.) 销售智能电动床的收入数据，因此公司无法获得其客户集中情况。综上所述，销售智能电动床的同行业公司客户集中情

况无法获得。

## **2、公司客户集中度高系下游美国床垫行业市场格局和公司经营模式所决定的**

公司客户集中度较高的情况系行业格局和公司经营模式等因素共同导致的。

一方面，智能电动床的消费市场主要集中于欧美等少数发达国家和地区，产品的主要销售渠道是与床垫厂商合作或与大型卖场合作。而在北美市场，舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI）是两大床垫巨头，其中，舒达席梦思（SSB）旗下两个品牌 2017 年分别占据美国床垫市场份额的 23.33%及 17.77%，泰普尔丝涟（TSI）旗下两个品牌 2017 年分别占据美国床垫市场份额的 14.11%及 18.36%，两家的市场占有率合计超过 70%，基本呈现双寡头的竞争格局；好市多（COSTCO）则是全世界销售量最大的连锁会员制的仓储批发卖场。前述客户的销售渠道广、业务规模大、市场占有率高，导致其上游供应商的客户集中度较高。

另一方面，公司的经营模式中以 ODM 为主，故公司在开展销售业务时，更多情况下是面向厂商而非直接面向终端消费者，所以客户集中的可能性更高。

公司历经长期的业务对接，与主要客户建立了深入、稳定的合作，目前对 2-3 家大客户销售占比较高，该情况符合公司所处行业的情况。

## **3、国内家具行业上市公司存在客户集中度较高的情况**

国内家具行业上市公司存在客户集中度较高的情况。其中，喜临门（603008.SH）、荣泰健康（603579.SH）、奥佳华（002614.SZ）在上市前存在对第一大客户销售占比较高的情况；恒林股份（603661.SH）在上市前存在对主要客户销售占比较高的情况。上述公司均将客户集中相关的风险列为风险因素，并载明对少数客户销售实现的营业收入占当期营业收入的比例较高。部分企业随着上市后的良性发展，客户集中度呈现逐步降低的趋势。

## **（十一）产品进口国的有关进口政策、贸易摩擦对产品进口的影响**

报告期内，公司主要出口国家对智能电动床产品进口尚未执行特别的规定，

在进口政策方面对中国的智能电动床产品尚未执行贸易壁垒和限制。与进口国当地产品相比，中国智能电动床产品在价格上具有一定的竞争力，且质量较好、供货周期相对较短，有足够的竞争力。随着中国智能电动床行业技术水平的进一步提升，中国智能电动床产品在全球市场的份额也正在进一步扩大。

## 1、产品进口国的有关进口政策

公司产品主要销售区域为美国、澳大利亚、俄罗斯、日本、韩国等国家和地区。针对公司出口的智能电动床、床垫等产品，公司产品主要进口国没有特殊的限制政策。针对公司出口的床架、床垫及枕头等产品，公司产品主要进口国分别征收不同比例的进口关税或不征收进口关税。

## 2、中美贸易摩擦

### (1) 中美贸易摩擦事件发展情况

近年来，随着中美间贸易顺差不断增大，美国方面采取贸易保护主义的贸易政策的倾向逐渐增大。

2018年3月，美国总统唐纳德特朗普（Donald Trump）宣称对从中国进口的商品征收关税。2018年6月15日，美国贸易代表办公室发布了新的征税清单，对818个单独关税项目约500亿美元的商品征收额外25%的关税，对第一批340亿美元产品开始征税的日期是2018年7月6日。其中，公司销往美国的产品受影响的主要系作为智能电动床的配件的电机、主控盒、遥控器等电器部件。

美国当地时间2018年7月10日，美国贸易代表办公室公布对价值约2,000亿美元的中国商品加征10%关税的商品清单。美国当地时间2018年8月1日，美国总统已指示美国贸易代表办公室考虑将本部分加征关税税率从10%增加到25%。

美国贸易代表办公室于美国当地时间2018年8月7日公布了对价值约160亿美元中国产品加征25%关税的清单（系2018年5月29日宣布的500亿美元商品清单的第二批），从2018年8月23日起正式实施。美国当地时间2018年8月23日，美国正式开始对上述总计160亿美元的产品加征25%的关税。

2018年9月，美国贸易代表办公室正式公布约2,000亿美元商品加征关税

的清单，自美国当地时间 2018 年 9 月 24 日起加征关税税率为 10%，2019 年 1 月 1 日起加征关税税率提高至 25%。其中，被征收额外关税的 2,000 亿美元的中国商品覆盖了公司销往美国的主要产品智能电动床和床垫。

美国当地时间 2018 年 12 月 1 日，中美双方领导人于阿根廷布宜诺斯艾利斯举行会晤，经磋商，美国总统特朗普同意美国当地时间 2019 年 1 月 1 日起暂不对上述 2,000 亿美元中国商品额外征收的关税由 10%增加至 25%，双方领导人同意立即开始就强制技术转让、知识产权保护、非关税壁垒、网络入侵和网络盗窃、服务和农业等领域的结构性改革进行谈判；如果美国当地时间 2019 年 3 月 1 日之前，双方就上述事项未达成一致，则上述关税会自美国当地时间 2019 年 3 月 2 日起 10%增加至 25%。随后美国贸易代表办公室正式将针对中国 2,000 亿美元产品加征关税从 10%提高至 25%的时间推迟为美国当地时间 2019 年 3 月 2 日。

美国当地时间 2019 年 3 月 1 日，美国贸易代表办公室宣布推迟原定于美国当地时间 2019 年 3 月 2 日开始的针对中国 2,000 亿美元产品加征关税的计划。

美国当地时间 2019 年 5 月 9 日，美国贸易代表办公室宣布，自 2019 年 5 月 10 日起，对从中国进口的 2,000 亿美元清单商品加征的关税税率将由 10%提高至 25%。美国当地时间 2019 年 5 月 31 日，美国贸易代表办公室发布声明，2019 年 5 月 10 日前从中国出口且于 2019 年 6 月 15 日前进入美国的中国商品，适用的关税税率仍为 10%。

美国当地时间 2019 年 5 月 17 日，美国贸易代表办公室公布了新一轮的征税清单，拟对价值约 3,000 亿美元的中国商品加征 25%的关税，并就该措施征求公众意见，于美国当地时间 2019 年 6 月 17 日为该 3,000 亿美元加征关税清单举行听证会。

日本当地时间 2019 年 6 月 29 日，中美双方领导人会晤在日本大阪举行，两国元首同意在平等和相互尊重的基础上重启经贸磋商，美方表示不再对中国产品加征新的关税，两国经贸团队将就具体问题进行讨论。

2018 年 10 月 9 日，应美国国内多家床垫企业于 2018 年 9 月 18 日提交的申请，美国商务部宣布对进口自中国的床垫发起反倾销立案调查，美国国际贸易委员会（USITC）将初步裁定涉案产品的进口对美国国内产业是否构成损害或威胁。

美国当地时间 2018 年 11 月 2 日，美国国际贸易委员会投票决定继续调查。

美国当地时间 2019 年 5 月 29 日，美国商务部发布了关于中国进口床垫的反倾销税肯定性初步裁定的公告，公告称，美国商务部发现来自中国的出口商已经在美国倾销床垫，倾销幅度为 38.56%至 1,731.75%。根据这一裁定，美国商务部将指示美国海关和边境保护局依据前述初裁倾销幅度对中国床垫进口商收取现金保证金。

美国当地时间 2019 年 7 月 10 日，美国商务部发布公告对初裁结果进行修改，将倾销幅度修改为 69.30%至 1,731.75%，现金保证金也将根据此倾销幅度进行调整。

美国商务部计划于 2019 年 10 月 11 日左右宣布最终裁定。截至 2019 年 8 月 31 日，美国商务部尚未作出床垫反倾销税调查的最终裁定。

## (2) 与主要客户关于加征关税的沟通协商情况

公司与美国主要客户主要通过合同约定或邮件往来的形式就加征关税问题进行沟通协商。截至本招股说明书出具之日，公司已经进行了价格调整，对美国客户的销售订单已按调整后的价格执行。

### ①与 SSB 的合同签订情况及邮件往来

公司于 2018 年 12 月 18 日与舒达席梦思（SSB）签订《销售合同》，合同有效期为 2018 年 12 月 18 日至 2023 年 12 月 31 日，根据协议约定，当公司出口至美国的智能电动床被加征的额外关税税率在 10%的基础上进一步提高时，双方将协商价格调整方案，通过调整价格共同承担关税带来的不利影响。

奥格莫森美国与舒达席梦思（SSB）于 2019 年 5 月期间的邮件往来情况如下表所示：

时间	发件人	发件人职务、职位或身份	收件人	收件人职务、职位或身份	邮件内容
2019 年 5 月 13 日	Kyle Muench	奥格莫森美国运营副总	Joseph Smith; Scott D. Cooper	SSB 采购团队	奥格莫森美国与 SSB 准备安排电话会议，讨论与额外关税税率提升有关的解决方法。

时间	发件人	发件人职务、职位或身份	收件人	收件人职务、职位或身份	邮件内容
2019年5月17日	Kyle Muench	奥格莫森美国运营副总	Joseph Smith; Scott D. Cooper; Tiffany Amon	SSB 采购团队	奥格莫森美国向SSB提供了根据谈判过程拟定的报价表。并提出了FOB和FCA分摊关税所用的计算方法。
2019年5月17日	Joseph Smith	SSB 采购人员	Scott D. Cooper	SSB 采购人员	SSB 方确认奥格莫森美国的报价。
2019年5月20日	Joseph Smith	SSB 采购人员	Kyle Muench	奥格莫森美国运营副总	SSB 方向奥格莫森美国确认报价。

根据奥格莫森美国与舒达席梦思（SSB）于2019年5月期间的邮件往来，双方针对价格调整予以确认。

## ②与 TSI 的合同签订情况及邮件往来

公司于2018年1月31日与泰普尔丝涟（TSI）签订《销售合同》，合同有效期为2018年1月31日至2021年1月30日，自2018年9月美国对中国产品征收关税以来，双方未就关税事项签署补充协议，仍按照原有的关税承担方式执行。自2019年5月美国对中国产品征收关税以来，双方未就关税事项签署补充协议，通过邮件的方式确认价格调整。

奥格莫森美国与泰普尔丝涟（TSI）于2019年5月期间的邮件往来情况：

时间	发件人	发件人职务、职位或身份	收件人	收件人职务、职位或身份	邮件内容
2019年5月10日	Gui Peres	奥格莫森美国国际销售总监	Scott.vollet;Stephen J. McLaughlin;Donald Smallwood;Marcus Turner;Johnny Griggs	TSI 采购团队	奥格莫森美国告知 TSI 正在努力提供一套在未来一段时间应对加征关税的解决方案和行动方案。
2019年5月20日	Gui Peres	奥格莫森美国国际销售总监	Stephen J. McLaughlin;Donald Smallwood;Marcus Turner;Johnny Griggs; Emily Hanson;	TSI 采购团队	奥格莫森美国发送了加征25%关税税率下的报价单，提议支付额外15%关税增量的一半。并提出，一旦美国政府取消关税，价格应当回到自2019年5月1日起生效的关税价格。另外在关税从目前的25%降低到较低的税率，

时间	发件人	发件人职务、职位或身份	收件人	收件人职务、职位或身份	邮件内容
					价格也需要进行相应调整。
2019年5月22日	Stephen McLaughlin	TSI 全球采购副总裁	Gui Peres	奥格莫森美国国际销售总监	TSI 在邮件中确认奥格莫森美国的提议。

根据奥格莫森美国与泰普尔丝涟（TSI）于2019年5月期间的邮件往来，奥格莫森美国将调价相关条款和调整价格后的产品价格清单以邮件形式发送给前述客户，由其邮件回复确认；对客户销售订单按调整后的价格执行。双方确认，一旦美国政府取消关税，双方达成的关税减免将会取消。

### ③与Klaussner的邮件往来情况

公司未与Klaussner订立过书面合同，自美国对中国产品征收关税以来，双方通过邮件往来进行产品价格调整。

奥格莫森美国与Klaussner于2019年5月期间的邮件往来情况如下表所示：

时间	发件人	发件人职务、职位或身份	收件人	收件人职务、职位或身份	邮件内容
2019年5月18日	Paul Smith	奥格莫森美国销售副总	Mark Akerman	Klaussner 采购人员	奥格莫森美国向Klaussner发送了加征25%关税税率下的报价单。
2019年5月19日	Mark Akerman	Klaussner 采购人员	Paul Smith	奥格莫森美国销售副总	Klaussner 同意修订根据价格调整修改采购订单。
2019年5月27日	Mark Akerman; Mai Pham	Klaussner 采购人员	Brenda Cervantes	奥格莫森美国采购人员	Klaussner 表示任何在六月一日或该日后清关的产品，应采用新的价格。部分产品的订单发票与新的定价清单不匹配，要求奥格莫森美国确认价格。
2019年6月6日	Brenda Cervantes	奥格莫森美国员工	Mai Pham; Mark Akerman	Klaussner 采购人员	奥格莫森美国表示在查看完所有的报价单后将会确认价格。
2019年6月7日	Brenda Cervantes	奥格莫森美国员工	Mai Pham; Mark Akerman	Klaussner 采购人员	奥格莫森美国对价格进行确认。



根据奥格莫森美国与 Klausner 于 2019 年 5-6 月期间的邮件往来，奥格莫森美国将调价相关条款和调整价格后的产品价格清单以邮件形式发送给前述客户，客户对产品价格清单予以确认并同意根据新的价格修改相应的采购订单。

综上所述，公司与美国主要客户对针对美国加征关税后进行的价格调整内容，主要通过书面合同、订单、邮件的方式协商一致，通过上述方式形成的约定内容有效，公司与美国主要客户之间具有约束力。通过书面合同、订单、邮件的方式订立协议系公司与美国主要客户在交易过程中形成的交易惯例，公司与美国主要客户均认可约定内容。

### **(3) 与主要客户关于额外关税分担约定的主要形式和效力**

针对美国加征关税后进行价格调整、分担方式的协商，主要通过以下方式进行：

#### **① 书面合同**

公司与美国主要客户之间签订销售合同，约定外部环境变化时的价格调整机制。

#### **② 邮件往来**

公司与美国主要客户在关税调整后通过邮件形式进行沟通，通过邮件往来确定价格调整方案，该方式是公司与美国主要客户在长期交易过程中形成的交易惯例。

#### **③ 销售订单**

公司的销售订单包含产品售价信息，公司与主要客户协商调整后的价格已体现在公司新的销售订单中，双方以订单中的产品价格确定交易金额。

根据国际统一私法协会发布的《国际商事合同通则》（2010）第 1.11 条（定义），通则中规定“书面”是指能保存所含信息的记录，并能以有形方式复制的任何通信方式；根据美国法学会和美国的统一州法全国委员会制定的《美国统一商法典》第 2-202 条规定，书面文件构成最终意思表示：当事方在确认性备忘录中所同意的条款或当事方以其他方式在书面文件中规定的表示当事方所商定的

最终协议的条款，不得以任何前存协议或同时达成的口头协议加以反驳，但可以用下列材料加以解释或补充：交易过程、行业惯例、履约过程以及与书面条款含义一致的补充条款，除非法院认为上述书面文件已被当事方作为完整的协议而排除其他条款。

参考以上法律规定，自公司与美国主要客户开始合作以来，通过邮件往来确认产品价格是交易双方在合作过程中形成的商业惯例，约定的内容系双方真实意思表示，不存在违反法律、行政法规等禁止性约定，由此形成的价格调整约定内容有效，公司与美国主要客户在调整后的价格基础上订立了新的订单。

#### (4) 公司与美国市场主要客户的关税承担方式

报告期内，美国为公司最主要的产品出口国，主要客户为舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI）和好市多（COSTCO），公司对上述客户的销售均系直接销售。除上述三家客户，公司对美国市场其他客户销售相对分散，公司对该等客户采用 FOB 条款销售为主，主要的商品进口关税由美国客户承担。

##### ① 额外征收 10% 关税情形下，公司与美国客户的关税承担方式

自 2018 年 9 月 24 日起，公司出口至美国的主要产品智能电动床和床垫已被额外征收 10% 的关税。公司与美国客户的关税承担方式如下：

客户名称	关税承担方式
舒达席梦思（SSB）	1、如商品直接从中国发往客户指定地点，客户承担 10% 关税； 2、如子公司为客户提供库存管理，公司承担 10% 关税
泰普尔丝涟（TSI）	客户承担 10% 关税
好市多（COSTCO）	公司承担 10% 关税
美国其他客户	1、如商品直接从中国发往客户指定地点，客户承担 10% 关税； 2、如商品从公司的美国零售仓库发货给客户，公司承担 10% 关税

##### ② 额外征收 25% 关税情形下，公司与美国客户的关税承担方式

公司于 2018 年 1 月 31 日与泰普尔丝涟（TSI）签订《销售合同》，合同有效期为 2018 年 1 月 31 日至 2021 年 1 月 30 日，自 2018 年 9 月美国对中国产品征收关税以来，双方未就关税事项签署补充协议，仍按照原有的关税承担方式执行。公司于 2018 年 12 月 18 日与舒达席梦思（SSB）签订《销售合同》，合同有

效期为 2018 年 12 月 18 日至 2023 年 12 月 31 日，根据协议约定，当公司出口至美国的智能电动床被加征的额外关税税率在 10% 的基础上进一步提高时，双方将协商价格调整方案，通过调整价格共同承担关税带来的不利影响。

自 2019 年 5 月 10 日起，公司出口至美国的主要产品智能电动床和床垫加征的关税税率由 10% 提高至 25%。对于 2019 年 5 月 10 日前从中国出口且 2019 年 6 月 15 日前进入美国的智能电动床和床垫产品，加征的关税税率仍为 10%；对于 2019 年 5 月 10 日后从中国出口或 2019 年 6 月 15 日后进入美国的智能电动床和床垫产品，加征的关税税率提高至 25%。

公司与美国客户的关税承担方式不变，已与主要客户就价格调整方案进行协商并达成初步一致，具体情况如下表所示：

客户名称	额外关税税率为 10%	价格调整方案	额外关税税率为 25%	通过价格调整双方承担关税税率
舒达席梦思 (SSB)	FOB 模式：公司的销售价格为 100 美元，客户的实际采购价格为 110 美元，客户承担 10 美元关税，税率为 10%	销售价格下降 6%	公司的销售价格为 94 美元，客户的实际采购价格为 117.5 美元，客户承担 23.5 美元关税，税率为 25%	公司：约 7.5% 客户：约 17.5%
	VMI 模式：公司的销售价格为 100 美元，客户的实际采购价格为 100 美元，公司清关时对应的内部采购价格约为 65 美元，公司缴纳关税金额为 6.5 美元，税率为 10%	销售价格提高约 5%	公司的销售价格为 105 美元，客户的实际采购价格为 105 美元，公司清关时对应的内部采购价格约为 62 美元（内部价格约降 5%），缴纳关税金额为 15.5 美元，税率为 25%	公司：约 17.5% 客户：约 7.5%
泰普尔丝连 (TSI)	公司的销售价格为 100 美元，客户的实际采购价格为 110 美元，客户承担 10 美元关税，税率为 10%	销售价格下降 6%	公司的销售价格为 94 美元，客户的实际采购价格为 117.5 美元，客户承担 23.5 美元关税，税率为 25%	公司：约 7.5% 客户：约 17.5%
好市多 (COSTCO)	公司的销售价格为 100 美元，客户的实际采购价格为 100 美元，公司清关时对应的内部采购价格约为 48 美元，缴纳关税金额为 4.8 美元，税率为 10%	现有产品型号销售价格不变，未来将推出新产品替代现有型号，新产品通过提高定价抵销额外征收的关税所带来的影响	公司的销售价格为 100 美元，客户的实际采购价格为 100 美元，公司清关时对应的内部采购价格约为 46 美元（内部价格约降 5%），缴纳关税金额为 11.5 美元，税率为 25%	公司：25%
Klaussner Furniture Industries, Inc.	公司的销售价格为 100 美元，客户的实际采购价格为 110 美元，客户承担 10 美元关税，税率为 10%	公司对不同型号产品降价幅度不同，分为降价 6%、8.8% 和 12%	1、对于降价 6% 的产品，公司的销售价格为 94 美元，客户的实际采购价格为 117.5 美元，客户	1、降价 6% 情形 公司：约 7.5% 客户：约 17.5%；

客户名称	额外关税税率为 10%	价格调整方案	额外关税税率为 25%	通过价格调整双方承担关税税率
		三类	承担 23.5 美元关税，税率为 25%； 2、对于降价 8.8%的产品，公司的销售价格为 91.2 美元，客户的实际采购价格为 114 美元，客户承担 22.8 美元关税，关税税率为 25%； 3、对于降价 12%的产品，公司的销售价格为 88 美元，客户的实际采购价格为 110 美元，客户承担 22 美元关税，关税税率为 25%。	2、降价 8.8%情形 公司：约 11% 客户：约 14%； 3、降价 12%情形 公司：约 15% 客户：约 10%
美国其他客户	公司的销售价格为 100 美元，客户的实际采购价格为 110 美元，客户承担 10 美元关税，税率为 10%	商品直接从中国发往客户指定地点，公司销售价格下降 6%	公司的销售价格为 94 美元，客户的实际采购价格为 117.5 美元，客户承担 23.5 美元关税，税率为 25%	公司：约 7.5% 客户：约 17.5%
	公司的销售价格为 100 美元，客户的实际采购价格为 100 美元，公司承担 10%的关税	从美国零售仓库发货给客户，现有产品型号售价不变。未来将推出新产品替代现有型号，新产品通过提高定价抵消额外征收的关税所带来的影响	公司的销售价格为 100 美元，客户的实际采购价格为 100 美元，公司承担 25%的关税	公司：25%

注：截至本招股说明书签署日，公司与客户之间的销售订单已按调整后的价格执行。

### (5) 与主要客户约定的稳定性和可持续性

公司综合竞争优势是公司主要客户紧密合作的坚实基础。我国完整的家具产业供应链和公司较强的供应链管理能力和较强的供应链管理能力，使得 25%额外关税下公司的智能电动床产品销售价格仍具有较强竞争力；公司大规模、稳定的智能电动床生产供给能力，确保公司能够对客户的订单快速响应；公司拥有较强的产品设计能力，可以迅速对市场动态作出反应并进行产品研发、丰富产品矩阵，满足不同国家、地区客户多样化的个性需求；公司设有境外子公司及服务团队，专门负责境外市场的客户维护，提供完善的售后服务。基于公司的竞争优势，公司与主要客户建立了长期、稳定的合作关系，且主要客户寻找其他智能电动床企业大规模供货的可能性较低。

针对 25%额外关税进行价格调整之后，公司收到的客户订单情况未出现重大不利变化，自 2019 年 6 月 1 日以来，公司收到的美国客户订单数量较去年同期增长 18.85%，具体情况如下表所示：

单位：万张

项目	2019 年	2018 年	变动幅度
6 月份收到的订单数量	9.30	10.52	-11.64%
7 月份收到的订单数量	11.62	5.59	107.76%
8 月 1 日-8 月 18 日收到的订单数量	3.14	4.13	-23.97%
<b>小计</b>	<b>24.06</b>	<b>20.24</b>	<b>18.85%</b>

基于公司的综合竞争优势，公司的主要客户寻找其他可替代供应商的可能性较低；自价格调整以来，公司收到的美国客户订单数量未出现重大不利变化，公司与主要客户之间的约定具有稳定性和可持续性。

## (6) 中美贸易摩擦对公司的影响

中美贸易摩擦短期不会影响公司业务稳定性，具体分析如下：

### ①我国完善的家具业产业链

20 世纪 80 年代以来，全球家具生产呈现出从欧美等发达国家不断向亚洲发展中国家和地区转移的趋势，我国凭借劳动力资源、供应链配套、基础设施等多方面优势承接了相关产业。我国家具行业在发展过程中，学习借鉴了国际先进的家具制造、设计技术和企业经营管理策略，家具的产量和经济效益都有了显著的提升，目前我国已成为世界第一大家具制造国及出口国。

浙江家具行业的规模优势效应更为显著，各类生产要素不断加入，家具及其零部件制造企业数量不断增加。国际采购商的大批量采购模式使浙江地区的家具企业加强分工与合作，强化自身竞争优势，凸显出产业聚集优势。行业资源的集中进一步细化了行业内部分工，形成了原材料供应、半成品加工和成品生产销售的完整产业链，提高了全行业生产要素的供给效率。

就公司而言，在生产基地周边地区，电器部件、钢材、皮革、塑料、海绵、五金配件等主要原材料产业链齐全，市场信息及人才资源流通顺畅，保证了公司

可以稳定高效地获取主要生产要素，保证了公司的产品在国际市场具有价格优势。

## ②公司综合优势是公司与客户紧密合作的坚实基础与有力保障

公司自 2005 年设立以来一直专注于智能电动床领域，通过不断丰富智能电动床产品的功能，包括震动按摩功能、夜间离床警报、体征数据监测、打鼾干预等，为消费者提供整套睡眠解决方案。凭借综合优势，公司以美国等发达国家市场作为业务的突破口，逐步成为全球智能电动床行业的先行者和领导者。

### A. 产能优势

2016 年度-2018 年度公司产能分别为 46.80 万张、62.40 万张和 117.00 万张，年均复合增长率为 58.11%，公司作为国内规模最大的智能电动床供应商之一，具有较强的产能优势，其产能高速增长可以及时满足下游客户订单的快速增加的需求。

### B. 设计与研发优势

2016 年度-2018 年度公司已销售产品的产品型号数量分别为 77 种、93 种和 104 种，公司产品技术含量高，公司自主研发的智能电动床能够有效结合信息技术、人机交互技术等，实现智能调节、智能监测与干预、智能数据服务等功能，契合消费者对于健康生活的需求。公司具有强大的研发团队，能够及时设计出匹配下游客户需求的产品，进而保证产品的质量与时效性。

### C. 售后服务优势

公司子公司奥格莫森美国位于加利福尼亚州，其仓库可专门为主要客户舒达席梦思（SSB）备货，能够及时响应下游客户的订单需求。此外，奥格莫森美国建立了较为完善的售后服务体系，专门负责境外市场的售后服务。公司进行售后服务的主要方式系指派技术人员在现场处理维修，无法现场维修的可进行退换货处理。

### D. 产品成本优势

公司长期深耕于智能电动床，具备丰富的生产经验，生产工艺较为成熟，公

司产品质量稳定，能够满足消费者使用频率高、使用期限长等要求。随着生产规模的扩大，公司规模效应逐渐显现，产品成本具有较强的竞争力。即便在征收额外关税的情形下，公司成本较其他智能电动床供应商仍具有一定的价格优势，因而下游客户对公司产品仍具有较强的认可度。

综上所述，公司与下游主要客户未来合作具有坚实的基础和有力保障。

### ③公司与美国主要客户保持着长期稳定的合作关系

公司与全球知名公司舒达席梦思(SSB)、泰普尔丝涟(TSI)、好市多(COSTCO)及美国地区其他客户建立了长期稳定的合作关系，其中舒达席梦思(SSB)、泰普尔丝涟(TSI)为美国床垫市场占有率前两位的知名床垫厂商，好市多(COSTCO)为美国知名卖场及网络销售平台。

#### A. 舒达席梦思(SSB)

2010年起，公司开始与舒达席梦思(SSB)合作，合作模式为公司负责产品概念设计、进行产品定型研发、制作样品并批量生产，由公司子公司奥格莫森美国将该等产品销售给舒达席梦思(SSB)并负责售后服务。

在美国对公司产品额外征收关税的背景下，公司于2018年12月与舒达席梦思(SSB)签订了为期5年的销售合同。根据公司与舒达席梦思(SSB)销售合同规定：“除非计划中另有说明，否则供应商应该以FCA或FOB方式交货”。FCA方式交货系由公司清关并货交指定承运人，即公司为舒达席梦思(SSB)提供库存管理(VMI模式)，由公司清关，支付并承担关税。FOB方式交货系舒达席梦思(SSB)负责清关，支付并承担关税。舒达席梦思(SSB)自行清关并承担关税与公司清关并调整产品价格相比，二者情况对舒达席梦思(SSB)影响差异较小，舒达席梦思(SSB)根据对公司提供库存管理(VMI模式)服务的需求来决定是由公司清关或自行清关。

#### B. 泰普尔丝涟(TSI)

2009年起，公司与泰普尔丝涟(TSI)日本开始业务合作，合作范围逐渐扩大至泰普尔丝涟(TSI)新加坡、泰普尔丝涟(TSI)中国、泰普尔丝涟(TSI)加拿大，2015年起泰普尔丝涟(TSI)美国逐步开始向公司采购智能电动床，公

司和泰普尔丝涟（TSI）的合作模式与其和舒达席梦思（SSB）的合作模式大致相同。

公司于2018年1月与泰普尔丝涟（TSI）签订了为期三年的销售合同。根据公司与泰普尔丝涟（TSI）的销售合同规定：“除非泰普尔丝涟（TSI）另行书面指定由供应商负责产品运输，否则泰普尔丝涟（TSI）应选择承运人负责从装运地点到目的地的所有产品的运输并将支付所有运费和适用的进口关税。”根据该合同表述，泰普尔丝涟（TSI）负责清关、支付并承担关税。

### C. 好市多（COSTCO）

自2008年至今，南部湾国际在好市多（COSTCO）网店平台以自有品牌销售产品，委托第三方物流公司将货物送达终端销售者并负责售后服务。公司子公司南部湾国际销售产品时，需提前备货并保有一定的安全库存，因而由公司子公司清关并支付承担关税。

综上所述，公司与美国主要客户仍保持着紧密的合作关系。

2018年度-2019年1-3月，公司实际支付关税金额分别为615.80万元和1,666.11万元。对于已经销售的产品，其被征收的额外关税随存货一并结转至成本中，2018年度-2019年1-3月此部分关税金额分别为300.70万元和1,061.98万元，占主营业务成本的比例分别为0.21%和3.55%；对于尚未销售的产品，其被征收的额外关税期末仍留存在存货中，2018年度-2019年1-3月此部分关税金额分别为315.10万元和604.13万元，占期末存货余额的比例分别为1.28%和2.09%。2018年度公司实际被征收额外关税的产品销售实现的主营业务收入和主营业务毛利分别为4,532.83万元和1,538.09万元，占2018年全年主营业务收入和主营业务毛利的比例分别为1.93%和1.86%；2019年1-3月公司实际被征收额外关税的产品销售实现的主营业务收入和主营业务毛利分别为17,032.88万元和6,382.90万元，占2019年1-3月主营业务收入和主营业务毛利的比例分别为33.80%和31.24%。

#### ④额外关税提高后，公司在美国市场销量及在手订单未受到明显不利影响

2019年6-7月，公司智能电动床产品在美国市场的销量为21.88万张，较



去年同期下降约 13.87%，但 2019 年 6 月 1 日以来，公司收到的美国客户订单数量较去年同期增长 18.85%，具体情况如下表所示：

单位：万张

项目	2019 年	2018 年	变动幅度
6 月份收到的订单数量	9.30	10.52	-11.64%
7 月份收到的订单数量	11.62	5.59	107.76%
8 月 1 日-8 月 18 日收到的订单数量	3.14	4.13	-23.97%
小计	24.06	20.24	18.85%

由上表可知，额外关税税率提升至 25%后，公司在手订单未受到重大不利影响。

综上所述，公司出口至美国的智能电动床被征收的额外关税税率提升至 25%后，2019 年 6-7 月，公司在美国市场的智能电动床销量较去年同期下降 13.87%；自 2019 年 6 月 1 日以来，公司收到的美国客户订单数量较去年同期增长 18.85%，公司与美国主要客户合作关系的稳定性和可持续性未受到重大不利影响。结合公司 2019 年 1-6 月实际经营情况以及对于 2019 年 1-9 月经营情况的预计，如中美贸易摩擦未进一步升级，公司主要产品对美国的出口不会出现明显下滑的情形。

### (7) 公司的应对措施

①与主要美国客户协商价格调整方案以分摊额外关税带来的影响；

②与国内供应商协商，发挥规模优势、整合供应链资源，将征收额外关税带来的成本上涨部分转移至上游原材料供应商；

③发挥研发设计优势，推出创新产品，提高产品竞争力；

④加大力度拓展美国之外的市场；

⑤将部分产能或生产环节转移到海外非征收关税地区，公司拟在越南平阳省租赁厂房用于进行组装工序，实现部分智能电动床的海外生产。2019 年 5 月 30 日，公司香港子公司舒福德投资有限公司与 MANNA HUY 业务商贸有限公司签署《厂房出租原则合同》，待公司越南子公司成立后，将由越南子公司与 MANNA HUY 业务商贸有限公司签订正式《租赁合同》，租赁期限为 2019 年 8 月 1 日至 2024 年

8月1日。

⑥对内部定价进行调整，境内公司麒盛科技、维斯科对境外公司奥格莫森美国、南部湾国际的销售价格下降约 5%，降低美国子公司负责清关商品的关税金额。

## (8) 越南生产基地建设情况

### ①投资概算

公司拟在越南平阳省投资设立公司，由该公司租赁厂房进行智能电动床的生产，实现部分智能电动床的海外出货。公司已在越南平阳省新渊市租赁 15,552 平方米的厂房用于智能电动床的生产，计划总投资 800 万美元，越南生产基地的具体投资构成如下表所示：

序号	投资内容	投资额（万美元）	占比
1	厂房租赁费及押金	130	16.25%
2	设备购置及安装费	270	33.75%
3	预备费	50	6.25%
4	铺底流动资金	350	43.75%
合计		800	100.00%

### ②主要生产设备投资情况

根据公司规划，越南生产基地主要进行智能电动床的组装工序及产成品包装工序，拟购买的主要设备明细如下表所示：

单位：条/台			
序号	投资内容	数量	产地
1	半自动组装线	5	中国
2	打包机	2	中国
3	码垛机	2	中国
4	登高平台	5	中国
5	配套设备	32	中国
合计		46	

### ③建设进度规划

越南生产基地建设主要分以下几个阶段：厂房租赁、设备议价及采购、设备安装调试、人员招聘培训、试运营、批量生产，具体建设进度计划如下：

实施阶段	越南生产基地筹备及生产的进度安排
厂房租赁	公司已通过香港子公司与 MANNA HUY 业务商贸有限公司签署《厂房出租原则合同》
设备议价及采购	2019年7月30日前完成询价，
设备安装调试	首批生产设备（2条总装线）于2019年9月15日前完成安装调试，第二批生产设备（3条总装线）于2019年11月15日前完成安装调试
人员招聘培训	2019年10月底前完成150名操作工人的招聘及培训，2020年2月底前完成300名操作工人的招聘及培训
试运营	2019年10月5日前完成首批总装线的试运营
批量生产	2019年底达到2.5万张/月的产量（1班），2020年3月底达到5万张/月的产量（2班）

### ④主要原材料及燃料的供应情况

智能电动床生产所需的主要原材料包括电器部件、钢材、木板、纺织面料等，越南生产基地投产后主要用于进行总装加工，是智能电动床生产制造的最终环节，需要将直接采购的原材料及各前道工序加工成的半成品进行组装。为提高原材料越南采购比例，公司拟在越南实现电器部件、纺织面料的当地采购。对于主要原材料钢材，公司采购钢材后需对其进行折弯、冲压、切割、焊接、喷塑加工，因此越南生产基地尚不能完成上述加工环节，因此直接向国内工厂采购床架半成品；对于主要原材料木板，由于公司需要特定尺寸的木板，开发新供应商的时间相对较长，越南生产基地投产之初将从国内供应商采购，公司将积极开发越南当地供应商，尽早实现木板的越南采购。

越南生产基地所需的主要能源为水、电、气，租赁厂房所在的工业园区基础设施完善，能够满足所需能源供应。

### ⑤产能规划

越南生产基地投产后将全部用于智能电动床的组装生产。经与美国主要客户的沟通，越南生产基地投产之初将优先安排为舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟

(TSI)、Klaussner 供货, 产品包括 3 个系列 6 种型号。根据公司越南生产基地的初步投资计划, 截至 2019 年 12 月末, 预计越南生产基地 5 条总装生产全部达产, 每天安排白天一班, 月产 2.5 万张智能电动床; 截至 2020 年 3 月末, 预计每天安排日夜两班, 月产 5 万张智能电动床。

未来公司将根据中美贸易摩擦进展情况、越南生产基地实际运营情况等, 决定是否进一步扩大智能电动床的海外生产规模, 并制定具体建设方案和计划。

### ⑥预计效益分析

因从越南出口至美国的智能电动床可避免被征收 25% 额外关税, 需客户负责进口清关的智能电动床在越南生产并出口至美国的销售价格预计将比相同产品在国内生产并出口至美国的售价提升约 17%, 保证客户从越南进口智能电动床的实际采购价格与其在 10% 关税税率下从中国进口相同产品的实际采购价格 (含 10% 关税) 一致, 比客户在 25% 关税税率下从中国进口的实际采购价格低约 6.4%; 考虑到主要原材料电器部件越南当地采购高于国内采购价格, 以及从国内采购将增加物流成本、包装成本, 预计在越南生产基地实现组装将导致成本增加 15% 左右。

公司计划越南生产基地投产之初, 将为舒达席梦思(SSB)、泰普尔丝涟(TSI)、Klaussner 供应 3 个系列 6 种型号的智能电动床。因不同型号的智能电动床组装工艺差别较小, 未来公司可以根据客户的订单情况实现不同型号电动床的越南交付。

越南生产基地的管理体系相对简单, 公司预计招聘 20 个行政管理人员; 越南生产基地根据子公司奥格莫森美国的订单组织生产, 客户的拓展和维护主要依赖麒盛科技及奥格莫森美国, 越南公司目前没有招聘销售人员的计划; 越南生产基地建设及初期运营所需资金来自舒福德香港对其投资款, 正常生产后依靠实现的利润维持越南生产基地的日常运营, 预计不会通过有息债务进行投资和运营。因此, 越南生产基地达产后, 相应的期间费用金额相对较小, 不会对越南生产基地的利润水平有重大不利影响。

越南生产基地达产后, 每年产量为 60 万张, 假设越南基地的生产线全部用于生产以下 6 个型号的智能电动床产品, 产能规划如下表所示:

单位：万张/万美元

产品型号	产量	主营业务收入	主营业务成本	主营业务毛利
SSB ME4-TL	18.00	3,931.88	2,715.91	1,215.98
SSB ME4-Q	6.00	1,455.56	1,035.93	419.63
TSI EASE 3.0-TL	18.00	3,511.73	2,517.81	993.91
TSI EASE 3.0-Q	6.00	1,282.71	945.14	337.57
Klaussner P50-Q	8.40	1,077.29	826.46	250.84
Klaussner P50-K	3.60	677.79	425.26	252.53
<b>合计</b>	<b>60.00</b>	<b>11,936.97</b>	<b>8,466.51</b>	<b>3,470.47</b>

根据上表中的产能规划，上述智能电动床实现最终销售后的主营业务收入为11,936.97万美元，主营业务收入较国内工厂生产销售增长约1,800.55万美元，主营业务毛利为3,470.47万美元，增长约687.67万美元。

#### ⑦越南设立生产主体需要履行的审批及备案程序

2019年6月20日，公司取得由浙江省商务厅出具的第N3300201900335号的《企业境外投资证书》，载明境外企业名称为麒盛（平阳）有限责任公司，国家为越南，投资总额为5,511.68万元人民币（折合800万美元），经营范围为电动床及其配件、家具、通用零部件、民用灯具、电机、电源适配器、电子元器件、床架、床罩、纺织品的制造、加工；电动床及其配件、家具、通用零部件、民用灯具、电机、电源适配器、电子元器件、床垫、床罩、纺织品的销售；从事进出口业务。

2019年6月25日，公司取得由嘉兴市发展和改革委员会出具的《境外投资项目备案的通知》，对麒盛科技股份有限公司在越南平阳建设年产60万套电动床生产厂项目予以备案，项目代码2019-330411-13-03-040607-000，备案通知书有效期为2年，项目的主要内容为智能家居产品配套、市场空间巨大，项目总投资额为800万美元。

2019年7月8日，公司取得国家外汇管理局嘉兴市中心支局发放的业务编号为35330400201408194678的业务登记凭证，根据业务登记凭证载明的业务类型为ODI中方股东对外义务出资。

根据越南的《企业法》、《投资法》等相关法律规定，在越南进行投资应当取得以下文件：投资登记证书、企业登记证书、海关证书。公司于 2019 年 8 月 8 日向平阳省人民委员会下属的计划投资局（DPI）提交投资登记证书、企业登记证书的申请文件。目前，越南子公司的相关证书在办理过程中，尚未出现实质性障碍。

### ⑧在越南投资生产基地的前期准备工作

#### A. 越南生产基地人员安排

##### a. 越南生产基地劳动定员安排

越南生产基地投入试运营后进行智能电动床的装配工序，该厂房规划排布 5 条总装生产线，单班规划产能 2.5 万套每月，双班规划产能 5 万套每月。每条总装生产线预计需要 30 个操作工人，预计 2019 年 10 月底前招聘满 150 人（5 条总装生产线\*30 人/生产线\*1 班），满足全部 5 条总装生产线的单班生产计划；预计 2020 年 2 月底前招聘满 300 人（5 条总装生产线\*30 人/生产线\*2 班），满足全部 5 条总装生产线的每日双班生产计划；为维持越南生产基地的日常管理，计划招聘行政管理人员 20 人。

##### b. 越南生产基地人员招聘进展及方案

目前公司调派罗超、陈利峰等人前往越南平阳的生产基地，并聘请越南当地员工阮清峰等人，共同负责越南生产基地的前期筹备工作。目前公司主要参与越南生产基地筹备工作的人员情况如下：

姓名	来源	筹备阶段主要工作	目前职位	优势
罗超	中国	负责梳理越南生产基地未来从中国采购原材料及向美国发货的路径并筛选合适的物流公司	麒盛科技物流部总监	熟悉物流及海关报关流程
陈利峰	中国	负责越南生产基地首批总装生产线设备的安装调试及初期生产交付	麒盛科技生产部总装工厂厂长	有丰富的智能电动长总装工厂管理经验
阮清峰	越南	协助公司员工和当地人员的沟通，当地操作工人的招聘（越南子公司设立后）	拟担任越南子公司人力资源经理（待越南子公司设立后签署正式劳动合同）	有当地工厂人员招聘经验，熟悉当地劳务中介机构，精通汉语

注：国内调派人员已办理 3 个月多次往返商务签证，有效期 3 个月，当地可停留 90 天。

在操作工人招聘到位后，麒盛科技将调派熟练操作工人对新招聘人员分批、分岗位进行 1 至 2 周的实际生产操作技能培训，操作标准与中国工厂的作业标准一致；当地招聘的行政管理人员亦将根据公司作业指导和标准操作流程进行上岗前培训。

## B. 主要生产设备准备情况

越南生产基地的主要生产设备包括半自动化组装线、打包机、码垛机、登高平台及配套设备，由于越南生产基地主要进行智能电动床的总装工序，其对生产设备的性能需求与麒盛科技国内总装厂一致。

对于成套半自动化总装线，越南生产基地对于设备的定制要求与麒盛科技总装厂一致，因此选择麒盛科技曾合作过的设备供应商为其供货。目前设备供应商已经确定，待越南子公司设立完成后，将签署正式设备采购合同，届时设备将运往越南。

对于打包机及码垛机，越南生产基地亦将选择曾与麒盛科技合作的设备供应商为其供货，越南子公司设立完成后，将签署正式设备采购合同，届时设备将直接运往越南。

对于登高平台及配套设备，因上述设备通用化程度高，市场价格透明、供应充分，目前公司已经取得设备供应商的报价，待越南子公司设立完成后将签署正式采购合同。

## C. 供应商体系建设情况

公司智能电动床生产所需原材料主要为电器部件、钢材、木板、纺织面料、包装材料、五金塑料件等，越南生产基地主要原材料供应商体系建设情况如下：

对于主要原材料电器部件，如能实现越南当地采购，将显著提升越南原产地化比例。目前国内线性驱动器厂家常州市凯迪电器股份有限公司 2018 年 10 月已在越南平阳省宝鹏县租赁厂房用于建设生产基地，其越南生产基地已经实现线性驱动器的生产出货，公司已经就部分型号线性驱动器取得凯迪电器越南生产基地的报价，凯迪电器可作为公司潜在的驱动器供应商。此外，根据公司与礼海电气的沟通，其礼海电气的母公司 Phoenix Mecano AG 有意向在越南建设生产基地，

未来若 Phoenix Mecano AG 建立越南生产基地，公司将考虑从其越南生产基地采购电器部件。

对于主要原材料钢材，由于采购后需对其进行折弯、冲压、切割、焊接、喷塑加工，越南生产基地不能完成上述加工环节，因此直接向国内工厂采购床架半成品。

对于主要原材料木板，目前正在与当地木板供应商接洽，要求当地供应商按照公司制定的木板规格要求生产样品。此外，因越南森林木材资源丰富，公司正在与目前合作的国内木板供应商商讨越南建厂的可行性方案。

对于纺织面料、包装材料，其标准化程度较高、通用性较强，目前已就部分包装纸箱、蜂窝板、PE 袋、海绵、EPE、纺织外套型号，取得当地供应商的报价，并完成样品检测。根据上述原材料当地供应商的报价及样品检测结果，预计当地采购上述材料成本总体不高于从国内采购成本（含运输费），材料性能基本满足公司的使用要求。

### ⑨在越南生产可以规避关税风险

越南生产基地拟生产的智能电动床对应的美国海关编码为 9403. 20、9019. 10 两类，截至本招股说明书出具之日，美国对从越南进口的上述两类产品不存在限制政策或产品认证要求。经查询美国国际贸易委员会官网的统一关税表系统（<https://www.usitc.gov/>），截至本招股说明书出具之日，越南生产基地拟生产并出口到美国的智能电动床产品适用的关税税率为零，不存在其他限制政策或产品认证要求，在越南完成智能电动床的生产可以规避现存因中美贸易摩擦产生的关税风险。

对越南投资可能面临以下风险因素：法律结构落后、官僚主义导致的贸易和投资环境不佳、投资者重大利益（如知识产权）缺乏保护、银行体系欠发达、公共基础设施相对落后等。此外，如美国与越南之间的贸易政策发生重大变化，存在美国对越南出口产品加征关税的可能。

## 3、美国针对中国进口床垫的反倾销调查

### （1）美国针对中国进口床垫的反倾销调查的进展情况



美国当地时间 2018 年 9 月 18 日,美国国内包括 Corsicana Mattress Company 在内的 9 家床垫公司向美国商务部提出申请,声称从中国进口的床垫正在或可能在美国以低于《1930 年关税法》第 731 条所指的公允价值出售,且此类进口对生产同类产品的美国工业造成实质损害或实质损害威胁。美国当地时间 2018 年 9 月 25 日、10 月 2 日和 10 月 5 日,申请人分别对美国商务部发布的补充调查问卷和对其代替财务比率计算和范围的修改请求作出了答复。美国当地时间 2018 年 10 月 10 日,美国商务部应上述公司的申请而发布公告,宣布启动对从中华人民共和国进口的床垫的反倾销税调查(以下简称为“美国床垫反倾销调查”)。根据美国商务部于美国当地时间 2018 年 10 月 17 日在《联邦公报》上发布的公告,由于中国是一个非市场经济国家,根据《美国联邦法规》的规定,调查期为 2018 年 1 月 1 日至 2018 年 6 月 30 日。调查范围包括所有类型的“内弹簧床垫”、“非内弹簧床垫”和“混合床垫”。其中,“非内弹簧床垫”指不包含任何内弹簧单元的床垫,它们通常由泡沫(例如聚氨酯、乳胶泡沫、凝胶泡沫、热粘合聚酯、聚乙烯)或其它弹性填充物制成。根据申请人提供的数据,中国床垫的估计倾销幅度为 258.74%至 1,731.75%。

美国当地时间 2018 年 9 月 18 日,美国国际贸易委员会(ITC)发布公告称,根据《1930 年关税法》的规定,美国国际贸易委员会将作为本次反倾销税初步阶段调查的机构,发起第 731-TA-1424 号反倾销税初步调查,以确定是否有合理迹象表明由于从中国进口床垫,对美国的某个行业造成实质损害或实质损害威胁,或者对美国某个行业的建立造成实质阻碍。除非美国商务部延迟启动时间,否则委员会必须在 45 天内或在美国当地时间 2018 年 11 月 2 日前,在反倾销税调查中作出初步裁定。美国当地时间 2018 年 11 月 1 日,美国国际贸易委员会召开会议对第 731-TA-1424 号反倾销税调查(初步)进行投票表决。美国当地时间 2018 年 11 月 2 日,美国国际贸易委员会初步裁定确定,有合理迹象表明,美国某个行业因从中国进口床垫而受到实质损害。因此,该反倾销调查继续进行。

美国当地时间 2019 年 4 月 1 日,美国商务部发布了关于床垫低于公允价值(LTFV)调查延期的公告,公告称,美国商务部自 2018 年 10 月 17 日起对从中华人民共和国进口的床垫进行 LTFV 调查,初步裁定应于 2019 年 4 月 8 日前作出;美国当地时间 2019 年 3 月 7 日,床垫 LTFV 调查中的申请人提出请求,要求美国

商务部在法规允许的最大范围内推迟调查中的初步裁定。由于上述原因，美国商务部将床垫 LTFV 调查的初步裁定期限推迟 50 天。因此，美国商务部将于美国当地时间 2019 年 5 月 28 日之前发布床垫 LTFV 调查的初步裁定。本调查最终裁定的截止日期将继续为初步裁定日期后 75 天（除非推迟最终裁定）。

美国当地时间 5 月 29 日，美国商务部发布了关于中国进口床垫的反倾销税肯定性初步裁定的公告，公告称，美国商务部发现来自中国的出口商已经在美国倾销床垫，倾销幅度为 38.56% 至 1,731.75%。根据这一裁定，美国商务部将指示美国海关和边境保护局依据前述初裁倾销幅度对中国床垫进口商收取现金保证金。

美国当地时间 2019 年 7 月 10 日，美国商务部发布公告对初裁结果进行修改，将倾销幅度修改为 69.30% 至 1,731.75%，现金保证金也将根据此倾销幅度进行调整。

美国商务部计划于 2019 年 10 月 11 日左右宣布最终裁定。截至 2019 年 8 月 31 日，美国商务部尚未作出床垫反倾销税调查的最终裁定。

## **(2) 美国床垫反倾销调查对公司经营业绩可能造成的影响**

### **① 公司床垫业务的优势**

公司子公司维斯科自 2008 年设立以来一直专注于床垫领域，拥有丰富的床垫的设计、研发及生产制造经验，产品材料包括高回弹海绵、记忆绵、乳胶、凝胶等多种材料类型，并拥有高密度记忆棉床垫、边缘支持床垫、中空支撑床垫、珍珠记忆棉床垫、铜离子记忆棉床垫等多款创新型床垫产品。公司注重床垫产品的技术开发及产品创新，截至 2019 年 8 月 31 日，公司共拥有与床垫相关专利 12 项，研发实力及技术储备有一定优势。

### **② 公司出口美国的床垫占公司主营业务收入及毛利的比例较低**

2016 年-2019 年 1-6 月，公司在美国市场的床垫销售收入、毛利及占比情况如下表所示：

	单位：万元			
项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
美国市场的床垫销售收入	4,191.82	8,621.00	9,535.88	8,851.75
主营业务收入	111,626.33	234,342.85	133,448.57	119,903.64
美国市场的床垫销售收入占主营业务收入比例	3.76%	3.68%	7.15%	7.38%
美国市场的床垫销售毛利	1,787.54	2,902.34	4,247.37	3,579.53
主营业务毛利	43,736.63	82,778.17	48,697.38	46,807.38
美国市场的床垫销售毛利占主营业务毛利比例	4.09%	3.51%	8.72%	7.65%

由上表所知，2016年-2019年1-6月，公司在美国市场的床垫销售收入及毛利占公司主营业务收入及主营业务毛利的比例较低，均在10%以下，对公司主营业务收入及主营业务毛利的贡献较小。

### ③美国床垫反倾销调查不会对公司经营业绩造成重大影响

公司的床垫业务主要由两个子公司参与，维斯科负责床垫的生产，南部湾国际向维斯科采购床垫并进行销售。假设未来受高额反倾销税的影响，维斯科不再向美国出售床垫，南部湾将综合考虑床垫质量及采购价格，从未被征收反倾销税的地区采购床垫，则维斯科生产并出口美国的床垫利润将丧失，南部湾国际销售床垫的利润将得以维持。

以2019年1-6月的销售为例，公司在美国市场的床垫销售毛利率为42.64%，其中仅南部湾国际单体美国市场的床垫销售毛利率为30.97%，假设未来南部湾国际从其他渠道购买床垫替代维斯科生产的床垫，单体床垫销售的毛利率得以维持，则未来公司在美国市场的床垫销售毛利率下降为30.97%，其对公司业绩的影响如下表所示：

单位：万元

项目	征收反倾销税前	征收反倾销税后	变动情况
美国市场的床垫销售收入	4,191.82	4,191.82	0.00
主营业务收入	111,626.33	111,626.33	0.00
美国市场的床垫销售毛利	1,787.54	1,298.12	-489.42

主营业务毛利	43,736.63	43,247.21	-489.42
--------	-----------	-----------	---------

由上表可知，若美国未来对公司的床垫产品征收高额反倾销税，导致南部湾国际在美国市场销售的床垫全部实现外部采购，主营业务毛利下降约 489.42 万元，降幅约 1.12%，对公司的整体利润情况影响较小。

#### 4、公司在除美国以外的境外市场的销售情况、趋势及前景

地区	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度	最近三年年均复合增长率
加拿大	3,889.42	5,269.93	3,412.35	1,211.59	108.56%
俄罗斯	1,823.65	2,532.07	2,370.69	2,087.65	10.13%
韩国	1,523.19	2,272.57	2,285.52	1,303.82	32.02%
其他	3,618.61	10,660.76	10,133.89	8,957.18	9.10%
<b>美国以外境外市场合计</b>	<b>10,854.87</b>	<b>20,735.33</b>	<b>18,202.45</b>	<b>13,560.24</b>	<b>23.66%</b>

由上表可知，2016年度-2018年度公司在除美国以外的其他境外市场的销售金额年均复合增长率达到 23.66%，其中加拿大、俄罗斯、韩国市场销售占比较高且增速较快。

鉴于公司在美国市场的销售规模发展迅速，因此公司将美国市场的主要销售模式推广至其他境外市场，即公司通过与大型床垫厂商合作，设计并生产智能电动床供其选择，借助床垫厂商的渠道优势、品牌知名度，由床垫厂商将公司的智能电动床与其自产或外购的床垫成套推向市场。

##### (1) 加拿大市场

加拿大是全球主要的床垫消费市场之一，根据 CSIL 的数据统计，2017 年加拿大是全球排名第 6 的床垫消费市场。同时加拿大与美国同属北美市场，公司在美国的销售方法和模式更易复制到加拿大。通过加强与泰普尔丝涟（TSI）、舒达席梦思（SSB）、好市多（COSTCO）在加拿大市场的合作，使得公司在加拿大市场的销售收入增加明显，占美国以外其他境外市场销售的比例从 2016 年的 8.93% 增加至 2019 年 1-6 月的 35.83%，2016 年度-2018 年度的销售金额年均复合增长率为 108.56%。

## (2) 俄罗斯市场

2016年度-2019年1-6月,公司在俄罗斯的销售金额分别为2,087.65万元、2,370.69万元、2,532.07万元和1,823.65万元,占美国以外其他境外市场销售的比例分别为15.40%、13.02%、12.21%和16.80%。公司在俄罗斯市场的销售主要通过与合作开展。Askona是俄罗斯最大的床垫生产商,占据俄罗斯床垫市场的70%以上,拥有超过500个自有门店和销售网点以及数百家经销商。2016年-2018年,公司在俄罗斯市场销售增速缓慢。为促进智能电动床销售的增长,公司和Askona计划2019年全年投入超过30万美元用于在俄罗斯进行市场推广。目前推广活动效果良好,2019年1-6月,公司在俄罗斯的销售收入较去年同期增加940.64万元,增幅达到106.53%。

## (3) 韩国市场

公司主要通过与合作拓展韩国市场,在韩国市场销售金额从2016年的1,303.82万元增长到2018年的2,272.57万元,年均复合增长率为32.02%。Tempur Korea在韩国高端床垫市场占据较大的市场份额,拥有超过15家自营门店和数百家经销商,产品主要在大型百货商店销售。2019年,公司进一步改善韩国市场的售后服务加强客户黏性,并提供新的床型旨在进入中低端市场,寻求新的业务增长点。

## (4) 新的境外市场拓展计划

现阶段公司在欧盟国家销售金额较低,作为世界第二大经济体,欧盟国家市场将是公司未来拓展的重要方向之一。根据Wind统计数据,2018年度欧盟28国进口的家具、玩具及杂项制品金额累计达589.73亿美元,其中自中国进口的上述商品金额累计达401.77亿美元,欧盟市场前景广阔。

公司已与欧洲某大型寝具品公司对接,目前正在为其设计一款定制化智能电动床,该型号预计将于2019年底达到批量生产状态,2020年3月前后公司将再向其推出至少两款智能电动床产品。该合作伙伴拥有10个工厂,超过3,000名员工,并在欧盟拥有超过1500家门店。公司拟借助其销售渠道和品牌影响力,先在西班牙市场开始合作,后续将拓展至法国市场。未来公司会将将在西班牙、法国市场的销售经验、模式推广至其他欧洲国家,以点带面打开欧洲市场。

### 三、发行人在行业中的竞争地位

#### （一）发行人行业地位

公司是国内最早一批从事智能电动床研发、设计、生产和销售的公司，且自设立以来，一直专注于该细分市场。经过多年的发展和积累，公司已掌握多项具有自主知识产权的核心技术。公司在研发、生产、销售的智能电动床产品方面，具有领先的技术优势和设计优势，是行业的领军企业。

截至 2019 年 8 月 31 日，公司及子公司已拥有的主要专利共 254 项（其中 40 项发明专利）、软件著作权 1 项。2015 年 12 月，浙江省知识产权局、浙江省经济和信息化委员会认定公司为“浙江省专利示范企业”；2016 年 4 月，浙江省科学技术厅、浙江省发展和改革委员会、浙江省经济和信息化委员会认定公司的“浙江舒福德电动床研究院”为“省级企业研究院”。

近年来，公司以技术创新为依托，持续增强公司新产品、新技术的研发能力，提升了生产工艺水平。公司与浙江清华长三角研究院合作设立了麒盛数据，旨在进一步增强科研投入和科研实力，今后将积极开展产学研合作，持续、有效地提升技术竞争力。在市场开拓中，公司积极拓展国内外市场，与众多客户建立了紧密的合作关系，不断巩固和扩大在智能电动床行业的领先地位。

#### （二）主要竞争对手

智能电动床率先出现在欧美市场，在中国起步较晚，以下主要从境外、境内两个角度介绍公司现有或者潜在的竞争对手。

##### 1、境外主要企业

###### （1）礼恩派（Leggett & Platt）

礼恩派于 1901 年注册成立，1971 年在纳斯达克上市，1979 年在纽约证券交易所上市，1999 年被纳入标准普尔 500 指数成分股，2000 年入围《财富》杂志美国 500 强企业。礼恩派在全球 18 个国家和地区拥有 120 家制造工厂、34,000 多名员工。礼恩派一共有 14 个业务单元，其中占有市场领先份额的 4 个核心业

务部门是：家居产品部、商用产品部、工业材料部、特殊产品部。

作为一家大型的产品和业务多元化的集团公司，礼恩派拥有产品的研发、设计、生产能力和零售渠道，产业链齐全。但智能电动床属于家具行业中的细分品类，礼恩派未专注于该细分市场，且智能电动床不属于其核心产品。

## **(2) 幻知曲 (Reverie)**

幻知曲 (Reverie) 源自于 DSC 集团 (Dahsheng Chemical Ltd. 大升化工集团)，作为专业的睡眠品牌，1945 年至今一直致力于乳胶类睡眠产品的研究，2000 年，在美国纽约正式成立 Reverie 高级乳胶睡眠品牌。2002 年，Reverie 研发出第一代电动床，采用德国进口机电、美式平板设计，坚固耐用、不易变形、可当一般床架使用，填补了市场上排骨架电动床的缺点。2007 年，幻知曲研发出第二代电动床，在结构上运用轻型钢，比第一代产品更轻，加入滑轮设计使用更方便，在功能上可选择前后升降、分段调节、分 3 区段按摩等。2013 年，幻知曲在美国纽约州扩建 12 万平方英尺的工厂，并且有 5 万平方英尺的区域用于投入定制化可调节床的生产。

幻知曲直接面向终端市场，与公司现有的销售模式（主要卖给床垫制造商，由床垫制造商整合后再卖给零售商或者最终消费者）有差异。因此在销售渠道上，幻知曲与公司不存在直接竞争关系。此外，幻知曲的核心产品系乳胶类睡眠产品，与美国床垫制造巨头舒达席梦思 (SSB)、泰普尔丝涟 (TSI) 存在直接的竞争关系，床垫制造商不会优先考虑选择幻知曲作为智能电动床供应商。

## **2、境内主要企业**

境内的主要竞争对手可分为两类：已经从事智能电动床生产及销售的企业，如深圳市美亚实业发展有限公司，该公司产品功能简单，多数产品仅具有基础的调节功能，且生产规模较小；目前已经有一定规模的或者已经上市的家具企业，现在已经开始布局或者未来很可能进入智能电动床市场，如顾家家居股份有限公司、东莞市慕思寝室用品有限公司等，相比之下公司已拥有成熟的技术、稳定的客户群体及一定知名度的品牌，具有市场先发优势。

### **(1) 深圳市美亚实业发展有限公司**

深圳市美亚实业发展有限公司是国内较早开始进行智能电动床的公司之一，其主要从事智能床及乳胶床垫的研发、生产与销售，其生产的智能床的功能包括无线遥控、按摩、自由调节睡眠角度等。2009年，深圳市美亚实业发展有限公司推出无线遥控智能电动床，其功能包括无线遥控、按摩、角度调节等。

### **(2) 顾家家居股份有限公司**

顾家家居股份有限公司（股票代码：603816）成立于2006年，主要从事客厅及卧室中高档软体家具产品的研发、设计、生产与销售，主要产品包括沙发、软床、餐椅、床垫和配套产品。顾家家居旗下拥有“休闲沙发”、“LA-Z-BOY 功能沙发”、“KUKA HOME 全皮沙发”、“布艺沙发”、“睡眠中心（软床）”五大产品系列。顾家家居公司分别在中国香港、美国、荷兰和德国拥有四家全资子公司，截至2016年6月，在中国市场建立直营店196家，特许经销店2,686家；在境外市场建立直营店5家，经销店26家。顾家家居于2016年10月在上海证券交易所上市。

### **(3) 东莞市慕思寝室用品有限公司**

东莞市慕思寝室用品有限公司成立于2007年，定位为全球健康睡眠资源整合者，专业致力于人体健康睡眠研究，从事整套健康睡眠系统的研发、生产及营销。目前慕思已与瑞士DOC、比利时Artilat和RAKO、德国Otten、意大利Figino、意大利Bedding S. R. L和LAMBORGHINI等国际优秀寝具供应商建立起了长期合作关系。慕思旗下现拥有“慕思·歌蒂娅、慕思·凯奇、慕思·0769、慕思·3D、慕思·V6、慕思·爱迪奇、慕思·苏菲娜”7大自有品牌。

## **(三) 公司的竞争优势和劣势**

### **1、竞争优势**

公司在智能电动床领域已精耕细作多年，目前在国际智能电动床行业具有较高的知名度和较强的竞争优势。公司自设立之初就专注于智能电动床领域，凭借在市场调研、研发设计、规模生产、品质管理、销售渠道、售后服务等价值链环



节的优势，在产品设计、功能及质量方面得到了大型床垫商、大型家居零售商等优质客户的认可。目前，公司在海外市场拥有较为稳定的市场份额，在国内智能电动床领域处于开拓者、领导者地位。公司具体的竞争优势如下：

### **(1) 市场先发优势**

智能电动床率先出现在欧美市场，公司捕捉到其中的商机，自 2005 年设立以来一直专注于智能电动床领域。通过与大型床垫品牌商合作，提高消费者对于智能电动床的认知度。此外，公司不断丰富智能电动床产品的功能，包括震动按摩功能、夜间离床警报、体征数据监测、打鼾干预等，为消费者提供整套睡眠解决方案。

凭借优秀的产品性能、丰富的销售渠道，公司以美国等发达国家市场作为业务的突破口，逐步成为全球智能电动床行业的先行者和领导者。公司在稳固海外市场的同时，着力发展国内市场。公司率先在国内引入“智能电动床”的概念，通过经销商、直营店、电子商务平台多层次的销售模式进行渠道拓展和品牌宣传，塑造“索菲莉尔”智能电动床的品牌形象。

通过积累客户资源，掌握核心技术，塑造品牌影响力，公司在智能电动床领域建立起先发优势。

### **(2) 设计研发优势**

自设立以来，公司一直重视产品设计研发能力的提升，始终坚持自主研发、自主创新。公司在研发队伍建设、研发设计项目实施、科研设备购置等方面投入了大量的人力物力。公司立足于现有的稳定研发团队，不断吸收新的优秀人才，满足公司进一步创新发展的需要；同时，公司不断强化对现有技术人员的培养，有计划、有步骤地开展岗位技术培训，提高技术人员的研发水平。公司根据市场需求定位，选择优秀的研发合作伙伴，借助外部科研合作伙伴的力量和资源，共同开发新产品、新技术和新工艺，进一步提升了公司的设计研发能力和自主创新能力。

截至 2019 年 8 月 31 日，公司及子公司已拥有的主要专利共 254 项（其中 40 项发明专利）、软件著作权 1 项。2015 年 12 月，浙江省知识产权局、浙江省

经济和信息化委员会认定公司为“浙江省专利示范企业”；2016年4月，浙江省科学技术厅、浙江省发展和改革委员会、浙江省经济和信息化委员会认定公司的“浙江舒福德电动床研究院”为“省级企业研究院”。

### (3) 销售渠道和客户资源优势

自设立以来，公司一直重视销售渠道的开拓。公司积极参加各类国内外展会，直接接触潜在客户，向其推介产品和服务。在海外，公司通过与当地知名品牌商的密切合作来共同开发海外市场，进一步拓宽了公司的销售渠道和客户资源。此外，为了及时获取市场信息，公司聘用当地员工组建本土化的销售、管理团队。国外子公司通过定期与大型床垫企业、家具零售商沟通，获取智能电动床市场销售数据；通过对最终消费者的调查，了解消费者对智能电动床外观、功能、价格的偏好，上述措施有助于公司充分了解客户的痛点和需求，把握市场方向，推出具有市场竞争力的产品。

经过多年的发展，公司在国内外积累了丰富且稳定的客户资源，与多家客户建立了长期战略合作关系，包括美国知名床垫生产销售商舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI）、俄罗斯最大的床垫生产商 Askona。目前，公司在全球的业务情况如下图：



公司丰富稳定的客户资源优势是公司的持续发展的巨大推动力，是公司核心竞争力的重要体现。欧美等发达国家家居品牌商在选择供应商前，通常对供应商

资质有非常严格的审定程序，在审定过程中会对供应商的生产管控、质量管理、售后服务、个性化订单快速响应能力、全球供应能力甚至经营状况等多个方面提出严格要求。家居制造商一旦通过资质审定，将被纳入到家居品牌商的供应链体系，双方结成较为长期、稳定的战略合作关系。

#### **(4) 产品质量及售后服务优势**

优良的品质是公司获得消费者信任、赢得市场竞争的基础，是公司业务可持续发展的保障。公司高度重视产品和服务的质量管理，设立了品管部，有专职质量控制管理人员，主要负责制定公司质量管理目标以及组织公司内部质量管理相关的策划、实施、监督等工作。公司建立了严格的质量控制体系，成功通过 GB/T 19001-2016 / ISO 9001: 2015 国际质量管理体系认证，并有多款产品获得 CE 安全认证、GS 安全认证、UL 安全认证。

公司制定了完善的售后服务体系，境外子公司专门负责境外市场的售后服务。对于境外线下渠道，公司先指派技术人员在现场处理维修，无法现场维修的可进行退换货处理；对于境外线上渠道，严格执行各电子商务平台的退换货政策。

公司通过稳定的产品质量及完善的售后服务制度，进一步赢得了客户的信任与肯定，巩固现有的合作关系。

#### **(5) 经营管理优势**

公司自设立以来，组建了一批经验丰富、能力优秀的管理团队。管理团队人员对行业有着深刻的认识，能够敏锐地把握行业内的发展趋势，抓住业务拓展机会，对公司未来发展有着科学的规划。相关管理人员利用自己在行业内深耕积累的经验优势，为公司未来业绩发展提供了有力保障。

公司逐步统筹起采购、生产、质量管控、销售、研发和财务等各个生产业务部门和运营管理部门的流程整合。2016 年公司将金蝶 K3 升级为 SAP 系统，帮助各部门流程整合，实现各数据的共享，实现各部门的高效协作，建立起科学化管理体系。

股份公司设立后，公司进一步完善了现代企业管理制度，形成了结构合理、责任明确的内部管理体制。公司股东之间，股东与管理层之间，管理层与员工之

间相互监督、相互促进，相互协作，形成了合作与制约的企业管理运作体系。

## **2、竞争劣势**

### **(1) 产能难以满足市场需求**

近年来，公司产品的销量尤其是海外销量增长迅速，现有的生产规模已不能满足公司订单快速增长的需求。生产场地和设备的不足对公司销量的增长造成了不利的影响。为此，公司必须增建厂房、引进生产设备、提高生产自动化水平，扩大生产规模，使公司的产能和订单需求相匹配。

### **(2) 融资渠道单一**

公司为实现发展目标，须在产能扩张、品牌运营、新品开发等方面加大投入，而这均需要雄厚的资本实力作为支撑。公司目前主要通过银行贷款进行融资，随着业务的不断拓展，单一的融资渠道已无法满足公司的大规模资金需求，公司急需进一步拓宽融资渠道。

### **(3) 品牌知名度有待提升**

公司目前境外销售主要通过国外床垫厂商将智能电动床推向市场，产品品牌虽然在境外床垫企业中有较高知名度，但是未直接面向境外终端客户销售，在自主品牌建设上投入不足，产品品牌知名度仍有提高的空间。未来随着公司智能电动床产品自主研发能力的提升，生产能力进一步增强，公司需要扩大公司品牌的市场影响力，提高产品的辨识度。

## **四、发行人主营业务的具体情况**

### **(一) 主要产品介绍**

#### **1、智能电动床产品介绍**

发行人的主要产品是智能电动床系列产品，具体产品情况如下：

产品型号	产品展示	产品特点
40+S		<ol style="list-style-type: none"> <li>1、线控或遥控器进行控制，具有头脚部独立升降功能，多个预设位置按键，使用方便，满足不同角度需求。</li> <li>2、床脚可选配不同高度床脚，如 5-8 寸可调床脚等</li> <li>3、可附带按摩，蓝牙，USB 充电，床底灯光等功能。</li> </ol>
330S		<ol style="list-style-type: none"> <li>1、背部床板升起过程中离墙更近，始终靠近床头柜，并保持与电视机的距离。</li> <li>2、弧线型软包外形设计，外观优美。</li> <li>3、带震动按摩功能</li> <li>4、无线遥控器进行操控</li> <li>5、1.8 米以上宽度产品可以把整个床拆分成头、脚两部分单独包装，减小体积和重量，方便运输。</li> </ol>
400S		<ol style="list-style-type: none"> <li>1、带头部升降和脚部升降功能。</li> <li>2、带有靠墙功能，能够记忆各种自定义角度，让使用者感觉十分方便。</li> <li>3、外观上主要采用大的软包和浅色面料，给人以新鲜的感觉。</li> </ol>
AB		<ol style="list-style-type: none"> <li>1、带头部、脚部升降功能，带移动靠墙功能，方便拿取床头柜物品。</li> <li>2、带侧边装饰架，防止床垫倾斜。</li> <li>3、下框分带软包与不带软包，可选不同配置：有按摩、USB 充电、床底灯、蓝牙等选项。</li> </ol>
330H		<ol style="list-style-type: none"> <li>1、这是一款可拆分的电动床，方便运输和搬运。</li> <li>2、便于组装。</li> <li>3、主要为大于 1800x2000 的床型。</li> <li>4、产品功能与 330 基本一致，包括头、脚部升降，靠墙等功能。</li> </ol>

产品型号	产品展示	产品特点
3150		<ol style="list-style-type: none"> <li>1、折叠设计，减小产品包装体积，搬运简单、运输成本低。</li> <li>2、具有头部、脚部升降功能，简单实用；</li> <li>3、床板采用整体面料包裹，外观简约、时尚，更适合年轻人群。</li> </ol>
340S		<ol style="list-style-type: none"> <li>1、带围框型软包外形设计，外观优美。</li> <li>2、带震动按摩功能</li> <li>3、无线遥控器进行操控</li> <li>4、床脚高度可在 2 英寸到 9 英寸范围内调节</li> <li>5、可无床脚使用。</li> <li>6、1.8 米以上宽度产品可以把整个床拆分成头、脚两部分单独包装，减小体积和重量，方便运输。</li> </ol>
790S		<ol style="list-style-type: none"> <li>1、床体背部在升起过程中与墙体之间的间距始终保持一定，体验感好。</li> <li>2、带震动按摩，让使用者具有更加好的睡眠体验</li> <li>3、头部、腰部托起功能，助力使用者轻松摆脱身体的压力；</li> <li>4、有别与经典款的外形设计以及床脚等。</li> <li>5、配备蓝牙 APP，音箱等高端功能；</li> </ol>
900S		<ol style="list-style-type: none"> <li>1、床体背部在升起过程中与墙体之间的间距始终保持一定，体验感好。</li> <li>2、带震动按摩，让使用者具有更加好的睡眠体验</li> <li>3、头部、腰部托起功能，助力使用者轻松摆脱身体的压力；</li> <li>4、弧线型软包外形设计，适配各类家庭装饰风格；</li> <li>5、配备蓝牙 APP，使用手机轻松搞定各种控制，更加智能</li> </ol>

产品型号	产品展示	产品特点
100S		化： 1、背部床板升起过程中离墙更近，始终靠近床头柜，并保持与电视机的距离。 2、带头部、脚部升降功能。有线控器和遥控器进行选择。 3、床脚高度可在 2 英寸到 9 英寸范围内调节 4、可无床脚使用。

## 2、智能电动床与传统床的区别

传统床一般由床架、靠背和包围组成，传统床是供人躺在上面睡觉的家具。智能电动床在传统床的基础上增加了四大部分的功能。

### (1) 智能调节功能

智能调节功能主要体现为智能电动床可实现多角度任意调节。公司智能电动床产品支持语音控制功能，用户可以通过天猫精灵、Alexa 和 Google Home 来语音控制智能电动床，解放用户的双手。此外，用户还可以通过使用 APP 通过蓝牙或 WiFi 遥控或者线控调整床体头部和脚部单独升降，满足不同的需求。头部和腰部顶出功能，为用户的肩颈部和腰部提供舒适而有力的支撑。

#### ①零重力模式

零重力模式可以让身体的各个部位以舒适的方式进行放松，使用户的腿部超过心脏的位置高度，以促进血液循环，缓解压力，让用户获得一个高品质的放松和休息。

#### ②观影模式

公司智能电动床产品通过观影模式的预设位置，为用户提供一个较为舒适的姿势来看电视/玩电脑。预设的靠背位置将更好地为用户提供看电视的视野角度，并且在腰背部提供有效的支撑。

#### ③阅读模式

公司智能电动床产品通过阅读模式的预设位置，为用户提供一个较为舒服

的看书位置。该预设的靠背位置可以让用户手臂可以轻松的支撑起书本，并且为腰背部提供有效的支撑。用户看书翻页不费力，充分享受舒适阅读体验。

#### ④娱乐模式

公司智能电动床产品为用户玩手机或 iPad 提供了舒适的预设位置。夜间睡觉前浏览手机和 iPad 已经成为了大多数人的习惯。公司智能电动床产品抬升起的背部给用户在玩手机的过程中提供了有效的支撑，如有瞌睡的时候也不用担心手机滑落打到脸上，避免睡前身体刺激，保障有效预睡眠。

#### ⑤按摩模式

公司智能电动床产品提供了舒适的按摩模式的预设位置，多种按摩模式和多个按摩位置可供用户选择。部分产品配置了震动按摩器，再配合预设位置，将更加有效的帮助人体放松肌肉紧张感，缓解疲劳，为用户解压卸乏，促进血液循环。

#### ⑥音乐模式

公司智能电动床产品设有音乐模式的预设位置，在该位置智能电动床将微微抬起的背部与脚部，同时配合着播放的音乐，营造出适宜睡眠的氛围，让人体更快放松身心，舒缓疲劳。

#### ⑦深度睡眠模式

公司智能电动床产品设有适宜深度睡眠的预设位置，在经过预睡眠阶段后，用户的身体已经基本放松，将床体调节到传统的睡眠模式，让用户安稳地睡一个好觉。

此外，用户还可以根据自己的喜好，保存专属的个性模式。不同的模式让原本一成不变的床，可以随着生活场景而随意变换。

### (2) 智能监测与干预功能

公司智能电动床产品可以与智能设备进行联动，打造丰富的智能家居的场景。



### ①智能监测功能

通过安设在床底的非接触式生理体征传感器，智能电动床可以监测到用户的 HRV、心率、呼吸率、鼾声、微动、辗转、离床等数据。其中，HRV（心率变异性）是指逐次心跳周期差异的变化情况，它含有神经体液因素对心血管系统调节的信息，从而判断其对心血管等疾病的病情及预防，系预测心脏性猝死和心律失常性事件的重要指标。此外，用户还可以通过 APP 获得睡眠质量的报告和睡眠健康的建议。

### ②智能干预功能

智能干预功能主要系鼾声干预，公司智能电动床产品在检测到用户打鼾时，便以通过自动调节床架的角度来缓解用户的打鼾症状。

### （3）智能睡眠数据服务功能

公司智能电动床产品能够长期稳定的记录用户的睡眠数据。通常，人在睡眠状态下，主动意识非常薄弱，此时得到的生理数据能够真实地反映人体的健康状态。公司智能电动床床产品使用寿命较长，而这长期数据积累是其他类似产品无法比拟的。

公司以智能电动床为载体，建立了人体健康大数据分析平台，提供基于智能睡眠数据的服务。

### ①智能提醒与警报功能

公司利用先进的数据挖掘技术和神经网络，对智能电动床所获取的人体睡眠数据进行分析，对人体的睡眠质量进行打分，同时建立面向个体的影响睡眠因素分析系统、面向个体的健康睡眠信息反馈系统和更加完善的睡眠状态评价系统等。使智能电动床实现对人体当前的身体状态的评估。

公司智能电动床产品具备生理体征监护功能和离床监护功能。其中，生理体征监护功能主要系当用户体征数据发生异常时发出警报，及时告知家人和监护人员；离床监护功能主要系当用户离床长时间未归时发出警报，及时告知家人和监护人员。

## ②智能预警功能

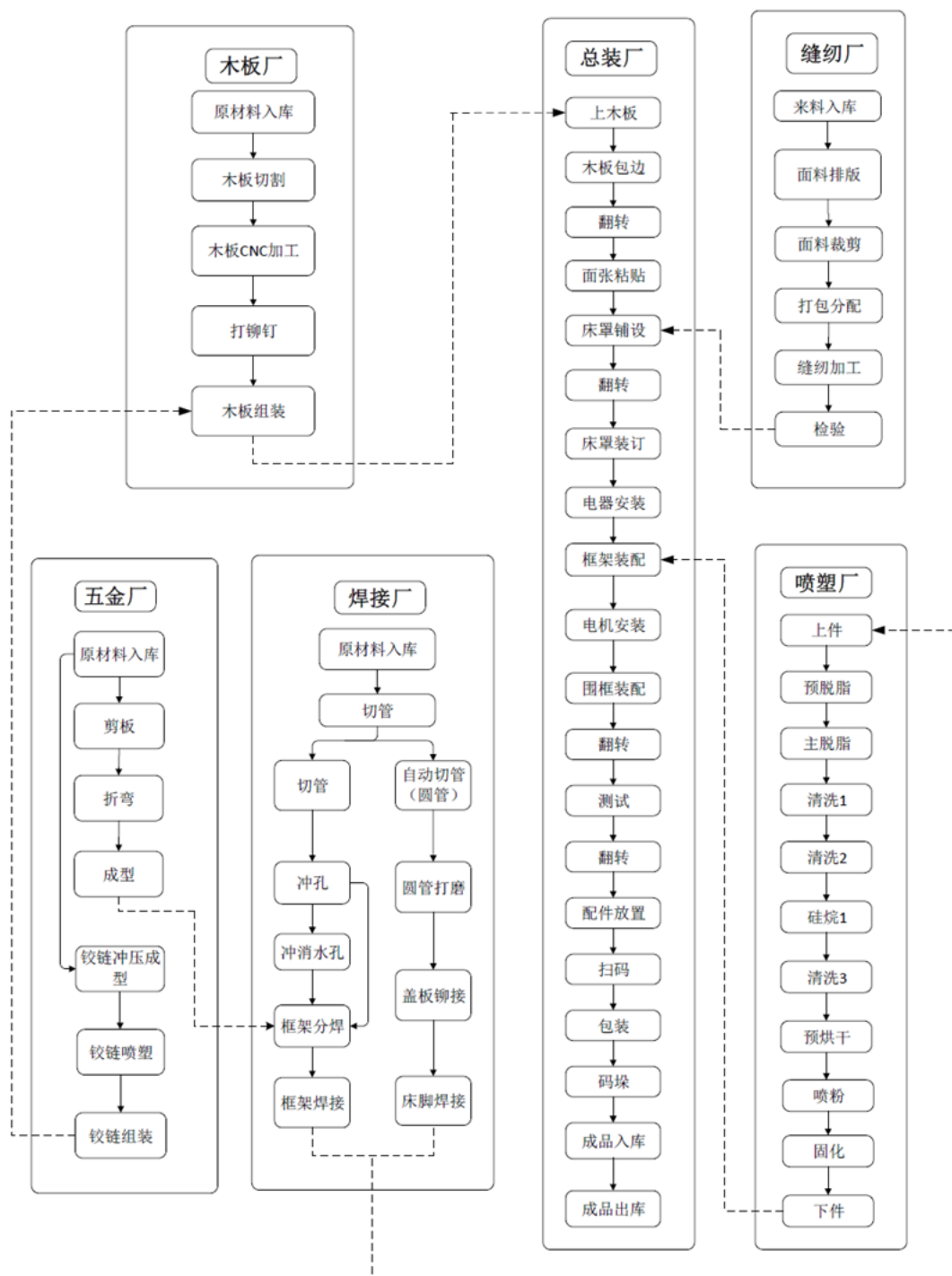
通过用户睡眠数据的长期积累，公司将能够为每个人建立个人的健康信息档案。通过大数据平台长期对个人历史睡眠数据的分析得到个人健康状态的趋势，当偏离这种趋势，预示着身体健康状态存在变坏的可能性，系统会将该信息及时的反馈给用户。

### (4) 智能体验功能

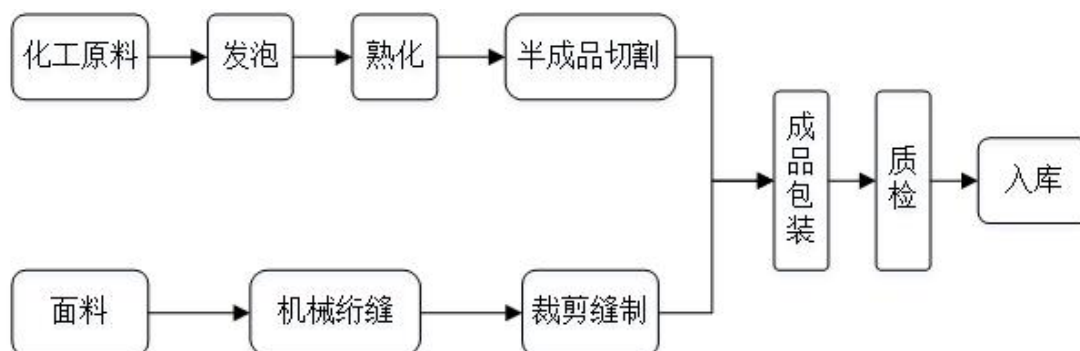
公司在产品设计时更体现了人性化的关怀，当用户夜间起床时，床底夜灯自动感应，光线温暖柔和，为用户提供照明服务；床体配置 USB 充电接口，方便快捷；床体也配备了音响系统，用户在休息的同时可以享受高品质的美妙音乐；更配有声波按摩功能，可以让按摩系统随着音乐的节奏进行按摩。

## (二) 主要产品的工艺流程图

### 1、智能电动床的工艺流程



## 2、记忆棉床垫和枕头的工艺流程



### (三) 主要经营模式

#### 1、采购模式

##### (1) 主要原材料采购

公司产品的主要原材料包括电器部件、钢材、木板、纺织面料、五金塑料件、化工原料、包装材料等，其中钢材和木板用于生产智能电动床主体框架，纺织面料包括电动床内部的衬垫、床套各部位的包裹材料等，电器部件主要用于床体的调节。

公司的采购模式为订单式采购。采购部门对每类原材料选定一定数量的长期合作供应商，协商供应价格及交易条件，签署年度框架，具体采购时，根据客户订单及库存情况向供应商下达供货数量。公司所在地及周边地区原材料供应商众多，公司与主要供应商已形成长期稳定的合作关系，保证了原材料的质量和及时供应。

公司根据原材料在品质、特性、价格等方面的供应需求对大额供应商建立了严格的准入、考核、能力提升和淘汰制度，定期对供应商的成本、质量和供货能力等进行综合评估，将考核结果作为采购调整的依据，由专人对潜在供应商进行考察和评估。

##### (2) 供应商开发和管理

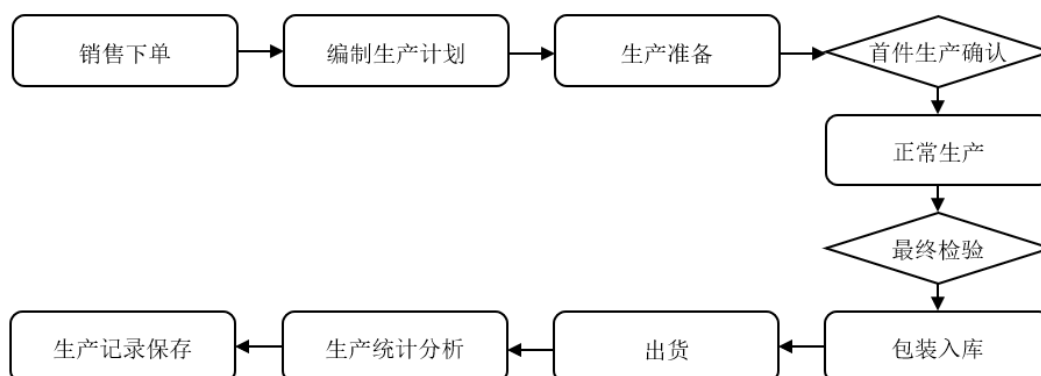
公司对新供应商的开发流程主要包括：研发部门向采购部门提供物料技术标准等资料；采购部门根据技术资料寻找潜在供应商，进行信息收集；签订技术保

密协议后，供应商根据技术资料制作样品；研发部门对样品进行检测，如样品质量合格，采购部门将样品的《检测报告》、《产品规格书》进行归档；采购部门根据供应商报价、样品检测结果等确定现场评审的供应商，根据评审结果生成《供应商现场问核表》；经总经理批准后，采购部门与供应商正式签订《供应合同》。

对于已存在的合格供应商，公司品质部门每月制作并提供《供应商产品质量报表》，计划采购部门每月制作并提供《供应商交期达成率考核评价表》，作为供应商日常表现情况记录。公司采购部门根据物料的关键程度、采购额大小、产品属性和供应商的日常表现等综合确定考核频率，并从“产品研发/创新能力”、“质量表现”、“成本控制/价格”、“交期/服务”以及“过程管控、精益生产”五个维度进行综合考评，制作供应商年度定性、定量的评价报告，供管理层审核。

## 2、生产模式

公司的生产模式是以客户的需求为导向，主要采用“以销定产”的生产模式。公司根据销售订单，结合产成品库的库存情况，编制生产计划和交货计划，组织生产部门进行生产，同时密切跟踪订单变动情况，及时更新生产计划。生产部门将生产计划分别提交到采购部、生产车间，采购部负责主要原材料和辅助材料的采购，生产车间负责产品的生产和组装。整个生产过程包括生产计划、领料生产、产品检验、包装入库与交运发货。生产部门需定期对生产设备等生产资料进行管理与保养，并协调、解决生产过程中突发问题。同时，为了保证产品的生产质量和合格率，在生产过程的各个阶段，生产部执行严格的监督检验程序。公司的生产流程如下图所示：



公司坚持自主生产为主，辅以部分零部件委托加工。自主生产是指公司通过租赁或自建厂房、自行购置生产设备并招募员工进行生产。报告期内，受公司产销规模扩张及用工季节性波动的影响，公司通过劳务外包的方式补充了员工数量，以保障生产经营正常开展。公司根据订单及用工情况，将部分喷塑、总装等工序交由劳务外包人员完成。2016年公司通过自行招募员工并与其签订劳动合同，减少劳务外包情况。

报告期内，市场销售形势良好，公司为缓解自身产能不足对销售的影响，选择与周边部分纺织面料供应商合作，通过委外生产的方式满足公司少部分产能需要。

### **3、销售模式**

目前，公司的销售方式为国外市场销售为主、国内市场销售为辅。公司针对产品国外市场销售、国内市场销售不同的销售特点，综合考虑目标市场的特点、自主品牌推广、不同地区消费者的消费习惯等多方面因素，采取了具有针对性的多样化销售模式。

#### **(1) 国外市场销售模式**

##### **①床垫厂商合作模式**

公司已与美国床垫市场占有率前两位的品牌商舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI）建立了多年的合作关系，公司设计并生产多种型号的智能电动床供其选择，床垫商将公司生产的智能电动床与其自产或外购的床垫成套推向市场。公司将生产的智能电动床卖给床垫厂商，再由床垫厂商附上其自有品牌，将整床销售给最终消费者。根据合同约定，公司在销售给下游床垫厂商的产品上可以保留公司自主品牌及商标及“Powered by Ergomotion”等标识。通过该模式，公司借助了床垫厂商成熟的销售渠道，提升产品的知名度及市场占有率，并有效传播、普及了公司自主品牌。

##### **②零售商合作模式**

公司通过全球性的家具展会、博览会等活动，与优质零售商建立客户关系。公司积极参加德国科隆国际家具展、拉斯维加斯国际家具展、广州中国国际博览

会、上海中国国际家具展等展会，在展示公司产品多样化的同时，广泛地与潜在客户进行交流。

截至本招股说明书签署日，公司已经与 American Furniture Warehouse Co. Inc.、Mancini's Sleepworld Inc. 等家具零售商建立了业务往来，公司将生产的智能电动床卖给家具零售商销售，再由家具零售商将智能电动床或将其搭配床垫销售给终端消费者。

### ③网络销售模式

公司在海外的网络销售主要由公司的海外子公司南部湾国际负责实施，南部湾国际主要通过好市多（COSTCO）的网上商店直接向终端消费者销售智能电动床及床垫等记忆棉家居制品，并提供产品的售后服务。此外，公司还在亚马逊购物（WWW.AMAZON.COM）、WWW.OVERSTOCK.COM 等网络销售平台有部分网络销售。

## (2) 国内市场销售模式

公司的国内销售主要依托子公司索菲莉尔进行运营，产品的主要品牌为“索菲莉尔”，产品包括智能电动床、床垫及枕头等。境内销售主要采取“直营+经销商”的销售模式，并辅以电子商务等其他销售方式。

### ①直营模式

公司依托子公司索菲莉尔通过开设直营门店或专柜，直接将自主品牌的商品销售给消费者。在直营模式下，由公司派出人员直接对直营门店或专柜进行管理，管理及运营成本较高，单个店铺的投资金额相对较高。公司的直营店及专柜主要开设在大型购物中心、百货商场等人流量密集的区域。截至 2019 年 3 月 31 日，公司开设了 13 家直营门店或专柜。

#### A. 主要直营店及专柜的分布及变动情况

截至 2019 年 3 月 31 日，公司直营店及专柜的分布及变动情况如下表所示：

单位：个

地区分布	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
嘉兴	11	15	9	2

地区分布	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
杭州	2	2	0	0
其他地区	0	0	0	0
合计	13	17	9	2

公司直营店及专柜的分布及变动原因如下：

报告期内，公司直营店及专柜主要分布在浙江省内。报告期初公司的直营店及专柜主要位于公司所在地浙江省嘉兴市，且数量较少。2017年以来，为大力发展国内市场，进一步提升公司在国内市场的品牌知名度，提高国内市场的占有率，公司逐渐在嘉兴和杭州地区流量较大的商圈或家具卖场开设直营店及专柜。

## B. 主要直营店及专柜的基本情况

截至2019年3月31日，公司共有直营店及专柜13家，其具体情况如下：

### a. 嘉兴市中山店

名称	嘉兴市中山店		
位置	嘉兴中山东路耀城广场1490		
开业时间	2012年6月		
面积	413.82平方米		
销售产品的种类	智能电动床、枕头、床垫及其他配件		
销售金额 (万元)	2016年度	82.49	
	2017年度	108.54	
	2018年度	174.20	
	2019年1-3月	7.54	

### b. 嘉兴市红星美凯龙店

名称	嘉兴市红星美凯龙店		
位置	嘉兴市南湖区广益路1111号红星美凯龙家居生活广场3楼C8111, C8112, C8113		
开业时间	2016年10月		
面积	285平方米		



销售产品的种类	智能电动床、枕头、床垫及其他配件	
销售金额 (万元)	2016 年度	1.85
	2017 年度	49.50
	2018 年度	34.09
	2019 年 1-3 月	25.02

## c. 嘉兴市天虹百货店

名称	嘉兴市天虹百货店	
位置	嘉兴市秀洲区洪兴路 1766 号天虹商场三楼 3215 号	
开业时间	2017 年 9 月	
面积	130 平方米	
销售产品的种类	智能电动床、枕头、床垫及其他配件	
销售金额 (万元)	2017 年度	2.98
	2018 年度	30.23
	2019 年 1-3 月	7.17

## d. 嘉兴市嘉善银泰店

名称	嘉兴市嘉善银泰店	
位置	嘉兴市嘉善县嘉善大道 399 号 L1-116 室	
开业时间	2017 年 9 月	
面积	130 平方米	
销售产品的种类	智能电动床、枕头、床垫及其他配件	
销售金额 (万元)	2017 年度	19.39
	2018 年度	50.42
	2019 年 1-3 月	22.91

## e. 嘉兴市桐乡红星世博店

名称	嘉兴市桐乡红星世博店	
位置	桐乡市世纪大道红星世博家居市场三楼 C8025、C8026 号	

开业时间	2017年10月	
面积	111.95平方米	
销售产品的种类	智能电动床、枕头、床垫及其他配件	
销售金额 (万元)	2017年度	1.09
	2018年度	38.87
	2019年1-3月	1.39

## f. 嘉兴市嘉善万联太平洋店

名称	嘉兴市嘉善万联太平洋店	
位置	嘉兴市嘉善县罗星大道610号嘉善万联太平洋广场5楼007号	
开业时间	2018年1月	
面积	125平方米	
销售产品的种类	智能电动床、枕头、床垫及其他配件	
销售金额 (万元)	2018年度	22.39
	2019年1-3月	3.49

## g. 嘉兴市月河店

名称	嘉兴市月河店	
位置	嘉兴市月河历史街区中基路196号85幢	
开业时间	2018年1月	
面积	196.66平方米	
销售产品的种类	智能电动床、枕头、床垫及其他配件	
销售金额 (万元)	2018年度	68.36
	2019年1-3月	9.84

## h. 嘉兴市海宁银泰百货店

名称	嘉兴市海宁银泰百货店	
位置	海宁市海洲街道海昌南路365号海宁银泰城A座2楼252铺	
开业时间	2018年1月	

面积	88 平方米	
销售产品的种类	智能电动床、枕头、床垫及其他配件	
销售金额 (万元)	2018 年度	45.03
	2019 年 1-3 月	14.48

## i. 嘉兴市经开万达店

名称	嘉兴市经开万达店	
位置	嘉兴市龙凤路与新盛西路交汇处嘉兴经开万达广场三楼 3073 号	
开业时间	2018 年 5 月	
面积	134.77 平方米	
销售产品的种类	智能电动床、枕头、床垫及其他配件	
销售金额 (万元)	2018 年度	37.67
	2019 年 1-3 月	9.32

## j. 嘉兴市海宁缔艺家店

名称	嘉兴市海宁缔艺家店	
位置	嘉兴市海宁市联合路 417 号金鹭缔艺家家具广场一楼 6161 号	
开业时间	2018 年 7 月	
面积	200 平方米	
销售产品的种类	智能电动床、枕头、床垫及其他配件	
销售金额 (万元)	2018 年度	5.96
	2019 年 1-3 月	3.09

## k. 嘉兴市广益路万达店

名称	嘉兴市广益路万达店	
位置	嘉兴市广益路 1108 号万达广场三楼 3007 号商铺	
开业时间	2019 年 1 月	
面积	176.99 平方米	
销售产品的种类	智能电动床、枕头、床垫及其他配件	

销售金额 (万元)	2019年1-3月	19.80
--------------	-----------	-------

### 1. 杭州市红星店

名称	杭州市红星店	
位置	杭州市西湖区古墩路701号红星美凯龙一楼西门A8025	
开业时间	2018年1月	
面积	228.88平方米	
销售产品的 种类	智能电动床、枕头、床垫及其他配件	
销售金额 (万元)	2018年度	44.41
	2019年1-3月	7.42

### m. 杭州市运河上街店

名称	杭州市运河上街店	
位置	杭州市拱墅区台州路2号运河上街负一楼B037-1号	
开业时间	2018年3月	
面积	164.43平方米	
销售产品的 种类	智能电动床、枕头、床垫及其他配件	
销售金额 (万元)	2018年度	36.70
	2019年1-3月	15.17

## ②经销商模式

为促进国内市场销售，进一步提升索菲莉尔品牌的知名度，公司通过遴选最优的方式在各地区选择经销商，并签订经销合同。经销商在公司的指导下开展市场建设和完成年度销售目标，并负责经销地区的售后服务工作。市场建设的内容包括进驻当地大型家居商场、建设品牌专卖店以及所属区域的品牌建设和广告宣传工作。截至2019年8月31日，公司拥有109家经销商，销售网络已经覆盖我国24省、直辖市和自治区。

## A. 公司主要经销商的基本情况

### a. 法人经销商的基本情况

#### i. 天津卓顺装饰工程有限公司

公司名称	天津卓顺装饰工程有限公司
成立日期	2012年2月8日
注册资本	50万
法定代表人	刘衡
经营范围	建筑装饰；家具、工艺品、针纺织品、日用百货批发兼零售。（以上经营范围涉及行业许可的凭许可证件，在有效期内经营，国家有专项专营规定的按规定办理。）
经营情况	销售索菲莉尔 D1 系列，2018 年度销售收入约为 278 万元
经销产品的最终去向	销售给终端消费者
经销商的库存情况	一般备 1 个月的销量作为库存
合作期间	2018 年 1 月至今
结算方式	先款后货、银行转账
是否为买断销售	是
是否存在退货	否
与公司是否存在关联关系	否

#### ii. 天津领秀家居用品商贸有限公司

公司名称	天津领秀家居用品商贸有限公司
成立日期	2014 年 3 月 27 日
注册资本	30 万
法定代表人	翁嘉林
经营范围	家具、沙发、床、床上用品、饰品批发兼零售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
经营情况	销售索菲莉尔 D2 系列产品，2017 年度、2018 年度销售收入分别约为 59 万元、139 万元
经销产品的最终去向	销售给终端消费者
经销商的库存情况	一般备 1 个月的销量作为库存
合作期间	2017 年 5 月至今

结算方式	先款后货、银行转账
是否为买断销售	是
是否存在退货	否
与公司是否存在关联关系	否

### iii. 上海平馨家具有限公司

公司名称	上海平馨家具有限公司
成立日期	2014年4月29日
注册资本	500万
法定代表人	丁平
经营范围	销售家具及配件，家居用品，建筑装潢材料，工艺礼品，办公用品，五金交电，塑料制品，木材；建筑装饰装修建设工程设计施工一体化，投资管理，企业管理咨询，市场营销策划，商务咨询，从事货物及技术进出口业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
经营情况	销售索菲莉尔 D1 系列产品，2017 年度、2018 年度销售收入分别约为 78 万元、128 万元
经销产品的最终去向	销售给终端消费者
经销商的库存情况	一般备 1 个月的销量作为库存
合作期间	2017 年 9 月至今
结算方式	先款后货、银行转账
是否为买断销售	是
是否存在退货	否
与公司是否存在关联关系	否

### iv. 贵州瑞美世家家居有限公司

公司名称	贵州瑞美世家家居有限公司
成立日期	2017 年 7 月 31 日
注册资本	100 万
法定代表人	薛春斌
经营范围	法律、法规、国务院决定规定禁止的不得经营；法律、法规、国务院决定规定应当许可（审批）的，经审批机关批准后凭许可（审批）文件经营；法律、法规、国务院决定规定无需许可（审批）的，市场主体自主选择经营。（建材、厨房用具、五金销售；家具销售及维修；室内外装饰工程施工

	计及施工。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动))
经营情况	销售索菲莉尔 D1 系列产品, 2016 年 8-12 月、2017 年度、2018 年度销售收入分别约为 84 万元、79 万元、90 万元
经销产品的最终去向	销售给终端消费者
经销商的库存情况	一般备 1 个月的销量作为库存
合作期间	2013 年 6 月至今
结算方式	先款后货、银行转账
是否为买断销售	是
是否存在退货	否
与公司是否存在关联关系	否

#### v. 江苏家乐家家居有限公司

公司名称	江苏家乐家家居有限公司
成立日期	2015 年 4 月 13 日
注册资本	1,000 万
法定代表人	李建学
经营范围	纺织、服装及家庭用品, 金属材料, 建材及化工产品(不含危险品), 通用设备, 专用设备, 五金产品及电子产品, 工艺美术品的批发与零售; 室内装饰设计服务; 建筑装饰工程施工; 房屋租赁服务; 投资咨询服务(不含证券、期货类)。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动)
经营情况	销售索菲莉尔 D2 产品, 2016 年 8-12 月、2017 年度及 2018 年度销售收入分别约为 16 万元、35 万元和 12 万元
经销产品的最终去向	销售给终端消费者
经销商的库存情况	一般不进行备货
合作期间	2016 年 4 月至 2018 年 5 月
结算方式	先款后货、银行转账
是否为买断销售	是
是否存在退货	否
与公司是否存在关联关系	否

#### vi. 苏州索菲莉尔商贸有限公司

公司名称	苏州索菲莉尔商贸有限公司
------	--------------

成立日期	2013年7月4日
注册资本	50万
法定代表人	汪磊
经营范围	销售：家具、家居用品、照明灯具产品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
经营情况	销售索菲莉尔 D1 系列产品，2016 年 8-12 月、2017 年度及 2018 年度销售收入分别约为 90 万元、100 万元和 45 万元
经销产品的最终去向	销售给终端消费者
经销商的库存情况	一般备 1 个月的销量作为库存
合作期间	2013 年至今
结算方式	先款后货、银行转账
是否为买断销售	是
是否存在退货	否
与公司是否存在关联关系	否

#### vii. 安徽省粤颖家具有限公司

公司名称	安徽省粤颖家具有限公司
成立日期	2013年9月10日
注册资本	2,100万
法定代表人	张树宏
经营范围	家具生产、销售，智能家居生产、销售，床上用品加工、销售，室内装潢设计，建材、家用电器、灯具、日用百货销售，窗帘保洁，木材、板材加工、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
经营情况	销售索菲莉尔 D1、D2 系列产品，2018 年度销售收入约为 100 万元
经销产品的最终去向	销售给终端消费者
经销商的库存情况	一般备 1 个月的销量作为库存
合作期间	2017 年 8 月至今
结算方式	先款后货、银行转账
是否为买断销售	是
是否存在退货	否
与公司是否存在关联关系	否



**b. 个人经销商的基本情况**

报告期内，公司主要个人经销商客户的基本情况如下表所示：

序号	经销商姓名	经销区域	合作期间	身份证号	经营范围及经营情况	经销产品的最终去向	经销商的库存情况	结算方式	是否为买断销售	是否存在退货	与公司是否存在关联关系
1	施蓉	常州市	2016年5月至2018年8月	32062119861029****	索菲莉尔D1系列,2016年8-12月、2017年度、2018年度销售收入分别约为109万元、313万元、150万元	销售给终端消费者	一般备1个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
2	陈建全	常州市	2018年1月至今	32042119640508****	索菲莉尔D2系列,2018年度销售收入约为96万元	销售给终端消费者	一般备1个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
3	洪小雨	扬州市	2018年4月至2018年8月	32100219721103****	索菲莉尔D1系列,2018年度销售收入约为70万元	销售给终端消费者	一般不进行备货	先款后货、银行转账	是	否	否
4	马立军	济南市	2017年3月至今	43060219781110****	索菲莉尔D1系列,2017年度、2018年度销售收入分别约为140万元、80万元	销售给终端消费者	一般备1个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
5	毛翌升	开封市	2016年8月至今	41010819831215****	索菲莉尔D1、D2系列,2016年8-12月、2017年度、2018年度销售收入分别约为220万元、680万元、350万元	销售给终端消费者	除少量热销产品外,一般不进行备货	先款后货、银行转账	是	否	否
6	刘彦霞	新乡市	2016年9月至今	41070219770720****	索菲莉尔D1、D2系列,2016年8-12月、2017年度、2018年度销售收入分别约为90万元、230万元、150万元	销售给终端消费者	除少量热销产品外,一般不进行备货	先款后货、银行转账	是	否	否
7	侯方	焦作市	2016年10月至今	41142319860802****	索菲莉尔D1、D2系列,2016年8-12月、2017年度、2018年度销售收入分别约为30万元、220万元、180万元	销售给终端消费者	除少量热销产品外,一般不进行备货	先款后货、银行转账	是	否	否
		郑州市	2017年7月至今	41142319860802****	索菲莉尔D1、D2系列,2017年度、2018年度销售收入分别约为180万元、280万元	销售给终端消费者	一般备1个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
8	刘建新	张家港市	2014年5月至今	32058219730814****	索菲莉尔D1、D2系列,2016年8-12月、2017年度、2018年度销售收入分别约为162万元、358万元、300万元	销售给终端消费者	一般备3个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
9	袁海燕	江阴市	2017年11月至今	32021919760805****	索菲莉尔D1、D2系列,2017年度、2018年度销售收入分别	销售给终端消费者	一般备1个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否

序号	经销商姓名	经销区域	合作期间	身份证号	经营范围及经营情况	经销产品的最终去向	经销商的库存情况	结算方式	是否为买断销售	是否存在退货	与公司是否存在关联关系
					约为25万元、80万元						
10	陈大鹏	大连市	2014年1月至今	23100419780422****	索菲莉尔D1系列,2016年8-12月、2017年度、2018年度销售收入分别约为81万元、141万元、108万元	销售给终端消费者	一般备1个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
11	顾界和	海安市	2014年5月至今	32062119781113****	索菲莉尔D1、D2系列,2016年8-12月、2017年度、2018年度销售收入分别约为2.8万元、58万元、92万元	销售给终端消费者	一般备1个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
12	袁梅	启东市	2017年12月至今	32062619650512****	索菲莉尔D1、D2系列,2018年度销售收入约为260万元	销售给终端消费者	一般备2个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
13	许晓娟	哈尔滨市	2018年1月至今	23062119811220****	索菲莉尔D1系列,2018年度销售收入约为42万元	销售给终端消费者	一般备1个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
14	王书贞	南阳市	2016年11月至今	41130219741218****	索菲莉尔D1系列,2017年度、2018年度销售收入分别约为80万元、103万元	销售给终端消费者	除门店展示及少量热销产品外,一般不进行备货	先款后货、银行转账	是	否	否
15	刘蔚	天津市	2017年5月至2018年1月	43290119750721****	索菲莉尔D1系列,2017年度销售收入约为179万元	销售给终端消费者	一般备半个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
16	吴灿	杭州市	2013年9月至2017年12月	34012219761225****	索菲莉尔D1系列,2016年8-12月销售及2017年度收入分别约为155万元和71万元	销售给终端消费者	除少量热销产品外,一般不进行备货	先款后货、银行转账	是	否	否
17	吴东红	海门市	2017年4月至今	32062519670125****	索菲莉尔D1、D2系列,2017年度、2018年度销售收入分别约为56万元、10万元	销售给终端消费者	一般备3个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
18	马晶	长春市	2015年7月至今	22072119851125****	索菲莉尔D1、D2系列,2016年8-12月、2017年度、2018年度销售收入分别约为40万元、100万元、140万元	销售给终端消费者	一般备2-3个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
19	涂荣水	温州市	2016年8月至2017年10月	33032519660325****	索菲莉尔D1、D2系列,2016年8-12月及2017年度销售收入分别约为30万元和100万元	销售给终端消费者	一般备2个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否

序号	经销商姓名	经销区域	合作期间	身份证号	经营范围及经营情况	经销产品的最终去向	经销商的库存情况	结算方式	是否为买断销售	是否存在退货	与公司是否存在关联关系
20	高俊侠	秦皇岛市	2014年12月至今	13022719630919****	索菲莉尔D1系列,2016年8-12月、2017年度、2018年度销售收入分别约为33万元、80万元、53万元	销售给终端消费者	一般备1个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
21	汪玉兰	海宁市	2017年3月至2018年8月	33012719780906****	索菲莉尔D2系列,2017年度及2018年度销售收入分别约为65万元和21万元	销售给终端消费者	除少量热销产品外,一般不进行备货	先款后货、银行转账	是	否	否
22	马向玲	徐州市	2017年5月至今	32032319620515****	索菲莉尔D1、D2系列,2017年度、2018年度销售收入分别约为30万元、50万元	销售给终端消费者	除少量热销产品外,一般不进行备货	先款后货、银行转账	是	否	否
23	陶明渊	无锡市	2013年4月至2018年8月	32022219760227****	索菲莉尔D1系列,2016年8-12月、2017年度及2018年1-6月销售收入分别约为50万元、105万元和15万元	销售给终端消费者	一般备1个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
24	陶守鹏	哈尔滨市	2015年1月至2018年8月	37062519730204****	索菲莉尔D1系列,2016年度、2017年度及2018年1-6月销售收入分别约为100万元、60万元和10万元	销售给终端消费者	一般备3个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
25	段银花	郴州市	2014年9月至今	43048119820102****	索菲莉尔D1、D2系列,2016年8-12月、2017年度、2018年度销售收入分别约为81万元、72万元、40万元	销售给终端消费者	一般备1个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
26	徐向慧	长垣市	2016年10月至今	41072819830603****	索菲莉尔D1、D2系列,2017年度、2018年度销售收入分别约为68万元、43万元	销售给终端消费者	除少量热销产品外,一般不进行备货	先款后货、银行转账	是	否	否
27	侯树民	太原市	2014年12月至2018年5月	14010719560423****	索菲莉尔D1系列,2016年8-12月、2017年度2018年度销售收入分别约为30万元、80万元和40万元	销售给终端消费者	一般不进行备货	先款后货、银行转账	是	否	否
28	吕倩倩	六安市	2014年10月至2017年12月	13092719850428****	索菲莉尔D1系列,2016年8-12月销售及2017年度收入分别约为46万元和86万元	销售给终端消费者	一般备1个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否

序号	经销商姓名	经销区域	合作期间	身份证号	经营范围及经营情况	经销产品的最终去向	经销商的库存情况	结算方式	是否为买断销售	是否存在退货	与公司是否存在关联关系
		沧州市	2017年1月至今	13092719850428****	索菲莉尔 D2 系列, 2017 年度、2018 年度销售收入分别约为 192 万元、60 万元	销售给终端消费者	一般备 1 个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
29	陈泉丰	兰州市	2016年1月至今	62010519850624****	索菲莉尔 D2 系列, 2016 年 8-12 月、2017 年度、2018 年度销售收入分别约为 39 万元、61 万元、126 万元	销售给终端消费者	除少量热销产品外, 一般不进行备货	先款后货、银行转账	是	否	否
30	王春枫	泰安市	2015年1月至2018年6月	37092319720907****	索菲莉尔 D1、D2 系列	销售给终端消费者	一般备货量约 5 张床	先款后货、银行转账	是	否	否
31	高金虎	呼伦贝尔市	2015年1月至2018年2月	-	索菲莉尔 D1、D2 系列	-	-	-	-	-	-
32	郭远新	海口市	2016年9月至2017年10月	46003019710329****	索菲莉尔 D1 系列, 2016 年 8-12 月及 2017 年度销售收入分别约为 30 万元和 70 余万元	销售给终端消费者	一般备 0.5 个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
33	徐恩泽	慈溪市	2018年7月至今	33022219771121****	索菲莉尔 D1、D2 系列, 2018 年度销售收入约为 65 万元	销售给终端消费者	一般备 1 个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
34	李彩萍	杭州市	2018年10月至今	33260119641211****	索菲莉尔 D1、D2 系列, 2018 年度及 2019 年 1-3 月销售收入分别约为 31 万元和 27 万元	销售给终端消费者	一般不进行备货	先款后货、银行转账	是	否	否
35	苗剑	呼和浩特市	2018年10月至今	15010219710514****	索菲莉尔 D1 系列, 2018 年度及 2019 年 1-3 月销售收入分别约为 16 万元和 40 万元	销售给终端消费者	一般不进行备货	先款后货、银行转账	是	否	否
36	郑赛萍	瑞安市	2018年3月至今	33032319680930****	索菲莉尔 D2 系列, 2018 年度及 2019 年 1-3 月销售收入分别约为 67 万元和 20 万元	销售给终端消费者	一般备 1 个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
37	李洪全	荆门市	2018年11月至今	42080019590820****	索菲莉尔 D2 系列, 2019 年 1-3 月销售收入约为 1 万元	销售给终端消费者	一般备 2 个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
38	赵志霞	新郑市	2017年10月至今	41012319771003****	索菲莉尔 D2 系列, 2017 年度、2018 年度及 2019 年 1-3 月销售收入分别约为 3 万元、81 万元和 19 万元	销售给终端消费者	一般备 1 个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否

序号	经销商姓名	经销区域	合作期间	身份证号	经营范围及经营情况	经销产品的最终去向	经销商的库存情况	结算方式	是否为买断销售	是否存在退货	与公司是否存在关联关系
39	王五小	延安市	2018年7月至2019年3月	61062319841212****	索菲莉尔 D2 系列, 2018 年度及 2019 年 1-3 月销售收入分别约为 62 万元和 30 万元	销售给终端消费者	一般备 1 个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
40	张浩	威海市	2018 年 9 月至今	13112519860320****	索菲莉尔 D1 系列, 2018 年度及 2019 年 1-3 月销售收入分别约为 35 万元和 30 万元	销售给终端消费者	一般备 1 个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
41	郑乐昆	乐清市	2017 年 9 月至今	33038219841230****	索菲莉尔 D1 系列, 2019 年 1-3 月销售收入约为 30 万元	销售给终端消费者	一般备 1 个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否
42	施维维	常州市	2018 年 8 月至今	32062119881012****	索菲莉尔 D1 系列, 2018 年度及 2019 年 1-3 月销售收入分别约为 60 万元和 21 万元	销售给终端消费者	除少量热销产品外, 一般不进行备货	先款后货、银行转账	是	否	否
43	刘刚	南京市	2017 年 12 月至今	32032619690517****	索菲莉尔 D2 系列, 2018 年度及 2019 年 1-3 月销售收入分别约为 71 万元和 4 万元	销售给终端消费者	一般备 1 个月的销量作为库存	先款后货、银行转账	是	否	否

注 1: 合作起始日期为首次签订经销合同的日期;

注 2: 侯方分别在焦作市、郑州市经销, 吕倩倩分别在六安市、沧州市经销, 故分列各区域情况;

注 3: 吴灿为公司小股东吴韬的兄弟;

注 4: 王春枫、高金虎为已停止合作的经销商, 部分资料缺失;

注 5: 新乡经销商刘彦霞、张鹏为夫妻关系, 故合并统计; 长春经销商马晶、唐兵为夫妻关系, 故合并统计;

注 6: 施维维与施蓉系姐妹关系, 施蓉停止经销后, 由施维维承接经销业务, 具体经营管理仍由施蓉负责。

## B. 公司对经销商的返利政策、返利情况

### a. 境内返利政策

报告期内，公司为拓展境内市场，对境内经销商实施返利，返利政策如下表所示：

回款提货额	年度销售返利支持标准	备注
50 万≤回款提货额<100 万	1%	以订单到款并提货核算（特价产品计入年度任务业绩但不享受任何返利支持）
100 万≤回款提货额<200 万	3%	
200 万≤回款提货额	2016 年：5% 2017 年、2018 年和 2019 年 1-3 月：4%	

注：年度任务起点为 50 万元，其中特级城市、省会及其他副省级城市任务起点为 100 万元，低于起点任务不享受返利支持。

上述销售任务返利在经销商后续合同期内每次提货中抵扣返还，以按当次订单总额的 30% 抵扣使用。

### b. 境内返利金额

报告期内，公司向境内经销商返利的金额具体情况如下表所示：

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
返利金额	4.43	7.46	-	-
主营业务收入	50,387.26	234,342.85	133,448.57	119,903.64
占比	0.009%	0.003%	-	-

公司自 2016 年 7 月收购索菲莉尔后才开始通过经销商进行销售，上述返利金额系向满足返利条件经销商实际支付的款项。由于公司主营业务收入主要来自于境外直销，境内经销收入的返利金额占主营业务收入比例较低，对生产经营不具有重大影响。

### c. 返利会计处理

公司对境内经销商的销售返利采用冲抵货款的形式。公司根据《企业会计准则》的规定，在返利实际发生时冲减当期销售商品收入。

### ③网络销售模式

随着互联网电子商务的日益发展,网络购物已经成为国民购物的一种重要途径。在这样的背景下,公司积极开拓网络销售的市场和渠道。截至本招股说明书签署日,公司已经在天猫商城、京东商城等电商平台开设了品牌直营店铺进行网络销售。

## (四) 主要产品产销情况

### 1、报告期内主要产品的产能利用率与产销率

#### (1) 公司主要产品的产能、产量、销量情况

公司主要产品为智能电动床,且报告期内智能电动床的销售占比逐年提升,产能、产量、销量情况如下表所示:

单位:万张

年度	产品	产能	产量	外购成品数量	销量	产能利用率	产销率
2019年1-3月	智能电动床	29.25	24.46	2.01	24.07	83.62%	90.93%
2018年度	智能电动床	117.00	110.40	4.37	114.62	94.36%	99.87%
2017年度	智能电动床	62.40	59.61	2.95	61.42	95.53%	98.18%
2016年度	智能电动床	46.80	44.77	2.85	42.80	95.66%	89.88%

注1:按每条生产线每天工作10小时计算产能;

注2:产销率的计算中,产量数据包含外购成品数量。

#### (2) 报告期内公司产品产能利用率、产销率变化情况分析

公司业务重心集中在智能电动床的设计、研发、生产和销售,2016年-2018年随着公司业务的快速发展、智能电动床订单数量的激增,智能电动床产品的产能利用率保持在90%以上,2019年1-3月受春节放假的影响,产能利用率略有降低。同时公司通过增加生产线数量以及提升生产效率,逐年扩大生产能力。报告期内,公司的销售情况良好,智能电动床的产销率持续保持在较高水平。



## 2、报告期内主要产品销售情况

### (1) 主营业务收入分产品情况

报告期内，公司按不同产品类别的主营收入情况如下表所示：

单位：万元

产品类型	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例	收入	比例
智能电动床	44,166.21	87.65%	214,148.96	91.38%	113,111.44	84.76%	99,496.04	82.98%
床垫	2,628.99	5.22%	10,824.97	4.62%	11,268.58	8.44%	10,167.05	8.48%
配件及其他	3,592.06	7.13%	9,368.91	4.00%	9,068.55	6.80%	10,240.55	8.54%
合计	50,387.26	100.00%	234,342.85	100.00%	133,448.57	100.00%	119,903.64	100.00%

### (2) 主营业务收入境内外情况

单位：万元

地区	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例	收入	比例
境内	2,662.79	5.28%	10,123.63	4.32%	7,818.35	5.86%	5,217.35	4.35%
境外	47,724.47	94.72%	224,219.22	95.68%	125,630.22	94.14%	114,686.29	95.65%
合计	50,387.26	100.00%	234,342.85	100.00%	133,448.57	100.00%	119,903.64	100.00%

### (3) 境外不同区域销售的主要产品、金额及占比情况

单位：万元

地区/产品	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	境外收入金额	占外销收入比	境外收入金额	占外销收入比	境外收入金额	占外销收入比	境外收入金额	占外销收入比
北美洲	44,990.42	94.27%	209,064.53	93.24%	110,995.84	88.35%	102,642.04	89.50%
智能电动床	41,208.15	86.35%	197,761.22	88.20%	97,450.00	77.57%	87,985.73	76.72%
床垫	2,264.01	4.74%	8,902.79	3.97%	9,840.91	7.83%	9,151.75	7.98%
配件及其他	1,518.26	3.18%	2,400.52	1.07%	3,704.93	2.95%	5,504.56	4.80%
亚洲	1,088.71	2.28%	4,459.49	1.99%	4,934.67	3.93%	3,561.80	3.11%
智能电动床	765.99	1.61%	3,127.25	1.39%	3,688.01	2.94%	2,442.87	2.13%
床垫	2.69	0.01%	147.86	0.07%	84.15	0.07%	192.51	0.17%

地区/产品	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	境外收入 金额	占外销 收入比	境外收入 金额	占外销 收入比	境外收入 金额	占外销 收入比	境外收入 金额	占外销 收入比
配件及其他	320.03	0.67%	1,184.38	0.53%	1,162.51	0.93%	926.41	0.81%
大洋洲	391.51	0.82%	6,293.01	2.81%	5,702.50	4.54%	3,978.17	3.47%
智能电动床	382.26	0.80%	6,211.09	2.77%	5,445.63	4.33%	3,779.73	3.29%
床垫					8.14	0.01%	1.52	0.01%
配件及其他	9.24	0.02%	81.92	0.04%	248.73	0.20%	196.92	0.17%
欧洲	948.73	1.99%	3,683.77	1.64%	3,235.57	2.58%	3,520.71	3.07%
智能电动床	921.86	1.93%	3,543.48	1.58%	3,132.35	2.49%	3,058.65	2.67%
床垫							5.90	0.01%
配件及其他	26.87	0.06%	140.29	0.06%	103.22	0.08%	456.16	0.40%
其他地区	305.11	0.64%	718.42	0.32%	761.64	0.61%	983.58	0.86%
智能电动床	304.21	0.64%	706.34	0.31%	753.31	0.60%	975.12	0.85%
床垫								
配件及其他	0.91	0.00%	12.08	0.01%	8.33	0.01%	8.46	0.01%
<b>合计</b>	<b>47,724.47</b>	<b>100.00%</b>	<b>224,219.22</b>	<b>100.00%</b>	<b>125,630.22</b>	<b>100.00%</b>	<b>114,686.29</b>	<b>100.00%</b>

由上表可知，北美洲是公司的主要销售地区，报告期内公司北美洲地区销售占外销收入比例分别为 89.50%、88.35%、93.24%和 94.27%。公司产品主要销往北美洲的美国市场。

#### (4) 主要产品境外不同模式下的销售情况，前五大 ODM 品牌商的情况

报告期内，公司境外销售主要采取“床垫厂商合作+零售商合作+网络销售”的销售模式，不存在经销收入。2016年-2019年1-3月，公司境外直销收入分别为 114,686.29 万元、125,630.22 万元、224,219.22 万元和 47,724.47 万元，占公司外销收入的比例均为 100%。

2016年度-2019年1-3月，公司境外销售中床垫厂商合作模式、零售商合作模式及网络销售情况如下表所示：

单位：万元，万件

外销模式	产品类型	2019年1-3月			2018年度		
		收入	数量	占比	收入	数量	占比
床垫厂商合作模式	智能电动床	37,997.55	21.66	79.62%	195,625.67	107.23	87.25%
	床垫	148.69	0.20	0.31%	975.54	1.34	0.44%
	配件及其他	377.35		0.79%	1,819.53		0.80%
	<b>小计</b>	<b>38,523.49</b>		<b>80.72%</b>	<b>198,420.74</b>		<b>88.49%</b>
零售商合作模式	智能电动床	1,945.96	0.78	4.08%	6,846.66	2.59	3.05%
	床垫	20.55	0.02	0.04%	163.88	0.26	0.07%
	配件及其他	337.14		0.73%	1,289.74		0.58%
	<b>小计</b>	<b>2,303.65</b>		<b>4.85%</b>	<b>8,300.28</b>		<b>3.70%</b>
网络销售模式	智能电动床	3,278.95	1.23	6.89%	7,713.91	3.22	3.45%
	床垫	1,680.63	0.75	3.52%	6,397.45	3.14	2.85%
	配件及其他	1,015.26		2.11%	5.02		0.00%
	<b>小计</b>	<b>5,974.84</b>		<b>12.52%</b>	<b>14,116.38</b>		<b>6.30%</b>
其他	智能电动床	360.11	0.16	0.75%	1,163.14	0.50	0.52%
	床垫	416.83	0.31	0.87%	1,513.78	0.83	0.68%
	配件及其他	145.55		0.28%	704.90		0.31%
	<b>小计</b>	<b>922.49</b>		<b>1.91%</b>	<b>3,381.82</b>		<b>1.51%</b>
	<b>合计</b>	<b>47,724.47</b>		<b>100.00%</b>	<b>224,219.22</b>		<b>100.00%</b>

(续上表)

单位：万元，万件

外销模式	产品类型	2017年度			2016年度		
		收入	数量	占比	收入	数量	占比
床垫厂商合作模式	智能电动床	96,314.98	53.62	76.67%	86,539.54	38.02	75.46%
	床垫	8.55	0.13	0.01%	1.43	0.01	0.00%
	配件及其他	3,192.50		2.54%	3,349.73		2.92%
	<b>小计</b>	<b>99,516.03</b>		<b>79.21%</b>	<b>89,890.70</b>		<b>78.38%</b>
零售商合作模式	智能电动床	6,147.15	2.65	4.89%	4,492.61	1.55	3.92%

外销模式	产品类型	2017年度			2016年度		
		收入	数量	占比	收入	数量	占比
式	床垫	159.01	0.26	0.13%	258.62	0.37	0.23%
	配件及其他	1,415.46		1.13%	2,140.67		1.87%
小计		7,721.62		6.15%	6,891.90		6.01%
网络销售模式	智能电动床	6,886.26	2.80	5.48%	6,097.73	2.31	5.32%
	床垫	8,795.77	3.87	7.00%	9,001.93	3.78	7.85%
	配件及其他	99.18		0.01%	525.61		0.45%
小计		15,781.21		12.56%	15,625.27		13.62%
其他	智能电动床	1,120.91	1.41	0.89%	1,112.21	0.39	0.97%
	床垫	969.87	0.39	0.77%	89.71	0.05	0.08%
	配件及其他	520.58		0.42%	1,076.50		0.94%
小计		2,611.36		2.08%	2,278.42		1.99%
合计		125,630.22		100.00%	114,686.29		100.00%

由上表可知，公司境外销售以床垫厂商合作模式为主，报告期内公司与舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI）等知名床垫品牌商的合作持续深入和扩大，床垫厂商合作模式的收入占比保持在80%左右。

2016年度-2019年1-3月，公司境外销售中ODM和自有品牌产品销售情况如下表所示：

单位：万元

类别	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
ODM	38,149.14	79.94%	193,472.05	86.29%	94,484.13	75.21%	84,101.35	73.33%
自有品牌	7,700.03	16.13%	26,927.98	12.01%	25,918.37	20.63%	23,492.42	20.48%
其他	1,875.30	3.93%	3,819.19	1.70%	5,227.72	4.16%	7,092.52	6.19%
合计	47,724.47	100.00%	224,219.22	100.00%	125,630.22	100.00%	114,686.29	100.00%

由上表可知，公司境外销售产品主要为ODM和自有品牌产品，报告期内随着公司产品设计和研发能力的提升，ODM和自有品牌产品的合计收入占比整体较

高。根据中国出口信用保险公司的资信报告，2016 年度-2019 年 1-3 月公司各期销售前五大 ODM 品牌商的情况如下：

**①Serta Simmons Bedding, LLC**

公司名称	Serta Simmons Bedding, LLC
经营范围	从事床上用品生产及销售，产品包括毯子、床单、床架、床垫保护装置及配件
注册地址	C/O THE CORPORATION TRUST COMPANY CORPORATION TRUST CENTER 1209 ORANGE ST, WILMINGTON, 19801 DELAWARE, US
法定代表人/CEO	Michael Traub
成立时间	Serta Inc. (以下简称“舒达公司”) 成立于 1931 年, Simmons Bedding Company (以下简称“席梦思公司”) 成立于 1870 年, 双方于 2010 年完成合并

**②Tempur Sealy International, Inc.**

公司名称	Tempur Sealy International, Inc.
经营范围	从事床上用品研发、生产、销售及分销
注册地址	C/O COGENCY GLOBAL INC. 850 NEW BURTON ROAD SUITE 201, Dover, 19904 Delaware, US
法定代表人/CEO	Scott L. Thompson
成立时间	Tempur-Pedic International, Inc. (以下简称“泰普尔公司”) 成立于 1992 年, Sealy, Inc. (以下简称“丝涟公司”) 成立于 1881 年, 双方于 2013 年完成合并

**③Klaussner Furniture Industries, Inc.**

公司名称	Klaussner Furniture Industries, Inc.
经营范围	主营家居饰品设计生产分销业务
注册地址	C/O: CT Corporation System 160 Mine Lake Ct Ste 200, Raleigh, 27615 North Carolina, US
法定代表人/CEO	William C. Wittenberg Jr.
成立时间	1963 年

**④Sherwood Home Furnishings, Inc.**

公司名称	Sherwood Home Furnishing, Inc.
经营范围	从事床垫批发

注册地址	c/o THE COMPANY CORPORATION 2711 CENTERVILLE RD STE 400, Wilmington, 19808 Delaware, US
法定代表人/CEO	Lance Ellman
成立时间	1989 年

⑤Mancini's Sleepworld, Inc.

公司名称	Mancini's Sleepworld, Inc.
经营范围	从事床垫零售业务
注册地址	599 HAWTHORNE PLACE., LIVERMORE, 94550 CALIFORNIA, US
法定代表人/CEO	Mr. Randy Mancini
成立时间	1969 年

(5) 主要产品境内不同模式下的销售情况

报告期内，公司境内销售的主要产品智能电动床、床垫和配件及其他按照直销和经销口径分类的金额、数量及占境内主营业务收入的比重具体情况如下表所示：

单位：万元，万张

销售模式	产品类型	2019 年 1-3 月			2018 年度		
		金额	数量	比例	金额	数量	比例
直销	智能电动床	382.86	0.15	14.38%	1,681.92	0.64	16.61%
	床垫	170.89	0.10	6.42%	764.40	0.45	7.55%
	配件及其他	1,550.77		58.24%	4,752.96		46.95%
直销小计		<b>2,104.51</b>		<b>79.03%</b>	<b>7,199.28</b>		<b>71.11%</b>
经销	智能电动床	200.88	0.09	7.54%	1,117.65	0.44	11.04%
	床垫	191.41	0.11	7.19%	1,009.93	0.58	9.98%
	配件及其他	165.99		6.23%	796.77		7.87%
经销小计		<b>558.28</b>		<b>20.97%</b>	<b>2,924.35</b>		<b>28.89%</b>
合计		<b>2,662.79</b>		<b>100.00%</b>	<b>10,123.63</b>		<b>100.00%</b>
销售模式	产品类型	2017 年度			2016 年度		
		金额	数量	比例	金额	数量	比例
直销	智能电动床	1,306.27	0.66	16.71%	776.21	0.28	14.88%

	床垫	298.16	0.22	3.81%	439.83	0.31	8.43%
	配件及其他	2,814.31		36.00%	2,766.03		53.02%
	<b>直销小计</b>	<b>4,418.74</b>		<b>56.52%</b>	<b>3,982.07</b>		<b>76.32%</b>
经销	智能电动床	1,335.87	0.42	17.09%	477.74	0.15	9.16%
	床垫	1,037.22	0.56	13.27%	375.53	0.22	7.20%
	配件及其他	1,026.52		13.13%	382.00		7.32%
	<b>经销小计</b>	<b>3,399.61</b>		<b>43.48%</b>	<b>1,235.28</b>	-	<b>23.68%</b>
	<b>合计</b>	<b>7,818.35</b>		<b>100.00%</b>	<b>5,217.35</b>		<b>100.00%</b>

由上表可知，报告期内公司境内销售模式分为直销和经销，直销主要系通过公司直接销售、开设线下直营网点、线上销售等途径销售；经销主要系通过经销商加盟的销售方式。报告期内，公司境内销售的主要产品以直销为主，占境内主营业务收入的比例分别为 76.32%、56.52%、71.11%和 79.03%。

### 3、报告期内主要客户情况

#### (1) 公司前五大客户的销售情况

报告期内，公司前五大客户销售情况如下表所示：

年度	名次	客户名称	营业收入 (万元)	占公司全部营业收入 的比例
2019年 1-3月	1	舒达席梦思 (SSB)	18,240.95	35.48%
	2	泰普尔丝涟 (TSI)	17,443.29	33.93%
	3	好市多 (COSTCO)	3,351.41	6.52%
	4	Amazon.com, Inc.	1,765.59	3.43%
	5	Klaussner Furniture Industries Inc.	1,595.74	3.10%
			<b>小计</b>	<b>42,396.98</b>
2018年 度	1	泰普尔丝涟 (TSI)	91,303.81	38.18%
	2	舒达席梦思 (SSB)	90,951.41	38.04%
	3	好市多 (COSTCO)	15,132.97	6.33%
	4	Klaussner Furniture Industries Inc.	10,511.43	4.40%
	5	Trading House Askona LLC	2,686.34	1.12%

年度	名次	客户名称	营业收入 (万元)	占公司全部营业收入 的比例
		小计	210,585.95	88.07%
2017年 度	1	舒达席梦思 (SSB)	55,573.45	40.02%
	2	泰普尔丝涟 (TSI)	29,681.32	21.38%
	3	好市多 (COSTCO)	18,499.12	13.32%
	4	Klaussner Furniture Industries Inc.	4,256.78	3.07%
	5	Trading House Askona LLC	2,446.07	1.76%
			小计	110,456.73
2016年 度	1	舒达席梦思 (SSB)	50,162.47	39.64%
	2	泰普尔丝涟 (TSI)	24,191.82	19.12%
	3	好市多 (COSTCO)	20,067.67	15.86%
	4	Klaussner Furniture Industries Inc.	3,162.85	2.50%
	5	Sherwood Home Furnishings Inc.	2,723.53	2.15%
			小计	100,308.34

报告期内，公司不存在对单个客户的销售额占当期销售总额的比例超过 50% 的情形，不存在对少数客户的依赖。

公司董事、监事、高级管理人员及主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东未在以上客户中享有权益。

## (2) 公司向前三大客户销售智能电动床情况

### ①前三大客户智能电动床采购中公司产品的数量、金额及占比

凭借完善的产业链及高效的供应链优势、产品成本优势、研发设计及产能优势，公司在与其他供应商的竞争中胜出，与主要客户保持着稳定的合作关系，并获得其较大的采购份额。报告期内，公司在前三大客户智能电动床采购中产品的数量、金额及占比具体情况如下表所示：



单位：万张，万元

客户名称	采购数量	采购金额	占客户采购同类产品比重
<b>2019年1-3月</b>			
舒达席梦思 (SSB)	9.29	18,180.78	80.00%
泰普尔丝涟 (TSI)	10.57	17,240.08	100.00%
好市多 (COSTCO)	0.53	1,342.14	
<b>2018年</b>			
舒达席梦思 (SSB)	48.53	90,248.90	100.00%
泰普尔丝涟 (TSI)	48.64	90,093.13	88.00%
好市多 (COSTCO)	2.45	5,622.59	
<b>2017年</b>			
舒达席梦思 (SSB)	28.14	54,894.45	98.00%
泰普尔丝涟 (TSI)	19.93	29,576.63	30.00%
好市多 (COSTCO)	2.44	6,210.74	
<b>2016年</b>			
舒达席梦思 (SSB)	16.18	49,783.16	96.00%
泰普尔丝涟 (TSI)	16.32	23,615.83	19.00%
好市多 (COSTCO)	2.25	5,856.42	

根据中介机构对舒达席梦思 (SSB) 的访谈记录以及舒达席梦思 (SSB) 对于相关问题的邮件回复, 2016年-2019年1-3月, 舒达席梦思 (SSB) 从公司采购的智能电动床占其采购同类产品的比例分别为 96.00%、98.00%、100.00%及 80.00%。报告期内, 舒达席梦思 (SSB) 向公司采购的智能电动床占其采购同类产品的比例维持在较高水平, 主要原因系 2015年公司与其签订了长期供货协议, 双方建立起长期稳定的合作关系, 此后公司成为其最大的智能电动床供应商。

根据中介机构对泰普尔丝涟 (TSI) 的访谈记录以及泰普尔丝涟 (TSI) 对于相关问题的邮件回复, 2016年-2019年1-3月, 泰普尔丝涟 (TSI) 从公司采购的智能电动床占其采购同类产品的比例分别为 19.00%、30.00%、88.00%及 100.00%。报告期内, 泰普尔丝涟 (TSI) 向公司采购的智能电动床占其采购同类产品的比例持续上涨, 主要原因系公司与泰普尔丝涟 (TSI) 的合作持续深入,

采购额持续扩大。2018年，公司与泰普尔丝涟（TSI）重点扩大与其旗下品牌泰普尔（Tempur）在北美地区的合作，因北美市场是泰普尔丝涟（TSI）最大的市场，其采购额大幅增加。

出于对商业信息的保护，好市多（COSTCO）未提供其向公司采购产品占其采购同类产品的比例。

## ②前三大客户智能电动床其他主要供应商情况

报告期内，前三大客户智能电动床其他主要供应商为 Ascion, LLC 、Rogers Foam Corporation（美国）、Oddello Industries LLC（美国）、力鞞股份有限公司（Optima Healthcare Inc.）、PPJ, LLC（美国），其基本情况如下：

### A. Ascion, LLC

名称	Ascion, LLC
办公地址	750, Denison Courtyard, Bloomfield Hills, MI, 48302, United States（美国密歇根州）
CEO	Martin, Rawls-Meehan
公司简介	该公司以幻知曲(Reverie)品牌运营，主要生产销售床垫和可调节电动床产品、枕头等配套家居产品，其中可调节电动床产品在市场较为知名。该公司的销售区域覆盖全美，除通过线上的销售方式外，其与大型寝具连锁企业、独立零售门店、经销商等均有合作。
公司网站	<a href="http://www.reverie.com">www.reverie.com</a>
联系方式	248-409-5656
成立年份	2003年

### B. Rogers Foam Corporation

名称	Rogers Foam Corporation
办公地址	20, Vernon Street, Somerville, MA, 02145, United States（美国马塞诸塞州）
President	David, P, Marotta
公司简介	该公司在美国设有11个办公地点，并拥有7家工厂，在墨西哥拥有4家工厂，主要通过OEM的方式为客户在医疗、交通、消费等行业提供制造服务，主要生产制造泡沫塑料制品、乳胶泡沫、高弹体材料产品。
公司网站	<a href="http://www.rogersfoam.com">www.rogersfoam.com</a>

联系方式	617-623-3010
成立年份	1947 年

### C. Oddello Industries LLC

名称	Oddello Industries LLC
办公地址	430, Berg Lane, Morristown, TN, 37813, United States (美国田纳西州)
CEO	Tom, Roberts
公司简介	该公司主要生产和设计家具和床上用品, 在美国田纳西州的莫里斯敦市拥有超过 4.5 万平方米的生产厂房, 为美国当地销量领先的床垫商进行配套, 最新的产品包括简易组装 (RTA) 智能床等。
公司网站	<a href="http://www.oddello.com">www.oddello.com</a>
联系方式	423-307-1240
成立日期	2008 年 7 月 28 日

### D. 力鞞股份有限公司 (Optima Healthcare Inc.)

名称	力鞞股份有限公司 (Optima Healthcare Inc.)
办公地址	我国台湾地区桃园市观音区新富路 876 号
股东情况	伟训科技股份有限公司 (Compucase Enterprise Co., Ltd.) (TSEC:3032)
公司简介	该公司主要生产和销售医疗器械和家具。医疗器械包括医疗床、病人椅、医疗床餐桌、医疗床吊架、患者支架、床头柜、医疗床护栏; 家具包括可调节式床架、床垫、枕头、床、休闲椅、躺椅。该公司于 2001 年获取美国 FDA 注册, 于 2009 年获取中国 FDA 医疗床注册, 主要合作伙伴包括松下、摩腾、三菱。
公司网站	<a href="http://www.optima-bed.com.tw">www.optima-bed.com.tw</a>
联系方式	+886-3-490-6616
成立日期	1994 年

### E. PPJ, LLC

名称	PPJ, LLC
办公地址	West Sacramento, California, United States (美国加利福尼亚州)
公司简介	该公司以 Customatic 品牌销售可调节床、床垫等家居用品, 其中可调节床包括 “Complete Sleep”、“The Solo” 等系列; 床垫产品包括 “Comfort Sense”、“Cool Sense” 等系列;

公司网站	https://customaticbeds.com/
联系方式	508-650-3500
成立日期	1997年3月10日

### ③其他主要供应商采购价格与公司产品价格之间的差异

其他供应商是公司的竞争对手，其不会向公司提供产品价格数据。公司主要客户采购智能电动床的价格属于商业秘密，影响其对供应商的选择与价格谈判，故其未提供产品价格数据。

公司主要客户智能电动床其他供应商主要分布在美国和我国台湾地区，其生产成本大幅高于公司产品，一般情况下公司主要客户向其他供应商的采购价格会高于本公司。公司主要客户智能电动床其他供应商产品价格较高的原因如下：

#### A. 人工成本方面

根据嘉兴市人力资源和社会保障局、美国劳工统计局（www.bls.gov）和我国台湾地区行政院主计处（www.stat.gov.tw）资料显示，公司所处浙江省嘉兴市、其他供应商所处的美国及我国台湾地区 2016 年-2019 年 1-6 月家具制造业的生产工人的月平均工资具体情况如下表所示：

项目	浙江省嘉兴市	美国	我国台湾地区
2019年1-6月	CNY4,894.67	尚未公布	CNY13,825.54
2018年	CNY4,831.42	CNY19,597.35	CNY13,197.22
2017年	CNY4,181.83	CNY19,378.47	CNY12,798.54
2016年	CNY3,680.00	CNY18,700.08	CNY11,523.91

注 1：本表中国浙江省嘉兴薪酬为嘉兴市人力资源和社会保障局家具制造年薪中位值换算成每月薪酬（月薪=年薪/12）。

注 2：本表美国薪酬为美国劳工统计局公布的家具制造业生产工人全职职工的平均年薪换算成每月薪酬（月薪=年薪/12）。

注 3：美国和我国台湾地区月薪数据根据年度平均汇率折算成人民币，年度平均汇率取各月末汇率平均值。

由上表可知，报告期内，公司所在的浙江省嘉兴市生产工人的月平均工资与其他供应商所在的美国及我国台湾地区的情况相比处于较低的水平。家具制造工人月薪工资美国较嘉兴市高出 300-400%，我国台湾地区较嘉兴市高出 170-210%。

## B. 原材料价格方面

构成智能电动床的直接材料主要包括电器部件、钢材、木板等。我国作为制造业大国，家具行业具有完整的原材料供应链体系，电器部件、钢材、木板等直接材料都具有巨大产能，市场供应充足，产品价格具有规模效应，相较于工业体系不完整的美国及我国台湾地区具有一定的价格优势。

## C. 产能规模

2016 年度-2018 年度公司产能分别为 46.80 万张、62.40 万张和 117.00 万张，年均复合增长率为 58.11%，公司作为国内规模最大的智能电动床供应商之一，具有较强的产能优势，较高产能使得单位产品能够分摊较少固定成本，增强整合供应链的能力。

### (3) 境外销售以及境外主要客户的情况

#### ①境外销售按主要销售区域主要客户情况

报告期内，公司外销的主要销售区域为北美洲、亚洲、大洋洲和欧洲，合计占主营业务收入的比例分别为 94.83%、93.57%、95.37%和 94.72%，北美洲、亚洲、大洋洲和欧洲的主要客户具体情况如下：

单位：万元

销售区域	主要客户名称	销售金额	占主营业务收入的比 例
<b>2019 年 1-3 月</b>			
北美洲	Serta Simmons Bedding, LLC	14,238.22	28.26%
	Sealy, Inc.	9,382.52	18.62%
	Tempur-Pedic North America, LLC	5,859.07	11.63%
	Costco Wholesale Corporation	2,300.37	4.57%
	Amazon.com	1,765.59	3.50%
	<b>小计</b>	<b>33,545.77</b>	<b>66.58%</b>
亚洲	Tempur Korea Ltd.	569.90	1.13%
	Fernex Sdn. Bhd.	202.69	0.40%
	Tempur Sealy Japan Ltd.	199.28	0.40%

销售区域	主要客户名称	销售金额	占主营业务收入的比例
	小计	971.87	1.93%
大洋洲	Tempur Pty. Ltd.	274.74	0.55%
	A.H. Beard Pty. Ltd.	46.56	0.09%
	Tempur New Zealand Limited	34.66	0.07%
	小计	355.96	0.71%
欧洲	TRADING HOUSE ASKONA LLC	484.25	0.96%
	Askona Wholesale	217.51	0.43%
	HILDING Anders	60.30	0.12%
	小计	762.06	1.51%
<b>2018 年度</b>			
北美洲	Serta Simmons Bedding, LLC	77,069.89	32.89%
	Tempur-Pedic North America, LLC	42,670.12	18.21%
	Sealy, Inc.	35,393.89	15.10%
	Costco Wholesale Corporation	10,993.66	4.69%
	Klaussner Furniture Industries, Inc.	10,511.43	4.49%
	小计	176,638.99	75.38%
亚洲	Tempur Korea Ltd.	1,999.65	0.85%
	Fernex Sdn. Bhd.	983.03	0.42%
	Tempur Sealy Japan Ltd.	870.14	0.37%
	小计	3,852.82	1.64%
大洋洲	Tempur Pty. Ltd.	4,388.87	1.87%
	Tempur New Zealand Limited	1,042.19	0.44%
	Sleepeeze Bedding Australia Pty. Ltd.	315.11	0.13%
	小计	5,746.17	2.45%
欧洲	TRADING HOUSE ASKONA LLC	1,833.32	0.78%
	Askona Wholesale	690.79	0.29%
	Tempur Sealy Benelux B.V.	678.43	0.29%
	小计	3,202.54	1.37%

销售区域	主要客户名称	销售金额	占主营业务收入的比例
<b>2017 年度</b>			
北美洲	Serta Simmons Bedding, LLC	44,959.37	33.69%
	Sealy, Inc.	21,694.72	16.26%
	Costco Wholesale Corporation	13,883.97	10.40%
	Klaussner Furniture Industries, Inc.	4,256.78	3.19%
	Dormae Products Inc.	2,523.88	1.89%
	<b>小计</b>	<b>87,318.71</b>	<b>65.43%</b>
亚洲	Tempur Korea Ltd.	1,965.79	1.47%
	Tempur Sealy Japan Ltd.	1,338.70	1.00%
	Fernex Sdn. Bhd.	815.23	0.61%
	<b>小计</b>	<b>4,119.72</b>	<b>3.09%</b>
大洋洲	Tempur Pty. Ltd.	2,578.23	1.93%
	A.H. Beard Pty. Ltd.	1,269.37	0.95%
	Tempur New Zealand Limited	726.88	0.54%
	<b>小计</b>	<b>4,574.48</b>	<b>3.43%</b>
欧洲	TRADING HOUSE ASKONA LLC	1,968.75	1.48%
	Tempur Sealy Benelux B.V.	499.07	0.37%
	Askona Wholesale	388.62	0.29%
	<b>小计</b>	<b>2,856.44</b>	<b>2.14%</b>
<b>2016 年度</b>			
北美洲	Serta Simmons Bedding, LLC	44,575.92	37.18%
	Sealy, Inc.	18,246.81	15.22%
	Costco Wholesale Corporation	14,510.08	12.10%
	Klaussner Furniture Industries, Inc.	3,162.85	2.64%
	Sherwood Home Furnishings Inc.	2,723.53	2.27%
	<b>小计</b>	<b>83,219.19</b>	<b>69.41%</b>
亚洲	Tempur Korea Ltd.	1,018.61	0.85%
	Tempur Sealy Japan Ltd.	958.71	0.80%

销售区域	主要客户名称	销售金额	占主营业务收入的比例
	Fernex Sdn. Bhd.	847.93	0.71%
	<b>小计</b>	<b>2,825.25</b>	<b>2.36%</b>
大洋洲	Tempur Pty. Ltd.	1,403.01	1.17%
	A. H. Beard Pty. Ltd.	1,192.81	0.99%
	Suparest Bedding Pty. Ltd.	577.19	0.48%
	<b>小计</b>	<b>3,173.01</b>	<b>2.65%</b>
欧洲	TRADING HOUSE ASKONA LLC	1,807.34	1.51%
	Tempur Sealy Benelux B. V.	1,087.79	0.91%
	Tempur Sealy Deutschland GmbH	263.11	0.22%
	<b>小计</b>	<b>3,158.24</b>	<b>2.63%</b>

注：公司主要客户旗下子公司众多，且往往涉及多个销售区域。为便于分析，均以各法律主体列示，下同。

由上表可知，公司在亚洲、大洋洲、欧洲的主要客户较为稳定，北美洲主要客户中，舒达席梦思（SSB）和泰普尔丝涟（TSI）的销售金额较大，销售收入占比较高，主要原因为：

A. 2015年9月，公司与舒达席梦思（SSB）签订长期供货协议，公司与其旗下品牌舒达和席梦思展开合作，并逐步成为其最大的智能电动床供应商。

B. 2016年1月，公司与泰普尔丝涟（TSI）签订长期供货协议，新增与其旗下品牌丝涟在美国市场的合作（之前双方合作仅限于美国以外的市场），2018年，公司与其旗下品牌泰普尔在美国市场展开广泛合作，对 Tempur-Pedic North America, LLC（以下简称“泰普尔北美公司”）的销售成为新的增长点。

## ②外销收入与订单、海关数据、出口退税、出库单的对比情况

### A. 外销收入与订单的对比情况

报告期内公司订单汇总情况与外销收入的对比情况如下表所示：



单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度		2017年度		2016年度
	金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
汇总订单	50,543.04	216,745.44	51.78%	142,803.11	8.77%	131,290.50
外销收入	47,724.47	224,219.22	78.48%	125,630.22	9.54%	114,686.29
差异	2,818.57	-7,473.78		17,172.89		16,604.21

2016年度-2019年1-3月，公司订单汇总金额分别为131,290.50万元、142,803.11万元、216,745.44万元和50,543.04万元，2017年、2018年分别较上期增长8.77%和51.78%。2016年度-2019年1-3月，公司外销收入分别为114,686.29万元、125,630.22万元、224,219.22万元和47,724.47万元，2017年、2018年分别较上期增长9.54%和78.48%。2018年度汇总订单小幅小于外销收入的主要原因系2018年实现收入较多，第四季度生产订单有所回落。报告期内外销收入与订单汇总金额的变动趋势和变动幅度基本一致。

#### B. 外销收入与海关数据的对比情况

公司外销收入主要通过境外子公司当地销售实现，而海关数据为境内公司出口数据，以下将境内公司外销收入与海关数据进行对比。报告期内公司海关数据与外销收入的对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
境内公司外销收入①	38,785.92	176,602.96	101,241.38	82,698.88
海关数据②	39,814.12	174,128.16	99,000.01	81,842.66
差异③=②-①	1,028.20	-2,474.80	-2,241.37	-856.22
差异率④=③/②	2.58%	-1.42%	-2.26%	-1.05%

根据嘉兴市海关出具的证明文件，公司2016年度-2019年1-3月的出口收入分别为81,842.66万元、99,000.01万元、174,128.16万元和39,814.12万元同期境内公司外销收入分别为82,698.88万元、101,241.38万元、176,602.96万元和38,785.92万元，两者差异率分别为-1.05%、-2.26%、-1.42%和2.58%，差异率较小，存在差异的主要原因系公司与海关折算的汇率不同，以及海关结关

时点较公司取得海运提单时点稍有滞后所致。

### C. 外销收入与免抵退税申报汇总表中出口销售额的对比情况

公司外销收入主要通过境外子公司当地销售实现，而出口退税数据为境内公司出口数据，以下将境内公司外销收入与免抵退税申报数据进行对比。报告期内公司出口退税数据与外销收入的对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
境内公司外销收入①	38,785.92	176,602.96	101,241.38	82,698.88
申报出口退税收入②	32,298.41	165,455.51	98,040.63	78,973.42
申报出口退税时点差异影响金额③	-6,398.33	-11,077.81	-3,219.75	-2,955.94
调整后的申报出口退税收入④=②-③	38,696.74	176,533.32	101,260.38	81,929.36
差异⑤=④-①	-89.18	-69.64	19.00	-769.52
差异率⑥=⑤/④	-0.23%	-0.04%	0.02%	-0.94%

根据《国家税务总局关于〈出口货物劳务增值税和消费税管理办法〉有关问题的公告》（国家税务总局公告2012年第24号）规定，企业应在货物报关出口之日（以出口货物报关单〈出口退税专用〉上的出口日期为准）次月起至次年04月30日前的各增值税纳税申报期内收齐有关凭证，向主管税务机关申报办理出口货物增值税免抵退税。逾期的，企业不得申报免抵退税。

经统计，2016年公司申报出口退税的收入中，有6,069.91万元为2015年确认的销售收入；2017年公司申报出口退税的收入中，有9,025.85万元为2016年确认的销售收入；2018年公司申报出口退税的收入中，有12,245.60万元为2017年确认的销售收入；2019年1-3月公司申报出口退税的收入中，有23,120.89万元为2018年确认的销售收入，2019年1-3月实现的收入当中有29,519.21万元还未申报出口退税。因此对申报出口退税的收入影响金额分别为2,955.94万元、3,219.75万元、11,077.81万元和6,398.33万元。除去上述因申报出口退税时点差异影响金额，报告期各期公司出口退税中出口销售额和境内公司外销收入的差异率分别为-0.94%、0.02%、-0.04%和-0.23%，差异较小。

## D. 外销数量与出库单数据的对比情况

单位：万张

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
智能电动床销售数量①	23.83	113.53	60.49	42.26
智能电动床出库单数量②	26.16	114.58	62.02	38.75
差异③=②-①	2.33	1.05	1.53	-3.51
床垫销售数量④	1.28	5.56	4.65	4.19
床垫出库单数量⑤	1.28	5.49	4.42	4.61
差异⑥=⑤-④	0.00	-0.07	-0.23	0.42

由上表可知，报告期内，公司主要产品智能电动床和床垫的销售数量和出库数量差异较小，差异产生原因系出库时间与收入确认时点的时间差异。

综上所述，公司报告期内外销收入与订单汇总金额的变动趋势和变动幅度基本一致，与海关数据、出口退税数据、出库单数据差异较小，存在合理的理由，公司境外销售收入真实。

## (4) 对主要客户销售大幅增长的原因及合理性

报告期各期，公司对境外主要客户销售增长情况如下表所示：

单位：万元

期间	客户简称	营业收入	占公司全部营业收入的比例
2019年1-3月	舒达席梦思 (SSB)	18,240.95	35.48%
	泰普尔丝涟 (TSI)	17,443.29	33.93%
	<b>小计</b>	<b>35,684.24</b>	<b>69.41%</b>
2018年度	泰普尔丝涟 (TSI)	91,303.81	38.18%
	舒达席梦思 (SSB)	90,951.41	38.04%
	<b>小计</b>	<b>182,255.22</b>	<b>76.22%</b>
2017年度	舒达席梦思 (SSB)	55,573.45	40.02%
	泰普尔丝涟 (TSI)	29,681.32	21.38%
	<b>小计</b>	<b>85,254.76</b>	<b>61.40%</b>
2016年度	舒达席梦思 (SSB)	50,162.47	39.64%

期间	客户简称	营业收入	占公司全部营业收入的比例
	泰普尔丝涟 (TSI)	24,191.82	19.12%
	小计	74,354.29	58.76%

具体来看，公司 2018 年对舒达席梦思 (SSB)、泰普尔丝涟 (TSI) 的销售收入增长的原因分别如下：

### ①2018 年公司对舒达席梦思 (SSB) 销售收入增长具备合理性

#### A. 公司推出的新产品于 2018 年畅销

2015 年至 2016 年，公司曾适时推出 40+S 系列智能电动床，准确地契合了市场需求点，成功开拓低端并带来销售迅猛增长。2018 年，公司进一步丰富产品线，在保持 40+S 系列销售力度的同时，推出与其市场定位相似、性价比更高的 480 系列，该产品在市场上畅销，舒达席梦思 (SSB) 就该新产品新增向公司采购额约 3 亿元。

#### B. 公司进行产品改良，更好地契合了客户需求

2018 年度，公司根据客户需求，进行 340S 系列智能电动床产品设计的调整和功能配置的改良，销售价格也相应下调，2018 年度较 2017 年度 340S 系列产品平均单价下降了 87.81 元。该产品更好地契合了客户的需求且售价更优，故舒达席梦思 (SSB) 就该产品增加了向公司采购额约 1 亿元。

#### C. 美国市场智能电动床销售量增加带动采购量的增长

美国智能电动床的市场需求持续增长，根据 ISPA 发布的数据，2016 年-2018 年，美国市场智能电动床销售数量大幅增长。舒达席梦思 (SSB) 位居美国床垫市场占有率前两位，其智能电动床的销量也随之增加。销量增长带动采购量的增长，舒达席梦思 (SSB) 2018 年度的智能电动床采购额增加，使公司获得了更多订单。

上述各原因共同作用于公司对舒达席梦思 (SSB) 的智能电动床销售，使公司对其销售呈现明显的增长。

### ②2018 年公司对泰普尔丝涟 (TSI) 销售收入增长具备合理性

### A. 北美地区正式新增合作品牌带来较大的业务增量

2018 年之前，公司陆续与泰普尔丝涟（TSI）旗下品牌丝涟（Sealy）、泰普尔（Tempur）品牌开展合作，但北美地区的合作主要集中于丝涟（Sealy）品牌，泰普尔（Tempur）品牌的合作主要是与北美之外地区的子公司进行。2018 年，公司与泰普尔丝涟（TSI）重点扩大与其旗下品牌泰普尔（Tempur）在北美地区的合作，由其北美公司 Tempur-Pedic North America, LLC 具体负责业务对接，该主体系 2016 年新增的客户，2018 年之前双方的合作处于送样和小批量销售阶段。北美地区正式新增合作品牌带来的销售额约为 4.26 亿元，此成为公司对泰普尔丝涟（TSI）销售收入的主要增长点。

### B. 公司因产品质量和价格优势逐步替代其他供应商

除公司之外，泰普尔丝涟（TSI）的智能电动床供应商还包括：PPJ, LLC（美国）、Rogers Foam Corporation（美国）、Oddello Industries LLC（美国）等。由于公司在产品质量、价格方面存在优势，在长期稳定合作的背景下，公司逐步替代上述供应商，成为泰普尔丝涟（TSI）最大的智能电动床供应商。该替代趋势下，公司对泰普尔丝涟（TSI）的销售收入进一步增加。

### C. 美国市场智能电动床销售量增加带动采购量的增长

美国智能电动床的市场需求持续增长，根据 ISPA 发布的数据，2016 年-2018 年，美国市场智能电动床销售数量大幅增长。泰普尔丝涟（TSI）位居美国床垫市场占有率前两位，其智能电动床的销量也随之增加。销量增长带动采购量的增长，泰普尔丝涟（TSI）旗下各公司 2018 年度的智能电动床采购额增加，使公司获得了更多订单。

上述各原因共同作用于公司对泰普尔丝涟（TSI）的智能电动床销售，使公司对其销售呈现明显的增长。

## **(5) 公司与 ODM 客户进行业务合作的发展演变情况、合作模式、双方权利义务关系**

报告期内，公司的主要 ODM 客户为舒达席梦思（SSB）和泰普尔丝涟（TSI）。

## ①舒达席梦思（SSB）

### A. 业务合作的发展演变情况、合作模式

2010年，因奥格莫森美国在产品和售后方面和其客户 Denver Mattress Co., LLC 的良好合作关系，Denver Mattress Co., LLC 时任首席运营官将奥格莫森美国介绍给舒达席梦思（SSB），合作模式为奥格莫森美国负责产品概念设计，舒福德有限根据奥格莫森美国提出的产品概念进行产品定型研发、制作样品并批量生产，由奥格莫森美国将该等产品销售给舒达席梦思（SSB）并负责售后服务。2014年，舒福德有限收购奥格莫森美国后，除由舒福德有限和奥格莫森美国负责产品概念设计外，舒福德有限、奥格莫森美国 and 舒达席梦思（SSB）之间的合作模式未发生变化。

公司销售给舒达席梦思（SSB）所有产品和大部分产品的包装纸箱、说明书、质保卡、安装指导上均为同时标有  和舒达席梦思 (SSB) 拥有的商标或 logo，并由奥格莫森美国负责售后。

### B. 主要权利义务关系

依据公司与舒达席梦思（SSB）的相关供货合同，双方之间的主要权利义务关系如下：

序号	主要权利义务
1	舒达席梦思（SSB）根据订单采购产品，公司应当尽量满足舒达席梦思（SSB）的订单要求，舒达席梦思（SSB）在发货前可以以书面形式告知公司后全部或部分取消订单。
2	除非协议另有说明，公司应该以 FCA 或 FOB 交货给订单上指定的承运人。一旦产品交付给承运人，产品的所有权和丢失风险将传递给舒达席梦思（SSB）。公司应该确保产品交付为（1）订单上提出的交货日期和时间，或（2）如果没有指明，根据协议产品目录中说明的交货时间。
3	公司应该在发货之日起合理时间内对发货的产品开票给舒达席梦思（SSB）。所有无争议金额可通过现金，支票或电汇以美金形式支付。
4	禁止公司及其制造商制造和分销带有舒达席梦思（SSB）标志和/或商标的产品给除舒达席梦思（SSB）以外的任何人（经舒达席梦思（SSB）许可的除外），在任何情况下，公司或其制造商都不得在亚洲销售带有舒达席梦思（SSB）标志和商标的产品。公司和制造商不会利用舒达席梦思（SSB）的标志和/或商标，也不会利用其与舒达席梦思（SSB）的合作关系来促进其他床垫、箱形弹簧或床上用品的销售。舒达席梦思（SSB）有权监督和控制制造和提供经授权使用舒达席梦思（SSB）的标志和/或商标的产品标签和/或饰物。
5	公司在美国配销中心订单将实现先进先出的原则。舒达席梦思（SSB）不管出于何种原因终止协议或终止产品采购，舒达席梦思（SSB）将对根据最新的预

序号	主要权利义务
	测 90 天的库存负责，包括成品，在途库存，在制品，以及成品之外的原材料。舒达席梦思（SSB）和公司将尽最大努力在产品转移过程中使多余和过时的库存最少。
6	各方对所有自己单独开发或第三方合同商的产品所有改善、发明、想法概念、技巧、发现、文本、图纸等知识产权保留所有权利和利益，除非舒达席梦思（SSB）支付了开发费用，那么舒达席梦思（SSB）拥有知识产权。如果双方联合开发且舒达席梦思（SSB）没有支付开发费用，无需向另一方作出解释，知识产权由双方共同拥有。
7	如果产品被征收关税，会立即触发相应产品的价格调整，价格调整不适用于未受关税影响的产品的价格，如果触发额外 15% 的关税政策，公司同意继续分摊因对 Motion Perfect 和 Black Luxury 征收关税而导致的价格上涨。

## ②泰普尔丝涟（TSI）

### A. 业务合作的发展演变情况、合作模式

2009 年，因奥格莫森美国在产品 and 售后方面和其客户 A. H. Beard 的良好合作关系，A. H. Beard 时任总经理将奥格莫森美国介绍给泰普尔丝涟（TSI）日本，合作模式为奥格莫森美国负责产品概念设计，舒福德有限根据奥格莫森美国提出的产品概念进行产品定型研发、制作样品并批量生产，然后由奥格莫森美国将该等产品销售给泰普尔丝涟（TSI）日本并负责售后服务。通过和泰普尔丝涟（TSI）日本的良好合作并经泰普尔丝涟（TSI）日本介绍，奥格莫森美国逐渐开始跟泰普尔丝涟（TSI）新加坡、泰普尔丝涟（TSI）中国、泰普尔丝涟（TSI）加拿大等进行合作，合作模式与泰普尔丝涟（TSI）日本的合作模式基本一致。2014 年，舒福德有限收购奥格莫森美国后，除由舒福德有限和奥格莫森美国负责产品概念设计外，舒福德有限、奥格莫森美国和泰普尔丝涟（TSI）日本、泰普尔丝涟（TSI）新加坡、泰普尔丝涟（TSI）中国、泰普尔丝涟（TSI）加拿大等之间的合作模式未发生实质性变化。

公司销售给泰普尔丝涟（TSI）日本、泰普尔丝涟（TSI）新加坡、泰普尔丝涟（TSI）中国、泰普尔丝涟（TSI）加拿大所有产品和产品包装的纸箱标贴、说明书、质保卡、标牌上均为同时标有  和泰普尔丝涟（TSI）拥有的商标或 logo，并由奥格莫森美国负责售后。

2014 年，因奥格莫森美国和泰普尔丝涟（TSI）日本、泰普尔丝涟（TSI）

新加坡、泰普尔丝涟（TSI）中国、泰普尔丝涟（TSI）加拿大等长期良好的合作，且泰普尔丝涟（TSI）美国正进行供应链整合，泰普尔丝涟（TSI）美国开始与奥格莫森美国接触，经考核，泰普尔丝涟（TSI）美国逐步开始向舒福德有限采购智能电动床，合作模式为舒福德有限和奥格莫森美国提出产品概念，舒福德有限根据产品概念进行产品定型研发、制作样品并批量生产，由奥格莫森美国将该等产品销售给泰普尔丝涟（TSI）美国，并由泰普尔丝涟（TSI）美国的售后合作商负责产品的售后服务。此后，公司、奥格莫森美国与泰普尔丝涟（TSI）美国之间的合作模式未发生实质性变化。

## B. 主要权利义务关系

依据公司与泰普尔丝涟（TSI）的相关供货合同，双方之间的主要权利义务关系如下：

序号	主要权利义务
1	泰普尔丝涟（TSI）或泰普尔丝涟（TSI）指定人员有权在期限内，选择通过一个或多个采购订单订购特定的产品。公司应在确认收到并接受每份采购订单后，提供所订产品的具体装运期。 在采购订单初期和采购订单中期，泰普尔丝涟（TSI）可适当更改采购订单，公司应及时确认收到此类更改要求，并适时按要求执行。如有需要，公司应为泰普尔丝涟（TSI）提供新的确认装运期。如果泰普尔丝涟（TSI）更改采购订单，要求将组件量或产品的混合方式降到合同附件规定的范围以下，或在订单末期公司已开始生产此类产品时，要求更改的，则泰普尔丝涟（TSI）应将在制品的损失费用补偿给公司，供应商可根据协议约定交付或处理在制品。
2	公司应在装运地点按照适用的采购订单向泰普尔丝涟（TSI）、泰普尔丝涟（TSI）指定人员或指定承运人交付或安排产品的交付。除非公司承担协议规定的因公司延迟装运产品而产生的延迟装运费用，否则泰普尔丝涟（TSI）应负责公司将产品交付至装运地点之后的装运费用和运输费用。泰普尔丝涟（TSI）、泰普尔丝涟（TSI）指定人员或泰普尔丝涟（TSI）指定承运人的授权签署表明泰普尔丝涟（TSI）、泰普尔丝涟（TSI）指定人员或泰普尔丝涟（TSI）指定承运人在装运地点收到产品后，产品损失风险应转移给泰普尔丝涟（TSI）。产品所有权应在泰普尔丝涟（TSI）于适用采购订单指定的目的地收到产品之后生效。
3	除非泰普尔丝涟（TSI）另行书面指定由公司负责产品运输，否则泰普尔丝涟（TSI）应选择承运人负责从装运地点到目的地所有产品的运输并将支付所有运费和适用的进口关税。公司应负责产品从公司或其分包商的制造工厂运输到装运地点，并且负责包括任何相关许可证、费用和税收等的出口通关手续。如果此装运地点与公司或其分包商的生产地点不同，则公司应支付与其相关的任何运费。
4	公司应在装运后的合理时间内向泰普尔丝涟（TSI）开具每批产品的发票。泰普尔丝涟（TSI）应在目的地收到产品后的合理时间内为公司支付公司开具的所有无争议金额。
5	公司授予泰普尔丝涟（TSI）及其附属公司在协议有效期内独家营销、分销和出售协议附件中确定的产品，以及与泰普尔丝涟（TSI）共同开发的任何产品。协



序号	主要权利义务
	议有效期内，公司授予泰普尔丝涟（TSI）及其附属公司在协议确定区域内独家销售产品的权利。
6	公司将是按照泰普尔丝涟（TSI）产品规格或协议其他活动生产产品的产品规格、任何修订或衍生产品所产生或与之相关的任何知识产权的所有者。如果公司违约或终止协议，则泰普尔丝涟（TSI）有权但无义务拥有该等知识产权，一经泰普尔丝涟（TSI）要求，公司应当配合将该等知识产权转让给泰普尔丝涟（TSI），为避免发生歧异，泰普尔丝涟（TSI）要求转让权并不适用于任何独立于协议开发的公司的产品，包括但不限于奥格莫森货架产品、40+S系列床、330系列床和按摩座椅，即使这些产品被纳入公司根据协议提供给泰普尔丝涟（TSI）的任何产品或服务，包括床架。

## （6）公司对美国客户销售的具体情况及其定价依据

### ①公司对美国客户销售的具体情况

报告期内，公司对美国客户的销售均系直接销售，各年度按主营业务收入前五大销售给美国客户的具体情况如下表所示：

单位：万元

2019年1-3月					
客户名称	产品种类	主营业务收入		主营业务毛利	
		金额	比例	金额	比例
舒达席梦思（SSB）（美国）	智能电动床	17,534.52	34.80%	6,561.55	32.11%
	床垫	-	-	-	-
	配件及其他	12.09	0.02%	9.68	0.05%
泰普尔丝涟（TSI）（美国）	智能电动床	15,456.51	30.68%	6,246.09	30.57%
	床垫	-	-	-	-
	配件及其他	110.79	0.22%	27.16	0.13%
好市多（COSTCO）（美国）	智能电动床	1,180.15	2.34%	370.42	1.81%
	床垫	1,120.22	2.22%	457.38	2.24%
	配件及其他	-	-	-	-
亚马逊（AMAZON）（美国）	智能电动床	1,407.04	2.79%	523.99	2.56%
	床垫	355.25	0.71%	199.44	0.98%
	配件及其他	3.29	0.01%	1.86	0.01%
Klaussner Furniture Industries Inc.	智能电动床	1,412.60	2.80%	545.38	2.67%
	床垫	148.69	0.30%	27.40	0.13%

	配件及其他	34.45	0.07%	0.86	0.00%
小计		38,775.60	76.96%	14,971.21	73.26%
<b>2018 年度</b>					
客户名称	产品种类	主营业务收入		主营业务毛利	
		金额	比例	金额	比例
舒达席梦思 (SSB) (美国)	智能电动床	88,088.28	37.59%	24,881.99	30.06%
	床垫	-	-	-	-
	配件及其他	84.54	0.04%	42.09	0.05%
泰普尔丝涟(TSI) (美国)	智能电动床	79,797.28	34.05%	30,868.49	37.29%
	床垫	-	-	-	-
	配件及其他	366.81	0.16%	115.76	0.14%
好市多 (COSTCO) (美国)	智能电动床	5,251.26	2.24%	1,240.14	1.50%
	床垫	5,741.74	2.45%	1,980.24	2.39%
	配件及其他	0.66	0.00%	-0.40	0.00%
Klaussner Furniture Industries Inc.	智能电动床	9,499.85	4.05%	3,223.45	3.89%
	床垫	975.54	0.42%	63.33	0.08%
	配件及其他	36.04	0.02%	15.77	0.02%
Cariloha LLC	智能电动床	183.10	0.08%	68.83	0.08%
	床垫	1,539.29	0.66%	642.71	0.78%
	配件及其他	6.61	0.00%	2.52	0.00%
小计		191,571.00	81.75%	63,144.92	76.28%
<b>2017 年度</b>					
客户名称	产品种类	主营业务收入		主营业务毛利	
		金额	比例	金额	比例
舒达席梦思 (SSB) (美国)	智能电动床	52,719.96	39.51%	17,702.25	36.35%
	床垫	-	-	-	-
	配件及其他	33.02	0.02%	5.44	0.01%
泰普尔丝涟(TSI) (美国)	智能电动床	22,387.14	16.78%	6,799.48	13.96%
	床垫	-	-	-	-
	配件及其他	536.19	0.40%	330.19	0.68%

好市多 (COSTCO) (美国)	智能电动床	6,031.86	4.52%	1,426.49	2.93%
	床垫	7,780.12	5.83%	3,288.45	6.75%
	配件及其他	71.99	0.05%	19.76	0.04%
Klaussner Furniture Industries Inc.	智能电动床	4,240.14	3.18%	1,509.44	3.10%
	床垫	0.70	0.00%	0.22	0.00%
	配件及其他	15.94	0.01%	5.16	0.01%
Rogers Foam Corporation	智能电动床	-	-	-	-
	床垫	-	-	-	-
	配件及其他	1,866.43	1.40%	447.53	0.92%
小计		<b>95,683.50</b>	<b>71.70%</b>	<b>31,534.41</b>	<b>64.76%</b>

**2016年度**

客户名称	产品种类	主营业务收入		主营业务毛利	
		金额	比例	金额	比例
舒达席梦思 (SSB) (美国)	智能电动床	49,559.08	41.33%	20,980.47	44.82%
	床垫	-	-	-	-
	配件及其他	266.87	0.22%	-140.67	-0.30%
泰普尔丝涟 (TSI) (美国)	智能电动床	18,133.29	15.12%	4,117.07	8.80%
	床垫	-	-	-	-
	配件及其他	283.67	0.24%	162.33	0.35%
好市多 (COSTCO) (美国)	智能电动床	5,693.31	4.75%	883.38	1.89%
	床垫	8,347.05	6.96%	3,366.10	7.19%
	配件及其他	469.73	0.39%	177.38	0.38%
Klaussner Furniture Industries Inc.	智能电动床	3,151.51	2.63%	1,027.70	2.20%
	床垫	-	-	-	-
	配件及其他	11.34	0.01%	2.75	0.01%
Sherwood Home Furnishings Inc.	智能电动床	2,718.30	2.27%	1,295.27	2.77%
	床垫	-	-	-	-
	配件及其他	5.23	0.00%	1.89	0.00%
小计		<b>88,639.36</b>	<b>73.93%</b>	<b>31,873.67</b>	<b>68.10%</b>

注：舒达席梦思 (SSB) (美国)、泰普尔丝涟 (TSI) (美国)、好市多 (COSTCO) (美

国)统计口径系舒达席梦思(SSB)、泰普尔丝涟(TSI)以及好市多(COSTCO)在美国各家子公司合并统计。

由上表可知,公司在美国销售的客户较为稳定。报告期内,舒达席梦思(SSB)、泰普尔丝涟(TSI)和好市多(COSTCO)为公司的主要客户,收入占比超过50%。前五大美国客户主营业务收入占比和主营业务毛利占比整体呈上升趋势。公司客户多为世界知名床垫厂商或电子商务公司,客户资信情况良好。

特别地,报告期内公司对好市多(COSTCO)销售收入逐年下降的原因主要是:

#### **A. 厂商数量增多加剧竞争**

南部湾国际最初与好市多(COSTCO)合作时,好市多(COSTCO)仅有3家床垫供应商,尚无智能电动床的供应商;2017年,好市多(COSTCO)网站销售床垫及智能电动床的供应商已增加至15家以上。所以,竞争的加剧导致南部湾国际在好市多(COSTCO)网店上同类产品的销售份额的下降。

#### **B. 销售渠道间的竞争影响了公司产品在好市多(COSTCO)上的销售**

随着居民生活品质的提高以及对智能电动床市场的扩大,智能电动床及床垫成为各家网络销售平台重点关注的业务领域,包括亚马逊(AMAZON)、Walmart、Sam's Club等在内的网络销售平台,陆续切入智能电动床及床垫的产品销售,或加强对该业务板块的布局及产品宣传推广。销售渠道的增加及其竞争的加剧,分散了消费者的购买渠道选择,使公司产品在好市多(COSTCO)网店上的销量受到一定冲击。

#### **C. 产品更新迭代造成热销的老产品销量下降**

在好市多(COSTCO)网店上热卖的部分南部湾国际产品系于2008年、2009年推向市场,该等产品上市时间已超过10年,因款式等方面原因,其销售已进入衰退期。同时,因对床垫厂商客户销售快速增长,公司设计研发工作的重心放在ODM业务,所以对好市多(COSTCO)在产品更新换代方面相对滞后,虽然后续推出了新产品进行替代,但是未能完全弥补老产品对销量下降的影响。

### **②定价依据**

对美国客户网上销售模式下,考虑到面向终端消费者且需承担退货风险,定

价相对较高；对美国客户出口销售和在美国子公司当地销售模式下，面向客户多为床垫品牌商，考虑客户规模效应，定价相对较低。

### (7) 报告期内新增、退出客户的情况

报告期内，公司境外销售前 20 大客户的收入和占外销收入的比例分别为：2016 年，103,948.43 万元（90.64%）；2017 年，109,178.71 万元（86.90%）；2018 年，205,920.80 万元（91.84%）；2019 年 1-3 月，42,931.58 万元（89.96%）。公司外销前二十大客户中新增、退出客户情况如下：

#### ①新增客户情况

单位：万元

序号	客户	新增年份	新增当年的营业收入	新增当年营业收入/营业收入	区域分布	新增原因
1	Klaussner Furniture Industries Inc.	2016 年	3,162.85	2.50%	北美洲	该公司是美国大型床垫生产商之一，公司产能充足、交货期短，可以满足大型床垫生产商的合作需求，并于 2016 年开始与该公司展开供销合作。
2	Rogers Foam Corporation	2016 年	2,233.19	1.76%	北美洲	该公司是美国第二大床垫生产商泰普尔丝涟（TSI）的指定加工方，公司将部分床架直接销售给该公司，由该公司加工之后再销售给泰普尔丝涟（TSI），该新增客户是与泰普尔丝涟（TSI）合作带来的。
3	Tempur-Pedic North America LLC	2016 年	3.43	0.003%	北美洲	该公司是美国第二大床垫生产商泰普尔丝涟（TSI）旗下品牌公司。公司在此之前与泰普尔丝涟（TSI）国际公司（美国以外市场）有良好的合作关系，加上公司产能充足、交货期短，可以满足大型床垫生产商的合作需求，顺利于 2016 年 1 月份与泰普尔丝涟（TSI）签订长期供货协议。该公司从 2016 年开始与公司展开

序号	客户	新增年份	新增当年的营业收入	新增当年营业收入/营业收入	区域分布	新增原因
						合作，2018 年开始大规模向公司采购智能电动床。
4	Cariloha LLC	2016 年	44.56	0.04%	北美洲	该公司是竹制床上用品及洗浴用品的销售商，于 2016 年在公司的网上销售渠道发现公司销售的竹炭床垫和枕头，被公司的产品理念所吸引，遂与公司接洽并开始展开业务合作。2016-2018 年，公司对其销售额逐年增加。
5	QVC Inc.	2019 年	1,011.69	1.97%	北美洲	该公司是美国知名电视购物频道的销售公司。公司销售人员于 2018 接触该客户，公司产品质量及价格与该客户需求契合。QVC Inc. 从 2019 年开始向公司采购产品。

#### A. Tempur-Pedic North America, LLC 基本情况

名称	Tempur-Pedic North America, LLC（以下简称“泰普尔北美”或“Tempur-Pedic”）
办公地址	1713, Jaggie Fox Way, Lexington, KY, 40511, United States
股东情况	Tempur Sealy International, Inc. (NYSE:TPX)
主营业务	泰普尔北美系泰普尔丝涟（TSI）集团的子公司，主要负责集团公司的北美市场的业务，主要负责研发、生产和销售床垫、智能电动床、枕头等床上用品。
公司网站	www.tempurpedic.com
联系方式	859-259-0754
成立日期	2004 年 2 月 25 日

#### B. 泰普尔北美（“Tempur-Pedic”）2018 年之前智能电动床的供应商情况

泰普尔北美（“Tempur-Pedic”）在 2018 年之前采购智能电动床的主要供应商包括 PPJ, LLC(美国)、Rogers Foam Corporation(美国)、Oddello Industries LLC（美国）。上述供应商的基本情况请参见本招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、发行人主营业务的具体情况”之“（四）主要产品产销情况”之

“3、报告期内主要客户情况”之（2）公司向前三大客户销售智能电动床情况”之“②前三大客户智能电动床其他主要供应商情况”。

### **C. 泰普尔北美（“Tempur-Pedic”）2018 年公司进行大额采购 4.26 亿元的商业合理性**

根据泰普尔丝涟（TSI）2018 年年报显示，泰普尔丝涟（TSI）北美地区销售额为 21.36 亿美元，泰普尔北美（“Tempur-Pedic”）是泰普尔丝涟（TSI）负责北美地区销售的公司。

2018 年泰普尔北美（“Tempur-Pedic”）向公司进行大额采购 4.26 亿元，主要原因是公司替代泰普尔北美（“Tempur-Pedic”）的智能电动床其他供应商 PPJ, LLC（美国）、Rogers Foam Corporation（美国）、Oddello Industries LLC（美国）等，将其占泰普尔丝涟（TSI）智能电动床采购额的比例从 2017 年度的 30.00%提高到 2018 年度的 88%。

### **D. 泰普尔丝涟（TSI）与公司合作的稳定性和持续性**

泰普尔丝涟（TSI）与公司合作将保持稳定和持续，主要原因如下：

#### **a. 合作关系较长，具备持续合作的基础**

公司与泰普尔丝涟（TSI）于 2009 年建立合作，合作年限在 10 年左右。在此期间，公司对泰普尔丝涟（TSI）的合作范围处于不断扩大的过程，即从日本扩大至新加坡、加拿大，再到美国市场；从单一品牌拓展至多个品牌，合作不断深入。公司与泰普尔丝涟（TSI）于 2018 年 1 月 31 日签订《关于产品制造与供应的修订及全面重申协议》，该协议约定了合同期限（36 个月）、产品、采购订单、需求量预估、产品的装运和交付、价格和支付条款等主要内容。

#### **b. 与床垫厂商合作紧密度高，合作关系稳定性强**

公司与泰普尔丝涟（TSI）合作采取 ODM 模式，公司根据床垫厂商的需求和委托，设计并定制化生产多种型号的智能电动床，床垫厂商采购智能电动床架后，与其床垫产品组成整套智能电动床，再推向市场。所以在智能电动床的设计思路和理念方面，公司与床垫厂商需要一定程度的磨合。

同时，因为床是人们每天都使用的家居产品，消费者非常注重床的性能与质量，床垫厂商也将对品质的严格要求向其上游供应商转移。作为美国排名第二的床垫厂商，泰普尔丝涟（TSI）对智能电动床的品质要求非常严苛，需经过反复的设计对接、产品开发，才会与供应商建立信任并进行较大规模的合作。所以，公司系经过长期持续的合作，才与泰普尔丝涟（TSI）结成了紧密、稳定的战略合作关系，合作关系确定后，不会轻易终止。

2014年9月公司成功收购奥格莫森美国后，公司充分发挥内部协同效应，积极推进产销业务链整合，增强了客户的粘性。目前，公司为泰普尔丝涟（TSI）第一大智能电动床供应商。

### **c. 公司相对竞争优势突出，短期内被替代的可能性较低**

床垫厂商等客户在选择供应商时，会综合考虑供应商的研发设计能力、生产工艺、质量控制、全球供应能力、供应链快速响应能力以及满足个性化需求能力，一旦选定供应商后，该供应商将被纳入其全球供应链。

公司自设立之初就专注于智能电动床领域，凭借在市场调研、研发设计、规模生产、品质管理、销售渠道、售后服务等价值链环节的优势，在产品设计、功能及质量方面得到了大型床垫商、大型家居零售商等优质客户的认可。与境外竞争对手相比，我国完整的供应链和公司较强的供应链管理能力和成本优势，使得公司的成本更经济，产品销售价格在国际市场具有较强竞争力；与境内竞争对手相比，公司通过市场先发，开拓并巩固美国市场的销售渠道，积累丰富的客户资源，充分了解客户的痛点和需求，设有境外子公司专门负责境外市场的客户维护，具备快速响应能力，提供完善的售后服务。

综上所述，公司基于竞争优势与泰普尔丝涟（TSI）开展合作，得到客户的认可并建立了长期、稳定的合作关系，行业内竞争对手在短期内替代公司的可能性较低，公司与泰普尔丝涟（TSI）的合作将保持稳定。



## ②退出客户情况

序号	客户	退出年份	退出前一年的营业收入(万元)	退出前一年营业收入占比	区域分布	退出原因
1	Sherwood Home Furnishings Inc.	2018年	1,635.22	1.18%	北美洲	该客户为公司 ODM 客户之一。公司将自行设计并生产的智能电动床以 Sherwood Home Furnishings Inc. 的品牌向其销售, 该客户向公司购买智能电动床后销售给其下游客户, 2018 年该客户与其下游客户不再合作, 故不再向公司购买智能电动床。

## (8) 公司与主要客户合作稳定, 销售收入具备可持续性, 不存在重大依赖

报告期内, 舒达席梦思 (SSB)、泰普尔丝涟 (TSI) 为公司前两大客户, 公司与其合作模式为 ODM 模式。舒达席梦思 (SSB)、泰普尔丝涟 (TSI) 为世界知名床垫厂商, 在美国床垫市场占有率位居前两位, 其中 2017 年舒达席梦思 (SSB)、泰普尔丝涟 (TSI) 占据美国床垫市场份额分别为 41.10% 和 32.47%。泰普尔丝涟 (TSI) 系纽约证券交易所上市公司 (TPX.N), 2018 年营业收入为 27.03 亿美元。公司在好市多 (COSTCO) 采取网上销售, 好市多 (COSTCO) 是全球第一家会员制的仓储批发卖场, 也是全世界销售量最大的连锁会员制的仓储批发卖场。公司与舒达席梦思 (SSB)、泰普尔丝涟 (TSI) 及好市多 (COSTCO) 不存在关联关系。公司与主要客户合作稳定, 销售收入具备可持续性, 不存在重大依赖。

## ①与主要客户合作的稳定性及可持续性

## A. 合作关系建立时间早, 且具备持续性

公司与主要客户建立合作的时间较早, 合作年限较长, 并始终保持稳定、良好的合作关系。公司与主要客户的合作历史如下表所示:

序号	客户名称	客户基本情况	建立合作时间	是否存在关联关系
1	舒达席梦思 (SSB)	美国最大的床垫集团之一, 由舒达 (Serta)、席梦思 (Simmons Bedding) 两个品牌合并组成	2010 年	否
2	泰普尔丝涟 (TSI)	美国最大的床垫集团之一, 由泰普尔 (Tempur) 收购丝涟 (Sealy) 后组成	2009 年	否

3	好市多 (COSTCO)	全球第一家会员制的仓储批发卖场,也是全世界销售量最大的连锁会员制的仓储批发卖场	2008年	否
---	-----------------	---	-------	---

公司与主要客户合作时间均在 10 年左右,在稳定合作与良好互动的基础上,公司向主要客户销售的产品型号不断丰富,对舒达席梦思 (SSB)、泰普尔丝涟 (TSI) 的销售数量及收入也逐步增加。其中,公司对泰普尔丝涟 (TSI) 的合作范围处于不断扩大的过程,即从日本扩大至新加坡、加拿大,再到美国市场;从单一品牌拓展至多个品牌,合作不断深入。2018 年 1 月,公司与泰普尔丝涟 (TSI) 签订了为期 3 年的销售合同;2018 年 12 月,公司与舒达席梦思 (SSB) 签订了为期 5 年的销售合同。所以,在长期供货协议的框架下,公司将在未来与主要客户继续保持合作,合作关系具备持续性。

### B. 与床垫厂商合作紧密度高,合作关系稳定性强

公司的主要客户类型包括床垫厂商与零售商,舒达席梦思 (SSB) 和泰普尔丝涟 (TSI) 为床垫厂商。公司与床垫厂商的合作模式,决定了双方之间形成了紧密关系,即公司为大型床垫厂商采用 ODM 模式,根据床垫厂商的需求和委托,设计并定制化生产多种型号的智能电动床,床垫厂商采购智能电动床架后,与其床垫产品组成整套智能电动床,再推向市场。所以在智能电动床的设计思路和理念方面,公司与床垫厂商需要一定程度的磨合。

同时,床作为人们每天都使用的家居产品,消费者非常注重其性能与质量,床垫厂商也将对品质的严格要求向其上游供应商转移。作为美国最大的床垫厂商,舒达席梦思 (SSB)、泰普尔丝涟 (TSI) 对智能电动床的品质要求非常严苛,需经过反复的设计对接、产品开发,才会与供应商建立信任并进行较大规模的合作。所以,公司系经过长期持续的合作,才与舒达席梦思 (SSB)、泰普尔丝涟 (TSI) 结成了紧密、稳定的战略合作关系,合作关系确定后,不会轻易终止。

2014 年 9 月公司成功收购奥格莫森美国后,公司充分发挥内部协同效应,积极推进产销业务链整合,与主要客户建立起从研发设计、生产销售到售后服务的全面合作,进一步提高了服务的高效性,也增强了客户的粘性。目前,公司在舒达席梦思 (SSB)、泰普尔丝涟 (TSI) 同类业务的占比高,均为各自的第一大智能电动床供应商。所以,与床垫厂商合作紧密度高,合作关系稳定性强。

### C. 公司相对竞争优势突出，短期内被替代的可能性较低

床垫厂商等客户在选择供应商时，会综合考虑供应商的研发设计能力、生产工艺、质量控制、全球供应能力、供应链快速响应能力以及满足个性化需求能力，一旦选定供应商后，该供应商将被纳入其全球供应链。

公司自设立之初就专注于智能电动床领域，凭借在市场调研、研发设计、规模生产、品质管理、销售渠道、售后服务等价值链环节的优势，在产品设计、功能及质量方面得到了大型床垫商、大型家居零售商等优质客户的认可。与境外竞争对手相比，我国完整的供应链和公司全方位的供应链管理能力和成本更经济，产品销售价格在国际市场具有较强竞争力；与境内竞争对手相比，公司通过市场先发，开拓并巩固美国市场的销售渠道，积累丰富的客户资源，充分了解客户的痛点和需求，设有境外子公司专门负责境外市场的客户维护，具备快速响应和提供完善的售后服务能力。

相较于境内外同行业的竞争对手，公司均具备相对竞争优势。公司基于竞争优势与主要客户开展合作，得到客户的认可并建立了长期、稳定的合作关系，行业内竞争对手在短期内替代公司为主要客户大规模供货的可能性较低。

#### ②对主要客户不存在重大依赖

报告期内，虽然公司向主要客户销售占比较高，特别是前两大客户舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI），但公司对其不存在重大依赖，具体原因如下：

##### A. 公司与前两大客户为紧密合作的关系

###### a. 公司与前两大客户的合作历史及合作模式

###### I. 舒达席梦思（SSB）

公司与舒达席梦思（SSB）自2010年开始合作，至今已接近10年。2015年、2018年，公司与舒达席梦思（SSB）分别签订了为期3年和5年的销售合同。

2010年，因奥格莫森美国在产品和售后方面和其客户 Denver Mattress Co., LLC 的良好合作关系，Denver Mattress Co., LLC 时任首席运营官将奥格莫森美国介绍给舒达席梦思（SSB），由此公司与舒达席梦思（SSB）开始合作。公司与

舒达席梦思（SSB）的合作模式为奥格莫森美国负责产品概念设计，公司根据奥格莫森美国提出的产品概念进行产品定型研发、制作样品并批量生产，由奥格莫森美国将该等产品销售给舒达席梦思（SSB）并负责售后服务。

自合作以来，公司与舒达席梦思（SSB）的合作模式稳定、未发生重大变化。

## II. 泰普尔丝涟（TSI）

公司与泰普尔丝涟（TSI）自2009年开始合作，至今已满10年。2015年及2018年，公司与泰普尔丝涟（TSI）分别签订了为期3年的销售合同。

2009年，因奥格莫森美国在产品和售后方面和其客户A. H. Beard的良好合作关系，A. H. Beard时任总经理将奥格莫森美国介绍给泰普尔丝涟（TSI）日本。经过在日本区域的良好合作，公司与泰普尔丝涟（TSI）的合作范围不断扩大，从日本扩大至新加坡、加拿大，再到美国市场；从单一品牌拓展至多个品牌，合作不断深入。公司与泰普尔丝涟（TSI）合作模式为奥格莫森美国负责产品概念设计，公司根据奥格莫森美国提出的产品概念进行产品定型研发、制作样品并批量生产，然后由奥格莫森美国将该等产品销售给泰普尔丝涟（TSI）并负责售后服务。

自合作以来，公司与泰普尔丝涟（TSI）的合作模式稳定、未发生重大变化。

### b. 公司与前两大客户的交易占比情况

#### I. 舒达席梦思（SSB）

报告期内，公司向舒达席梦思（SSB）的销售金额占公司营业收入比例在35%-40%左右，占比较高，但未超过50%；舒达席梦思（SSB）向公司采购占其同类产品采购的比例在80%-100%之间，占比较高，公司为舒达席梦思（SSB）第一大智能电动床供应商。

#### II. 泰普尔丝涟（TSI）

报告期内，公司向泰普尔丝涟（TSI）的销售金额占公司营业收入比例在19%-39%左右，占比较高，但未超过50%；泰普尔丝涟（TSI）向公司采购占其同

类产品采购的比例逐年升高，2018年、2019年1-3月分别达到88%和100%，占比较高，公司逐步成为泰普尔丝涟（TSI）第一大智能电动床供应商。

### **c. 公司与前两大客户的合作情况**

自合作以来，公司与前两大客户建立起从研发设计、生产销售到售后服务的全面合作，进一步提高了服务的高效性，也增强了客户的粘性。公司与前两大客户合作紧密度高，合作关系稳定、良好，未发生诉讼、仲裁，不存在重大纠纷及潜在重大纠纷。

由上可知，公司与前两大客户合作历史较长，合作模式稳定、未发生重大变化；报告期内，公司向前两大客户的销售占比较高，但均未超过50%，前两大客户向公司采购占其同类产品采购比例较高，舒达席梦思（SSB）占比均在80%以上，泰普尔丝涟（TSI）占比逐渐上升至2019年1-3月的100%；自合作以来，公司与前两大客户合作关系良好，未发生诉讼、仲裁，不存在重大纠纷及潜在重大纠纷。故公司与前两大客户系紧密合作关系。

### **B. 公司积极拓展其他网络销售平台并取得较好效果**

报告期内，公司对好市多（COSTCO）销售收入逐年下降。为应对该变化，公司招聘人员，投入资金，积极开拓其他网络销售平台。2019年1-3月，公司在美国线上销售业务取得较好效果。知名网络公司亚马逊（AMAZON）已成为公司第四大客户，2019年1-3月，公司对其销售收入为1,765.59万元。公司对亚马逊（AMAZON）的销售收入能够基本抵消好市多（COSTCO）销售收入下降对公司的影响。

### **C. 公司竞争优势显著、业务流程完整，面向市场独立经营**

公司自2005年设立以来，深耕于智能电动床领域，是国内最早一批从事智能电动床业务的企业之一。经过多年的发展和积累，掌握多项具有自主知识产权的核心技术，拥有超过200项专利，成为全球智能电动床行业的先行者和领导者。除市场先发优势之外，公司凭借各方面的综合实力，在设计研发、销售渠道和客户资源、产品质量及售后服务、经营管理等方面，形成显著的竞争优势。

公司从事智能电动床及配套产品的研发、设计、生产和销售，建立了完整、独立的业务流程。公司拥有与生产经营有关的人员、场地、生产设备及配套设施等，相关生产设备可通用于制造各家客户的产品，不具有专属性。公司拥有较强的设计能力和技术水平，能够根据不同客户对产品的设计、规格、性能等要求，进行设计和生产产品，故公司具备与多家客户建立深度合作的基础。

基于显著的竞争优势和完整的业务流程，公司面向市场独立开展经营活动，逐步实现业务发展。

#### **D. 公司历来重视销售渠道，客户资源丰富，获取业务的能力强**

自设立以来，公司始终重视销售渠道的开拓，以及客户的持续开发与维护，已形成成熟的业务拓展方法，拥有丰富的销售渠道和客户资源。

公司积极参加各类国内外展会，直接接触潜在客户，向其推介产品和服务。在海外，公司通过与当地知名品牌商的密切合作来共同开发市场，进一步拓宽了销售渠道和客户资源。此外，公司通过聘用当地员工组建本土化的销售、管理团队，及时获取市场信息；国外子公司通过定期与大型床垫企业、家具零售商沟通，获取智能电动床市场销售数据；通过对最终消费者的调查，了解消费者对智能电动床外观、功能、价格的偏好，使公司能够准确把握客户的痛点和需求。公司通过上述多种方式紧跟市场、开拓客户，获取业务的能力强。

经过多年的发展，公司在国内外积累了丰富且稳定的客户资源，与多家客户建立了长期战略合作关系。除主要客户之外，公司的客户还包括俄罗斯最大的床垫生产商 Askona、Klaussner Furniture Industries, Inc.、Sherwood Home Furnishings, Inc. 等床垫厂商或销售商；以及亚马逊（AMAZON）、American Furniture Warehouse Co. Inc. 等全球知名线上、线下的零售商。因多年的深入合作，形成了对两家美国床垫制造巨头以及超大型卖场销售占比较高的情况，此为合作紧密度体现、公司综合实力的反映，也系行业情况所致，而非公司单方面依附于个别客户。

#### **E. 未来市场空间大，为降低公司客户集中度创造了有利条件**

随着科学技术的高速发展和人们生活水平的不断提高,人们越来越注重自己生活环境的舒适、安全与便利,智能家具顺应了这种需求,未来智能家具行业的发展前景不可估量。作为一种智能家具,智能电动床最初是面向行动不便的老年人;但随着居民生活品质的提高、消费结构的升级等原因,已有越来越多的年轻人开始购买,智能电动床具备广阔的市场空间。

现阶段,智能电动床的主要消费市场在欧美。即使在这些认知与接受度较高的区域,智能电动床市场仍然保持较高的增长速度。以美国为例,2011至2017年,智能电动床的销量以每年20.25%的复合增长率快速增长。所以在发达国家和地区,智能电动床市场在未来依然有较大成长空间,市场需求将保持上涨趋势。

而在发展中国家,智能电动床尚处于产品导入期,销售规模非常小,具有更加广阔的市场前景。城镇化水平提升、城镇居民可支配收入增长、居民消费潜力进一步释放、中老年人比例的增加等都为智能电动床行业的增长创造了充分条件。随着健康睡眠理念的不断深入,对睡眠质量的追求将逐渐转化为对高品质健康型家居用床的现实消费需求,此将拉动智能电动床消费增长,智能电动床市场将在发展中国家呈现出巨大的发展潜力。

因此,面对未来巨大的市场空间,公司将通过与更多客户建立深度合作、大力挖掘国内需求、增加自主品牌销售等方式,推动销售规模的增长,为公司降低客户集中度创造了有利条件。

#### **4、公司主要产品的定价政策,国内销售与国外销售,ODM与自有品牌定价政策情况**

公司采用成本加成定价法制定主要产品价格,产品价格=产品成本×(1+成本利润率)。公司根据加工产品时各环节的加工成本(包括直接材料、直接人工、制造费用)以及其他相关费用计算产品成本,在综合考虑销售相关因素的基础上确定合理的利润率。

公司产品的定价政策与销售模式相关,具体来说,境内直营店销售和境内网上销售模式下,考虑到需覆盖一定的营销及推广费用,且客户为终端消费者,公司定价较高;境内经销商销售模式下,公司需保证经销商最终销售价格与公司零售价格一致,并给经销商预留一定利润率,故定价较境内直营店销售和境内网上

销售模式低；境外网上销售模式下，考虑到面向终端消费者且需承担退货风险，定价相对较高；出口销售和境外子公司当地销售模式下，客户多为床垫品牌商，考虑客户规模效应，定价相对较低。

公司境内经销商销售和直营店销售，其定价一般高于境外销售，主要原因为：

（1）公司境内销售主要面向终端消费者和经销商，境外销售主要面向床垫品牌商；（2）境内销售主要采用自有品牌，境外销售主要通过 ODM 模式。

公司自有品牌产品定价一般高于 ODM 产品定价，主要系公司自有品牌产品受到下游客户认可，具有品牌溢价效应，ODM 模式要求公司自身具备设计能力，承担产品的设计职能，但最终通过客户的品牌销售。

综上所述，公司产品定价采用成本加成定价法，境内主要销售模式下产品定价一般高于境外销售，自有品牌产品定价一般高于 ODM 产品。

## 5、主要产品销售价格变动情况

### （1）智能电动床销售价格、数量变动的合理性分析

报告期内，公司智能电动床主要在境外销售，公司智能电动床境外销售价格和销量具体情况分析如下：

#### ①智能电动床销售价格变动分析

单位：元/美元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度
	销售价格	变动幅度	销售价格	变动幅度	销售价格	变动幅度	销售价格
北美洲	1,800.49	-1.54%	1,828.57	4.45%	1,750.72	-22.61%	2,262.28
亚洲	2,568.72	-1.31%	2,602.79	-11.32%	2,935.14	-9.12%	3,229.60
大洋洲	1,668.54	-26.41%	2,267.32	-2.81%	2,332.77	-17.38%	2,823.43
欧洲	3,102.88	2.57%	3,025.26	-6.16%	3,223.91	-0.15%	3,228.81
其他地区	2,503.75	-4.31%	2,616.57	-7.85%	2,839.47	-4.31%	2,967.45
ISPA			USD496.36	-20.55%	USD624.72	-5.82%	USD663.34

注：数据来源于 ISPA 发布的 2016 Mattress Industry Trends Report 和 2017 Mattress Industry Trends Report 之 Motion Sold in U. S. by Mattress Brands，以及 2018 Bedding Market Quarterly-4th Quarter 之 Motion Sold in U. S. by Mattress Brands；2019 年 1-3 月数据尚不能获取。



从公司主要销售区域北美洲来看，根据 ISPA 发布的数据，2016-2018 年，美国市场床垫品牌商渠道的智能电动床销售价格逐年下降，其中 2018 年度售价下降幅度略大。2016 年度-2018 年度，公司智能电动床产品在北美洲的销售价格呈先下降后小幅上升，2018 年变动情况与下游市场价格变动存在一定差异。2017 年，公司产品销售价格下降幅度高于市场价格下降幅度，主要系公司产品结构调整所致。智能电动床产品种类较多，且价格差异较大，报告期内，为更好地满足下游客户的需求，公司智能电动床的产品结构由 330 系列向基础款系列产品（包括 40+S、480、460、441F 等系列）调整，基础款系列产品（包括 40+S、480、460、441F 等系列）合计销售占比逐年升高，扩大了智能电动床平均销售价格的下降幅度。2018 年度，公司智能电动床产品在北美洲的销售价格小幅上扬，主要系新推出 460 系列产品作为 40+S 系列产品的升级款，售价更高。

公司智能电动床产品在亚洲、大洋洲、欧洲等其他地区的销售价格总体高于北美洲的销售价格，但在 2016 年-2018 年持续下降，主要原因为公司在北美洲以外的区域销售产品以价格相对较高的 330 系列智能电动床为主，但 2017 年以来销售价格较低的 40+S 系列产品销售占比逐渐提升。

## ②智能电动床销售数量变动分析

单位：万张

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	销售数量	销售数量	变动幅度	销售数量	变动幅度	销售数量
北美洲	22.89	108.15	94.30%	55.66	43.12%	38.89
亚洲	0.30	1.20	-4.76%	1.26	65.79%	0.76
大洋洲	0.23	2.74	17.60%	2.33	73.88%	1.34
欧洲	0.30	1.17	20.62%	0.97	2.11%	0.95
其他地区	0.12	0.27	0.00%	0.27	-18.18%	0.33
ISPA		324.28	52.83%	212.19	14.04%	186.07

注：数据来源于 ISPA 发布的 2017 Mattress Industry Trends Report 之 Motion Sold in U.S. (All Channels)，协会于 2016 年开始统计该数据，以及 2018 Bedding Market Quarterly-4th Quarter 之 Motion Sold in U.S. (all channels)；2019 年 1-3 月数据尚不能获取。

从公司主要销售区域北美洲来看，根据 ISPA 发布的数据，2016-2018 年，

美国市场智能电动床销售数量增长幅度较大。2016 年度-2018 年度，公司智能电动床产品在北美洲的销售数量逐年增加，且变动幅度大于美国市场增长幅度，主要因为公司产品结构优化，尤其是 40+S 系列产品，准确契合了主要客户的产品需求，迅速占领市场。2018 年，公司又推出了 460 和 480 系列产品作为 40+S 系列产品的升级和替代款，促使总体销售数量明显增长。

公司智能电动床产品在亚洲、大洋洲、欧洲等其他地区的销售数量较少，总体变动较小。

## (2) 床垫销售价格、数量变动的合理性分析

### ①床垫销售价格变动分析

单位：元/美元

项目	2019 年 1-3 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度
	销售价格	变动幅度	销售价格	变动幅度	销售价格	变动幅度	销售价格
北美洲	1,781.80	7.10%	1,663.63	-25.56%	2,234.89	-5.89%	2,374.67
ISPA			USD305.55	-1.73%	USD310.94	2.91%	USD302.16

注：数据来源于 ISPA 发布的 2016 Mattress Industry Trends Report 和 2017 Mattress Industry Trends Report 之 U. S. Mattress and Foundation Shipments，以及 2018 Mattress Industry Trends Report 之 Mattress and Stationary Foundation Shipments；2019 年 1-3 月数据尚不能获取。

从公司主要销售区域北美洲来看，根据 ISPA 发布的数据，相比于 2016 年，2017 年美国市场床垫销售价格小幅增长，2017 年公司床垫产品在北美洲的销售价格小幅下降，但与下游市场价格不存在重大差异。

2018 年度公司床垫销售价格下降较多，主要原因系：①公司床垫产品的产品结构有所变化，部分价格较低的产品销售占比有所上升；②本期在好市多（COSTCO）平台上的促销活动较多，多个系列床垫售价均有所下降。2019 年 1-3 月，公司床垫销售价格较 2018 年度上涨的主要原因是床垫销售结构的变动，售价较高的床垫销售占比有所上升。

## ②床垫销售数量变动分析

单位：万张

项目	2019年1-3月	2018年度		2017年度		2016年度
	销售数量	销售数量	变动幅度	销售数量	变动幅度	销售数量
北美洲	1.27	5.35	21.59%	4.40	14.26%	3.85
ISPA		2,362.81	0.68%	2,346.85	-3.29%	2,426.65

注：数据来源于 ISPA 发布的 2016 Mattress Industry Trends Report 和 2017 Mattress Industry Trends Report 之 U. S. Mattress and Foundation Shipments，以及 2018 Mattress Industry Trends Report 之 Mattress and Stationary Foundation Shipments；2019 年 1-3 月数据尚不能获取。

由上表可知，2016 年-2019 年 1-3 月公司床垫产品销售数量变动趋势和幅度与市场销量变动趋势和幅度有所差异，主要原因系公司床垫产品市场份额较小，其销售数量主要受客户订单情况的变化所致。

综上所述，公司智能电动床产品价格 2017 年的变动趋势与市场价格变动趋势一致，变动幅度高于市场价格变动幅度主要系公司产品结构调整所致，2018 年变动情况与下游市场价格变动存在一定差异，主要系新推出 460 系列产品作为 40+S 系列产品的升级款，售价更高；2016-2018 年，智能电动床销量变动趋势与市场一致，变动幅度大于市场变动幅度主要原因系公司产品结构调整变化。

公司床垫产品价格 2017 年小幅下降而市场价格小幅上升，但与市场价格不存在重大差异，2018 年公司床垫产品下降幅度大于市场价格下降幅度，主要原因系产品结构变化及促销活动；销量变动趋势和幅度与市场销量变动趋势和幅度有所差异，主要原因系公司床垫产品市场份额较小，其销售数量主要受客户订单情况的变化所致。

**（五）主要原材料和能源供应情况**

公司产品生产所需原材料主要为电器部件、钢材、木板、纺织面料、包装材料、五金塑料件、化工原料等。报告期内公司主要原材料的采购金额及占采购总额的比例情况如下表所示：

## 1、报告期内主要原材料采购金额及占采购总额的比例

单位：万元

原材料名称	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电器部件	10,351.52	33.89%	43,040.39	33.12%	25,760.42	30.49%	25,890.13	36.20%
钢材	4,137.20	13.54%	18,457.94	14.20%	10,444.88	12.36%	5,876.76	8.22%
木板	2,594.89	8.50%	11,713.68	9.01%	6,570.49	7.78%	4,977.08	6.96%
纺织面料	1,465.16	4.80%	7,304.45	5.62%	4,845.78	5.74%	4,079.04	5.70%
化学原料	1,127.08	3.69%	6,078.08	4.68%	4,721.37	5.59%	2,910.82	4.07%
五金塑料件	1,544.42	5.06%	6,836.25	5.26%	4,706.76	5.57%	3,639.03	5.09%
包装材料	2,315.41	7.58%	11,819.16	9.09%	7,041.19	8.33%	5,186.57	7.25%

电器部件、钢材、木板、纺织面料、五金塑料件是智能电动床生产制造的主要原材料，受智能电动床产量增加的影响，2016年度-2018年度上述原材料采购金额大幅增加。

### (1) 电器部件采购金额波动分析

智能电动床的核心部件主要系电器部件。2017年度公司电器部件采购金额为25,760.42万元，较2016年小幅下降了129.71万元，同比降幅为0.50%。采购金额小幅下降的主要原因系各类电器部件的采购单价整体下降，抵消了采购数量增加对采购金额的影响。一方面，随着采购数量的增加，公司议价能力提升，公司对于同种型号电器部件的年均采购单价降低；另一方面，随着公司产品结构的变化，基础款系列产品（包括40+S、480、460等系列）的生产及销售占比显著提升，公司减少对高端电器部件的采购。

2018年度公司电器部件采购金额为43,040.39万元，较2017年增加17,279.97万元，同比增幅为67.08%。电器部件采购金额增长的主要原因系其采购数量随智能电动床产量的提升而大幅增加，其中主要电器部件电机、主控盒、遥控器、开关电源采购数量的增幅均在70%以上；同时采购单价相对稳定，电机、主控盒、遥控器的采购单价降幅都在5%以内。

## **(2) 钢材和木板采购金额波动分析**

智能电动床的框架材料主要系钢材和木板。2017 年度公司钢材采购金额为 10,444.88 万元，较 2016 年增加了 4,568.12 万元，增幅为 77.73%，钢材采购金额的大幅上涨主要原因系钢材采购单价的快速上升，受大宗商品交易价格的影响，公司的钢材采购单价从 2016 年的 2.55 元/千克上升至 2017 年的 3.72 元/千克，同比增幅为 45.88%；同时钢材采购数量随公司智能电动床业务规模的扩大而增加，采购数量同比增幅为 22.03%。2018 年度公司钢材采购金额为 18,457.94 万元，较 2017 年增加了 8,013.06 万元，增幅为 76.72%，钢材采购金额的大幅上涨主要原因系智能电动床产量的扩大带来钢材采购规模的提升，公司钢材采购量从 2017 年的 2,799.66 万千克攀升至 2018 年的 4,543.88 万千克，同比增幅为 62.30%，同时钢材价格小幅上扬，增幅为 9.14%。

2017 年度公司木板采购金额为 6,570.49 万元，较 2016 年增加了 1,593.41 万元，增幅为 32.01%；2018 年度公司木板采购金额为 11,713.68 万元，较 2017 年增加了 5,143.19 万元，增幅为 78.28%。2016 年至 2018 年，木板的采购单价基本保持稳定，采购金额主要受采购规模变动的影响，其变动趋势和幅度与智能电动床产量变动的趋势和幅度相当。

## **(3) 纺织面料采购金额波动分析**

智能电动床的包覆材料主要系纺织面料，2017 年度公司纺织面料采购金额为 4,845.78 万元，较 2016 年增加了 766.74 万元，增幅为 18.80%。2018 年度公司纺织面料采购金额为 7,304.45 万元，较 2017 年增加了 2,458.67 万元，增幅为 50.74%。纺织面料采购金额增加的主要原因系业务规模的扩大带动采购数量的上涨，同时由于公司采购的纺织面料结构变动，单价较低的面料采购占比提升，导致纺织面料采购金额的增长幅度小于业务规模的扩大幅度。

## **(4) 包装材料采购金额波动分析**

智能电动床的包装材料主要系纸箱及 EPE 材料。2017 年度公司包装材料采购金额为 7,041.19 万元，较 2016 年增加了 1,854.62 万元，增幅为 35.76%。2018 年度公司包装材料采购金额为 11,819.16 万元，较 2017 年增加了 4,777.97 万元，

增幅为 67.86%，包装材料采购金额增加的主要原因系采购数量随智能电动床产量的扩大而相应增加。

## 2、主要原材料耗用与公司产品产量情况匹配情况

公司主要产品包括智能电动床和床垫。报告期内，公司主要原材料生产领用量与公司产品产量匹配情况如下所示：

### (1) 智能电动床

公司生产智能电动床主要的原材料包括电器部件（电机、主控盒、开关电源、遥控器等）、钢材、木板和包装材料（纸箱和 EPE 材料）。公司主要销售的智能电动床产品通常匹配电机 2 个（头部电机和脚部电机），主控盒、开关电源、遥控器各 1 个，纸箱 1 套。除部分产品生产过程中有损耗外，智能电动床产品主要消耗原材料与产量具有稳定的匹配关系。

<b>电机</b>	<b>2019 年 1-3 月</b>	<b>2018 年度</b>	<b>2017 年度</b>	<b>2016 年度</b>
生产领用量（万件）	48.27	215.86	121.08	91.85
产量（万张）	24.46	110.40	59.61	44.77
生产领用量/产量	1.97	1.96	2.03	2.05
<b>主控盒</b>	<b>2019 年 1-3 月</b>	<b>2018 年度</b>	<b>2017 年度</b>	<b>2016 年度</b>
生产领用量（万件）	22.93	104.07	59.46	44.12
产量（万张）	24.46	110.40	59.61	44.77
生产领用量/产量	0.94	0.94	1.00	0.99
<b>开关电源</b>	<b>2019 年 1-3 月</b>	<b>2018 年度</b>	<b>2017 年度</b>	<b>2016 年度</b>
生产领用量（万件）	24.47	110.25	59.95	44.52
产量（万张）	24.46	110.40	59.61	44.77
生产领用量/产量	1.00	1.00	1.01	0.99
<b>遥控器</b>	<b>2019 年 1-3 月</b>	<b>2018 年度</b>	<b>2017 年度</b>	<b>2016 年度</b>
生产领用量（万件）	24.46	110.26	59.95	44.52
产量（万张）	24.46	110.40	59.61	44.77
生产领用量/产量	1.00	1.00	1.01	0.99

<b>钢材</b>	<b>2019年1-3月</b>	<b>2018年度</b>	<b>2017年度</b>	<b>2016年度</b>
生产领用量（万千克）	999.67	4,554.83	2,502.37	1,914.13
产量（万张）	24.46	110.40	59.61	44.77
生产领用量/产量	40.87	41.26	41.98	42.75
<b>木板</b>	<b>2019年1-3月</b>	<b>2018年度</b>	<b>2017年度</b>	<b>2016年度</b>
生产领用量（万平方米）	71.31	303.82	165.51	119.69
产量（万张）	24.46	110.40	59.61	44.77
生产领用量/产量	2.92	2.75	2.78	2.67
<b>纸箱</b>	<b>2019年1-3月</b>	<b>2018年度</b>	<b>2017年度</b>	<b>2016年度</b>
生产领用量（万套）	27.49	121.62	63.79	46.60
产量（万张）	24.46	110.40	59.61	44.77
生产领用量/产量	1.12	1.10	1.07	1.04
<b>EPE材料</b>	<b>2019年1-3月</b>	<b>2018年度</b>	<b>2017年度</b>	<b>2016年度</b>
生产领用量（万件）	168.81	762.45	396.53	298.10
产量（万张）	24.46	110.40	59.61	44.77
生产领用量/产量	6.90	6.91	6.65	6.66

由上表可知，报告期内主要原材料电器部件种类下的电机生产领用量/产量保持稳定，维持在2.00左右，2018年度及2019年1-3月比例分别为1.96及1.97，主要系小部分产品仅配备了1个电机所致。报告期内开关电源、遥控器和主控盒的生产领用量/产量保持稳定，维持在1.00左右，部分年份比例略低于1.00主要系部分产品配置未包含相关的电器部件所致；其中，2018年度及2019年1-3月主控盒生产领用量/产量的比例均为0.94，主要原因系2018年及2019年1-3月公司智能电动床线控系列产量增加，线控系列产品不需要配备主控盒因而带动主控盒单位生产领用量有所下降；钢材生产领用量/产量呈下降的趋势，主要原因系公司基础款系列产品（包括40+S、480、460等系列）合计销售占比逐年提升，而上述系列对钢材的耗用量低于其他款产品，同时随着智能电动床框架结构的优化钢材耗用量减少；木板生产领用量/产量2019年1-3月有所上升，主要原因系领用的木板除用于生产智能电动床外，还用于生产围边、靠背及木托板等产品，2019年1-3月生产木托板领用的木材占比上升；由于2018年智能电动床部分40+S系列、部分480系

列按照头部和脚部分开包装，因而包装材料中的纸箱和 EPE 材料的单位耗用比例呈上升趋势。

## (2) 床垫

生产床垫的主要原材料包括化工原料（聚醚多元醇、TDI、MDI）、纺织面料（床套和内衬）和包装材料（纸箱）。报告期内，床垫产品的生产领用量与产量匹配关系如下表所示：

<b>聚醚多元醇</b>	<b>2019年1-3月</b>	<b>2018年度</b>	<b>2017年度</b>	<b>2016年度</b>
生产领用量（万千克）	22.47	147.42	135.06	88.22
产量（万千克）	27.85	166.39	128.36	81.51
生产领用量/产量	0.81	0.89	1.05	1.08
<b>TDI</b>	<b>2019年1-3月</b>	<b>2018年度</b>	<b>2017年度</b>	<b>2016年度</b>
生产领用量（万千克）	8.25	57.39	50.62	33.47
产量（万千克）	27.85	166.39	128.36	81.51
生产领用量/产量	0.30	0.34	0.39	0.41
<b>MDI</b>	<b>2019年1-3月</b>	<b>2018年度</b>	<b>2017年度</b>	<b>2016年度</b>
生产领用量（万千克）	1.00	5.74	2.47	1.02
产量（万千克）	27.85	166.39	128.36	81.51
生产领用量/产量	0.04	0.03	0.02	0.01
<b>床套</b>	<b>2019年1-3月</b>	<b>2018年度</b>	<b>2017年度</b>	<b>2016年度</b>
生产领用量（万套）	1.09	8.19	5.00	3.99
产量（万张）	1.09	8.15	5.42	3.91
生产领用量/产量	1.00	1.00	0.92	1.02
<b>内衬</b>	<b>2019年1-3月</b>	<b>2018年度</b>	<b>2017年度</b>	<b>2016年度</b>
生产领用量（万套）	1.08	8.20	5.03	4.32
产量（万张）	1.09	8.15	5.42	3.91
生产领用量/产量	0.99	1.01	0.93	1.10
<b>纸箱</b>	<b>2019年1-3月</b>	<b>2018年度</b>	<b>2017年度</b>	<b>2016年度</b>
生产领用量（万套）	1.07	8.30	5.83	4.04
产量（万张）	1.09	8.15	5.42	3.91



生产领用量/产量	0.98	1.02	1.08	1.03
----------	------	------	------	------

注：由于公司床垫产品种类繁多，尺寸多样，化工原料聚醚多元醇、TDI 和 MDI 与产品生产数量（万张）关联性较低，化工原料投入与床垫产出重量相关，故计算化工原料的产品产量匹配情况使用“万千克”为计算单位。

由上表可知，2016 年度-2019 年 1-3 月，聚醚多元醇及 TDI 的生产领用量/产量比例整体呈下降趋势，主要原因系：①床垫产品结构变化，普通海绵用量占比有所提升，从而聚醚多元醇的用料占比下降带动聚醚多元醇单位耗用量下降；②生产效率提高，单批次生产成品数量增加，单位损耗下降。

2016 年度-2019 年 1-3 月，MDI 生产领用量/产量比例有所上涨，主要原因系产品设计变化，非温感产品销售占比提升带动 MDI 单位耗用上涨。

2016 年度-2019 年 1-3 月，床套、内衬和纸箱的生产领用量/产量比例基本保持稳定，维持在 1.00 左右，个别期间该比例小于 1.00，主要原因系部分产品未配套床套或内衬或未使用纸箱包装而使用了其他的包装材料，上述情况涉及的产品占比较低。

### 3、能源耗用情况与公司产品产量匹配情况

#### (1) 能源消耗情况

公司产品生产主要消耗能源为电力，报告期内，具体电能耗用情况如下表所示：

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
用电量（万度）	316.28	1,259.21	766.87	653.00
电力成本（万元）	230.74	863.82	550.46	464.75
电价（元/度）	0.73	0.69	0.72	0.71

注：报告期内，公司合并范围内从事生产制造的主体为麒盛科技、维斯科及亿诺电子，上述表格统计的公司产品生产消耗的主要能源为麒盛科技、维斯科及亿诺电子所消耗的电能。

随着公司生产规模的扩大，公司电力能源消耗量持续增加。由于嘉兴实施峰谷分时电价，夜晚电价低，随着公司产量的逐年扩大，夜间加班生产时间显著增加，使得电能的平均采购价格降低，其中 2019 年 1-3 月受春节假期的影响夜间加班减少，电能的平均采购价格相对较高。与公司采购规模相比，电力耗用的占比较低，市场供应充足。

## (2) 主要产品能源消耗与产量之间的匹配关系情况

公司产品生产消耗能源主要为电力，公司的主要产品包括智能电动床和床垫。

### ①智能电动床产品能源消耗与产量之间的匹配关系

报告期内，智能电动床主要系母公司麒盛科技进行生产制造，其他公司运营辅助的电量未纳入统计范围。母公司麒盛科技单体能源使用情况与产量的匹配情况如下表所示：

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
麒盛科技用电量 (万千瓦时)	292.54	1,189.66	670.06	585.48
智能电动床产量(万张)	24.46	110.40	59.61	44.77
用电量/产量	11.96	10.78	11.24	13.08

注：本表格内仅指麒盛科技单体的用电数据，而非合并口径。

2016年度-2018年度，麒盛科技单体用电量和产量均呈现出上升的趋势。其中，用电量与产量的比值呈逐年下降的趋势，主要原因系：A. 生产管理水平的提升，生产停工待料的时间减少，生产工艺不断优化进而提升了生产效率，最终使得单位产量的用电量有所降低；B. 智能电动床40+S系列销售占比逐年上升，单一品种占比提升，带动生产效率提高，单位产品用电量随之下降；C. 40+S系列生产流程较其他产品更短，单位产品耗用电量较少。2018年12月及2019年1月，木板车间、焊接车间分别新增一套除尘设备投入使用，上述环保设备的功率较大，导致2019年1-3月麒盛科技单体的电量与产量比值上升。

### ②床垫类产品能源消耗与产量之间的匹配关系

报告期内，床垫主要系子公司维斯科进行生产制造，故下表中仅统计维斯科的床垫产品用电消耗情况。公司子公司维斯科床垫产品的能源使用情况与产量的匹配情况如下表所示：

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
维斯科生产的床垫产品用电量(万千瓦时)	9.61	32.61	31.77	27.95

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
床垫产量（万张）	1.09	8.15	5.42	3.91
用电量/产量	8.82	4.00	5.86	7.15

床垫生产过程中发泡和切割环节耗电较多。其中，产品密度越高，发泡环节耗电越多；产品片数越多，切割环节耗电越多。2016年-2018年，维斯科生产的床垫产品用电量和产量呈现波动变化的趋势，用电量与产量的比值呈下降的趋势，主要和产品密度和产品结构变动有关。其中，2017年床垫产量达到5.42万张，产量的提升摊薄了工厂基础用电量，形成规模效应。2018年床垫用电量/产量同比2017年度有所下降，主要原因系：A. 公司生产效率提升，单生产批次的产成品数量增加，因而单张床耗电量有所下降；B. 公司销售的主要海绵产品的密度有所下降，因而床垫产品的数量增加较多，由于数量的大幅增长进一步降低产品单位用电量；C. 公司2018年度产品尺寸有所减小，因而生产数量有所增加，单张床垫耗用电量有所下降。2019年1-3月床垫用电量/产量较2018年大幅上升，主要原因系：A. 床垫生产的电能耗用水平呈现季节性差异，一季度气温较低，化工原料存放、海绵包熟化均需要保持恒定的温度，空调使用较其他月份明显增加，2018年1-3月单张床垫耗电量为6.59千瓦时，相同期间的床垫用电量/产量更具可比性；B. 与床垫生产相关的机器设备增加，2018年下半年，发泡车间增加原料抽料设备、搅拌设备及海绵移动输送设备，2019年初化工原料仓库增加空调使用，导致2019年1-3月床垫的单位能耗上升。

#### 4、报告期内主要供应商情况

报告期内，公司前五大原材料、劳务及运输仓储服务供应商情况如下表所示：

单位：万元

年度	名次	供应商名称	采购额	占当期采购总额的比重
2019年 1-3月	1	嘉兴礼海电气科技有限公司	9,536.34	31.22%
	2	朗爵金属	2,723.10	8.91%
	3	临沂翰鑫木业有限公司	1,646.14	5.39%
		嘉兴市鑫翰森家具配件有限公司	75.60	0.25%
	4	上海炎劲金属材料有限公司	974.00	3.19%

年度	名次	供应商名称	采购额	占当期采购总额的比重
	5	临沂顺鑫木业有限公司	941.39	3.08%
		<b>小计</b>	<b>15,896.57</b>	<b>52.04%</b>
2018年	1	嘉兴礼海电气科技有限公司	39,846.40	30.66%
	2	临沂翰鑫木业有限公司	6,975.08	5.37%
		嘉兴市鑫翰森家具配件有限公司	78.52	0.06%
	3	朗爵金属	6,305.68	4.85%
	4	浙江新宏钢制品有限公司	6,198.89	4.77%
	5	临沂顺鑫木业有限公司	4,631.75	3.56%
		<b>小计</b>	<b>64,036.32</b>	<b>49.27%</b>
2017年	1	嘉兴礼海电气科技有限公司	23,100.19	27.34%
	2	临沂翰鑫木业有限公司	5,842.58	6.92%
		嘉兴市鑫翰森家具配件有限公司	425.66	0.53%
	3	Updike Distribution Logistics, LLC	4,378.62	5.18%
	4	朗爵金属	4,159.54	4.92%
	5	浙江新宏钢制品有限公司	3,007.13	3.56%
		<b>小计</b>	<b>40,913.72</b>	<b>48.43%</b>
2016年	1	嘉兴礼海电气科技有限公司	22,578.96	31.57%
	2	嘉兴瑞海机械高科技有限公司	6,138.06	8.58%
	3	Updike Distribution Logistics, LLC	4,960.13	6.94%
	4	临沂翰鑫木业有限公司	3,590.79	5.02%
		嘉兴市鑫翰森家具配件有限公司	1,009.71	1.41%
	5	无锡市新时代焊管有限公司	1,948.24	2.72%
		<b>小计</b>	<b>40,225.89</b>	<b>56.24%</b>

注：嘉兴市鑫翰森家具配件有限公司、临沂翰鑫木业有限公司系同一实际控制人控制的不同企业，故作为同一供应商披露。

报告期内，公司不存在向单个供应商的采购额占当期采购总额的比例超过50%的情形。报告期内，除礼海电气、瑞海机械及英如家俱外，公司董事、监事、高级管理人员及主要关联方或持有公司5%以上股份的股东未在以上供应商中享有权益。瑞海机械系实际控制人唐国海100.00%控股的企业，报告期内，公司主

要向瑞海机械采购电动床并委托瑞海机械对部分床垫芯进行加工。为规范并减少关联交易，自2017年2月起公司停止向瑞海机械采购商品或劳务。

### (1) 按照采购种类披露报告期内前五名供应商采购情况

报告期内，公司主要原材料及运输仓储服务的前五名的主要供应商情况如下：

							单位：万元	
采购种类	序号	供应商名称	采购方式	采购内容	结算方式	采购金额	同类采购占比	
<b>2019年1-3月</b>								
电器部件	1	嘉兴礼海电气科技有限公司	直接采购	电机、主控盒、遥控器	电汇	9,536.34	92.12%	
	2	嘉兴耐通电子科技有限公司	直接采购	线材	电汇	332.20	3.21%	
	3	宁波江宇电器有限公司	直接采购	震动物器	电汇	275.33	2.66%	
	4	杭州智源电子有限公司	直接采购	震动物器	电汇	91.83	0.89%	
	5	宁波焯华电器有限公司	直接采购	线材	电汇	77.87	0.75%	
	<b>小计</b>						<b>10,313.57</b>	<b>99.63%</b>
钢材	1	上海炎劲金属材料有限公司	直接采购	钢板	电汇	974.00	23.54%	
	2	无锡市新时代焊管有限公司	直接采购	钢管	电汇	833.61	20.15%	
	3	浙江新宏钢制品有限公司	直接采购	钢管	电汇	740.94	17.91%	
	4	上海侯舜实业有限公司	直接采购	钢板	电汇	559.60	13.53%	
	5	安徽楚江特钢有限公司	直接采购	钢管	电汇	549.72	13.29%	
	<b>小计</b>						<b>3,657.88</b>	<b>88.41%</b>
木板	1	临沂翰鑫木业有限公司	直接采购	木板	电汇	1,646.14	63.44%	
	2	临沂顺鑫木业有限公司	直接采购	木板	电汇	941.39	36.28%	
	3	浙江遂金复合材料有限公司	直接采购	木板	电汇	7.37	0.28%	
	<b>小计</b>						<b>2,594.89</b>	<b>100.00%</b>
纺织面料	1	桐乡市博锐纺织科技股份有限公司	直接采购	原料面料、绒布、仿皮/真皮	电汇	375.43	25.62%	
	2	锦堂纺织品（杭州）有限公司	直接采购	针织布	电汇	316.46	21.60%	

采购种类	序号	供应商名称	采购方式	采购内容	结算方式	采购金额	同类采购占比
	3	海宁纺织综合企业有限公司	直接采购	无纺布	电汇	140.23	9.57%
	4	江阴市鑫茂无纺布有限公司	直接采购	无纺布	电汇	122.77	8.38%
	5	贝卡特纺织品（无锡）有限公司	直接采购	原料面料	电汇	90.33	6.17%
	小计					1,045.22	71.34%
化学原料	1	瑞安市远东化工有限公司	直接采购	TDI	电汇	292.40	25.94%
	2	安莘供应链管理（上海）有限公司	直接采购	聚醚多元醇	电汇	270.29	23.98%
	3	长华化学科技股份有限公司	直接采购	聚醚多元醇	电汇	125.98	11.18%
	4	江苏利宏科技发展有限公司	直接采购	聚醚多元醇	电汇	116.21	10.31%
	5	苏州曼联塑业科技有限公司	直接采购	涂装料	电汇	83.83	7.44%
	小计					888.71	78.85%
五金塑料件	1	嘉兴市通顺标准件有限公司	直接采购	紧固件、五金配件	电汇	530.94	34.38%
	2	嘉兴市弹簧厂	直接采购	五金配件、装饰架	电汇	244.17	15.81%
	3	嘉兴市德顺塑料服饰有限公司	直接采购	塑料件	电汇	231.37	14.98%
	4	海盐正宇塑料制品厂	直接采购	塑料件	电汇	167.87	10.87%
	5	嘉兴市群佳五金制品有限公司	直接采购	紧固件、五金配件	电汇	128.57	8.32%
	小计					1,302.92	84.36%
包装材料	1	嘉兴市三利源包装材料有限公司	直接采购	纸箱、蜂窝板	电汇	451.43	19.50%
	2	苏州鸿创利包装材料有限公司	直接采购	EPE 材料、纸箱	电汇	432.08	18.66%
	3	上海锦隆纸制品有限公司	直接采购	纸箱	电汇	355.91	15.37%
	4	平湖超群纸品有限公司	直接采购	蜂窝板	电汇	209.99	9.07%
	5	昆山侨通印务有限公司	直接采购	产品说明书、标签	电汇	176.04	7.60%
	小计					1,625.45	70.20%
运输仓储服务	1	Updike Distribution Logistics, LLC	直接采购	运输仓储服务	电汇	542.80	22.99%
	2	Watkins & Shepard Trucking Inc	直接采购	运输仓储服务	电汇	486.73	20.62%
	3	FedEx Corporation	直接采购	运输仓储服务	电汇	428.39	18.15%

采购种类	序号	供应商名称	采购方式	采购内容	结算方式	采购金额	同类采购占比
	4	C.H. Robinson Freight Services Ltd	直接采购	运输仓储服务	电汇	200.68	8.50%
	5	Yusen Logistics Group	直接采购	运输仓储服务	电汇	172.05	7.29%
	小计					<b>1,830.65</b>	<b>77.54%</b>
<b>2018 年度</b>							
电器部件	1	嘉兴礼海电气科技有限公司	直接采购	遥控器、主控盒、电机	电汇	39,846.40	92.58%
	2	嘉兴耐通电子科技有限公司	直接采购	线材	电汇	1,478.81	3.44%
	3	宁波江宇电器有限公司	直接采购	震动器	电汇	973.40	2.26%
	4	宁波焯华电器有限公司	直接采购	线材	电汇	393.30	0.91%
	5	杭州智源电子有限公司	直接采购	震动器	电汇	196.15	0.46%
		小计					<b>42,888.06</b>
钢材	1	浙江新宏钢制品有限公司	直接采购	钢管	电汇	6,198.89	33.58%
	2	无锡市新时代焊管有限公司	直接采购	钢管	电汇	3,382.20	18.32%
	3	嘉兴市双云贸易有限公司	直接采购	钢板	电汇	2,645.95	14.34%
		上海炎劲金属材料有限公司	直接采购	钢板	电汇	1,457.10	7.89%
	4	安徽楚江特钢有限公司	直接采购	钢管	电汇	1,999.43	10.83%
	5	上海侯舜实业有限公司	直接采购	钢板	电汇	1,593.69	8.63%
	小计					<b>17,277.26</b>	<b>93.59%</b>
木板	1	临沂翰鑫木业有限公司	直接采购	木板	电汇	6,975.08	59.55%
	2	临沂顺鑫木业有限公司	直接采购	木板	电汇	4,631.75	39.54%
	3	浙江遂金复合材料有限公司	直接采购	木板	电汇	102.27	0.87%
	4	吴江市名扬字牌有限公司	直接采购	木板	电汇	2.89	0.02%
	5	宿州市中盛木业有限公司	直接采购	木板	电汇	1.69	0.01%
		小计					<b>11,713.68</b>
纺织面料	1	锦堂纺织品（杭州）有限公司	直接采购	原料面料、针织布、绒布	电汇	1,460.14	19.99%
	2	嘉兴市天睿纺织品有限公司	直接采购	原料面料、绒布、无纺布	电汇	1,311.52	17.96%

采购种类	序号	供应商名称	采购方式	采购内容	结算方式	采购金额	同类采购占比
		桐乡市博锐纺织科技股份有限公司	直接采购	原料面料、绒布、阻燃布	电汇	239.19	3.27%
	3	卓饰纺织品（上海）有限公司	直接采购	仿皮/真皮、原料面料、绒布	电汇	602.77	8.25%
	4	Sunds Textiles A/S	直接采购	针织布	电汇	496.10	6.79%
	5	江阴市鑫茂无纺布有限公司	直接采购	无纺布	电汇	485.12	6.64%
	<b>小计</b>						<b>4,594.84</b>
化学原料	1	瑞安市远东化工有限公司	直接采购	TDI	电汇	2,033.94	33.46%
	2	安莘供应链管理（上海）有限公司	直接采购	聚醚多元醇	电汇	1,142.58	18.80%
	3	长华化学科技股份有限公司	直接采购	聚醚多元醇	电汇	757.52	12.46%
	4	苏州曼联塑业科技有限公司	直接采购	涂装料	电汇	458.08	7.54%
	5	江苏利宏科技发展有限公司	直接采购	聚醚多元醇	电汇	398.02	6.55%
<b>小计</b>						<b>4,790.14</b>	<b>78.81%</b>
五金塑料件	1	嘉兴市通顺标准件有限公司	直接采购	紧固件、五金配件	电汇	1,996.13	29.20%
	2	嘉兴市弹簧厂	直接采购	五金配件、装饰架	电汇	1,233.25	18.04%
	3	嘉兴市德顺塑料服饰有限公司	直接采购	塑料件	电汇	1,040.16	15.22%
	4	海盐正宇塑料制品厂	直接采购	塑料件	电汇	576.12	8.43%
	5	嘉兴市群佳五金制品有限公司	直接采购	紧固件、五金配件	电汇	538.33	7.87%
<b>小计</b>						<b>5,383.99</b>	<b>78.76%</b>
包装材料	1	嘉兴市三利源包装材料有限公司	直接采购	纸箱、纸板垫、蜂窝板	电汇	1,999.99	16.92%
	2	苏州鸿创利包装材料有限公司	直接采购	EPE材料、纸箱、蜂窝板	电汇	1,988.36	16.82%
	3	上海锦隆纸制品有限公司	直接采购	纸箱	电汇	1,665.44	14.09%
	4	平湖超群纸品有限公司	直接采购	蜂窝板	电汇	1,305.40	11.04%
	5	嘉兴市荣达包装有限公司	直接采购	纸箱	电汇	1,077.20	9.11%
<b>小计</b>						<b>8,036.39</b>	<b>67.98%</b>



采购种类	序号	供应商名称	采购方式	采购内容	结算方式	采购金额	同类采购占比
运输仓储服务	1	Updike Distribution Logistics, LLC	直接采购	运输仓储服务	电汇	3,328.76	30.90%
	2	C.H. Robinson Freight Services Ltd	直接采购	运输仓储服务	电汇	2,334.04	21.66%
	3	Watkins & Shepard Trucking Inc	直接采购	运输仓储服务	电汇	2,292.59	21.28%
	4	FedEx Corporation	直接采购	运输仓储服务	电汇	664.91	6.17%
	5	Evergreen Shipping Agency Corp	直接采购	运输仓储服务	电汇	305.80	2.84%
	小计						<b>8,926.09</b>
<b>2017 年度</b>							
电器部件	1	嘉兴礼海电气科技有限公司	直接采购	遥控器、主控盒、电机	电汇	22,976.39	89.19%
	2	捷普电子（广州）有限公司	直接采购	感应器、控制器	电汇	903.14	3.51%
	3	嘉兴耐通电子科技有限公司	直接采购	线材、插座	电汇	601.45	2.33%
	4	宁波江宇电器有限公司	直接采购	震动器	电汇	541.14	2.10%
	5	海盐县百泰电子精插有限公司	直接采购	线材	电汇	196.78	0.76%
	小计						<b>25,218.90</b>
钢材	1	浙江新宏钢制品有限公司	直接采购	钢管	电汇	3,007.13	28.79%
	2	无锡市新时代焊管有限公司	直接采购	钢管	电汇	2,650.48	25.38%
	3	嘉兴市双云贸易有限公司	直接采购	钢板	电汇	2,318.02	22.19%
	4	上海侯舜实业有限公司	直接采购	钢板	电汇	1,347.42	12.90%
	5	安徽楚江特钢有限公司	直接采购	钢管	电汇	571.77	5.47%
	小计						<b>9,894.81</b>
木板	1	临沂翰鑫木业有限公司	直接采购	木板	电汇	5,842.58	88.92%
		嘉兴市鑫翰森家具配件有限公司	直接采购	木板	电汇	341.51	5.20%
	2	嘉善县建伟多层板合成厂	直接采购	木板	电汇	177.44	2.70%
	3	宿州市东盛木业有限公司	直接采购	木板	电汇	104.77	1.59%
	4	浙江遂金复合材料有限公司	直接采购	木板	电汇	73.35	1.12%
	5	江苏奇一科技有限公司	直接采购	木板	电汇	16.49	0.25%
	小计						<b>6,556.14</b>

采购种类	序号	供应商名称	采购方式	采购内容	结算方式	采购金额	同类采购占比
纺织面料	1	嘉兴市天睿纺织品有限公司	直接采购	原料面料、纺织面料、绒布	电汇	780.73	16.11%
	2	卓饰纺织品（上海）有限公司	直接采购	仿皮/真皮、原料面料	电汇	624.48	12.89%
	3	嘉兴市天辰纺织品有限公司	直接采购	绒布、原料面料、针织布	电汇	581.71	12.00%
	4	嘉兴市新亿利阻燃材料有限公司	直接采购	阻燃布套	电汇	467.13	9.64%
	5	海宁纺织综合企业有限公司	直接采购	无纺布	电汇	292.57	6.04%
	<b>小计</b>						<b>2,746.62</b>
化学原料	1	瑞安市远东化工有限公司	直接采购	TDI、聚醚多元醇	电汇	1,912.75	40.51%
	2	安莘供应链管理（上海）有限公司	直接采购	聚醚多元醇	电汇	686.36	14.54%
	3	长华化学科技股份有限公司	直接采购	聚醚多元醇	电汇	522.35	11.06%
	4	苏州曼联塑业科技有限公司	直接采购	涂装料	电汇	306.67	6.50%
	5	江苏锐博化工有限公司	直接采购	聚醚多元醇	电汇	203.83	4.32%
	<b>小计</b>						<b>3,490.30</b>
五金塑料件	1	嘉兴市通顺标准件有限公司	直接采购	紧固件、五金配件、塑料件	电汇	1,075.86	22.86%
	2	嘉兴市德顺塑料服饰有限公司	直接采购	塑料件	电汇	671.63	14.27%
	3	嘉兴泰克弹簧有限公司	直接采购	五金配件、装饰架	电汇	334.15	7.10%
	4	嘉兴市弹簧厂	直接采购	五金配件、装饰架	电汇	298.38	6.34%
	5	嘉兴市群佳五金制品有限公司	直接采购	紧固件、五金配件	电汇	282.19	6.00%
	<b>小计</b>						<b>2,662.21</b>
包装材料	1	嘉兴市三利源包装材料有限公司	直接采购	EPE材料、纸箱、蜂窝板	电汇	1,229.46	17.46%
	2	苏州鸿创利包装材料有限公司	直接采购	纸箱、纸板垫、蜂	电汇	1,138.34	16.17%

采购种类	序号	供应商名称	采购方式	采购内容	结算方式	采购金额	同类采购占比
				窝板			
	3	上海锦隆纸制品有限公司	直接采购	纸箱	电汇	816.13	11.59%
	4	平湖超群纸品有限公司	直接采购	蜂窝板	电汇	708.87	10.07%
	5	嘉兴市荣达包装有限公司	直接采购	纸箱	电汇	625.43	8.88%
	小计					<b>4,518.23</b>	<b>64.17%</b>
运输仓储服务	1	Updike Distribution Logistics, LLC	直接采购	运输仓储服务	电汇	4,378.62	39.12%
	2	Watkins & Shepard Trucking Inc	直接采购	运输仓储服务	电汇	2,542.72	22.72%
	3	C.H. Robinson Freight Services	直接采购	运输仓储服务	电汇	1,972.19	17.62%
	4	American Express	直接采购	运输仓储服务	电汇	659.52	5.89%
	5	Exactdirect LLC	直接采购	运输仓储服务	电汇	346.96	3.10%
	小计					<b>9,900.00</b>	<b>88.45%</b>
<b>2016 年度</b>							
电器部件	1	嘉兴礼海电气科技有限公司	直接采购	遥控器、主控盒、电机	电汇	22,566.82	87.16%
	2	捷普电子（广州）有限公司	直接采购	感应器、控制器	电汇	1,524.07	5.89%
	3	宁波江宇电器有限公司	直接采购	震动器、其他功能配件	电汇	717.21	2.77%
	4	青岛豪江电器有限公司	直接采购	电机、线材、开关电源	电汇	216.94	0.84%
	5	海盐县百泰电子精插有限公司	直接采购	线材、包装辅料、主控盒	电汇	166.04	0.64%
	小计					<b>25,191.08</b>	<b>97.30%</b>
钢材	1	无锡市新时代焊管有限公司	直接采购	钢管	电汇	1,948.24	33.15%
	2	嘉兴市双云贸易有限公司	直接采购	钢板	电汇	1,471.33	25.04%
	3	浙江新宏钢制品有限公司	直接采购	钢管	电汇	1,170.69	19.92%
	4	安徽楚江特钢有限公司	直接采购	钢管	电汇	434.46	7.39%
	5	上海侯舜实业有限公司	直接采购	钢板	电汇	340.32	5.79%
	小计					<b>5,365.04</b>	<b>91.29%</b>

采购种类	序号	供应商名称	采购方式	采购内容	结算方式	采购金额	同类采购占比
木板	1	临沂翰鑫木业有限公司	直接采购	木板	电汇	3,590.79	72.15%
		嘉兴市鑫翰森家具配件有限公司	直接采购	木板	电汇	814.92	16.37%
	2	嘉兴恒通木业有限公司	直接采购	木板	电汇	272.81	5.48%
	3	嘉善县建伟多层板合成厂	直接采购	木板	电汇	269.11	5.41%
	4	江苏奇一科技有限公司	直接采购	木板	电汇	29.00	0.60%
	5	桐乡市华滨家私有限公司	直接采购	木板	电汇	0.45	0.01%
	<b>小计</b>					<b>4,977.08</b>	<b>100.00%</b>
纺织面料	1	嘉兴市天辰纺织品有限公司	直接采购	绒布、原料面料、针织布	电汇	1,013.97	24.86%
	2	嘉兴瑞海机械高科技有限公司	直接采购	阻燃布套、缝纫辅料	电汇	891.64	21.86%
	3	卓饰纺织品（上海）有限公司	直接采购	仿皮/真皮、原料面料	电汇	876.17	21.48%
	4	杭州金海岸羽绒制品有限公司	直接采购	床套、枕套	电汇	249.64	6.12%
	5	嘉兴市德谦针纺织品有限公司	直接采购	原料面料、针织布	电汇	177.23	4.34%
	<b>小计</b>					<b>3,208.65</b>	<b>78.66%</b>
化学原料	1	瑞安市远东化工有限公司	直接采购	TDI、聚醚多元醇	电汇	738.57	25.37%
	2	上海马中国际贸易有限公司	直接采购	聚醚多元醇	电汇	385.80	13.25%
	3	江苏长华聚氨酯科技有限公司	直接采购	聚醚多元醇	电汇	247.55	8.50%
	4	安莘供应链管理（上海）有限公司	直接采购	聚醚多元醇	电汇	169.02	5.81%
	5	苏州曼联塑业科技有限公司	直接采购	涂装料	电汇	164.06	5.64%
	<b>小计</b>					<b>1,705.00</b>	<b>58.57%</b>
五金塑料件	1	嘉兴市通顺标准件有限公司	直接采购	紧固件、五金配件	电汇	794.64	21.84%
	2	嘉兴市德顺塑料服饰有限公司	直接采购	塑料件	电汇	479.17	13.17%
	3	嘉兴泰克弹簧有限公司	直接采购	五金配件、装饰架	电汇	412.79	11.34%
	4	嘉兴市盈泰五金电子有限公司	直接采购	五金配件	电汇	242.11	6.65%

采购种类	序号	供应商名称	采购方式	采购内容	结算方式	采购金额	同类采购占比
	5	海盐正宇塑料制品厂	直接采购	塑料件	电汇	192.13	5.28%
	小计					2,120.84	58.28%
包装材料	1	苏州鸿创利包装材料有限公司	直接采购	EPE 材料、纸箱、海绵	电汇	1,007.01	19.42%
	2	嘉兴市三利源包装材料有限公司	直接采购	纸箱、纸板垫	电汇	751.28	14.49%
	3	平湖超群纸品有限公司	直接采购	蜂窝板	电汇	471.15	9.08%
	4	上海锦隆纸制品有限公司	直接采购	纸箱	电汇	381.41	7.35%
	5	上海联大海绵有限公司	直接采购	海绵	电汇	368.98	7.11%
	小计					2,979.83	57.45%
运输仓储服务	1	Updike Distribution Logistics, LLC	直接采购	运输仓储服务	电汇	4,960.13	57.61%
	2	C.H. Robinson Freight Services	直接采购	运输仓储服务	电汇	1,761.28	20.46%
	3	American Express	直接采购	运输仓储服务	电汇	703.27	8.17%
	4	Exactdirect LLC	直接采购	运输仓储服务	电汇	461.07	5.35%
	5	Yusen Logistics Group	直接采购	运输仓储服务	电汇	224.60	2.61%
	小计					8,110.34	94.20%

注 1: 木板供应商临沂翰鑫木业有限公司和嘉兴市鑫翰森家具配件有限公司系同一实际控制人控制的企业, 故作为同一供应商披露;

注 2: 钢材供应商嘉兴市双云贸易有限公司和上海炎劲金属材料有限公司系同一实际控制人控制的企业, 故作为同一供应商披露;

注 3: 纺织面料供应商嘉兴市天睿纺织品有限公司和桐乡市博锐纺织科技股份有限公司系同一实际控制人控制的企业, 故作为同一供应商披露。

注 4: 江苏长华聚氨酯科技有限公司系长华化学科技股份有限公司前身, 2017 年进行了更名。

## (2) 报告期内公司前五大供应商的基本情况

报告期内各期, 公司前五大供应商的基本情况如下:

序号	供应商名称	成立时间	注册资本(万元)	股权结构	营业范围	经营规模
1	嘉兴礼海电气科技有限公司	2010 年 11 月 15 日	10,000.00	菲尼克斯美卡诺香港有限公司持股 95%; 百宁(嘉兴)智能家居有限公司	线性驱动器、家具用五金件、电子元器件、驱动控制器、电源适配器的制造, 自产产品的销售及其技术咨询; 上述产品及同类商品的批发、进出口以及佣金代理(拍卖	2018 年的主营业务收入为 100,428 万元

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	股权结构	营业范围	经营规模
				司持股 2.5%； 奥坚中国有限公司持股 2.5%	除外），并提供相关的技术咨询服务。上述商品进出口不涉及国营贸易，进出口配额许可证、出口配额招标、出口许可证等专项管理的商品。（上述经营范围不含国家规定禁止外商投资和许可经营的项目。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
2	临沂翰鑫木业有限公司	2015年6月25日	100.00	陈菊明 100%	加工、销售：旋切单板、多层板、木工板、胶合板、木制家具、货物进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2018年的主营业务收入为7,695.13万元
3	嘉兴市朗爵金属家具有限公司	2009年12月2日	200.00	孔万平 75% 赵玲霞 25%	金属家具及其通用零部件、五金配件、塑料配件、汽车零部件、电器配件、电动机、木制品、模具的制造、加工、销售；机械设备、纺织品、皮革制品、包装材料的销售；从事进出口业务；工业生产技术咨询	2018年的主营业务收入为7,840万元
4	浙江新宏钢制品有限公司	2010年2月9日	30,000.00	浙江元立金属制品集团有限公司持股 70%； 浙江遂昌遂钢金属制品有限公司持股 15%； 宁波溢远国际贸易有限公司持股 15%	金属制品、钢材、管业、热镀锌钢制品制造、销售；经营进出口业务	2018年的主营业务收入为52.7亿元
5	临沂顺鑫木业有限公司	2007年3月16日	1,000.00	张晓东 100%	木材经营：旋切单板、多层板、木工板、建筑模板、胶合板加工销售（山东省木材经营加工许可证有效期限以许可证为准）。货物进出口（法律、法规禁止经营的除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2018年的主营业务收入为10,559.00万元
6	Updike Distribution Logistics, LLC	-	-	-	物流、仓储服务	2017年营业收入为5,063.38万美元

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	股权结构	营业范围	经营规模
7	嘉兴瑞海机械 高科技有限公 司	2002年6 月14日	827.00	唐国海 100%	水暖器材及五金件的开发；水暖器 材、纺织品的生产销售；提供上述 产品信息咨询、产品技术服务；自 有房屋租赁；从事进出口业务	2018年的主营业 务收入为1,413 万元
8	无锡市新时代 焊管有限公司	2005年 12月19 日	51.00	何江华 50.98% 金春华 49.02%	焊管的制造、加工；金属材料、带 钢、型钢的销售。（依法须经批准 的项目，经相关部门批准后方可开 展经营活动）	2018年的主营业 务收入为 6,306.04万元
9	上海炎劲金属 材料有限公司	2015年5 月27日	1,000.00	甄豪骏 50.00% 高作义 25.00% 罗志宇 25.00%	金属材料、五金交电、机电设备、 机械设备及配件批兼零、代购代 销。【依法须经批准的项目，经相 关部门批准后方可开展经营活动】	2018年及2019年 1-3月的主营业 务收入分别为 14,057.31万元和 3,657.58万元

注1: Udpdike Distribution Logistics, LLC为美国物流仓储公司，其部分信息无法获取。

注2: 上海炎劲金属材料有限公司与嘉兴市双云贸易有限公司系相同股东控制的不同企业，故本表内上海炎劲金属材料有限公司的主营业务收入系上海炎劲金属材料有限公司与嘉兴市双云贸易有限公司的主营业务收入合计。

### ①新时代焊管成立的背景、股权结构，发行人对其采购的必要性、合理性，采购价格的公允性

#### A. 新时代焊管的成立背景、股权结构

公司的供应商新时代焊管的成立背景、股权结构如下表所示：

供应商名称	成立背景	股权结构
无锡市新时代焊管有限公司	2005年之前，新时代焊管的实际控制人一直在焊管企业工作。2005年其成立了该企业，主要从事焊管的生产制造。	何江华持有 50.98% 的股权，金春华持有 49.02% 的股权

#### B. 公司向新时代焊管的采购具有必要性、合理性，采购价格公允

##### a. 采购的必要性、合理性

新时代焊管为专业制造、销售焊管的公司，公司于2006年起开始与其合作，距今已有十余年，双方合作历史较长、关系稳定且良好。新时代焊管的产品品质稳定，具有一定价格优势，且焊管交付期短，可以及时响应公司的需求。因此双方合作具有必要性和合理性。

##### b. 采购价格的公允性

公司会综合考虑供货稳定性、报价和交付期等因素来选择钢材供应商（包括焊管）。每笔采购订单签订前，公司都会根据不同的钢材供应商的报价进行比价，最终选择供应商。因钢材的价格随着市场上钢材大宗商品的价格波动而波动，故钢材的定价主要根据市场行情及供应商报价进行比价后确定。

报告期内，公司向钢材供应商的采购均履行了价格对比的流程，基本上采取了价格孰低的标准来选取每一笔订单的供应商。钢材供应商的报价主要系基于热轧卷等大宗商品的市场价，附加钢材加工费、运输费、服务费等费用后向公司进行报价，故供应商的报价随热轧卷等大宗商品的市场价进行波动。

综上所述，公司向新时代焊管的采购价格公允。

## ②翰鑫木业成立的背景、股权结构，发行人对其采购的必要性、合理性，采购价格的公允性

### A. 翰鑫木业的成立背景、股权结构

公司的供应商翰鑫木业的成立背景、股权结构如下表所示：

供应商名称	成立背景	股权结构
临沂翰鑫木业有限公司	翰鑫木业与鑫翰森家具的实际控制人陈菊明自2004年起开始从事供沙发使用的木制品原材料的生产、销售等业务，主要客户是沙发生产厂家；2007年，陈菊明在嘉兴设立鑫翰森家具。山东临沂为中国胶合板的主要制造基地，综合考虑当地人工成本较低、生产木板的辅助原材料（如胶水）在当地供应充足、价格较低，木板的生产废料在当地可以再利用等因素，为了降低成本，陈菊明于2015年在山东临沂成立了翰鑫木业。	陈菊明持有100.00%股权
嘉兴市鑫翰森家具配件有限公司		陈菊明持有66.67%的股权，于小红持有33.33%的股权

注：翰鑫木业和鑫翰森家具均为陈菊明控制的企业

### B. 公司向翰鑫木业的采购情况

#### a. 采购的必要性、合理性

翰鑫木业的实际控制人陈菊明自2004年起开始从事供沙发使用的木制品原材料的生产、销售等业务，有丰富的行业经验，公司于2007年起开始与陈菊明合作，双方合作关系稳定。翰鑫木业拥有专用设备，可以给公司提供特定尺寸的定制化产品（非市场标准木板尺寸），且产品价格有竞争力，从而降低公司综合



采购成本，因此双方合作具有必要性和合理性。

### b. 采购价格的公允性

公司在选择木板供应商时综合考虑供应商产能、交货期、产品的品质和价格等方面因素。公司会适时拓展有生产能力的且有合作意向的新供应商，由公司提供标准，供应商打样并根据生产成本加成毛利率报价。公司与木板供应商的交易价格为基于双方独立的商业谈判所决定。经对比，报告期内，公司向不同供应商采购的主要型号杂木胶合板（厚度 18mm、15mm）的采购价格较为接近；公司向木板供应商的采购价格与第三方类似木板产品的市场价相比无重大差异。

综上所述，公司向翰鑫木业的采购价格公允。

### (3) 主要供应商的变动情况及变动原因

#### ①公司报告期内前五大供应商变动情况

公司报告期内前五大供应商变动情况如下：

序号	供应商名称	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度	合作历史及背景
		是否为前五大供应商	是否为前五大供应商	是否为前五大供应商	是否为前五大供应商	
1	嘉兴礼海电气科技有限公司	是	是	是	是	线性驱动器是公司产品的重要原材料；礼海电气为海内外知名的线性驱动器生产商，产品品质良好、技术先进
2	嘉兴市朗爵金属家具有限公司	是	是	是	否	其实际控制人有丰富的沙发铁架等产品的生产制造经验，因公司下游客户有对电动床架的需求，故双方开展合作
3	临沂翰鑫木业有限公司	是	是	是	是	2007年起开始合作；其专业生产木板，产品有价格优势且可提供定制化产品
4	上海炎劲金属材料有限公司	是	否	否	否	2015年起开始合作；其提供的钢材产品品质稳定，交货期短，且有一定价格优势
5	临沂顺鑫木业有限公司	是	是	否	否	2018年起开始合作；其有稳定的产能及产品质量，

序号	供应商名称	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度	合作历史及背景
		是否为前五大供应商	是否为前五大供应商	是否为前五大供应商	是否为前五大供应商	
						因公司生产规模扩大，增加了木板的采购，故双方开展合作
6	浙江新宏钢制品有限公司	否	是	是	否	2011年起开始合作；其经营规模大，产品品质稳定且具有价格优势
7	Updike Distribution Logistics, LLC	否	否	是	是	2014年起开始合作；其为美国地区专业仓储物流服务商，因公司主要销售地在美国，故双方开展合作
8	嘉兴瑞海机械高科技有限公司	否	否	否	是	其有成熟的纺织品生产加工技术与工艺，故公司向其采购纺织品及纺织品加工劳务等
9	无锡市新时代焊管有限公司	否	否	否	是	2006年起开始合作；其为专业的焊管制造销售商，产品交付期短，具有一定价格和质量优势

注：嘉兴市鑫翰森家具配件有限公司、临沂翰鑫木业有限公司系同一实际控制人控制的不同企业，嘉兴市鑫翰森家具配件有限公司自2007年起即开始向公司销售木板等产品；上海炎劲金属材料有限公司与嘉兴市双云贸易有限公司系相同股东控制的不同企业，公司自2015年起向嘉兴市双云贸易有限公司采购钢材，2018年起向上海炎劲金属材料有限公司采购钢材。

## ②公司报告期内前五大供应商变动原因

报告期内，公司主要供应商较为稳定，总体来看前五大供应商未发生重大变化。报告期内公司前五大供应商变动原因如下：

### A. 由于公司生产规模、销售规模的扩大而新增的前五大供应商

报告期内，公司的生产规模和销售规模逐渐扩大，对一些原材料、外购成品的需求量逐渐增大，从而增加了向朗爵金属等供应商的采购。

### B. 由于价格优势、产品质量优势而新增的前五大供应商

报告期内，公司不断对供应链进行整合，逐步向一些有价格或质量优势的供应商增加采购，如浙江新宏钢制品有限公司、临沂顺鑫木业有限公司、上海炎劲金属材料有限公司等。

### C. 报告期内退出前五大供应商的情况

由于公司 2018 年订单量增长迅速，对驱动器、钢材、木板等原材料的需求大幅提升，而在美国的仓储运费的增长幅度较小，且公司在美国地区逐渐增加了与其他物流商的合作。故 Updike Distribution Logistics, LLC 在 2018 年度未进入前五大供应商，但仍为公司重要物流供应商之一。

2016 年起，公司主要智能电动床产品的纺织品原材料逐渐采用“复合阻燃棉”替代“阻燃布料”，所以逐渐减少从瑞海机械采购阻燃布套等纺织品。此外，2016 年起，为减少关联交易，南部湾国际逐渐减少向瑞海机械采购可调节电动床架；维斯科逐渐减少向瑞海机械采购床垫套、枕套、内衬等纺织品和委托加工的劳务，从而导致 2017 年开始瑞海机械未进入前五大供应商。

无锡市新时代焊管有限公司于 2016 年度成为公司前五大供应商，2017 年后退出前五大供应商的原因主要为公司逐步开发了其他更有价格优势的钢材供应商，如浙江新宏钢制品有限公司。

#### (4) 公司主要供应商礼海电气的相关情况

①礼海电气的基本情况、历史沿革、股东结构和目前主要管理人员，公司董监高在礼海电气出资或任职情况，礼海电气不属于公司实际控制人控制或能施加重大影响的企业

##### A. 礼海电气的基本情况、历史沿革、股东结构和目前主要管理人员

###### a. 礼海电气的基本情况

礼海电气成立于 2010 年 11 月 15 日，目前持有嘉兴市秀洲区市场监督管理局核发的统一社会信用代码为 91330400563324332Y 的《营业执照》。注册资本为壹亿人民币元，法定代表人为约瑟夫·君特·格罗斯，住所为浙江省嘉兴市秀洲区王江泾镇新南洋路 465 号，类型为有限责任公司(台港澳与境内合作)，经营范围为线性驱动器、家具用五金件、电子元器件、驱动控制器、电源适配器的制造，自产产品的销售及其技术咨询服务；上述产品及同类商品的批发、进出口以及佣金代理（拍卖除外），并提供相关的技术咨询服务。上述商品进出口不涉及国营贸易，进出口配额许可证、出口配额招标、出口许可证等专项管理的商品。

（上述经营范围不含国家规定禁止外商投资和许可经营的项目。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。营业期限自 2010 年 11 月 15 日至 2030 年 11 月 14 日。

截至本招股说明书签署日，礼海电气的股东及出资情况如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	菲尼克斯美卡诺香港有限公司	9,500.00	95.00%
2	奥坚中国有限公司	250.00	2.50%
3	百宁（嘉兴）智能家居有限公司	250.00	2.50%
合计		10,000.00	100.00%

## b. 礼海电气的历史沿革

### I. 礼海电气的成立

2010 年 11 月 15 日，礼海电气在嘉兴市工商行政管理局完成工商注册登记，取得嘉兴市工商行政管理局核发的注册号为 330400400024253 号《企业法人营业执照》。公司名称为嘉兴礼海电气科技有限公司，设立时注册资本为 7,778 万元，住所为嘉兴市秀洲区王江泾开发区新永联路 410 号 4 号厂房，法定代表人为约瑟夫·君特·格罗斯，经营范围为线性驱动器、家具用五金件、电子元器件的制造，自产产品的销售及其技术咨询服务（上述经营范围不含国家规定禁止、限制外商投资和许可经营的项目）。经营期限自 2010 年 11 月 15 日至 2030 年 11 月 14 日。

礼海电气成立时的股权结构和出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	菲尼克斯美卡诺香港有限公司	7,000.00	90.00%
2	瑞海机械	778.00	10.00%
合计		7,778.00	100.00%

### II. 2013 年 12 月，股权转让

2013年11月28日，礼海电气召开董事会，会议决议同意礼海电气中方投资者瑞海机械将持有礼海电气2%股权转让给菲尼克斯美卡诺香港。同日，瑞海机械与菲尼克斯美卡诺香港签订《嘉兴礼海电气科技有限公司股权转让协议》。

2013年12月29日，礼海电气就本次股权变更在嘉兴市工商行政管理局完成了备案登记，本次股权转让后，礼海电气的股权结构和出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	菲尼克斯美卡诺香港有限公司	7,155.76	92.00%
2	瑞海机械	622.24	8.00%
合计		7,778.00	100.00%

### III. 2014年5月，股权转让

2014年4月2日，礼海电气召开董事会，会议决议同意礼海电气中方投资者瑞海机械将持有礼海电气3%股权转让给菲尼克斯美卡诺香港。同日，瑞海机械与菲尼克斯美卡诺香港签订《嘉兴礼海电气科技有限公司股权转让协议》。

2014年5月13日，礼海电气就本次股权变更在嘉兴市工商行政管理局完成了备案登记，本次股权转让后，礼海电气的股权结构和出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	菲尼克斯美卡诺香港有限公司	7,389.10	95.00%
2	瑞海机械	388.90	5.00%
合计		7,778.00	100.00%

### IV. 2015年3月，增加注册资本

2015年1月16日，礼海电气召开董事会，会议决议同意礼海电气注册资本从人民币7,778万元增加至人民币1亿元；礼海电气新增加的注册资本由菲尼克斯美卡诺香港与瑞海机械按照各自在礼海电气的持股比例（即95%和5%）认缴。

2015年3月24日，礼海电气就本次注册资本变更在嘉兴市工商行政管理局完成了备案登记，本次注册资本变更后，礼海电气的股权结构和出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	菲尼克斯美卡诺香港有限公司	9,500.10	95.00%
2	瑞海机械	499.90	5.00%
合计		10,000.00	100.00%

#### V. 2015年9月，股权转让

2015年4月10日，礼海电气召开董事会，会议决议同意瑞海机械将持有礼海电气5%股权转让给上海德谊投资管理有限公司。同日，瑞海机械与上海德谊投资管理有限公司签订《嘉兴礼海电气科技有限公司股权转让协议》。

2015年9月25日，礼海电气就本次股权变更在嘉兴市秀洲区工商行政管理局完成了备案登记，本次股权转让后，礼海电气的股权结构和出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	菲尼克斯美卡诺香港有限公司	9,500.10	95.00%
2	上海德谊投资管理有限公司	499.90	5.00%
合计		10,000.00	100.00%

#### VI. 2017年10月，股权转让

2017年9月1日，礼海电气召开董事会，会议决议同意上海德谊投资管理有限公司将持有礼海电气5%股权转让给菲尼克斯美卡诺香港。同日，上海德谊投资管理有限公司与菲尼克斯美卡诺香港签订《股权转让协议》。

2017年10月18日，礼海电气就本次股权变更在嘉兴市秀洲区市场监督管理局完成了备案登记，本次股权转让后，礼海电气的股权结构和出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	菲尼克斯美卡诺香港有限公司	10,000.00	100.00%
合计		10,000.00	100.00%

#### VII. 2017年12月，股权转让

2017年11月22日，礼海电气召开董事会，会议决议同意菲尼克斯美卡诺香港将持有礼海电气2.5%股权转让给奥坚中国有限公司；同意菲尼克斯美卡诺

香港将持有礼海电气 2.5%股权转让给百宁（嘉兴）智能家居有限公司。同日，菲尼克斯美卡诺香港分别与奥坚中国有限公司、百宁（嘉兴）智能家居有限公司签订《股权转让协议》。

2017年12月7日，礼海电气就本次股权变更在嘉兴市秀洲区市场监督管理局完成了备案登记，本次股权转让后，礼海电气的股权结构和出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	菲尼克斯美卡诺香港有限公司	9,500.00	95.00%
2	奥坚中国有限公司	250.00	2.50%
3	百宁（嘉兴）智能家居有限公司	250.00	2.50%
合计		10,000.00	100.00%

### c. 礼海电气的股权结构及股东情况

截至本招股说明书签署日，礼海电气的股东及出资情况如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	菲尼克斯美卡诺香港有限公司	9,500.00	95.00%
2	奥坚中国有限公司	250.00	2.50%
3	百宁（嘉兴）智能家居有限公司	250.00	2.50%
合计		10,000.00	100.00%

### I. 菲尼克斯美卡诺香港有限公司

菲尼克斯美卡诺香港成立于2010年7月22日，注册资本为500万欧元，注册号为1483515，唯一股东为Phoenix Mecano AG。

Phoenix Mecano AG系瑞士苏黎世证券交易所上市公司，国际证券识别编码为CH0002187810，根据Phoenix Mecano AG公告的《Annual Report 2018》，Phoenix Mecano AG前五大股东情况如下：

序号	股东名称	总部	占有表决权股份比例
1	Planalto AG	Luxembourg	34.6%
2	Tweedy, Browne Company LLC, Stamford, USA	Stamford, USA	8.5%

序号	股东名称	总部	占有表决权股份比例
3	Tweedy, Browne Global Value Fund (A subdivision of Tweedy, Browne Fund Inc., New York, USA)	Stamford, USA	7.2%
4	J. Safra Sarasin Investmentfonds AG	Basel, Switzerland	4.9%
5	Credit Suisse Funds AG	Zurich, Switzerland	3.06%

## II. 奥坚中国有限公司

奥坚中国有限公司成立于 2004 年 2 月 9 日，注册资本为 100 万港币，注册号为 881901，唯一股东为 MOTION FURNITURE CONSULTING LIMITED。MOTION FURNITURE CONSULTING LIMITED 唯一股东为约瑟夫·君特·格罗斯。

## III. 百宁（嘉兴）智能家居有限公司

百宁（嘉兴）智能家居有限公司目前持有嘉兴市南湖区行政审批局核发的统一社会信用代码为 91330402MA29GEGW8X 的《营业执照》。注册资本为 500 万元，法定代表人为李龙，住所为浙江省嘉兴市南湖区建国路秀洲商厦非住宅 5-B，类型为有限责任公司(自然人投资或控股)，经营范围为智能家居设备研发与销售；家具设计、销售；智能设备的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；电子元器件、光电子器件、五金产品、家用电器、日用百货的销售；从事进出口业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。营业期限自 2017 年 7 月 13 日至 2047 年 7 月 12 日。百宁（嘉兴）智能家居有限公司的股东及出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	李龙	475.00	95.00%
2	李美	25.00	5.00%
	合计	500.00	100.00%

### d. 目前主要管理人员

截至本招股说明书签署日，礼海电气主要管理人员的情况如下表所示：



序号	姓名	公司职务
1	约瑟夫·君特·格罗斯	董事长
2	李龙	董事、总经理
3	瑞勒·舍弗勒	董事
4	袁文轩	首席财务官

**B. 公司董监高在礼海电气出资或任职情况，礼海电气不属于公司实际控制人控制或能施加重大影响的企业**

**a. 公司董监高在礼海电气出资或任职情况**

**I. 公司董监高在礼海电气出资情况**

除公司董事长唐国海曾通过瑞海机械间接持有礼海电气股权外，公司其他董事、监事、高级管理人员均未直接或间接持有礼海电气股权；2015年9月瑞海机械已将所持有礼海电气的股权全部转让。报告期内，公司董事长唐国海未直接或间接持有礼海电气股权。

**II. 公司董监高在礼海电气任职情况**

除公司董事长唐国海于2010年10月至2015年3月担任礼海电气副董事长、总经理，于2015年3月至2015年9月担任礼海电气副董事长之外，公司其他董事、监事、高级管理人员未曾在礼海电气任职。

综上所述，除公司董事长唐国海曾通过瑞海机械间接持有礼海电气股权、担任礼海电气的总经理、副董事长外，公司董事、监事、高级管理人员未曾在礼海电气出资或任职。

**b. 礼海电气不是公司实际控制人控制或能施加重大影响的企业**

礼海电气不是公司实际控制人唐国海控制或能施加重大影响的企业。具体原因如下：

**I. 礼海电气股东不受唐国海控制或施加重大影响**

截至本招股说明书签署日，礼海电气的股东及出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	菲尼克斯美卡诺香港有限公司	9,500.00	95.00%
2	奥坚中国有限公司	250.00	2.50%
3	百宁（嘉兴）智能家居有限公司	250.00	2.50%
合计		10,000.00	100.00%

报告期内，礼海电气股东与公司实际控制人唐国海无关联关系，公司实际控制人唐国海未直接或间接持有礼海电气股权，礼海电气股东不受唐国海控制或施加重大影响。

## II. 礼海电气管理层不受唐国海控制或施加重大影响

礼海电气系台港澳与境内合作企业，其董事会为最高权力机构并负责日常经营管理。礼海电气董事会成员包括约瑟夫·君特·格罗斯、瑞勒·舍弗勒、李龙共 3 人，其中董事长约瑟夫·君特·格罗斯和董事瑞勒·舍弗勒（Phoenix Mecano AG 的首席财务官）均由 Phoenix Mecano AG 总部委派，占据董事会绝对多数。

根据礼海电气董事兼总经理李龙及其配偶蔡君出具的声明，李龙、蔡君与唐国海不存在关联关系。

故礼海电气管理层不受唐国海控制或施加重大影响。

## III. 礼海电气系 Phoenix Mecano AG 旗下公司，内部控制规范并接受总部严格监督

礼海电气系 Phoenix Mecano AG 旗下公司，其中 Phoenix Mecano AG 通过菲尼克斯美卡诺香港有限公司持股 95%，Phoenix Mecano AG 系瑞士苏黎世证券交易所上市公司。自设立以来，礼海电气的内部规章制度均严格参照 Phoenix Mecano AG 的相关规定执行，实现管理透明化、制度化。礼海电气内部控制规范，公司治理运行良好，其重大生产经营决策系由 Phoenix Mecano AG 集团统一决定，由礼海电气董事会进行决议并执行。

礼海电气严格执行 Phoenix Mecano AG 集团统一制定的《内部管理手册》，并严格执行集团内重大事项报告制度。其中《内部管理手册》在行为准则、合规管理、内部审计、合同管理、风险管理等方面均有明确要求，相关内控执行

情况亦需要向集团公司进行汇报。此外，礼海电气每年接受 Phoenix Mecano AG 集团总部统一安排的年度审计，同时由集团公司财务人员进行内控审计。故礼海电气内部控制规范并且接受总部严格监督。

综上所述，礼海电气不是公司实际控制人唐国海控制或能施加重大影响的企业。

②礼海电气供货占公司同类原材料采购总额的比例，主要采购的线性驱动器及配套产品是公司产品的核心部件，基本向礼海电气采购的原因及合理性，线性驱动产品有其他供应商可供选择，公司在核心部件或技术上不对礼海电气形成依赖，公司在智能电动床方面的核心技术优势

#### A. 礼海电气供货占公司同类原材料采购总额的比例

2016年-2019年1-3月，礼海电气供货占公司同类原材料采购总额的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
采购金额	9,536.34	39,846.40	22,976.39	22,566.82
同类采购占比	92.12%	92.58%	89.19%	87.16%

B. 线性驱动器及配套产品是公司产品的核心部件，公司基本向礼海电气采购的原因及合理性

2016年-2019年1-3月，公司向礼海电气采购的主要产品为线性驱动器及相关配套产品。线性驱动器及相关配套产品系公司主要产品智能电动床的核心部件，为公司生产的智能电动床提供驱动力，实现床体的升降功能。

2016年-2019年1-3月，公司向礼海电气采购占公司同类采购的比例在90%左右，基本向礼海电气采购的原因及合理性如下：

a. 礼海电气在行业内具有较高的产品质量和品牌的美誉度，为德国 Phoenix Mecano AG 旗下公司。礼海电气在线性驱动器及配件产品的生产制造方面具有技术领先性，其生产的线性驱动器产品在动力、稳定性、耐久度等方面均表现出较为良好的性能。礼海电气对其生产的线性驱动器及配件产品拥有

自主知识产权，使用礼海电气的产品与第三方发生知识产权纠纷的风险较小。

b. 公司向礼海电气采购的线性驱动器及相关配件均为定制非标准件。首先由公司提出产品性能等要求，礼海电气根据公司的要求设计并生产样品，样品经过公司检验并确认后礼海电气再进行批量生产。因公司与礼海电气的长期合作，礼海电气对公司主要所需的各类型的线性驱动器及相关配件均可快速响应，在接收公司采购订单后批量生产速度较快，供货效率较高。

c. 礼海电气一直保持着较高的售后服务水平，且能够及时响应公司的退换货需求。公司持续向礼海电气采购，有利于公司及时响应下游客户的售后服务需求。

d. 礼海电气的主要生产地点位于浙江省嘉兴市秀洲区王江泾镇，距离公司生产基地较近，供货方便、快捷，可以有效控制物流成本。礼海电气的总体生产规模较大，产品供应稳定，可以满足公司因订单增加而带来的线性驱动器及配件产品的需求，减少公司物料短缺风险。

### **C. 线性驱动产品有其他供应商可供选择，公司在核心部件或技术上不对礼海电气形成依赖**

#### **a. 线性驱动产品有其他可选供应商可供选择**

线性驱动产品在智能家居、智慧办公、汽车零部件、医疗器械、工业自动化等领域均有应用。从市场区域方面看，欧洲、北美的线性驱动系统市场成熟、需求稳定，是线性驱动系统消费的主要地区。亚洲、大洋洲、南美洲等作为线性驱动系统应用的新兴市场，市场潜力巨大。

线性驱动产品所处行业市场空间较大，企业主要包括来自欧洲的跨国公司、台湾地区企业以及国内本土企业商。其中跨国公司由于进入市场早、技术与管理水平较高，具有稳定的客户群体和市场份额，已形成了一定的市场地位，如丹麦 LINAK 公司、德国 DEWERT OKIN 公司等；台湾地区线性驱动产品供应商，如台湾 TIMOTION 公司，也较早地进入这一行业，拥有一定的技术积累和市场积淀，主要生产厂商在大陆也都设有工厂，具有较强竞争力；国内本土企业相比前两者，优势在于产品的性价比更高，对客户的定制要求反应更为迅速，得以

抓住客户定制这一业务契机，提供高性价比产品，逐步获得国内外客户的信任，扩大市场份额，代表公司有浙江捷昌线性驱动科技股份有限公司、常州凯迪电器股份有限公司、青岛豪江智能科技股份有限公司等。

#### **b. 公司在核心部件或技术上对礼海电气不存在依赖**

公司在核心部件或技术上不对礼海电气形成依赖，具体原因如下：

##### **I. 公司向礼海电气采购的产品具有可替代性**

由上可知，线性驱动产品在智能家居、智慧办公、汽车零部件、医疗器械、工业自动化等领域均有应用，市场空间大，不存在某家厂商在市场中具有垄断或明显优势的地位。

虽然公司目前主要向礼海电气采购线性驱动产品，但市场上已具备多家供应商可以选择。公司已经向其中多家可选供应商进行过采购、打样或询价。

##### **II. 公司拥有领先的设计理念及设计能力，对供应商线性驱动产品及配套产品设计有引导作用并参与部分研发设计**

公司在智能电动床领域一直处于行业的领先地位，对智能电动床市场发展方向、产品研发趋势、产品开发理念以及对客户需求的理解方面都有着独到的研究。公司结合智能电动床的整床研发设计思路、多年市场积累的对终端客户的需求分析等，与礼海电气就线性驱动产品及相关配件的开发、设计、品质控制进行引导。此外，部分主控盒、遥控器等产品系公司主动进行研发设计并拥有独立知识产权，后续以委托加工的形式由礼海电气进行生产。

综上所述，公司在核心部件或技术上对礼海电气不存在依赖。

#### **D. 公司在智能电动床方面的核心技术优势**

公司在主要产品智能电动床方面的核心技术优势主要体现在研发及设计优势、生产技术及工艺优势，具体如下：

##### **a. 研发及设计优势**

自设立以来，公司一直重视产品设计研发及设计能力的提升，始终坚持自主研发、自主创新。公司已建立了一支由行业内技术专家、国内外知名院校毕

业生等高级专业人才领衔的技术精湛、经验丰富、团结合作的研发团队。公司根据市场需求定位，选择优秀的研发合作伙伴，借助外部科研合作伙伴的力量和资源，共同开发新产品、新技术和新工艺，进一步提升了公司的设计研发能力和自主创新能力。

公司拥有较强的智能电动床整床产品的研发设计能力，可以根据不同客户需求迅速对市场动态作出反应并进行产品研发、丰富产品矩阵，满足不同国家、地区客户多样化的个性需求。强大的研发与设计团队能够及时设计出匹配下游客户需求的产品，进而保证产品的质量与时效性，构成公司主要核心技术优势。此外，公司在生产过程中始终将实现智能化作为核心发展方向，公司自主开发的智能监测系统以及高性能非接触式传感器，有效实现了夜间离床警报、体征数据监测、打鼾干预等功能，为消费者提供整套睡眠解决方案，构成公司产品核心竞争力之一。

#### **b. 生产技术及工艺优势**

公司通过精益生产项目和工艺流程的持续优化，逐步在生产各流程中形成核心技术优势，智能电动床的产量由 2016 年 44.77 万张增长至 2018 年 110.40 万张，年均复合增长率为 57.03%；2016 年-2018 年公司产能利用率稳定保持在 90%以上。

公司注重对产品生产技术和工艺的更新与优化，逐步使用自动化、智能化设备替代手工生产。同时，为打造精益化、自动化、数字化的生产制造系统，公司成立了数字工厂项目小组，项目团队由精益物流、自动化、信息化模块共计 50 余人组成，打造敏捷快速高效的业务流程，提升投入产出效率。

2016 年度-2018 年度，随着公司生产车间自动化、智能化水平的不断提高，人工成本占主营业务成本的比例逐年下降。目前公司自动化设备投入覆盖各生产工序达到 70%以上，共计自主研发 10 余种非标自动化设备，在生产质量与生产效率方面具备核心竞争力。此外，公司打造了一支能够熟练操作现代化设备的生产团队，提升了产品质量的稳定性，也满足了日益增长的市场需求。

综上所述，研发及设计优势、生产技术及工艺优势构成了公司在智能电动床产品端的核心竞争力，公司在智能电动床方面的核心技术优势有力地推动公

司成长为智能电动床行业的领军企业，使公司保持持续的核心竞争力。

③公司与礼海电气采购协议不存在排他性条款，礼海电气同类产品的其他客户情况，礼海电气不属于主要为公司配套生产

#### A. 公司与礼海电气采购协议不存在排他性条款

2016年-2019年1-3月，公司与礼海电气共签订两份《供应商合同》，具体情况如下：

2016年1月1日，公司与礼海电气签订《供应商合同》，合同约定由公司向礼海电气购买线性驱动器等电器产品，合同有效期为自签订之日起一年，合同中不存在排他性条款。

2017年1月1日，公司与礼海电气签订了《供应商合同》，合同约定发行人向礼海电气采购线性驱动器等电器产品，合同有效期为签订之日起三年，合同中不存在排他性条款。

B. 礼海电气同类产品的其他客户情况，礼海电气不属于主要为公司配套生产

#### a. 礼海电气同类产品的其他客户情况

2016年-2019年1-6月，礼海电气就线性驱动器及相关配件等产品向其他主要客户的销售金额占礼海电气主营业务收入比例情况的如下表所示：

客户名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
客户A	3.87%	4.34%	2.51%	2.05%
客户B	2.68%	1.91%	2.04%	1.14%
客户C	2.65%	3.41%	4.55%	7.38%
客户D	2.06%	3.04%	2.62%	2.62%
客户E	1.33%	2.88%	12.02%	8.89%

由上表可知，除公司外，礼海电气就线性驱动器及相关配件等产品有较多稳定的客户。

#### b. 礼海电气不属于主要为公司配套生产

礼海电气就线性驱动器及相关配件等产品有较多稳定的客户；2016年-2019年1-3月，公司向礼海电气采购金额占礼海电气的主营业务收入的比例未超过50%，礼海电气不属于主要为公司配套生产。

#### **④报告期各期对礼海电气主要采购产品定价原则未发生过重大变化，采购均价的变化情况及原因**

##### **A. 报告期内公司对礼海电气主要采购产品定价原则未发生过重大变化**

2016年-2019年1-3月，公司向礼海电气采购始终遵循市场化原则，采购价格主要由礼海电气采用成本加成毛利率方法向公司报价，经公司向第三方询价或比价后，由双方公平协商确定，定价原则未发生重大变化。

##### **B. 采购均价的变化情况及原因**

2016年-2019年1-3月，公司向礼海电气采购主要型号产品的均价基本呈小幅下降趋势，具体原因如下：

a. 线性驱动产品所处行业竞争日益激烈，礼海电气在市场竞争压力下，适当降低销售价格以提高销量。此外，公司向礼海电气采购的金额逐年增加，故交易销售价格也有所优惠。

b. 礼海电气在生产过程中使用了新设备并持续进行生产技术改造，有效地提升了生产效率；同时，礼海电气就其线性驱动器的重要配件“电动机-马达”逐步实现自产，降低了产品成本。

#### **⑤唐国海间接投资礼海电气的背景及原因，蔡君、李龙最近十年的工作简历，蔡君、李龙与唐国海不存在关联关系**

##### **A. 唐国海间接投资礼海电气的背景及原因**

根据 Phoenix Mecano AG 《Annual Report 2010》，2009年至2010年前后，德国奥坚（OKIN）破产后被 Phoenix Mecano AG 收购。基于全球布局，Phoenix Mecano AG 计划在中国设立线性驱动器的生产制造企业。2010年瑞海机械的业务包括线性驱动器的生产和销售，主要为德国奥坚（OKIN）代工生产线性驱动器及



相关配件。为了快速实现规模化生产，Phoenix Mecano AG 决定收购瑞海机械的线性驱动器业务相关资产（包括存货、固定资产、无形资产等）。

经过协商，Phoenix Mecano AG 与瑞海机械决定共同出资在中国设立专门生产线性驱动器的公司，即礼海电气，并约定在礼海电气设立后，瑞海机械将其与线性驱动器业务相关资产转让给礼海电气；综合考虑到瑞海机械的管理层对中国市场较为熟悉，拥有丰富的线性驱动器行业经验，故由瑞海机械的董事长兼总经理唐国海担任礼海电气副董事长、总经理。

由此，唐国海通过瑞海机械间接持有了礼海电气股权，并担任礼海电气副董事长、总经理。

## **B. 蔡君、李龙最近十年的工作简历，蔡君、李龙与唐国海不存在关联关系**

### **a. 蔡君、李龙最近十年的工作简历**

蔡君，中国国籍，1979 年出生，无境外永久居留权，本科学历。2010 年 1 月至今，任瑞海机械业务经理；2011 年至 2016 年 12 月，任公司监事。

李龙，中国国籍，1976 年出生，无境外永久居留权，硕士学历。2010 年 1 月至 2010 年 10 月，任瑞海机械常务副总经理；2010 年 11 月至 2015 年，任礼海电气常务副总经理；2015 年至今，任嘉兴礼海电气科技有限公司董事兼总经理、Phoenix Mecano AG 机电部亚洲区负责人。

### **b. 蔡君、李龙与唐国海不存在关联关系**

蔡君、李龙系夫妻关系。蔡君、李龙曾在唐国海控制并担任执行董事兼经理的瑞海机械任职；李龙曾在唐国海担任副董事长、总经理的礼海电气任职。除上述工作关系外，蔡君、李龙及其关系密切的家庭成员均与唐国海之间不存在亲属关系、委托持股或者其它关联关系。

⑥李龙在礼海电气的主要工作内容及所做贡献情况，唐国海持有礼海电气股份所获收益情况；瑞海机械向菲尼克美卡诺香港转让所持礼海电气股份的商业合理性；唐国海将礼海电气 5%股权以 700 万元转让给上海德谊，价款中 400 万元作为奖励无偿赠予、300 万元为无息借款给李龙的商业合理性；前述股权转让价款的确定依据，转让价格存在较大差异的原因；李龙偿还股权转让借款的

来源情况，不存在唐国海或其关联方提供融资或担保的情形

**A. 李龙在礼海电气的主要工作内容及所做贡献情况，唐国海通过瑞海机械持有礼海电气股份所获收益情况**

礼海电气设立时，礼海电气的副董事长、总经理唐国海将时任瑞海机械常务副总经理的李龙委派至礼海电气担任常务副总经理，并负责管理礼海电气的日常事务。李龙在礼海电气任职期间，为礼海电气的市场开拓及客户关系维护奠定了较好基础，销售区域从中国区扩展到全球；李龙同时为礼海电气的战略制定、预算系统改进、组织建设和员工队伍培育、绩效管理和激励制度建设做了大量基础工作，为礼海电气的长远发展奠定了较好基础。

唐国海通过瑞海机械持有礼海电气股份所获收益主要包括：瑞海机械从礼海电气的分红、瑞海机械转让所持礼海电气股权获得的转让款。

**B. 瑞海机械向菲尼克斯美卡诺香港转让所持礼海电气股份的商业合理性**

根据瑞海机械与菲尼克斯美卡诺香港《合作经营合同》及其补充协议中的约定，菲尼克斯美卡诺香港有权向瑞海机械收购其有的礼海电气股权，即双方在合作之初就约定瑞海机械逐步退出礼海电气。而瑞海机械在持有礼海电气股权期间获得了较高的分红收益；在两次股权转让时，瑞海机械获得了较为满意的投资收益。因此，瑞海机械向菲尼克斯美卡诺香港转让其持有的礼海电气股权是基于双方合作意愿及礼海电气发展情况作出的决定，符合双方的商业利益、具有商业合理性。

**C. 唐国海将礼海电气 5%股权以 700 万元转让给上海德谊，价款中 400 万元作为奖励无偿赠予、300 万元为无息借款给李龙的商业合理性**

瑞海机械将所持的 5%股权以 700 万元转让给李龙实际控制的上海德谊，其中 400 万元作为奖励无偿赠予，300 万元无息借款给李龙用于购买礼海电气的股权，系因李龙对礼海电气作出突出贡献，使瑞海机械投资礼海电气取得了较好的收益回报，瑞海机械出于商业考量进行的激励措施。该次股权转让的价格及承担方式系双方协商确定，符合正常的商业逻辑和实际情况，具有商业合理性。

**D. 前述股权转让与瑞海机械向菲尼克斯美卡诺香港转让股权的价格存在较**

## 大差异的原因

前述股权转让与瑞海机械向菲尼克斯美卡诺香港转让价格存在较大差异系因前述股权转让为股权激励性质，与向菲尼克斯美卡诺香港进行股权转让的定价依据不同；且三次股权转让中标的股权对应的利润分配权不同，符合正常的商业逻辑和实际情况。

### **E. 李龙偿还股权转让借款的来源情况，不存在唐国海或其关联方提供融资或担保的情形**

李龙归还上述借款的资金来源为李龙的自有资金，不存在唐国海或其关联方为该笔借款的资金提供融资或担保的情形。

### **⑦上海德谊将礼海电气 5%股权转让给菲尼克斯美卡诺香港的原因及合理性；菲尼克斯美卡诺香港将礼海电气 2.5%股权转让给百宁（嘉兴）智能家居有限公司的原因及合理性**

#### **A. 上海德谊将礼海电气 5%股权转让给菲尼克斯美卡诺香港的原因及合理性**

上海德谊向菲尼克斯美卡诺香港转让其持有的礼海电气股权系承继了瑞海机械与菲尼克斯美卡诺之间关于股权退出的约定，且履行其与菲尼克斯美卡诺香港签订的《合作经营合同补充协议》的相关约定，具有商业合理性。

#### **B. 菲尼克斯美卡诺香港将礼海电气 2.5%股权转让给百宁（嘉兴）智能家居有限公司的原因及合理性**

2017年菲尼克斯美卡诺香港收购上海德谊所持礼海电气5%股权后，将2.5%股权转让给李龙控制的企业百宁（嘉兴）智能家居有限公司，目的系对李龙进行股权激励，具有商业合理性。

### **⑧不存在其他方代唐国海持有礼海电气股份的情形，不存在规避关联交易的情形**

菲尼克斯美卡诺香港、百宁（嘉兴）智能家居有限公司、奥坚中国有限公司、上海德谊、李龙、约瑟夫·君特·格罗斯均不存在代唐国海或其他方持有礼海电气股份的情形，不存在规避关联交易的情形。

### ⑨礼海电气与公司及关联方的交易、资金往来情况,不存在替发行人分担成本、代垫费用等情形

A. 报告期内,除原材料购销交易之外,公司曾向礼海电气出售内置手柄开关等,于2017年向其转让亿诺电子60%的股权。除此之外,公司与礼海电气之间不存在其他任何形式的交易、资金往来情况;

B. 报告期内,礼海电气曾向公司关联方瑞海机械租赁生产办公用房、通过瑞海机械统一缴纳水电费、使用瑞海机械的员工食堂等;向公司曾经的关联方赛诺机械(KLAUS BELLINGROTH控制的公司)出售线性驱动器等原材料;向公司曾经的关联方意合机电(与礼海电气为同一控制下企业)出售线性驱动器等原材料;向公司曾经的关联方锐迈机械(香港联交所上市公司敏华控股间接控制的公司)出售线性驱动器等原材料;向公司关联方运河湾农业采购农产品;向公司关联方金贝贝工贸采购封箱带;向公司曾经的关联方李龙(礼海电气的董事、总经理)支付薪酬;向公司曾经的关联方百宁(嘉兴)智能家居有限和上海德谊投资管理有限公司(礼海电气的股东)进行分红。除此之外,礼海电气与公司的关联方之间不存在其他任何形式的交易、资金往来情况;

C. 礼海电气不存在替公司分担成本、代垫费用等情形。

### (5) 瑞海机械的相关情况

#### ①瑞海机械报告期内的经营情况与主要财务数据

瑞海机械系公司实际控制人唐国海控制的企业。2017年以前瑞海机械主要从事纺织品的生产销售、房屋出租、床垫加工及可调节电动床架出口等业务。2016年12月公司股改后,瑞海机械逐步减少并停止了与公司之间的受托加工、贸易等业务。目前,瑞海机械主要从事纺织品的生产销售、房屋出租等业务;此外,瑞海机械持有嘉兴秀州民间融资服务中心有限公司60%的股权、浙江乌镇智海旅游发展有限公司49%的股权、浙江汇生担保有限公司30%的股权。

2016年-2019年1-3月,瑞海机械的主要财务数据(2016年-2018年经嘉兴天越会计师事务所(普通合伙)审计,2019年1-3月未经审计)如下表所示:

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
总资产	36,862.85	37,894.83	39,855.38	44,622.95
净资产	28,888.24	29,544.23	29,294.67	28,511.86
营业收入	546.90	2,927.33	4,638.78	10,091.09
利润总额	-88.57	663.12	904.66	992.78
净利润	-88.57	624.57	782.80	796.67

## ②公司股改后瑞海机械不再与公司开展贸易及受托加工业务交易的原因及合理性，相关加工设备及人员的处置情况

### A. 2016年12月公司股改后，瑞海机械不再与公司开展上述关联交易的原因及合理性

自公司股改以来，公司为进一步规范并减少关联交易，逐步减少并停止了与瑞海机械的上述关联交易。

### B. 相关加工设备及人员的处置情况

因瑞海机械在减少关联交易后仍保有其自有的纺织品生产、销售业务，故瑞海机械保留了部分加工设备，清理了部分加工设备；相关业务的人员中部分留在瑞海机械，部分由瑞海机械转入维斯科工作。

## ③2018年、2019年1-3月瑞海机械收入大幅减少，净利润下滑甚至亏损的原因及合理性，公司目前还租赁瑞海机械厂房的原因

### A. 2018年、2019年1-3月瑞海机械收入大幅减少，净利润下滑甚至亏损的原因及合理性

#### a. 2018年、2019年1-3月瑞海机械收入大幅减少的原因

2016年-2019年1-3月，瑞海机械营业收入分别为10,091.09万元、4,638.78万元、2,927.33万元及546.90万元；2018年、2019年1-3月收入大幅减少的原因为：①为减少关联交易，公司自2017年起减少并逐渐停止了向瑞海机械的采购电动床、纺织品及接受劳务；②瑞海机械黑布业务（瑞海机械与公司之外的自有业务）订单量逐渐减少，相应收入逐渐下降；③2019年1-3月，瑞海机械

的利息收入大幅下降。

#### **b. 2018 年、2019 年 1-3 月瑞海机械利润逐渐下滑的原因**

2018 年-2019 年 1-3 月，因瑞海机械生产规模逐渐缩小，其固定的一些成本和期间费用的下滑幅度小于收入的下滑幅度，故其利润逐渐下滑。

2019 年 1-3 月瑞海机械净利润为负的原因为：瑞海机械 2019 年 1-3 月财务数据为未审数据，瑞海机械的未审报表并不确认投资收益，而在年度审计时由会计师进行调整，故 2016 年-2018 年财务数据已考虑投资收益，2019 年 1-3 月瑞海机械财务数据未考虑投资收益。2016 年-2019 年 1-3 月，瑞海机械投资收益分别为-215.68 万元、453.74 万元、441.52 万元及 142.91 万元。若考虑 2019 年 1-3 月瑞海机械的投资收益 142.91 万元，则 2019 年 1-3 月瑞海机械的净利润为 54.34 万元，不存在亏损的情形。

#### **B. 公司目前还租赁瑞海机械厂房的原因**

公司目前租赁瑞海机械厂房主要包括：维斯科租赁瑞海机械厂房及办公楼、麒盛科技租赁瑞海机械厂房，具体原因系公司生产规模逐年扩大，自有厂房不足以满足需求。在公司年产 400 万张智能床总部项目（一期）完工之后，公司将减少对外租赁厂房。

#### **④瑞海机械与公司不存在资产、人员混同的情形，是否为公司分担成本、费用**

##### **A. 瑞海机械与公司不存在资产、人员混同的情形**

在资产方面，公司与瑞海机械及其下属企业存在独立性。2016 年-2019 年 1-3 月，除维斯科向瑞海机械租赁办公楼及厂房、麒盛科技向瑞海机械租赁仓库外，公司与瑞海机械及其下属企业各自具有独立的生产经营场所，各自具备与生产经营有关的土地、房产、设备，各自拥有与生产经营有关的商标、专利等无形资产，公司与上述公司不存在资产共用或混用的情况。

在人员方面，公司与瑞海机械及其下属企业存在独立性。2016 年-2019 年 1-3 月，公司的总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员均未在上述公司中担任除监事外的职位，也未在上述公司领薪；公司的财务人员未在

上述公司兼职；公司与瑞海机械及其下属企业不存在人员混同的情形。

## B. 瑞海机械不存在为公司分担成本、费用

2016年-2019年1-3月，公司与瑞海机械发生的交易或资金往来主要包括关联采购、房屋租赁、资金拆借。上述交易请详见本招股说明书之“第七节 同业竞争与关联交易”的相关内容，其交易价格公允，不存在利益输送的情形；除上述已披露的交易和资金往来外，公司与瑞海机械不存在其他交易或资金往来。2016年-2019年1-3月，瑞海机械不存在为公司分担成本、费用的情形。

综上所述，2016年-2019年1-3月，瑞海机械与公司不存在资产、人员混同的情形，不存在为公司分担成本、费用的情形。

## （六）环境保护和安全生产

### 1、环境保护

公司的主营业务为智能电动床及配套产品的研发、设计、生产和销售，不属于重污染行业。在产品的设计、原材料选择、供应商环保审核、生产制造整个业务过程中，公司始终坚持绿色发展的理念以保障生态文明建设，严格遵守国家有关环境保护的法律法规，生产经营活动符合国家有关环保要求，在整个生产经营过程中无重大污染。

公司及其子公司生产过程中产生的少量污染物主要有废气、废水、固体废弃物及噪音，针对上述污染物，公司建设或购置了相应的污染处理设施，并建立了完善的环境管理体系。报告期内，公司对生产过程中产生的污染物进行了适当处理，环保设施处理能力能够满足目前公司环保需求。

#### （1）报告期内环保投资和相关费用成本支出情况

报告期内，公司及其子公司环保投资和相关费用成本支出情况如下表所示：

单位：万元

类别	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
环保投资	-	722.06	14.15	108.30
费用支出	14.15	281.55	43.07	14.66

类别	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
合计	14.15	1,003.61	57.22	122.96

## (2) 环保设施的实际运行情况、主要污染物及处理情况

公司及子公司环保设施实际运行情况正常有效；公司生产过程中产生的主要污染物包括废气、废水、固体废物，该等污染物均经处理后达标排放。

## (3) 环保设施和日常治污费用与公司生产经营所产生的污染的匹配情况

2016年、2017年、2018年及2019年1-3月，公司的环保设施投入和日常治污费用分别为122.96万元、57.22万元、1,003.61万元及14.15万元。公司的环保设施和日常治污费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

## (4) 公司及其子公司环保主管部门出具的证明

2018年3月22日，嘉兴市秀洲区环境保护局出具《证明》，载明：“经查，麒盛科技股份有限公司在2015年1月1日至今未受到我局行政处罚”；2018年7月16日，嘉兴市秀洲区环境保护局出具《证明》，载明：“经查，麒盛科技股份有限公司在2018年1月1日至今未受到我局行政处罚”；2019年1月4日，嘉兴市秀洲区环境保护局出具《证明》，载明：“经查，麒盛科技股份有限公司，2018年7月1日至2018年12月31日未受到我局行政处罚”；2019年4月10日，嘉兴市生态环境局秀洲分局出具《证明》，载明：“经查，麒盛科技股份有限公司，2019年1月1日至2019年3月31日未受到我局行政处罚”。

2018年3月23日，嘉兴市秀洲区环境保护局出具《证明》，载明：“经查，嘉兴市维斯科海绵有限公司在2015年1月1日至今未受到我局行政处罚”；2018年7月16日，嘉兴市秀洲区环境保护局出具《证明》，载明：“经查，嘉兴市维斯科海绵有限公司在2018年1月1日至今未受到我局行政处罚”；2019年1月4日，嘉兴市秀洲区环境保护局出具《证明》，载明：“经查，嘉兴市维斯科海绵有限公司，2018年7月1日至2018年12月31日未受到我局行政处罚”；2019年4月10日，嘉兴市生态环境局秀洲分局出具《证明》，载明：“经查，嘉兴市维斯科海绵有限公司，2019年1月1日至2019年3月31日未受到我局行政处罚”。



保荐机构及发行人律师认为，发行人生产经营符合国家和地方环保要求，未发生过重大环保事故；发行人环保设施实际运行良好，有关污染处理设施的运转正常有效，各项污染物均经处理后达标排放，发行人的环保设施和日常治污费用与处理发行人生产经营所产生的污染相匹配。

## 2、安全生产

公司不属于高危行业，主要产品为智能电动床，不存在严重影响员工身体健康的情况。自成立至今，公司高度重视安全生产工作，深入贯彻落实国家安全生产方针、政策、法律、法规及公司安全生产的各项规章制度，制定了全面的安全生产管理制度，严格按照相关要求进行安全生产，避免出现安全事故。公司制定的具体安全生产制度如下表所示：

序号	制度	具体内容
1	安全生产小组管理职责	安全生产小组是由公司的安全管理部门和各部门兼职安全员组成，主要负责贯彻执行各项生产法规、制度和标准
2	安全生产管理制度	规定了安全生产责任人、安全教育、厂区消防、交通管理、安全管理、安全检查、事故管理、奖励与惩罚、工伤工资等
3	安全生产检查制度	通过全面的经常性的安全检查，发现生产中的不安全状况，找出安全管理上的薄弱环节，对安全工作作出评价
4	安全生产奖惩制度	安全生产委员会提出奖惩批准，行政部负责提出安全生产指标完成情况，人事部负责奖惩实施
5	安全生产“五同时”管理制度	坚持“管生产同时必须管安全”的原则，在计划、布置、检查、总结、评比生产的同时计划、布置、检查、总结、评比安全工作
6	安全生产事故应急预案（综合）	规范安全生产事故的应急管理和应急响应程序，及时有效地实施应急救援工作，制定应急救援预案，防止安全事故的发生

2018年1月25日，嘉兴市秀洲区安全生产监督管理局出具《证明》，载明：“兹证明麒盛科技股份有限公司自2015年1月1日至2017年12月31日未发生安全生产事故，未受到我局安全生产方面的行政处罚”；2018年7月13日，嘉兴市秀洲区安全生产监督管理局出具《证明》，载明：“兹证明秀洲区辖区内麒盛科技股份有限公司自2018年1月1日至2018年6月30日未因发生安全生产事故及违反安全生产监督管理方面的法律法规受到我局安全生产方面的行政处罚”；2019年1月3日，嘉兴市秀洲区安全生产监督管理局出具《证明》，载明：“兹证明麒盛科技股份有限公司，2018年7月1日至2018年12月31日未发生过安全生产事故，未受到我局安全生产方面的行政处罚”；2019年4月3

日，嘉兴市秀洲区应急管理局出具《证明》，载明：“兹证明，麒盛科技股份有限公司，2019年1月1日至2019年3月31日期间未发生过安全生产事故，未受到我局安全生产方面的行政处罚”。

2018年1月25日，嘉兴市秀洲区安全生产监督管理局出具《证明》，载明：“兹证明嘉兴市维斯科海绵有限公司自2015年1月1日至2017年12月31日未发生安全生产事故，未受到我局安全生产方面的行政处罚”；2018年7月13日，嘉兴市秀洲区安全生产监督管理局出具《证明》，载明：“兹证明秀洲区辖区内嘉兴市维斯科海绵有限公司自2018年1月1日至2018年6月30日未因发生安全生产事故及违反安全生产监督管理方面的法律法规受到我局安全生产方面的行政处罚”；2019年1月3日，嘉兴市秀洲区安全生产监督管理局出具《证明》，载明：“兹证明嘉兴市维斯科海绵有限公司，2018年7月1日至2018年12月31日未发生过安全生产事故，未受到我局安全生产方面的行政处罚”；2019年4月3日，嘉兴市秀洲区应急管理局出具《证明》，载明：“兹证明，嘉兴市维斯科海绵有限公司，2019年1月1日至2019年3月31日期间未发生过安全生产事故，未受到我局安全生产方面的行政处罚”。

## 五、发行人主要固定资产和无形资产情况

### （一）主要固定资产

#### 1、固定资产总体情况

公司固定资产包括房屋及建筑物、机器设备、运输工具、电子及其他设备以及境外土地。截至2019年3月31日，公司主要固定资产的情况如下表所示：

单位：万元

项目	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率
房屋及建筑物	9,006.68	1,171.03	7,835.65	87.00%
机器设备	12,879.39	3,369.36	9,510.03	73.84%
运输工具	1,007.09	622.29	384.80	38.21%
电子及其他设备	2,622.48	1,672.60	949.88	36.22%
土地 <sup>注</sup>	1,861.96	-	1,861.96	100.00%

项目	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率
合计	27,377.61	6,835.29	20,542.32	75.03%

注：土地系公司境外子公司拥有的具有永久性产权的土地，不计提折旧。

## 2、主要生产设备

截至2019年3月31日，公司主要生产设备情况如下表所示：

单位：元

序号	设备名称	资产原值	资产净值	成新率
1	焊机	25,738,744.85	18,685,737.83	72.60%
2	包装生产系统	33,331,623.89	26,923,322.99	80.77%
3	冲压机	7,363,756.17	4,164,054.45	56.55%
4	喷塑流水线	4,020,479.75	2,634,051.42	65.52%
5	送料机	5,644,980.86	4,553,511.39	80.66%
6	检测设备	5,758,897.35	4,198,092.56	72.90%
7	加工中心	5,217,093.87	4,244,676.41	81.36%
8	海绵切割设备	3,304,318.84	1,776,108.23	53.75%
9	海绵发泡设备	8,599,583.92	5,950,882.37	69.20%
10	床垫包装设备	1,791,667.81	1,294,896.90	72.27%
11	裁剪缝纫设备	2,205,680.10	1,188,341.48	53.88%

## 3、房屋建筑物

### (1) 公司拥有的房屋建筑物

截至2019年8月31日，公司及附属子公司拥有房屋建筑物共4处，其中，境内房屋建筑物1处，境外房屋建筑物共3处。公司及附属子公司拥有的房屋建筑物的具体情况如下表所示：

序号	权利人	房屋产权证号/APN号	坐落	建筑面积(m <sup>2</sup> )	取得方式	土地使用权终止日期
1	麒盛科技	浙(2018)嘉秀不动产权第0012525号	秀洲区王江泾镇秋茂路158号	47,671.39	自建	2063.01.22
2	奥格莫森美国	073-610-005	6790 Navigator Way Goleta, CA 93117	-	购买	永久产权

3	奥格莫森美国	035-122-009	559 Ricardo Ave Santa Barbara, CA	2,267 平方英尺	购买	永久产权
4	奥格莫森美国	069-620-051	1030 Cambridge Dr Santa Barbara	2,984 平方英尺	购买	永久产权

注：序号 2 房产的产权证明文件中未标明房屋的建筑面积，仅标明了土地面积。

公司存在固定资产抵押担保的情形，详见本招股说明书“第十五节 其他重要事项”之“二、重大合同”之“（五）抵押和担保合同”。

## （2）公司经营性租赁的房屋建筑物

截至 2019 年 8 月 31 日，公司及下属子公司共租赁 20 处经营性房屋建筑物，具体情况如下表所示：

序号	承租方	出租方	租赁房产位置	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	租赁期限
1	麒盛科技	嘉兴市博瑞五金制品有限公司	嘉兴市秀洲区王江泾镇工业功能区（腾云村）	7,428.22	2017/1/1 至 2019/12/31
2	麒盛科技	嘉兴市金贝贝工贸有限公司	嘉兴市秀洲区王江泾镇工业功能区（腾云村）	14,768.73	2017/7/1 至 2019/12/31
3	麒盛科技	杭州转塘科技经济开发有限公司	杭州转塘科技经济区块 16 号 6 幢 101 室、203 室	926.08	2017/11/1 至 2021/10/31
4	麒盛科技	嘉兴市瑞麒利家具有限公司	嘉兴市秀洲区王江泾镇工业功能区（腾云村）	7,601.82	2018/12/1 至 2019/11/30
5	麒盛科技	瑞海机械	嘉兴市礼海高科技产业区中 5 号厂房部分场地	2,500.00	2019/7/1 至 2019/9/30
6	麒盛科技	浙江五饼二鱼实业有限公司	嘉兴市秀洲区王江泾开发区元丰大道 58 号厂房 3 号	6,795.36	2019/2/1 至 2020/1/31
7	索菲莉尔	嘉兴中悦物业服务服务有限公司	嘉兴市南湖区广益路 1111 号红星美凯龙家居生活广场三楼，展厅 C8111, C8112, C8113 号	285.00	2018/10/1 至 2019/9/30
8	索菲莉尔	嘉兴城市建设投资有限公司（产权所有方）、嘉兴旅游发展有限公司（出租管理方）	嘉兴市月河历史街区中基路 196 号 85 幢	196.66	2017/11/15 至 2023/2/14
9	索菲莉尔	海宁银泰置业	海宁市海洲街道海昌南	88.00	2017/12/1 至

序号	承租方	出租方	租赁房产位置	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	租赁期限
		有限公司	路365号201室252商铺		2019/11/30
10	索菲莉尔	杭州红星美凯龙世博家居有限公司	杭州市西湖区古墩路701号紫金广场综合馆一楼A8068展位	325.67	2019/5/1至2020/4/30
11	索菲莉尔	杭州红星美凯龙世博家居有限公司	杭州市西湖区古墩路701号紫金广场综合馆F1A7077展位	43.55	2019/5/1至2020/4/30
12	索菲莉尔	嘉兴经开万达广场商业管理有限公司	嘉兴市经济技术开发区龙凤路与新盛西路交汇处莲花广场3F3073商铺	134.77	2018/5/25至2021/2/24
13	索菲莉尔	嘉兴万达广场投资有限公司	嘉兴万达广场3F3007号店铺	176.99	2019/1/11至2021/1/10
14	维斯科	瑞海机械	嘉兴市礼海高科技产业区中1-6号厂房及办公楼部分场地	34,826.91	2019/1/1至2019/12/31
15	麒悦科技	杭州转塘科技经济开发有限公司	杭州转塘科技经济区块16号6幢201室	266.58	2018/6/11至2020/6/10
16	奥格莫森 美国	WMCV Phase 2 SPE, LLC	475 S. Grand Central Pkwy., Las Vegas, Nevada	21,332 平方英尺	2019/3/1至2024/2/29
17	奥格莫森 欧洲	ZOVITA (Private Limited Liability Company)	Odminių g. 8 LT-01122 Vilnius. Lithuania	27.08	2016/12/9至2019/12/8
18	南部湾国际	WMCV Phase 2 SPE, LLC	475 S. Grand Central Pkwy., Las Vegas, Nevada	2,279 平方英尺	2017/12/1至2020/11/30
19	南部湾国际	CLPF CATAWBA HICKORY LP	8570 Hickory Avenue, Rancho Cucamonga, California 91739	117,238 平方英尺	2019/1/1至2029/4/30
20	舒福德投资	MANNA HUY 业务商贸有限公司	越南平阳省新渊市社会主义南新渊扩大工业区N5路E5与E6座的现成厂房	15,552	2019/8/1至2024/8/1

注：本表中第20项租赁为舒福德投资与MANNA HUY业务商贸有限公司签订的《厂房出租原则合同》，待公司的越南子公司成立后，将由越南子公司与MANNA HUY业务商贸有限公司签订正式《租赁合同》。

公司及下属子公司租赁的上述房屋建筑物，均与出租方签订了租赁合同。

#### 4、土地所有权

截至 2019 年 8 月 31 日，公司及下属子公司拥有土地所有权 3 项。公司及下属子公司拥有的土地所有权具体情况如下表所示：

序号	使用人	APN 号	面积 (英亩)	土地用途	坐落	终止日期	取得方式
1	奥格莫森美国	073-610-005	1.51	办公	6790 Navigator Way Goleta, CA 93117	永久	购买
2	奥格莫森美国	035-122-009	0.21	居住	559 Ricardo Ave Santa Barbara, CA	永久	购买
3	奥格莫森美国	069-620-051	0.51	居住	1030 Cambridge Dr Santa Barbara	永久	购买

### (二) 主要无形资产

#### 1、无形资产总体情况

公司无形资产包括土地使用权、商标权、专利权和软件。截至 2019 年 3 月 31 日，公司主要无形资产的情况如下表所示：

单位：万元

项目	资产原值	累计摊销	资产净值
土地使用权	9,203.74	430.71	8,773.03
商标权	6,655.57	5,977.88	677.68
专利权	3,482.89	2,964.21	518.67
软件	1,362.39	894.63	467.77
排污权	188.87	32.93	155.93
合计	20,893.45	10,300.37	10,593.08

#### 2、土地使用权

截至 2019 年 8 月 31 日，公司及下属子公司拥有土地使用权共 2 项。公司及下属子公司拥有的土地使用权具体情况如下表所示：

序号	使用 权人	土地使用权 证号/APN号	面积 (m <sup>2</sup> )	土地用途	坐落	终止 日期	取得 方式
1	麒盛 科技	浙(2019)嘉 秀不动产权第 0021542号	152,345.00	工业用地	王江泾镇07 省道东侧、元 丰大道南侧	2066年10 月27日	出让
2	麒盛 科技	浙(2018)嘉 秀不动产权第 0012525号	25,172.00	工业用地	秀洲区王江 泾镇秋茂路 158号	2063年1 月22日	出让

注：2019年7月公司所有的浙(2017)嘉秀不动产权第0029379号、浙(2019)嘉秀不动产权第0007125号不动产权证合并为浙(2019)嘉秀不动产权第0021542号不动产权证。

公司存在土地使用权抵押担保的情形，详见本招股说明书“第十五节 其他重要事项”之“二、重大合同”之“（五）抵押和担保合同”。

### 3、商标

截至2019年8月31日，公司及下属子公司拥有的主要商标共131项，其中境内商标104项，境外主要商标27项。

公司及下属子公司拥有的境内商标具体情况如下表所示：

序号	商标权人	图样	编号	类别	有效期
1	麒盛科技		16159159	第6、20类	2016年6月7日至 2026年6月6日
2	麒盛科技	Ergomotion	16158750	第6、24类	2016年3月21日至 2026年3月20日
3	麒盛科技	舒福德	16158717	第6类	2016年3月21日至 2026年3月20日
4	麒盛科技		16158639	第6类	2016年6月7日至 2026年6月6日
5	麒盛科技		13295882	第20类	2015年1月21日至 2025年1月20日
6	麒盛科技		13295881	第24类	2015年3月28日至 2025年3月27日
7	麒盛科技	SOFTIDE	16157881	第6类	2016年5月7日至 2026年5月6日
8	麒盛科技	SOFTIDE	13295880	第20类	2015年1月21日至 2025年1月20日
9	麒盛科技	SOFTIDE	13295879	第24类	2015年3月28日至 2025年3月27日
10	麒盛科技	舒福德	13295878	第20类	2015年1月21日至 2025年1月20日

序号	商标权人	图样	编号	类别	有效期
11	麒盛科技		13295877	第 24 类	2015 年 1 月 21 日至 2025 年 1 月 20
12	麒盛科技		12068971	第 20 类	2014 年 7 月 7 日至 2024 年 7 月 6 日
13	麒盛科技		12068913	第 24 类	2014 年 7 月 14 日至 2024 年 7 月 13 日
14	麒盛科技		6891292	第 20 类	2010 年 5 月 14 日至 2030 年 5 月 13 日
15	麒盛科技		6891291	第 20 类	2010 年 5 月 14 日至 2030 年 5 月 13 日
16	麒盛科技		6891290	第 20 类	2010 年 5 月 14 日至 2030 年 5 月 13 日
17	麒盛科技		6138834	第 20 类	2010 年 1 月 21 日至 2030 年 1 月 20 日
18	麒盛科技		21899532	第 20 类	2017 年 12 月 28 日至 2027 年 12 月 27 日
19	麒盛科技		21899433	第 20 类	2017 年 12 月 28 日至 2027 年 12 月 27 日
20	麒盛科技		21899462	第 20 类	2017 年 12 月 28 日至 2027 年 12 月 27 日
21	麒盛科技		21697517	第 20 类	2018 年 2 月 7 日至 2028 年 2 月 6 日
22	麒盛科技		22046826	第 6、9、10、 20、24、27、 38、42、44 类	2018 年 1 月 14 日至 2028 年 1 月 13 日
23	麒盛科技		22522519	第 6、9、20、 24、42 类	2018 年 2 月 14 日至 2028 年 2 月 13 日
24	麒盛科技		20987327	第 9、20、24 类	2017 年 12 月 14 日至 2027 年 12 月 13 日
25	麒盛科技		24260749	第 38 类	2018 年 5 月 14 日至 2028 年 5 月 13 日
26	麒盛科技		24258442	第 10 类	2018 年 5 月 21 日至 2028 年 5 月 20 日
27	麒盛科技		24259672	第 15 类	2018 年 5 月 21 日至 2028 年 5 月 20 日
28	麒盛科技		24259784	第 16 类	2018 年 5 月 21 日至 2028 年 5 月 20 日
29	麒盛科技		24259943	第 21 类	2018 年 6 月 7 日至 2028 年 6 月 6 日
30	麒盛科技		24260158	第 22 类	2018 年 5 月 28 日至 2028 年 5 月 27 日



序号	商标权人	图样	编号	类别	有效期
31	麒盛科技	麒盛科技 KEESON	24260732	第 45 类	2018 年 6 月 7 日至 2028 年 6 月 6 日
32	麒盛科技	麒盛科技 KEESON	24260674	第 44 类	2018 年 6 月 14 日至 2028 年 6 月 13 日
33	麒盛科技	麒盛科技 KEESON	24258651	第 6 类	2018 年 8 月 21 日至 2028 年 8 月 20 日
34	麒盛科技	麒盛科技 KEESON	24260460	第 25 类	2018 年 8 月 21 日至 2028 年 8 月 20 日
35	麒盛科技	麒盛科技 KEESON	24260496	第 35 类	2018 年 8 月 21 日至 2028 年 8 月 20 日
36	麒盛科技	麒盛科技 KEESON	24260641	第 36 类	2018 年 8 月 21 日至 2028 年 8 月 20 日
37	麒盛科技	麒盛科技 KEESON	24260569	第 37 类	2018 年 8 月 21 日至 2028 年 8 月 20 日
38	麒盛科技	麒盛科技 KEESON	24259864A	第 20 类	2018 年 9 月 7 日至 2028 年 9 月 6 日
39	麒盛科技	麒盛科技 KEESON	24260884A	第 43 类	2018 年 9 月 7 日至 2028 年 9 月 6 日
40	麒盛科技	LOUNGE	26685007	第 10 类	2018 年 10 月 14 日至 2028 年 10 月 13 日
41	麒盛科技	LOUNGE	26622735	第 24 类	2018 年 10 月 14 日至 2028 年 10 月 13 日
42	麒盛科技	LOUNGE	26691535	第 37 类	2018 年 10 月 14 日至 2028 年 10 月 13 日
43	麒盛科技	ZERO G	26674030	第 6 类	2018 年 9 月 14 日至 2028 年 9 月 13 日
44	麒盛科技	ZERO G	26675972	第 10 类	2018 年 9 月 14 日至 2028 年 9 月 13 日
45	麒盛科技	ZERO G	26682304	第 12 类	2018 年 9 月 14 日至 2028 年 9 月 13 日
46	麒盛科技	ZERO G	26670888	第 37 类	2018 年 9 月 14 日至 2028 年 9 月 13 日
47	麒盛科技	零压力	26672473	第 6 类	2018 年 9 月 21 日至 2028 年 9 月 20 日
48	麒盛科技	零压力	26635529	第 9 类	2018 年 9 月 21 日至 2028 年 9 月 20 日
49	麒盛科技	零压力	26687175	第 10 类	2018 年 9 月 21 日至 2028 年 9 月 20 日
50	麒盛科技	零压力	26679972	第 12 类	2018 年 9 月 21 日至 2028 年 9 月 20 日
51	麒盛科技	零压力	26679160	第 21 类	2018 年 9 月 21 日至 2028 年 9 月 20 日

序号	商标权人	图样	编号	类别	有效期
52	麒盛科技	零压力	26682818	第 37 类	2018 年 9 月 21 日至 2028 年 9 月 20 日
53	麒盛科技	零压力	26679175	第 38 类	2018 年 9 月 21 日至 2028 年 9 月 20 日
54	麒盛科技	零压力	26631619	第 20 类	2018 年 11 月 21 日至 2028 年 11 月 20 日
55	麒盛科技	零压力	26619258	第 24 类	2018 年 11 月 21 日至 2028 年 11 月 20 日
56	麒盛科技	零压力	26628473	第 42 类	2018 年 11 月 21 日至 2028 年 11 月 20 日
57	麒盛科技	ZERO G	26621504	第 9 类	2018 年 12 月 07 日至 2028 年 12 月 06 日
58	麒盛科技		14159688	第 9 类	2015 年 4 月 28 日至 2025 年 4 月 27 日
59	麒盛科技	LOUNGE	26619629	第 9 类	2019 年 1 月 21 日至 2029 年 1 月 20 日
60	麒盛科技	LOUNGE	26678806	第 6 类	2019 年 1 月 28 日至 2029 年 1 月 27 日
61	麒盛科技	LOUNGE	26679987	第 21 类	2019 年 1 月 28 日至 2029 年 1 月 27 日
62	麒盛科技	LOUNGE	26691527	第 12 类	2019 年 2 月 7 日至 2029 年 2 月 6 日
63	麒盛科技		24258196	第 3 类	2019 年 03 月 14 日至 2029 年 03 月 13 日
64	麒盛科技		24258949	第 9 类	2019 年 03 月 14 日至 2029 年 03 月 13 日
65	麒盛科技		24259864	第 20 类	2019 年 03 月 14 日至 2029 年 03 月 13 日
66	麒盛科技		31798072	第 24 类	2019 年 03 月 21 日至 2029 年 03 月 20 日
67	麒盛科技		31798858	第 12 类	2019 年 03 月 21 日至 2029 年 03 月 20 日
68	麒盛科技		31804556	第 45 类	2019 年 03 月 21 日至 2029 年 03 月 20 日
69	麒盛科技		31807619	第 21 类	2019 年 03 月 21 日至 2029 年 03 月 20 日

序号	商标权人	图样	编号	类别	有效期
70	麒盛科技		31810943	第 35 类	2019 年 03 月 21 日至 2029 年 03 月 20 日
71	麒盛科技		31810959	第 38 类	2019 年 03 月 21 日至 2029 年 03 月 20 日
72	麒盛科技		31810980	第 42 类	2019 年 03 月 21 日至 2029 年 03 月 20 日
73	麒盛科技		31812413	第 37 类	2019 年 03 月 21 日至 2029 年 03 月 20 日
74	麒盛科技		31813696	第 6 类	2019 年 03 月 21 日至 2029 年 03 月 20 日
75	麒盛科技		31818786	第 44 类	2019 年 03 月 21 日至 2029 年 03 月 20 日
76	麒盛科技		31819165	第 43 类	2019 年 03 月 21 日至 2029 年 03 月 20 日
77	麒盛科技		31819413	第 9 类	2019 年 03 月 21 日至 2029 年 03 月 20 日
78	麒盛科技		31820538	第 20 类	2019 年 03 月 21 日至 2029 年 03 月 20 日
79	麒盛科技		24262006	第 24 类	2019 年 6 月 7 日至 2029 年 6 月 6 日
80	维斯科		13766638	第 20 类	2015 年 4 月 14 日至 2025 年 4 月 13 日
81	维斯科		7325113	第 24 类	2010 年 10 月 28 日至 2020 年 10 月 27 日
82	维斯科		7325071	第 20 类	2010 年 8 月 14 日至 2020 年 8 月 13 日
83	维斯科		5815235	第 20 类	2009 年 12 月 28 日至 2029 年 12 月 27 日
84	维斯科		5815234	第 20 类	2009 年 12 月 28 日至 2029 年 12 月 27 日
85	维斯科		5815233	第 20 类	2009 年 10 月 21 日至 2029 年 10 月 20 日

序号	商标权人	图样	编号	类别	有效期
86	索菲莉尔		16032220	第 35 类	2016 年 4 月 14 日至 2026 年 4 月 13 日
87	索菲莉尔	卧自由	15310563	第 20 类	2015 年 10 月 28 日至 2025 年 10 月 27 日
88	索菲莉尔	卧中心	15310447	第 20 类	2015 年 10 月 28 日至 2025 年 10 月 27 日
89	索菲莉尔		11250131	第 24 类	2013 年 12 月 28 日至 2023 年 12 月 27 日
90	索菲莉尔	索菲莉尔	11247896	第 20 类	2013 年 12 月 21 日至 2023 年 12 月 20 日
91	索菲莉尔	索菲莉尔	11250064	第 24 类	2013 年 12 月 21 日至 2023 年 12 月 20 日
92	索菲莉尔		11247978	第 20 类	2013 年 12 月 21 日至 2023 年 12 月 20 日
93	索菲莉尔		11250089	第 24 类	2013 年 12 月 28 日至 2023 年 12 月 27 日
94	索菲莉尔	D~Supérieur	11250037	第 24 类	2013 年 12 月 21 日至 2023 年 12 月 20 日
95	索菲莉尔	D~Supérieur	11248006	第 20 类	2013 年 12 月 21 日至 2023 年 12 月 20 日
96	索菲莉尔	曲爽	21313446	第 20 类	2017 年 11 月 14 日至 2027 年 11 月 13 日
97	麒盛数据		28966551	第 9 类	2018 年 12 月 21 日至 2028 年 12 月 20 日
98	麒盛数据		28981791	第 44 类	2018 年 12 月 21 日至 2028 年 12 月 20 日
99	麒盛数据		28984589	第 20 类	2018 年 12 月 21 日至 2028 年 12 月 20 日
100	麒盛数据		28988439	第 38 类	2018 年 12 月 21 日至 2028 年 12 月 20 日
101	麒盛数据		28993129	第 43 类	2018 年 12 月 21 日至 2028 年 12 月 20 日
102	麒盛数据		28988888	第 10 类	2018 年 12 月 28 日至 2028 年 12 月 27 日
103	麒盛数据		28992731	第 24 类	2018 年 12 月 28 日至 2028 年 12 月 27 日
104	麒盛数据		28988427	第 25 类	2019 年 2 月 14 日至 2029 年 2 月 13 日

注：第 58 项商标系公司于 2018 年 11 月从上海昶盾投资管理有限公司处受让取得。

公司及下属子公司拥有的境外主要商标具体情况如下表所示：

序号	商标权人	图样	授权地区	注册号	授权时间
1	麒盛科技	D~Supérieur	美国	4436045	2013年11月19日
2	麒盛科技		美国	4436044	2013年11月19日
3	麒盛科技	索菲莉尔	美国	4436438	2013年11月19日
4	麒盛科技		美国	4436043	2013年11月19日
5	麒盛科技		美国	4544737	2014年6月3日
6	奥格莫森 美国		美国	4841347	2015年10月27日
7	奥格莫森 美国	Softide	美国	4858270	2015年11月24日
8	奥格莫森 美国	POWERED BY ERGOMOTION	美国	4221693	2012年10月9日
9	奥格莫森 美国	SMART SYNC	美国	4397972	2013年9月3日
10	奥格莫森 美国		美国	3567572	2009年1月27日
11	奥格莫森 美国	ERGOMOTION	美国	3353752	2007年12月11日
12	奥格莫森 美国		日本	1042716	2011年2月4日
13	奥格莫森 美国		俄罗斯	1042716	2011年4月6日
14	奥格莫森 美国		澳大利亚	1371983	2011年2月3日
15	奥格莫森 美国		美国	3803995	2010年6月15日
16	奥格莫森 美国	ZERO G	日本	1076084	2015年1月30日
17	奥格莫森 美国		韩国	401037882	2014年5月16日
18	奥格莫森 美国		澳大利亚	1569443	2014年1月23日
19	南部湾国际		LULAABED	美国	5252263
20	南部湾国际		美国	5429378	2018年3月20日
21	南部湾国际	IFlip	美国	5192570	2017年4月25日

序号	商标权人	图样	授权地区	注册号	授权时间
22	南部湾国际	ViscoKidz	美国	4009028	2011年8月9日
23	南部湾国际		美国	3906533	2011年1月18日
24	南部湾国际	Motion Trend	美国	4109315	2012年3月6日
25	南部湾国际	ISWITCH	美国	5445080	2018年4月10日
26	南部湾国际	ANANDA	美国	5629292	2018年12月11日
27	南部湾国际		美国	5639449	2018年12月25日

#### 4、专利权

截至2019年8月31日，公司及子公司拥有的主要专利共254项。其中，境内专利224项，境外主要专利30项。

公司及下属子公司拥有的境内专利情况如下表所示：

序号	专利权人	专利名称	专利类型	申请日	授权公告日	专利号
1	麒盛科技	一种可调节电动床	实用新型	2010年11月22日	2011年7月27日	ZL201020627930.7
2	麒盛科技	床（电动可调节）	外观设计	2010年12月7日	2011年8月3日	ZL201030684076.3
3	麒盛科技	床	外观设计	2011年3月7日	2011年8月17日	ZL201130035735.5
4	麒盛科技	一种可拆卸围边的电动床	实用新型	2011年10月31日	2012年10月3日	ZL201120421247.2
5	麒盛科技	可拆卸组合式电动床	外观设计	2011年10月31日	2012年5月16日	ZL201130392666.3
6	麒盛科技	可拆卸EPE围边电动床	外观设计	2011年10月31日	2012年4月4日	ZL201130392667.8
7	麒盛科技	可拆卸床罩电动床	实用新型	2011年11月25日	2013年2月13日	ZL201120475134.0
8	麒盛科技	用来连接电动床床体与床头靠背的连接支架	实用新型	2011年11月25日	2012年7月25日	ZL201120475171.1
9	麒盛科技	带导轮机构的电动床	实用新型	2011年11月25日	2012年7月25日	ZL201120475172.6
10	麒盛科技	带床体装饰架的电动床	实用新型	2011年11月25日	2012年9月12日	ZL201120475173.0

序号	专利权人	专利名称	专利类型	申请日	授权公告日	专利号
11	麒盛科技	一种应用于电动床的腰间顶出装置	发明	2011年12月28日	2016年6月1日	ZL201110446828.6
12	麒盛科技	一种采用对锁连接结构的分离式电动床	发明	2011年12月28日	2016年1月20日	ZL201110446834.1
13	麒盛科技	一种识别精确且同步运行的电动床	实用新型	2011年12月28日	2012年11月14日	ZL201120557978.X
14	麒盛科技	低噪音电动床装置	实用新型	2011年12月28日	2012年8月29日	ZL201120557979.4
15	麒盛科技	独立电源工作模式的电动床	实用新型	2011年12月28日	2012年11月14日	ZL201120557999.1
16	麒盛科技	一种电动床上主控盒的安装结构	实用新型	2012年1月11日	2012年10月24日	ZL201220010368.2
17	麒盛科技	一种带霍尔元件传感器的驱动装置	实用新型	2012年1月11日	2012年9月12日	ZL201220010370.X
18	麒盛科技	一种电动床上电器的连接结构	实用新型	2012年1月11日	2012年10月24日	ZL201220010386.0
19	麒盛科技	一种电动床上震动器的安装结构	实用新型	2012年1月11日	2012年10月24日	ZL201220010389.4
20	麒盛科技	一种粘有EPE珍珠棉围边的电动床	实用新型	2012年4月26日	2012年12月12日	ZL201220181409.4
21	麒盛科技	一种电动床用铝制床脚	实用新型	2012年4月26日	2012年12月5日	ZL201220181421.5
22	麒盛科技	一种电动床用插座盒	实用新型	2012年4月26日	2012年11月14日	ZL201220181423.4
23	麒盛科技	一种电动床用前电机支架	实用新型	2012年4月26日	2012年12月5日	ZL201220181431.9
24	麒盛科技	一种电动床用便携口袋	实用新型	2012年4月26日	2012年12月5日	ZL201220181437.6
25	麒盛科技	无线遥控器（床）	外观设计	2012年4月28日	2012年10月3日	ZL201230139862.4
26	麒盛科技	用于电动床的床脚的连接结构	实用新型	2012年7月6日	2013年1月30日	ZL201220325125.8
27	麒盛科技	用于电动床的床前滑轮组	实用新型	2012年7月6日	2013年1月30日	ZL201220325142.1
28	麒盛科技	用于电动床的带弧度EPE围边	实用新型	2012年7月6日	2013年1月30日	ZL201220325143.6
29	麒盛科技	用于电动床的带加强筋的上框	实用新型	2012年7月6日	2013年1月16日	ZL201220325156.3
30	麒盛科技	用于电动床的后电机支架	实用新型	2012年7月9日	2013年1月30日	ZL201220328784.7
31	麒盛科技	用于电动床的前后电机支座	实用新型	2012年7月9日	2013年4月10日	ZL201220328808.9

序号	专利权人	专利名称	专利类型	申请日	授权公告日	专利号
32	麒盛科技	用于电动床的带旁板的上框	实用新型	2012年7月9日	2013年4月10日	ZL201220328810.6
33	麒盛科技	用于电动床可拆围边的扣件	实用新型	2012年7月9日	2013年1月30日	ZL201220328822.9
34	麒盛科技	用于电动床的旁板加强结构	实用新型	2012年7月12日	2013年2月13日	ZL201220335728.6
35	麒盛科技	具有头部和腰部顶出功能的电动床	实用新型	2012年8月7日	2013年3月27日	ZL201220387006.5
36	麒盛科技	电动床前后框连接结构	实用新型	2012年8月7日	2013年3月27日	ZL201220387007.X
37	麒盛科技	电动床的前电机驱动结构	发明	2012年11月6日	2017年11月21日	ZL201210437918.3
38	麒盛科技	电动床床板与床垫的嵌入式固定结构	实用新型	2012年11月6日	2013年5月22日	ZL201220578409.8
39	麒盛科技	用于床体周边的围边	实用新型	2012年11月6日	2013年4月24日	ZL201220579554.8
40	麒盛科技	电动床床板与床垫的插销式固定结构	实用新型	2012年11月6日	2013年4月24日	ZL201220579637.7
41	麒盛科技	电动床震动器的安装结构	实用新型	2013年6月6日	2014年6月18日	ZL201320324142.4
42	麒盛科技	用于电动床的滑块连杆机构	发明	2013年7月5日	2017年10月24日	ZL201310281317.2
43	麒盛科技	可拆分的电动床框架	实用新型	2013年7月5日	2013年12月11日	ZL201320399032.4
44	麒盛科技	电动床床板与床框架的防噪声结构	实用新型	2013年7月16日	2013年12月18日	ZL201320420106.8
45	麒盛科技	卡簧	实用新型	2013年9月6日	2014年4月16日	ZL201320552677.7
46	麒盛科技	用于电动床的围边结构	实用新型	2013年9月6日	2014年1月29日	ZL201320552795.8
47	麒盛科技	一种连接件	实用新型	2013年9月6日	2014年4月16日	ZL201320552796.2
48	麒盛科技	用于床板的包边	实用新型	2013年9月6日	2014年6月18日	ZL201320552844.8
49	麒盛科技	一种围边与床框的组装体	实用新型	2013年9月6日	2014年2月26日	ZL201320552877.2
50	麒盛科技	线卡	实用新型	2013年9月6日	2014年2月26日	ZL201320552906.5
51	麒盛科技	一种电动床的顶出机构	实用新型	2013年9月10日	2014年4月16日	ZL201320559271.1
52	麒盛科技	电动床	实用新型	2013年9月10日	2014年5月21日	ZL201320559323.5



序号	专利权人	专利名称	专利类型	申请日	授权公告日	专利号
53	麒盛科技	一种托盘	实用新型	2013年9月25日	2014年4月2日	ZL201320592442.0
54	麒盛科技	一种与床架结合的电视柜	实用新型	2013年9月25日	2014年3月19日	ZL201320592735.9
55	麒盛科技	用于电动床的电源固定装置	实用新型	2013年9月25日	2014年3月19日	ZL201320592820.5
56	麒盛科技	电动床推杆电机的固定结构	实用新型	2013年9月25日	2014年2月26日	ZL201320592894.9
57	麒盛科技	一种用于电动床的包装保护结构	实用新型	2013年9月25日	2014年4月2日	ZL201320592905.3
58	麒盛科技	一种用于电动床床板的铰链	实用新型	2013年10月23日	2014年6月11日	ZL201320654689.0
59	麒盛科技	电动床	实用新型	2013年10月23日	2014年6月11日	ZL201320654810.X
60	麒盛科技	一种用于电动床床板组装的定位工装	实用新型	2013年10月23日	2014年6月11日	ZL201320655026.0
61	麒盛科技	遥控器	实用新型	2013年11月8日	2014年4月16日	ZL201320701716.5
62	麒盛科技	电动床震动器的安装结构	实用新型	2013年11月8日	2014年4月16日	ZL201320701775.2
63	麒盛科技	电动床	实用新型	2013年11月8日	2014年4月16日	ZL201320701894.8
64	麒盛科技	一种基于ZIGBEE技术的双电动床无线同步遥控系统	实用新型	2013年11月8日	2014年4月16日	ZL201320701925.X
65	麒盛科技	一种震动器安装结构	实用新型	2013年11月8日	2014年4月16日	ZL201320702105.2
66	麒盛科技	电动床	实用新型	2013年12月26日	2014年6月11日	ZL201320865600.5
67	麒盛科技	电动床驱动器	实用新型	2013年12月26日	2014年6月11日	ZL201320865873.X
68	麒盛科技	电动床	实用新型	2014年1月21日	2014年9月3日	ZL201420034681.9
69	麒盛科技	一种用于可调节床具的防护机构	实用新型	2014年1月23日	2014年7月2日	ZL201420042646.1
70	麒盛科技	一种用于可调节床具的防护机构	实用新型	2014年1月26日	2014年7月9日	ZL201420048560.X
71	麒盛科技	可折叠的电动床	实用新型	2014年3月26日	2014年8月27日	ZL201420139559.8
72	麒盛科技	一种床体侧插装置	实用新型	2014年3月26日	2014年8月27日	ZL201420139937.2

序号	专利权人	专利名称	专利类型	申请日	授权公告日	专利号
73	麒盛科技	一种电动床驱动结构	实用新型	2014年5月28日	2014年10月8日	ZL201420277653.X
74	麒盛科技	一种床垫固定装置	实用新型	2014年7月14日	2015年1月7日	ZL201420384833.8
75	麒盛科技	单电机驱动的联动式电动床结构	实用新型	2014年9月4日	2015年3月11日	ZL201420506386.9
76	麒盛科技	可拆分电动床的连接结构以及该可拆分电动床	实用新型	2014年12月25日	2015年8月26日	ZL201420832342.5
77	麒盛科技	电动床结构	实用新型	2014年12月25日	2015年5月20日	ZL201420834026.1
78	麒盛科技	电动床震动器的安装结构	实用新型	2015年4月3日	2015年11月25日	ZL201520198881.2
79	麒盛科技	一种床垫及装有该床垫的电动床	实用新型	2015年4月3日	2015年8月26日	ZL201520199043.7
80	麒盛科技	一种遥控器	实用新型	2015年7月31日	2015年12月16日	ZL201520568392.1
81	麒盛科技	一种床脚	实用新型	2015年7月31日	2015年12月16日	ZL201520568394.0
82	麒盛科技	一种电动床结构	实用新型	2015年7月31日	2016年9月7日	ZL201520568410.6
83	麒盛科技	电动床床架	实用新型	2015年7月31日	2015年12月9日	ZL201520568540.X
84	麒盛科技	床架护栏底座	外观设计	2015年7月31日	2016年2月24日	ZL201530285193.5
85	麒盛科技	一种床脚	实用新型	2015年8月10日	2015年12月16日	ZL201520595378.0
86	麒盛科技	一种支撑脚	实用新型	2015年8月10日	2016年9月7日	ZL201520595413.9
87	麒盛科技	一种电动床床框架	实用新型	2015年8月27日	2015年12月30日	ZL201520652877.9
88	麒盛科技	床架的围边结构	实用新型	2015年9月2日	2016年3月9日	ZL201520675504.3
89	麒盛科技	一种可调节床具	实用新型	2015年10月15日	2016年4月13日	ZL201520795695.7
90	麒盛科技	一种电动床	实用新型	2016年1月8日	2016年8月17日	ZL201620014365.4
91	麒盛科技	一种抓取移载机	实用新型	2016年1月8日	2016年8月17日	ZL201620014520.2
92	麒盛科技	一种码垛机	实用新型	2016年1月8日	2016年8月17日	ZL201620014548.6

序号	专利权人	专利名称	专利类型	申请日	授权公告日	专利号
93	麒盛科技	翻转机	实用新型	2016年1月8日	2016年8月17日	ZL201620014553.7
94	麒盛科技	声波按摩系统以及具有该系统的电动床	实用新型	2016年1月8日	2016年8月10日	ZL201620014802.2
95	麒盛科技	一种电动床床架	实用新型	2016年1月8日	2016年6月15日	ZL201620014995.1
96	麒盛科技	一种电动床测试机	实用新型	2016年1月8日	2016年8月10日	ZL201620016039.7
97	麒盛科技	电动床	实用新型	2016年2月2日	2016年8月24日	ZL201620103441.9
98	麒盛科技	一种电动床	实用新型	2016年2月2日	2016年12月7日	ZL201620103449.5
99	麒盛科技	一种智能电动床及其终端设备和系统	实用新型	2016年2月2日	2017年2月1日	ZL201620103780.7
100	麒盛科技	一种智能床	实用新型	2016年2月2日	2016年9月14日	ZL201620103798.7
101	麒盛科技	一种电动床	实用新型	2016年2月2日	2016年12月7日	ZL201620103834.X
102	麒盛科技	一种床头板固定片及装有该床头板固定片的电动床	实用新型	2016年8月17日	2017年3月29日	ZL201620891128.6
103	麒盛科技	一种床头柜	实用新型	2016年8月31日	2017年10月24日	ZL201621002248.2
104	麒盛科技	一种电动床	实用新型	2016年8月31日	2017年10月24日	ZL201621002677.X
105	麒盛科技	一种电动床	实用新型	2016年8月31日	2017年7月28日	ZL201621002756.0
106	麒盛科技	床架转角套以及包括该床架转角套的床	实用新型	2016年8月31日	2017年9月22日	ZL201621003153.2
107	麒盛科技	一种床头板连接件及装有该床头板连接件的电动床	实用新型	2016年8月31日	2017年4月12日	ZL201621003209.4
108	麒盛科技	一种电动床	实用新型	2016年8月31日	2017年10月24日	ZL201621016086.8
109	麒盛科技	床头柜	外观设计	2016年8月31日	2017年1月11日	ZL201630458462.8
110	麒盛科技	遥控器	外观设计	2016年10月26日	2017年5月24日	ZL201630526573.8
111	麒盛科技	遥控器	外观设计	2016年10月26日	2017年4月12日	ZL201630526638.9
112	麒盛科技	一种电动床结构	实用新型	2016年12月7日	2017年10月27日	ZL201621332965.1

序号	专利权人	专利名称	专利类型	申请日	授权公告日	专利号
113	麒盛科技	用于电动床的腰部金属架及具有该腰部金属架的电动床	实用新型	2016年12月7日	2017年10月27日	ZL201621333056.X
114	麒盛科技	传感器安装结构	实用新型	2016年12月7日	2017年11月3日	ZL201621333971.9
115	麒盛科技	电动床	实用新型	2016年12月7日	2017年10月27日	ZL201621334359.3
116	麒盛科技	升降床的升降台	实用新型	2016年12月7日	2017年10月27日	ZL201621334448.8
117	麒盛科技	电动床的安全电路及其装置	实用新型	2016年12月7日	2018年1月12日	ZL201621336288.0
118	麒盛科技	电动床床架	外观设计	2016年12月7日	2017年6月6日	ZL201630597515.4
119	麒盛科技	可折叠的电动床	实用新型	2016年12月7日	2018年4月17日	ZL201621334342.8
120	麒盛科技	一种电动床框架结构	实用新型	2017年3月3日	2018年2月27日	ZL201720203603.0
121	麒盛科技	一种床垫固定装置	实用新型	2017年3月3日	2018年4月10日	ZL201720202465.4
122	麒盛科技	电动床	实用新型	2017年4月21日	2018年4月27日	ZL201720424396.1
123	麒盛科技	一种可拆分的电动床框架	实用新型	2017年4月21日	2018年4月27日	ZL201720423865.8
124	麒盛科技	电动床	外观设计	2017年5月11日	2018年1月12日	ZL201730171963.2
125	麒盛科技	枕头	外观设计	2017年9月7日	2018年3月13日	ZL201730421018.3
126	麒盛科技	枕头（曲线型）	外观设计	2017年9月7日	2018年3月13日	ZL201730421051.6
127	麒盛科技	电动床	外观设计	2017年9月8日	2018年4月10日	ZL201730425695.2
128	麒盛科技	电动床	外观设计	2017年9月8日	2018年4月10日	ZL201730426084.X
129	麒盛科技	电动床	外观设计	2017年9月8日	2018年4月10日	ZL201730425495.7
130	麒盛科技	电动床	外观设计	2017年9月8日	2018年4月10日	ZL201730425494.2
131	麒盛科技	电动床	外观设计	2017年9月8日	2018年4月10日	ZL201730425753.1
132	麒盛科技	电动床	外观设计	2017年9月8日	2018年4月10日	ZL201730425493.8

序号	专利权人	专利名称	专利类型	申请日	授权公告日	专利号
133	麒盛科技	电动床	外观设计	2017年9月8日	2018年4月10日	ZL201730426083.5
134	麒盛科技	电动床	外观设计	2017年9月8日	2018年4月10日	ZL201730425474.5
135	麒盛科技	电动床	外观设计	2017年9月8日	2018年4月10日	ZL201730426071.2
136	麒盛科技	电动床	外观设计	2017年9月8日	2018年4月10日	ZL201730426070.8
137	麒盛科技	电动床	外观设计	2017年9月8日	2018年4月10日	ZL201730426069.5
138	麒盛科技	电动床	外观设计	2017年9月8日	2018年4月10日	ZL201730425734.9
139	麒盛科技	电动床	外观设计	2017年9月8日	2018年6月5日	ZL201730425735.3
140	麒盛科技	电动床	外观设计	2017年9月8日	2018年6月5日	ZL201730425751.2
141	麒盛科技	枕垫	外观设计	2017年11月8日	2018年3月6日	ZL201730546103.2
142	麒盛科技、浙江清华长三角研究院	悬臂梁式压电薄膜微弱信号传感器	实用新型	2017年11月21日	2018年6月5日	ZL201721563410.2
143	麒盛科技	一种用于电动床的背部升起机构以及具有该机构的电动床	实用新型	2017年4月21日	2018年6月29日	ZL201720422773.8
144	麒盛科技	遥控器	外观设计	2017年11月15日	2018年6月29日	ZL201730564261.0
145	麒盛科技	遥控器	外观设计	2017年11月15日	2018年6月29日	ZL201730563468.6
146	麒盛科技	遥控器	外观设计	2017年12月20日	2018年6月29日	ZL201730654262.4
147	麒盛科技、浙江清华长三角研究院	用于微动式传感器的电路板安装结构	实用新型	2017年11月21日	2018年6月29日	ZL201721564507.5
148	麒盛科技	一种电动床床头靠背与床架的连接结构	实用新型	2017年12月20日	2018年8月17日	ZL201721788339.8
149	麒盛科技、浙江清华长三角研究院	一体式生理信号检测传感器	实用新型	2018年2月6日	2018年9月7日	ZL201820206655.8

序号	专利权人	专利名称	专利类型	申请日	授权公告日	专利号
150	麒盛科技	用于控制盒内的平躺式插座	实用新型	2018年3月1日	2018年9月25日	ZL201820287789.7
151	麒盛科技	睡眠传感器	外观设计	2018年4月24日	2018年9月25日	ZL201830174022.9
152	麒盛科技	按摩枕（欧式）	外观设计	2017年12月29日	2018年11月6日	ZL201730684747.8
153	麒盛科技	按摩枕（曲线型）	外观设计	2017年12月30日	2018年11月6日	ZL201730685370.8
154	麒盛科技	电动床控制盒的静音结构	实用新型	2017年7月26日	2018年11月9日	ZL201720915207.0
155	麒盛科技	一种应用于电动床的腰部顶出机构以及包括该腰部顶出机构的电动床	发明	2016年8月31日	2018年11月20日	ZL201610775703.0
156	麒盛科技	一种床垫	实用新型	2017年7月5日	2018年12月4日	ZL201720807184.1
157	麒盛科技	智能家居体验及推荐设备	实用新型	2018年4月23日	2018年12月4日	ZL201820583022.9
158	麒盛科技	线控器（P50）	外观设计	2018年6月14日	2018年12月4日	ZL201830303923.3
159	麒盛科技	电动床（contour）	外观设计	2018年6月22日	2018年12月4日	ZL201830325090.0
160	麒盛科技	一种用于电动床的折叠铰链结构	实用新型	2018年5月4日	2018年12月28日	ZL201820659002.5
161	麒盛科技	电动床的制造方法	发明	2016年1月29日	2018年12月28日	ZL201610063546.0
162	麒盛科技	新型置入式简易折叠支架床	实用新型	2011年12月31日	2012年9月5日	ZL201120569401.0
163	麒盛科技	新型靠背插入式折叠支架床	实用新型	2011年12月31日	2012年10月10日	ZL201120569424.1
164	麒盛科技	一种转盘式自动床脚焊接机	实用新型	2018年6月14日	2019年2月19日	ZL201820920470.3
165	麒盛科技	一种用于铰链自动装配的冲压组件	实用新型	2018年7月9日	2019年2月19日	ZL201821077114.6
166	麒盛科技	体验位	外观设计	2018年8月23日	2019年2月19日	ZL201830470935.5
167	麒盛科技	备用电池装置	外观设计	2018年9月10日	2019年2月19日	ZL201830506506.9
168	麒盛科技	床架	外观设计	2018年9月12日	2019年2月19日	ZL201830512942.7
169	麒盛科技	一种用于铰链自动装配的组装组件	实用新型	2018年7月9日	2019年3月22日	ZL201821077106.1

序号	专利权人	专利名称	专利类型	申请日	授权公告日	专利号
170	麒盛科技	一种铰链自动装配机	实用新型	2018年7月9日	2019年3月22日	ZL201821076899.5
171	麒盛科技	电动床振动器的安装结构	实用新型	2017年12月20日	2019年3月22日	ZL201721788296.3
172	麒盛科技	方便安装及高度调节的床脚	实用新型	2017年12月20日	2019年3月22日	ZL201721788299.7
173	麒盛科技	一种具有滤网的风扇固定装置	实用新型	2018年7月27日	2019年4月16日	ZL201821205252.8
174	麒盛科技	一种开槽按摩曲线枕的结构	实用新型	2017年12月30日	2019年4月16日	ZL201721907971.X
175	麒盛科技	一种开槽式按摩枕结构	实用新型	2017年12月30日	2019年4月16日	ZL201721911443.1
176	麒盛科技	用于电动床检测的计数装置	实用新型	2018年8月17日	2019年5月7日	ZL201821329958.5
177	麒盛科技	一种电动床备用电池装置	实用新型	2018年9月10日	2019年5月31日	ZL201821473290.1
178	麒盛科技	一种用于电动床的包装保护结构	实用新型	2018年8月8日	2019年5月31日	ZL201821272789.6
179	麒盛科技	一种透气性枕垫结构	实用新型	2017年11月8日	2019年7月2日	ZL201721475870.X
180	麒盛科技	遥控器	外观设计	2018年4月24日	2019年7月2日	ZL201830174021.4
181	麒盛科技	一种用于电动床的风扇装配结构	实用新型	2018年7月27日	2019年7月30日	ZL201821203612.0
182	麒盛科技	一种用于电动床的风扇固定装置	实用新型	2018年7月27日	2019年7月30日	ZL201821203899.7
183	麒盛科技	一种电动床侧向推压强度测试设备	实用新型	2018年8月28日	2019年7月30日	ZL201821393159.4
184	麒盛科技	一种离线语音输入控制器及遥控器	实用新型	2018年8月30日	2019年7月30日	ZL201821409240.7
185	麒盛科技	一种卡扣式头部支架	实用新型	2018年10月16日	2019年7月30日	ZL201821671206.7
186	维斯科	拆卸式折叠婴儿床	实用新型	2009年9月24日	2010年12月8日	ZL200920197301.2
187	维斯科	婴儿床用剪式折叠支架	实用新型	2009年9月24日	2010年6月9日	ZL200920197303.1
188	维斯科	婴儿床用可调节折叠式支架	实用新型	2009年9月24日	2010年8月11日	ZL200920197304.6
189	维斯科	中空支撑健康记忆枕	实用新型	2011年12月31日	2012年9月5日	ZL201120569402.5
190	维斯科	阻燃针织布	实用新型	2012年2月10日	2012年10月10日	ZL201220043035.X

序号	专利权人	专利名称	专利类型	申请日	授权公告日	专利号
191	维斯科	侧睡枕头	实用新型	2012年7月 2日	2013年1月 23日	ZL201220313 791.X
192	维斯科	一种新型结构电动床	实用新型	2013年7月 26日	2014年2月5 日	ZL201320450 062.3
193	维斯科	一种多功能凝胶枕芯	实用新型	2013年12月 27日	2014年8月6 日	ZL201320871 740.3
194	维斯科	一种智能气囊床垫	实用新型	2014年11月 17日	2015年4月8 日	ZL201420687 215.0
195	维斯科	温控床垫	实用新型	2015年2月 14日	2015年11月 4日	ZL201520109 411.4
196	维斯科	用于温控床垫的气流 输送装置	实用新型	2015年2月 14日	2015年8月 12日	ZL201520109 793.0
197	维斯科	可拆合、折叠的电动调 节床	实用新型	2015年4月 15日	2015年8月 12日	ZL201520228 417.3
198	维斯科	叠加式家具底脚	实用新型	2015年7月 1日	2015年12月 9日	ZL201520479 916.X
199	维斯科	按摩床垫	实用新型	2015年8月 12日	2015年12月 2日	ZL201520606 091.3
200	维斯科	枕头	实用新型	2015年8月 12日	2015年12月 9日	ZL201520607 484.6
201	维斯科	脚踏开关	外观设计	2016年3月 10日	2016年8月3 日	ZL201630067 119.0
202	维斯科	脚踏开关	实用新型	2016年3月 16日	2016年8月3 日	ZL201620202 349.8
203	维斯科	电动调节床	实用新型	2016年4月 6日	2016年9月 28日	ZL201620281 750.5
204	维斯科	用于调节床运行的稳 定机构	实用新型	2016年4月 6日	2016年9月 28日	ZL201620284 764.2
205	维斯科	一种床垫	实用新型	2016年11月 11日	2017年9月 15日	ZL201621216 220.9
206	维斯科	一种缓压枕	实用新型	2016年4月 21日	2016年12月 28日	ZL201620346 630.9
207	维斯科	一种床垫	实用新型	2016年4月 21日	2016年12月 28日	ZL201620348 346.5
208	维斯科	弹簧海绵床垫	实用新型	2016年4月 29日	2016年11月 9日	ZL201620387 315.0
209	维斯科	柔性缓压枕	实用新型	2016年7月 29日	2017年8月 11日	ZL201620815 051.4
210	维斯科	透气枕	实用新型	2016年7月 29日	2017年6月 27日	ZL201620815 089.1
211	索菲莉尔	一种可调节海绵床垫	实用新型	2016年3月 22日	2016年11月 23日	ZL201620221 003.2



序号	专利权人	专利名称	专利类型	申请日	授权公告日	专利号
212	索菲莉尔	床（伊丽）	外观设计	2014年8月26日	2015年1月7日	ZL201430306195.3
213	索菲莉尔	床（休伦）	外观设计	2014年8月26日	2014年12月31日	ZL201430306207.2
214	索菲莉尔	床（科罗拉多）	外观设计	2014年8月26日	2014年12月31日	ZL201430306208.7
215	索菲莉尔	床（安大略）	外观设计	2014年8月26日	2014年12月31日	ZL201430306209.1
216	索菲莉尔	床（密西西比）	外观设计	2014年8月26日	2015年1月7日	ZL201430306210.4
217	索菲莉尔	床（索菲莉尔）	外观设计	2014年8月26日	2014年12月31日	ZL201430306216.1
218	索菲莉尔	床（密歇根）	外观设计	2014年8月26日	2014年12月31日	ZL201430306217.6
219	索菲莉尔	床（BOSSTTA）	外观设计	2014年8月26日	2014年12月31日	ZL201430306218.0
220	索菲莉尔	床（丘比特）	外观设计	2014年8月26日	2014年12月31日	ZL201430306219.5
221	奥格莫森 美国	一种可调节床的床框架	发明	2011年4月8日	2016年3月16日	ZL201180026410.8
222	奥格莫森 美国	用于可调床的床垫保持件系统	发明	2012年2月7日	2017年12月1日	ZL201280008950.8
223	奥格莫森 美国	具有柔性床垫支撑的铰接床	发明	2013年7月19日	2016年12月12日	ZL201380042151.7
224	奥格莫森 美国	用于可调节床的垫框附接系统	发明	2014年1月23日	2017年8月4日	ZL201480010806.7

注：第 162、163 项专利系公司于 2018 年 10 月从其子公司维斯科处受让取得。

公司及子公司拥有的境外主要专利如下表所示：

序号	专利权人	地区	专利名称	专利类型	专利号	授权日 (当地时间)
1	麒盛科技	美国	Electric bed	发明	9032569	2015年5月19日
2	麒盛科技	美国	Electric bed bedboard with embedded fixed structure	发明	9308146	2016年4月12日
3	麒盛科技	美国	Electric bed front motor drive structure	发明	9078794	2015年7月14日
4	麒盛科技	美国	Ejector mechanism for electric bed	发明	9271577	2016年3月1日
5	麒盛科技	美国	Sliding block linkage folding bed	发明	8931126	2015年1月13日

序号	专利权人	地区	专利名称	专利类型	专利号	授权日 (当地时间)
6	奥格莫森 美国	美国	Adjustable bed mattress retainer system	发明	9107782	2015年8月 18日
7	奥格莫森 美国	美国	Massage motor support apparatus for an adjustable bed	发明	9788660	2017年10月 17日
8	奥格莫森 美国	美国	Bolster attachment system for an adjustable bed	发明	9333135	2016年5月 10日
9	奥格莫森 美国	美国	Mattress retainer system for an adjustable bed	发明	9049941	2015年6月9 日
10	奥格莫森 美国	美国	Bed frame for an adjustable bed	发明	8990983	2015年3月 31日
11	奥格莫森 美国	美国	Articulating bed with flexible mattress support	发明	8910328	2014年12月 16日
12	奥格莫森 美国	美国	Articulating bed with lumbar and head adjustment	发明	8683629	2014年4月1 日
13	奥格莫森 美国	美国	Mattress for adjustable bed	发明	7810194	2010年10月 12日
14	奥格莫森 美国	美国	Articulating bed system	发明	8042210	2011年10月 25日
15	奥格莫森 美国	美国	Adjustable bed frame assembly	发明	7930780	2011年4月 26日
16	南部湾国际	美国	Segmented bed support leg	发明	D804295	2017年12月 5日
17	奥格莫森 美国	澳大利 亚	Bed frame for an adjustable bed	发明	2011240 876	2017年6月1 日
18	奥格莫森 美国	澳大利 亚	Mattress retainer system for an adjustable bed	发明	2012214 623	2016年10月 27日
19	奥格莫森 美国	澳大利 亚	Articulating bed with flexible mattress support	发明	2013292 259	2016年8月 25日
20	奥格莫森 美国	澳大利 亚	Articulating bed with lumbar and head adjustment	发明	2013282 364	2018年1月 18日
21	奥格莫森 美国	加拿大	Bed frame for an adjustable bed	发明	2796225	2018年2月 27日
22	奥格莫森 美国	俄罗斯	Bed frame for an adjustable bed	发明	2558511	2015年8月 10日
23	奥格莫森 美国	俄罗斯	Mattress retainer system for an adjustable bed	发明	2599608	2016年10月 10日
24	奥格莫森 美国	俄罗斯	Adjustable bed mattress retainer system	发明	2624724	2017年7月5 日
25	奥格莫森 美国	俄罗斯	Articulating bed with flexible mattress support	发明	2640276	2017年12月 27日

序号	专利权人	地区	专利名称	专利类型	专利号	授权日 (当地时间)
26	奥格莫森 美国	俄罗斯	Articulating bed with lumbar and head adjustment	发明	2642036	2018年1月 23日
27	奥格莫森 美国	日本	Bed frame for an adjustable bed	发明	5871286	2016年1月 22日
28	奥格莫森 美国	日本	Mattress retainer system for an adjustable bed	发明	6013371	2016年9月 30日
29	奥格莫森 美国	日本	Articulating bed with flexible mattress support	发明	6185583	2017年8月4 日
30	奥格莫森 美国	日本	Adjustable bed mattress retainer system	发明	6176506	2017年7月 21日

## 5、著作权

截至2019年8月31日,公司及下属子公司拥有的计算机软件著作权情况如下表所示:

序号	作品类型	作品名称	权利人	证书号	登记号	首次发表 日期
1	计算机软件	控制电动床 的软件 V1.0	麒盛 科技	软著登字第 1652204号	2017SR066920	2017.02.04

截至2019年8月31日,公司及下属子公司拥有的著作权情况如下表所示:

序号	作品类型	作品名称	权利人	登记号	登记日期
1	美术作品	索菲莉尔流动 光线	麒盛科技	国作登字 -2013-F-00081545	2013.1.17

## 6、域名

截至2019年8月31日,公司及其子公司所拥有的主要域名情况如下表所示:

序号	注册所有人	域名	取得方式	注册时间	有效日期
1	麒盛科技	keeson.com	原始取得	2008.12.13	2020.12.13
2	麒盛科技	keesondata.cn	原始取得	2018.01.10	2021.01.10
3	麒盛科技	keesondata.com	原始取得	2018.01.10	2021.01.10
4	麒盛科技	keesondata.com.cn	原始取得	2018.01.10	2021.01.10
5	麒盛科技	keeson-data.cn	原始取得	2018.01.10	2021.01.10
6	麒盛科技	keeson-data.com	原始取得	2018.01.10	2021.01.10

序号	注册所有人	域名	取得方式	注册时间	有效日期
7	麒盛科技	keeson-data.com.cn	原始取得	2018.01.10	2021.01.10
8	麒盛科技	dsuperieur.com	原始取得	2012.07.26	2020.07.26
9	麒盛科技	dsuperieur.cn	原始取得	2012.07.26	2020.07.26
10	麒盛科技	dsuperieur.com.cn	原始取得	2012.07.26	2020.07.26
11	麒盛科技	keeson-ds.cn	原始取得	2018.01.10	2021.01.10
12	麒盛科技	keeson-ds.com	原始取得	2018.01.10	2021.01.10
13	麒盛科技	keeson-ds.com.cn	原始取得	2018.01.10	2021.01.10
14	麒盛科技	keesonyun.cn	原始取得	2018.01.10	2021.01.10
15	麒盛科技	keesonyun.com.cn	原始取得	2018.01.10	2021.01.10
16	麒盛科技	keesonyun.com	原始取得	2018.01.10	2021.01.10
17	麒盛科技	舒福德电动床.公司	原始取得	2014.08.20	2023.08.20
18	麒盛科技	舒福德电动床.中国	原始取得	2010.08.25	2020.08.25
19	麒盛科技	舒福德电动床.网络	原始取得	2014.08.20	2021.08.20
20	麒盛科技	舒福德电动床.cn	原始取得	2010.08.25	2020.08.25
21	麒盛科技	舒福德.cc	原始取得	2009.09.25	2019.09.25
22	麒盛科技	舒福德.cn	原始取得	2009.09.25	2019.09.25
23	麒盛科技	舒福德.中国	原始取得	2009.09.25	2019.09.25
24	麒盛科技	舒福德.公司	原始取得	2014.08.20	2020.08.20
25	麒盛科技	舒福德.网络	原始取得	2014.08.20	2020.08.20
26	麒盛科技	softide.cn	原始取得	2009.09.17	2019.09.17
27	麒盛科技	电动床.网址	原始取得	2015.01.16	2019.11.16
28	麒盛科技	舒福德.网址	原始取得	2015.01.06	2019.10.06
29	麒盛科技	smartbed.ink	原始取得	2017.09.18	2019.09.19
30	麒盛科技	smartbed.top	原始取得	2017.06.26	2022.06.26
31	麒盛科技	keesoncapital.cn	原始取得	2019.05.06	2022.05.06
32	麒盛科技	keesoncapital.net	原始取得	2019.05.06	2022.05.06
33	维斯科	relax-life.com	原始取得	2010.02.05	2021.02.05
34	维斯科	relax-life.cn	原始取得	2010.03.25	2021.03.25
35	维斯科	viscochina.com	原始取得	2009.03.04	2021.03.04

序号	注册所有人	域名	取得方式	注册时间	有效日期
36	索菲莉尔	索菲利尔.com	原始取得	2013.06.13	2023.06.13
37	索菲莉尔	索菲莉尔.com	原始取得	2013.06.13	2023.06.13
38	索菲莉尔	索菲莉尔.cn	原始取得	2017.11.13	2020.11.13

## 六、发行人特许经营权的情况

截至2019年8月31日，公司无特许经营权。

## 七、发行人主要生产技术及研发情况

### （一）主要产品的生产技术情况

公司自设立以来一直高度重视新技术研发，在研发队伍、研发费用等多方面大力投入，并建立激励机制促进技术创新。公司产品的生产技术、检验技术均属于较为成熟的技术，处于大批量生产阶段。公司拥有完整、成熟的设计开发流程及研发体系，确保产品功能的创新、质量的稳定，以高效地满足客户需求。

经过多年积累，公司取得了一系列研发成果，并将成果应用于新产品开发设计上，为公司经营业绩带来直接效益。公司产品的主要核心技术如下表所示：

序号	核心技术	功能特点	成果来源	技术所处阶段
1	一种将电机的旋转运动转变为推杆的直线往复运动的机构	线性驱动器是一种将带霍尔电机的旋转运动转变为推杆的直线往复运动的机构，由手控板、驱动机构、控制器（附加蓄电池）组成。线性驱动器采用内置霍尔传感器来控制电机运动行程，由微电脑接收并处理，实时监控直线驱动机构位置，使定位更准确，更可靠。	自主研发	大批量生产
2	电动床折叠结构	折叠结构的连接，采用销钉方式，将床一分为二。采用销钉对接后，关节处可以90度折叠。床体分为前后两段，折叠方式由连接片固定销子转动后，床体翻动90度后可前后叠加。头部电机推动圆管，带动圆管连接片上的滑轮，从而推动床体头部上升，脚部电机同理。	自主研发	大批量生产
3	新震动系统技术	震动器使用橡胶固定，让震动传递到橡胶末端时已完全较弱或消除，不会传递到木板；采用在震动器上加装震动板的方式以增强震动强度，并将震动器安装孔进行扩大以减弱噪音。同时，震动	自主研发	大批量生产

序号	核心技术	功能特点	成果来源	技术所处阶段
		板与震动器之间采用泡棉等消音材料，达到配合紧密、震动强度有效输出的目的。		
4	超薄电动床的结构设计及实现技术	将前、后床板的驱动装置分别安装在各自的半边，使得整床可以从中间分开。采用具有两级动力输出的电机支架结构，在床板平放阶段使用大角度短行程的支架推动床板，待床板升起一定角度后，电机支架支撑点进行转换，由更长电机支架提供驱动力，将床板推升至最大 60°，从而实现在矮小的空间内，使用小推力的电机实现升起床板的功能。	自主研发	大批量生产
5	可伸缩床体技术	背部板升起时，拉近人体与背部墙面的距离，保持与人体在传统床架上坐起的姿势一致。腿、脚部床板与背部床板分离成两个独立模块，使背部板升起时得以拉升臀部的距离，增大可用空间，防止人体受到挤压而感到不适。	自主研发	大批量生产
6	单电机电动床动力和控制技术	电机带动头部升降的同时，通过联动机构将力传递到脚部。作为动力来源的电机输出平稳，噪音低，寿命长。采用有线遥控器控制，控制自由度高，弱电驱动，安全可靠。	自主研发	大批量生产
7	平推式电机系统	平推式电机是电动机经齿轮减速后，带动一对丝杆螺母，把电机的旋转运动转变为推杆的直线往复运动的驱动装置。平推式低压直流电动机作为电动床的动力来源，使床体具有最大角度、TV/PC、休闲、零压力四种运动模式以及一键复位、震动按摩功能；可对按摩的强度进行调节，设置定时关闭。	自主研发	大批量生产
8	双腰部支撑系统及安装技术	通过控制操作，双腰部支撑系统可实现在前后位移为 0-106mm、上下高度为 0-125mm 的范围内调节人体腰部支撑所需位置，减小腰椎负荷、松弛腰部肌肉、保护腰部的效果，为人体营造更健康、舒适、科学的睡眠环境。	自主研发	大批量生产
9	新型睡眠监测系统的研发	保证心率、呼吸率、鼾声等体征数据的准确性；保证睡眠监测系统所用的传感器在不同床垫上的测试数据准确性；保证打鼾干预算法的有效性，切实有效的通过调整床体姿势改善用户的打鼾症状；保证大数据平台的稳定性，在海量用户量的时候保证稳定运行；保证 APP 的易用性及稳定性。	自主研发	小批量生产
10	智能监测系统	对用户体征数据进行监测，包括心率、呼吸率、鼾声等体征数据，并体现在用户睡眠报告中。传感器适用床垫的多样性，保证睡眠监测系统所用的传感器在不同床垫上的测试数据准确性，包括弹簧床垫、乳胶床垫、记忆棉床垫等。防打鼾智	自主研发	小批量生产

序号	核心技术	功能特点	成果来源	技术所处阶段
		能算法，能够切实有效的通过调整床体姿势改善用户的打鼾症状。		
11	摇摆系统的动力技术	利用平面多杆机构将电机的圆周转动转换为床体的左右摆动,将现有电动床床体通过铰链与摇摆框架相连接,使床体在多杆机构带动下实现摇摆功能。床体短时间轻微的摇摆有助于快速入睡,并设置定时关机功能,按个人入睡时间调整关机时间,熟睡后摇摆功能自行停止。	自主研发	小批量生产
12	3D 网眼透气环保材料	目前电动床行业大都采用木板作为机架的外观设计,该项目预采用 3D 网眼布及其衍生产品作为产品机架的组成部分,让电动床在自身的情况下具有床垫的效果,同时减低了床的高度,降低了产品的重量,使产品外观更加和谐。	自主研发	小批量生产
13	UPS 轻薄电动床技术	通过材料的选择及结构的优化,降低框架、床板的重量;床体采用折叠结构,最大限度的利用空间。	自主研发	小批量生产
14	扁平电动床全家族系统	整床厚度在 110mm 以内,底面平整。头脚部升降结构设计。前后电机支架采用 2 级传动,大大减小了运动力的需求。KD 床前后框架直接扣接,依靠床脚自然锁紧,简化 KD 床安装过程。	自主研发	小批量生产
15	新型半床滑动技术	全新的框架结构设计,当电动床头脚部升降时,电动床中间区域会被拉伸,不会被挤压到。使用全新的床底遮挡软包方式,电动床的头脚部在升起时内部框架被遮挡住。	自主研发	小批量生产
16	控制盒改善技术	采用有针对性的结构设计和降噪技术,有效降低继电器工作时发出的噪声;采用新的接头及安装方式,减小控制盒的厚度尺寸,以满足不同型号电动床的使用要求。	自主研发	大批量生产
17	新型简约电动床的研发	铝管等轻金属代替钢管,用铆接等方式代替现有焊接,用管件曲线折弯代替现有的直角焊接。开发双层热压塑料板等新型床板可以降低成本,解决噪音问题。	自主研发	小批量生产
18	新型倾斜电动床的研发	新型倾斜电动床尺寸较大,需要做可拆卸设计,便于运输,节约运输成本。隐藏式的运动机构,更加协调的外观设计。	自主研发	试生产
19	高性能非接触式传感器	建立可扩展的人体生理信息服务器信息传输协议,获得人体胸腔更复杂的振动信号,确定信号的数学特征及描述方式,传感器硬件预留部分计算升级能力,具有软件远程升级功能。	自主研发	试生产

上述核心技术目前已经广泛应用于智能电动床的研发设计和生产制造中,为公司提升经营业绩带来直接效益。

## （二）正在从事的研发项目情况

### 1、正在从事的研发项目情况

截至报告期末，公司正在研发的主要项目如下表所示：

序号	项目名称	研发内容	进展情况
1	超薄带腰部顶出的电动床研发	<p>本项目针对超薄带腰部顶出的电动床开发，主要研究以下几点：</p> <p>（1）研究超薄电动床的实现方式；包括机械结构和电器配置两个部分，目前对于超薄的定义一般在10cm以下，对结构的空间设计和强度提出了非常高的要求；同时对于电机、控制器等电器，也需要开发出相配套的尺寸更小、功能更齐全的主控盒和其他电器。</p> <p>（2）超薄电动床的腰部顶出结构设计：超薄电动床内部安装高度空间有限，这对于腰部顶出结构的布置要求较高，而且需要拥有足够的强度与稳定性；现有的腰部顶出结构仅适用于比较高的床架，需要设计一个适用于超薄床的腰部顶出结构。</p> <p>（3）床芯与排骨架连接方式设计：超薄电动床的设计开发，最主要的目的是为了可以放在用户家里的排骨架床架上使用；电动床可以隐藏在床框内，不会影响整体的装修风格。</p>	自主研发
2	新型倾斜电动床的研发	<p>本项目针对一种新型倾斜电动床的研发，主要研究以下几点：</p> <p>（1）研究一般电动床用户在使用电动床时倾斜多少角度为最舒适角度。</p> <p>（2）研究一般电动床用户倾斜多少角度才能更方便离开床。</p> <p>（3）研究倾斜电动床在倾斜过程中防夹手，防倾倒等安全性问题。</p> <p>（4）研究倾斜电动床在长期使用过程中运动机构的可靠性问题，各个运动机构是否会产生过大噪音等问题。</p> <p>（5）研究倾斜电动床整床重量最轻量化，成本最低化。</p>	自主研发
3	一种睡眠数据分析系统的研发	<p>本项目针对一种睡眠数据分析系统的研发，以智能电动床的数据为数据来源，以智能电动床的用户为研究对象，主要研究内容为：</p> <p>（1）从生理学角度明确睡眠特征。</p> <p>（2）基于智能电动床的睡眠数据分析，获得心率、呼吸率等睡眠时特征，并给出生理学解释。</p>	研发阶段



序号	项目名称	研发内容	进展情况
		<p>(3) 提出与主观感觉基本相符的睡眠分类标准。</p> <p>(4) 提出用户交互信息需求。</p> <p>(5) 分析影响睡眠的因素。</p> <p>(6) 分析睡醒后人的状态及主观感觉与睡眠数据的关系。</p> <p>(7) 分析个体睡眠特征。</p> <p>(8) 提出智能电动床 APP 界面交互信息需求。</p> <p>(9) 分析打鼾机理及规律。</p> <p>(10) 提出轻度打鼾的干预办法。</p>	
4	电动床电器系统优化设计	<p>本项目针对智能温控系统电动床的开发，主要研究内容为：</p> <p>(1) 研究遥控器的规范化设计方法和系统测试方法，提高遥控器合格率和可靠性，降低遥控器成本。</p> <p>(2) 研发扁平化控制盒及统一的接口。</p> <p>(3) 研发接口类型统一的线材，与控制盒形成配套；在满足使用要求的前提下，对于设计余度过量的线材进行合理的降本设计。</p>	研发阶段
5	语音控制电动床的研发	<p>本项目针对语音控制电动床的开发，主要研究以下几点：</p> <p>(1) 非特定语音特征的研究。</p> <p>(2) 特定语音特征的研究。</p> <p>(3) 多语言混合识别以及无限词汇识别的研究。</p> <p>(4) 进一步提高语音识别的正确率。</p> <p>(5) 降低语音识别的误识别率。</p> <p>(6) 语音交互设备的开发。</p> <p>(7) 配套电动床的开发。</p>	研发阶段
6	电动床智能 ECU 控制系统	<p>本项目针对电动床智能 ECU 控制的开发，主要研究内容为：</p> <p>(1) 更丰富的使用体验：无线控制，有线控制，扩展蓝牙，WiFi 控制等，以及数据化睡眠环境，睡眠质量等；</p> <p>(2) 更具个性产品特色：固件更新（远程，功能，性能），个性化功能定制。</p> <p>(3) 更完善的电气安全功能：多种电气安全方面冗余设计，更高可靠性。</p> <p>(4) 统一 ECU 诊断数据平台：研发，生产，测试，售后环节统一 ECU 诊断数据平台，提高产品合格率，降低维护成本。</p>	研发阶段
7	可生物降解的亲水	区别于传统记忆绵，解决其缺点，通过配方及工艺	研发

序号	项目名称	研发内容	进展情况
	记忆绵	研究，开发具有低碳环保、安全与舒适性的新型记忆绵材料	阶段

## 2、与其他单位合作项目的情况

公司始终坚持以技术创新作为持续发展的动力，在坚持自主创新的同时，公司也十分注重与高等院校、科研单位的合作，充分利用外部资源构建合作创新机制。公司与浙江清华长三角研究院、北京锐度方智能科技有限公司等单位进行技术合作，共同开展技术创新、产品开发等方面的研究，取得了良好的效果。截至报告期末，公司正在履行的项目合作情况如下表所示：

序号	合作方	项目名称	主要内容	成果分配方案	保密措施
1	北京锐度方智能科技有限公司	健康睡眠非接触式传感器开发	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 研究传感器安装方案</li> <li>2. 研究传感器硬件电路</li> <li>3. 研究信息处理算法</li> <li>4. 研制传感器产品化样品</li> <li>5. 上述研究成果应回避已有其他厂家的专利</li> <li>6. 应用场所：适合不同的床垫和床架</li> </ol>	<p>本项目签订前，甲方（发行人）、乙方（北京锐度方智能科技有限公司）已有的技术成果归原持有方所有。</p> <p>（1）专利申请权：甲方所有。</p> <p>（2）技术秘密的使用权，转让权：甲方所有。</p> <p>项目完成后，甲乙双方均有权利用项目技术成果进行后续改进，后续改进技术成果归改进方所有。</p>	合作双方保密

序号	合作方	项目名称	主要内容	成果分配方案	保密措施
2	浙江清华长三角研究院（智能装备与技术研究中心）	健康睡眠数据分析系统开发	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 从生理学角度明确睡眠特征；</li> <li>2. 基于智能电动床试验数据分析，获得心律、呼吸率睡眠时特征，并给出生理学解释；</li> <li>3. 提出与主观感觉基本相符的睡眠分类标准；</li> <li>4. 提出用户交互信息需求；</li> <li>5. 分析影响睡眠的因素；</li> <li>6. 分析睡醒后人的状态及主观感觉与睡眠数据的关系；</li> <li>7. 分析个体睡眠特征；</li> <li>8. 提出智能电动床 APP 界面交互信息需求；</li> <li>9. 分析打鼾机理及规律；</li> <li>10. 提出轻度打鼾的干预办法。</li> </ol>	<p>本项目签订前，甲乙双方已有的技术成果归原持有方所有。</p> <p>在项目开展期间及合同存续期间，产生的专利由双方协商申请；专利或专有技术等成果约定为：由甲乙双方共同拥有和无偿使用。如授权第三方使用，甲乙双方均拥有一票否决权；如甲乙双方均同意授权第三方使用的，由甲乙双方共同与第三方商议并签订授权协议或授权收益协议，收益分配比例各占 50%。</p> <p>项目完成后，甲乙双方均有权利用项目技术成果进行后续改进，后续改进技术成果归改进方所有。</p> <p>技术成果三年内不得用于与麒盛科技产品相同或相似的企业。</p>	合作双方保密
3	浙江清华长三角研究院（智能装备与技术研究中心）	高性能非接触式传感器开发	<p>在保持目前第一代传感器性能的基础上，增加以下性能：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 实现软件自动升级；</li> <li>2. 获得心跳、呼吸之外，更丰富的人体生理信号；</li> <li>3. 实现上述功能的硬件升级。</li> </ol>	<p>本项目签订前，双方已有的技术成果归原持有方所有。</p> <p>在项目开展期间及合同存续期间，产生的专利由双方协商申请；专利或专有技术等成果约定为：由公司拥有和长三角研究院可无偿使用。如授权第三方使用，双方均拥有一票否决权；如双方均同意授权第三方使用的，由双方共同与第三方商议并签订授权协议或授权收益协议，收益分配比例各占 50%。</p> <p>项目完成后，双方均有权利用项目技术成果进行后续改进，后续改进技术成果归改进方所有。</p> <p>技术成果三年内不得用于与</p>	合作双方保密

序号	合作方	项目名称	主要内容	成果分配方案	保密措施
				麒盛科技产品相同或相似的企业。	
4	浙江清华长三角研究院（智能装备与技术研究中心）	研制传感器PCB电路板检测设备	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 本项目研制传感器PCB电路板测试设备；</li> <li>2. 研制原理样机，验证方案的可行性；</li> <li>3. 提出设备的功能和制造技术要求；</li> <li>4. 研制PCB电路板测试设备产品；</li> <li>5. 研制用于新产品开发和批量生产两种需求的测试设备各一台。</li> </ol>	<p>本项目签订前，甲乙双方已有的技术成果归原持有方所有。</p> <p>在项目开展期间及合同存续期间，产生的专利由双方协商申请；专利或专有技术等成果由甲乙双方共同拥有和无偿使用。如授权第三方使用，甲乙双方均拥有一票否决权；如甲乙双方均同意授权第三方使用的，由甲乙双方共同与第三方商议并签订授权协议或授权收益协议，收益分配比例各占50%。</p> <p>项目完成后，甲乙双方均有权利用项目技术成果进行后续改进，后续改进技术成果归改进方所有。</p> <p>技术成果三年内不得用于与麒盛科技产品相同或相似的企业。</p>	合作双方保密
5	浙江清华长三角研究院（智能装备与技术研究中心）	研制传感器性能检测设备	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 提出智能床非接触式传感器性能测试设备总体设计方案；</li> <li>2. 研制原理样机，验证方案的可行性；</li> <li>3. 提出检测设备的功能和制造技术要求；</li> <li>4. 研制智能床非接触式传感器性能测试设备产品；</li> <li>5. 研制用于新产品开发和批量生产两种需求的测试设备各一台。</li> </ol>	<p>本项目签订前，甲乙双方已有的技术成果归原持有方所有。</p> <p>在项目开展期间及合同存续期间，产生的专利由双方协商申请；专利或专有技术等成果由甲乙双方共同拥有和无偿使用。如授权第三方使用，甲乙双方均拥有一票否决权；如甲乙双方均同意授权第三方使用的，由甲乙双方共同与第三方商议并签订授权协议或授权收益协议，收益分配比例各占50%。</p> <p>项目完成后，甲乙双方均有权利用项目技术成果进行后续改进，后续改进技术成果归改进方所有。</p> <p>技术成果三年内不得用于与</p>	合作双方保密

序号	合作方	项目名称	主要内容	成果分配方案	保密措施
				麒盛科技产品相同或相似的企业。	

### 3、研发费用

为了保证公司产品具有卓越的性能和质量，持续提高技术创新能力，公司每年投入较多资金用于技术与开发工作，报告期内，公司研发费用占营业收入比例如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
研发费用	1,537.73	7,681.03	4,984.88	3,950.53
营业收入	51,410.58	239,109.10	138,847.71	126,539.26
占营业收入的比重	2.99%	3.21%	3.59%	3.12%

### （三）技术研发项目管理规范化流程

为加强科技项目的管理，实现管理的科技化、规范化、制度化，有效利用公司科技资源进行技术创新，提升公司竞争力，公司制定了多项研发项目管理规范化流程，包括《产品设计和开发控制流程》、《技术变更管理规范》、《技术文件管理规定》、《技术文件及物料的编码规则》、《模具开发流程》及《新物料开发流程》等。

在项目实施过程中，需要公司各部门密切配合，研发部门需要与业务部、生产部、品质部、财务部、行政部等部门保持密切沟通，加强项目的策划、组织、实施、修正、评价等过程管理。

### （四）发行人的研发机构和研发人员情况

#### 1、研发机构的职能

公司从事研发工作的机构为研发中心。研发中心的主要职能包括：

##### （1）技术研究

根据行业 and 产业发展状况，建立技术信息情报管理机制，进行跟踪研究分析，

提供前瞻性的技术发展研究报告；制定公司技术发展的方向和目标；对公司准备进入的领域和行业进行技术调研，提供技术可行性分析报告；组织、实施与外部科研机构的合作；提供新产品、新技术、新材料的推广咨询服务。

## **(2) 研发管理**

负责公司研发项目管理；组织公司研发标准的建立；组织公司产品技术规范的建立；建立与管理公司的各类科研实验室；公司研发资源建设，包含共用材料、多项目管理、技术指标等各类相关资源库建设；公司产品专利、知识产权保护等相关工作；科研项目管理，积极参与科研项目政策支持申报工作；组织市场准入所需要的相关技术和标准认证工作。

## **(3) 产品开发**

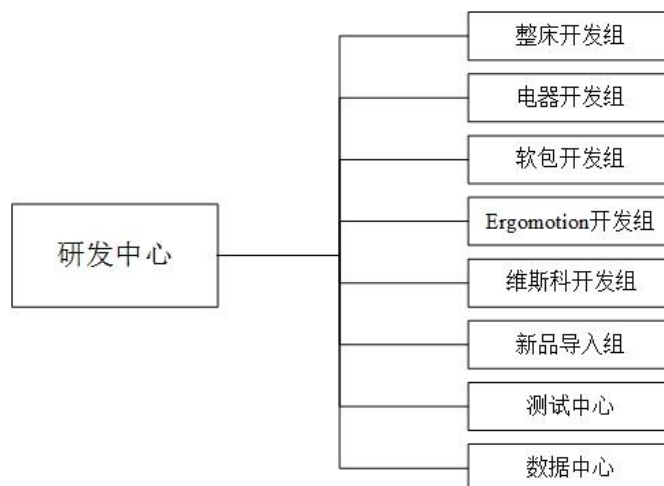
负责制定产品开发计划；组织新产品的具体开发工作；负责老产品升级换代开发工作；完成产品技术资料开发；组织完成产品测试各项工作；组织完成产品上市需要的各类资质的申报工作；完成产品发布前与研发有关的各项上市准备工作；负责产品上市后不断完善和升级工作；在保证产品质量的前提下，减少生产成本，提高公司市场竞争力。

## **(4) 技术支持**

为公司战略、市场活动提供技术支持；为公司销售活动提供技术支持；为供应链采购、制造等提供工程技术指导；组织和支持各类产品培训、技术培训。

## **2、研发机构的设置**

研发中心实行总经理领导下技术副总负责制，下设整床开发组、电器开发组、软包开发组、Ergomotion 开发组、测试中心、维斯科开发组、新品导入组、数据中心等职能部门。截至本招股说明书签署日，公司研发机构组织结构情况如下图所示：



### 3、研发中心各部门职责

#### (1) 整床开发组

整床开发组负责公司整床产品研发项目管理、相关科研项目管理及相关研发资源建设；建立与管理公司的科研实验室；组织市场准入所需要的相关技术和标准认证工作；组织完成产品测试各项工作；相关知识产权保护工作；负责制定产品开发计划，组织新产品的具体开发工作及老产品升级换代开发工作；组织和支支持各类产品培训、技术培训等。

#### (2) 电器开发组

负责公司电器产品、智能化产品等研发项目管理、相关科研项目管理及相关研发资源建设；建立与管理公司的科研实验室；组织市场准入所需要的相关技术和标准认证工作；组织完成产品测试各项工作；相关知识产权保护工作；负责制定产品开发计划，组织新产品的具体开发工作及老产品升级换代开发工作；组织和支支持各类产品培训、技术培训等。

#### (3) 软包开发组

负责公司靠背和包围等软包产品研发项目管理、相关科研项目管理及相关研发资源建设；建立与管理公司的科研实验室；组织市场准入所需要的相关技术和标准认证工作；组织完成产品测试各项工作；相关知识产权保护工作；负责制定产品开发计划，组织新产品的具体开发工作及老产品升级换代开发工作；组织和支支持各类产品培训、技术培训等。

#### **(4) Ergomotion 开发组**

负责奥格莫森美国的产品研发项目管理、相关科研项目管理及相关研发资源建设；建立与管理公司的科研实验室；组织市场准入所需要的相关技术和标准认证工作；组织完成产品测试各项工作；相关知识产权保护工作；负责制定产品开发计划，组织新产品的具体开发工作及老产品升级换代开发工作；组织和支持各类产品培训、技术培训等。

#### **(5) 维斯科开发组**

负责维斯科的产品研发项目管理、相关科研项目管理及相关研发资源建设；建立与管理公司的各类科研实验室；组织市场准入所需要的相关技术和标准认证工作；组织完成产品测试各项工作；相关知识产权保护工作；负责制定产品开发计划，组织新产品的具体开发工作及老产品升级换代开发工作；组织和支持各类产品培训、技术培训等。

#### **(6) 新品导入组**

对新产品导入全过程进行管控，保障量产的顺畅进行，落实产品质量前期策划的理念；客户样品、展会样品制作；研发结构、设计变更样品制作；负责安排样品整体制作计划编排；负责产品样品、零部件具体生产及装配的问题提报与跟进。

#### **(7) 测试中心**

负责公司各类产品及原辅物料的检验与测试，为公司产品质量提供支持与保障；研究相关的国际、国家和行业标准，为公司生产和检验提供依据；进行样品的物化性能测试，组织各类待检物的测试与检验；监督、检查生产过程质量控制，进行各类质量预防性控制；填写产品、原辅物料测试报告，提出质量控制建议或改善措施；整理、归档、保存各种测试记录，保证完整规范。

#### **(8) 数据中心**

基于医学理论建立睡眠评价模型；基于睡眠体征信息建立睡眠质量评价系统、影响睡眠因素分析系统、睡眠信息反馈系统、睡眠状态评价系统、身体健康



评价系统等；建立身体健康评估报告系统，建立面向特种疾病的预警、治疗辅助系统；针对特定用户的定制化睡眠分析，实现私人定制化健康服务；在睡眠大数据分析系统基础上，建立健康睡眠保健系统等。

根据行业 and 产业发展状况，建立技术信息情报管理机制，进行跟踪研究分析，提供前瞻性的技术发展研究报告；对公司准备进入的领域和行业进行技术调研，提供技术可行性分析报告；组织与实施与外部科研机构的合作；提供新产品、新技术、新材料的推广咨询服务。

#### **4、研发人员情况**

截至报告期末，公司已建立了一支由行业内技术专家、国内外知名院校毕业生等高级专业人才领衔的技术精湛、经验丰富、团结合作的研发团队，公司共有研发及技术人员 308 人。公司研发人员队伍涵盖了自动化、电子信息与技术、智能科学、机械制造等多个学科的专业人才，具备良好的技术理论基础，并在公司长期的发展过程中积累了较为丰富的研发经验，为公司技术进步和新产品开发提供了有力保障。

### **（五）发行人技术创新机制**

自设立以来，公司高度重视新技术、新工艺、新产品的研究和开发，为不断提升公司竞争力，公司采取了以下措施以形成持续创新机制：

#### **1、坚持以客户需求为导向的研发理念**

公司的技术创新和产品开发始终坚持以客户需求为导向的研发理念，与时俱进，满足消费者日益丰富的产品功能需求。公司的业务部门对国内外市场进行广泛的调研，深入了解消费者需求、行业动向，充分进行市场可行性分析，公司研发中心根据业务部门的调研意见准确把握技术创新的方向。

#### **2、良好的研发团队建设机制**

公司高度重视研发队伍的建设和培养工作。公司立足于现有的稳定研发团队，不断吸收新的优秀人才，满足公司进一步创新发展的需要。公司在持续加大

引进人才力度的同时，不断强化对公司现有技术人员的培养，有计划、有步骤地开展岗位技术培训，提高技术人员的研发水平。

### 3、日益完善的研发运行及管理机制

公司对研发机构进行不断地建设与完善，持续优化资源配置，制定有效的研发运行及管理机制。公司在项目管理中设立项目产品开发责任制，制定和完善科技创新绩效考核办法，从人员、制度上保证创新工作的持续开展。

### 4、积极拓展外界研发合作

在加强自主研发的同时，公司重视合作创新。公司根据市场需求定位，选择优秀的研发合作伙伴，借助外部科研合作伙伴的力量和资源，共同开发新产品、新技术和新工艺，进一步提升了公司自主创新能力。近年来，公司与浙江清华长三角研究院、中国电子科技集团公司第三十六研究所等科研机构进行合作，并取得了较好的合作创新效果。

## 八、发行人境外经营及境外资产情况

公司在中国香港、美国、欧洲等地设立或收购了舒福德投资、奥格莫森美国、奥格莫森欧洲、南部湾国际等子公司，主要负责海外投资、北美市场和欧洲市场的销售及售后服务工作。公司在境外设立或收购子公司，进一步拓展了公司的产品销售渠道，对公司整体业务的发展起到了促进作用。除此之外，公司未在境外有其他经营活动。关于舒福德投资、奥格莫森美国、奥格莫森欧洲、南部湾国际的具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人对外投资的基本情况”。

## 九、发行人质量控制情况

### （一）质量控制标准

公司自成立以来，高度重视产品和服务质量管理，对产品的研发、设计、生产、检验、销售等各个环节实施标准化管理和控制，逐步建立了一套较为完整的企业标准和制度，为公司可持续发展打下了良好的基础。

公司已成功通过 GB/T 19001-2016 / ISO 9001: 2015 国际质量管理体系认证，并有多款产品获得 CE 安全认证、GS 安全认证、UL 安全认证，产品出口到欧盟及北美地区。

公司执行的主要质量标准详见本节之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（一）行业主管部门及管理体制”之“3、行业主要产业政策及标准”。

## （二）质量控制措施

公司严格依据 GB/T 19001-2016 / ISO 9001: 2015 国际质量管理体系标准，建立健全并严格执行了一整套系统科学的质量管理体系，全面规范地建立并完善了内部管理制度；公司设立了品质部，有专职质量控制管理人员，主要负责制定公司质量管理目标以及组织公司内部质量管理相关的策划、实施、监督等工作。

公司在供应商管理、原材料采购、产品研发设计、生产加工、产品检测、售后服务等环节制订了严格的质量管理规范，公司分别制定了《成品检测规范》、《总装品质管控流程》等质量控制程序，并严格按照这些程序执行，对产品进行质量控制，保证了公司产品的质量。

## （三）出现的质量纠纷

公司拥有较为完善的质量管理体系，对每一过程均严格按行业技术标准实施。截至本招股说明书签署日，发行人未出现因违反有关产品及服务质量和技术监督方面的法律、法规而被处罚的情况，也未因服务和产品质量问题与客户发生过重大纠纷。

截至本招股说明书签署日，公司不存在因产品质量与服务而引发的重大诉讼、仲裁或行政处罚。公司已取得嘉兴市秀洲区市场监督管理局出具的证明：发行人自 2016 年 1 月 1 日至 2019 年 3 月 31 日，未因违反产品质量相关法律、规章和消费者投诉受到该局行政处罚；维斯科自 2016 年 1 月 1 日至 2019 年 3 月 31 日，未因重大产品质量问题受到该局行政处罚。

## 十、发行人名称冠有“科技”的依据

2016年12月29日,股份公司成立,公司名称为“麒盛科技股份有限公司”。公司名称中含有“科技”的依据为:

公司已成功通过 GB/T 19001-2016 / ISO 9001: 2015 国际质量管理体系认证,并有多款产品获得 CE 安全认证、GS 安全认证、UL 安全认证,出口到欧盟及北美等地区。

截至 2019 年 8 月 31 日,公司及子公司已拥有的主要专利共 254 项(其中 40 项发明专利)、软件著作权 1 项。2015 年公司获得嘉兴市科学技术局授予的“嘉兴市创新型企业”称号,2015 年 12 月,浙江省知识产权局、浙江省经济和信息化委员会认定公司为“浙江省专利示范企业”;2016 年 4 月,浙江省科学技术厅、浙江省发展和改革委员会、浙江省经济和信息化委员会认定公司的“浙江舒福德电动床研究院”为“省级企业研究院”。

公司于 2012 年 10 月 31 日获得了国家级高新技术企业证书,并分别于 2015 年 9 月 17 日、2018 年 11 月 30 日通过了高新技术企业复审。经过多年的发展与积累,公司已掌握自主研发的智能电动床相关技术。

## 第七节 同业竞争与关联交易

### 一、发行人独立性情况

#### (一) 发行人在资产、人员、财务、机构、业务等方面独立情况

公司自设立以来,严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作,建立健全了法人治理结构,在资产、人员、财务、机构、业务等方面均独立于控股股东、实际控制人及其他关联方,具有独立完整的业务体系及面向市场自主经营的能力。

##### 1、资产完整情况

公司系由舒福德有限整体变更而来,舒福德有限的资产全部进入股份公司。整体变更后,公司依法办理了相关资产的产权变更登记手续,除个别商标正在办理权利人更名外,其他产权变更均已办理完毕,不存在重大权属纠纷。公司具备与生产经营有关的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施,合法拥有与生产经营有关的主要土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用权,具有独立完整的研发、采购、生产和销售系统。截至本招股说明书签署日,公司不存在资产被控股股东占用而损害公司利益的情况。

##### 2、人员独立情况

公司拥有独立的人事管理部门,独立负责员工劳动、人事和工资管理,与公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的相关管理体系完全分离。公司已制定了一整套完整独立的劳动、人事及工资管理制度。公司的总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员均专职在公司工作并领取薪酬,且未在控股股东、实际控制人及其控制的除公司及其控股子公司以外的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务,未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪,未在与公司业务相同或相似或存在利益冲突的其他企业任职。公司的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

### 3、财务独立情况

公司已建立了独立的财务核算体系，设置了独立的财务机构，配备了专职财务人员，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和对分公司、子公司的财务管理制度。公司拥有独立的银行账户，不存在与实际控制人及其控制的其他企业共享银行账户的情况。公司独立办理纳税登记，依法独立纳税，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业混合纳税的情形。

### 4、机构独立情况

公司按照《公司法》、《公司章程》及其他相关法律、法规及规范性文件的规定建立了股东大会、董事会及其下属各专门委员会、监事会、经营管理层等决策、经营管理及监督机构，明确了各机构的职权范围，建立了规范、有效的法人治理结构和适合自身业务特点及业务发展需要的组织结构，拥有独立的职能部门，各职能部门之间分工明确、各司其职、相互配合，保证了公司的规范运作。

公司各职能部门均独立履行其职能，不存在控股股东、实际控制人或其控制的企业直接干预公司经营活动的情况。公司的董事由合法的选举程序选举产生，经理等高级管理人员由董事会聘任，不存在控股股东、实际控制人干预董事会和股东大会人事任免的情况。本公司的机构与实际控制人及其控制的其他企业分开且独立运作，拥有机构设置自主权，不存在与实际控制人及其控制的其他企业混合经营、合署办公的情况。

### 5、业务独立情况

公司独立从事智能电动床及配套产品的研发、设计、生产和销售等业务，独立进行采购、生产、销售和服务，拥有与生产经营有关的主要生产人员、生产场地、生产设备及配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或使用权，具有独立完整的采购、生产、销售和研发系统。公司的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争或者显失公平的关联交易。

## （二）保荐机构对公司独立性的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人作为生产经营性企业，拥有独立、完整的采购、生产、销售和研发系统，在资产、人员、财务、机构、业务方面与发行人的控股股东、实际控制人及其控制的其他企业相互独立，具有独立面向市场自主经营的能力，发行人前述对独立性的披露真实、准确、完整。

## 二、同业竞争

### （一）同业竞争情况分析

#### 1、发行人实际从事的业务范围

公司实际从事的主营业务为智能电动床及配套产品的研发、设计、生产和销售。

#### 2、公司与控股股东及其控制或施加重大影响的其他企业不存在同业竞争

截至本招股说明书签署日，公司控股股东智海投资的经营范围为：“投资管理；实业投资”；且智海投资除持有麒盛科技发行前 31.10%的股份外无其他对外投资，不进行实际业务的经营，因此智海投资与公司不存在同业竞争的情形。

#### 3、公司与实际控制人及其控制或施加重大影响的其他企业不存在同业竞争

截至本招股说明书签署日，公司的实际控制人唐国海、唐颖控制或施加重大影响的企业未从事与公司相同或相似的业务，与公司不存在同业竞争的情形，具体分析如下：

（1）唐国海对高腾国际投资出资比例为 100%，是高腾国际投资的控股股东。高腾国际的主营业务为投资管理。

因此，高腾国际投资与公司不存在同业竞争的情形。

（2）唐国海对杰灵国际出资比例为 100%，是杰灵国际的控股股东。杰灵国际在 2015 年之前主要从事的业务为国际贸易，自 2015 年至今不再从事实体业务，主要业务为投资和股权管理。

因此，杰灵国际与公司不存在同业竞争的情形。

(3) 唐国海对瑞海机械出资比例为 100%，是瑞海机械的控股股东。瑞海机械工商登记的经营范围为：“水暖器材及五金件的开发；水暖器材、纺织品的生产销售；提供上述产品信息咨询、产品技术服务；自有房屋租赁；从事进出口业务。”其实际从事的主营业务为房屋租赁以及纺织品的生产、加工和销售。

因此，瑞海机械与公司不存在同业竞争的情形。

(4) 唐国海通过瑞海机械间接持有嘉兴秀州民间融资服务中心有限公司 60%的股权，是嘉兴秀州民间融资服务中心有限公司的实际控制人。嘉兴秀州民间融资服务中心有限公司的经营范围为：“民间资金需求信息登记与发布，组织民间资金供需双方的撮合、对接、借贷活动；为借贷合同记录备案、对交易款项进行监管结算；提供委托资产评估、民间借贷风险担保、财务咨询、法律咨询等中介服务、代为办理相关手续并收取相应服务费用；发起设立和管理私募基金；开展自有资金的匹配借贷业务。”

因此，嘉兴秀州民间融资服务中心有限公司与公司不存在同业竞争的情形。

(5) 唐国海通过瑞海机械间接持有浙江汇生担保有限公司 30%的股权，可以对浙江汇生担保有限公司施加重大影响。浙江汇生担保有限公司的经营范围为：“主营融资性担保业务；兼营非融资性担保业务，与担保业务有关的财务顾问、咨询中介服务；项目投资；资产管理；经济信息咨询；企业策划服务。”

因此，浙江汇生担保有限公司与公司不存在同业竞争的情形。

(6) 唐国海通过瑞海机械间接持有浙江乌镇智海旅游发展有限公司 49%的股权，可以对浙江乌镇智海旅游发展有限公司施加重大影响。浙江乌镇智海旅游发展有限公司的经营范围为：“旅游资源开发和经营管理；旅游宣传促销策划；旅游商品开发销售；旅游景区配套设施建设；景区游览服务；旅游项目投资开发；房地产开发、销售；园林绿化工程的设计、施工；酒店管理；文化体育活动组织和策划；会展服务；旅游纪念品、工艺品（除文物）、美术品、丝绸制品、纺织品（除棉花、鲜茧的收购）、服装、文具用品（除危险品）、家电、日用百货的销售；市政公用基础设施建设；艺术表演服务；文化艺术创意。（依法须经批准



的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”

因此，浙江乌镇智海旅游发展有限公司与公司不存在同业竞争的情形。

(7) 唐国海对嘉兴中科奥度新材料有限公司出资比例为 25%，可以对嘉兴中科奥度新材料有限公司施加重大影响。嘉兴中科奥度新材料有限公司的经营围为：“纺织高分子复合新材料、功能性高分子新材料和全降解高分子新材料及其专用制造设备的研发，以及相关新材料的技术咨询、技术转让、技术服务；纺织品、化工产品、塑料制品的销售。”实际从事的主营业务为复合高分子纺织材料的研发。

因此，嘉兴中科奥度新材料有限公司与公司不存在同业竞争的情形。

(8) 唐国海通过杰灵国际间接持有嘉兴泰克弹簧有限公司 49.02%的股权，可以对嘉兴泰克弹簧有限公司施加重大影响。嘉兴泰克弹簧有限公司工商登记的经营围为：“弹簧、五金冲件、机械零部件、塑料胶木制品、床垫的生产，自产产品的销售；金属拉丝加工服务。”其实际从事的主营业务为五金件的加工服务。

因此，嘉兴泰克弹簧有限公司与公司不存在同业竞争的情形。

(9) 唐国海持有嘉兴国舟工艺品有限公司 20%的股权，可以对嘉兴国舟工艺品有限公司施加重大影响。嘉兴国舟工艺品有限公司工商登记的经营围为：“工艺品销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”其实际从事的主营业务为工艺品销售。

因此，嘉兴国舟工艺品有限公司与公司不存在同业竞争的情形。

(10) 唐颖持有上海尔维多商务咨询有限公司 100%的股权，可以控制上海尔维多商务咨询有限公司。上海尔维多商务咨询有限公司的经营围为：“商务信息咨询。”

因此，上海尔维多商务咨询有限公司与公司不存在同业竞争。

(11) 唐颖通过上海尔维多商务咨询有限公司持有浙江运河湾农业科技有限公司 83.4437%的股权，是浙江运河湾农业科技有限公司的实际控制人。浙江运

河湾农业科技有限公司的经营范围为：“谷物、花卉、蔬菜、瓜果、苗木、花木、树木的种植；淡水养殖，垂钓服务，农业休闲观光服务；会务服务；农业技术咨询服务”。

因此，浙江运河湾农业科技有限公司与公司不存在同业竞争的情形。

#### **4、公司与实际控制人关系密切之家庭成员控制或施加重大影响的企业不存在同业竞争**

截至本招股说明书签署日，公司实际控制人唐国海、唐颖关系密切之家庭成员控制或施加重大影响的企业，未从事与公司相同或相似的业务，不存在同业竞争的情况，具体情况如下：

实际控制人唐国海配偶的姐姐金文娜持有嘉兴市金贝贝工贸有限公司 90% 的股权，可以控制嘉兴市金贝贝工贸有限公司。金贝贝工贸有限公司的经营范围为：“五金冲件、皮革制品、棉及化纤制品的制造、加工；机电设备、钢材、建筑材料、装璜材料、化工原料（不含危险化学品及易制毒化学品）、办公用品、日用百货、五金产品、塑料制品、普通劳保用品、木制包装箱、汽车零部件的批发、零售；从事进出口业务。”实际从事的主营业务为五金制品的加工及制造。

因此，金贝贝工贸有限公司与公司不存在同业竞争。

综上，公司控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员控制或施加重大影响的其他企业与公司之间不存在经营相同或相似业务的情形，不存在同业竞争或潜在同业竞争。

## **（二）关于避免同业竞争的相关承诺**

公司控股股东智海投资已向公司出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺如下：

“1、本公司及本公司控制的除发行人及其子公司之外的其他公司或其他组织，不存在在中国境内外直接或间接投资其他与发行人及其子公司相同、类似或在任何方面构成竞争的公司或者其他经济组织，不存在从事与发行人及其子公司相同或类似的业务或活动。

2、本公司及本公司控制的其他公司或其他组织将不在中国境内外以任何形式从事与发行人及其子公司现有相同或类似业务或活动，包括不在中国境内外投资、收购、兼并与发行人及其子公司现有主要业务有直接竞争的公司或者其他经济组织。

3、若发行人及其子公司今后从事新的业务领域，则本公司及本公司控制的其他公司或其他组织将不在中国境内外以控股方式，或以参股但拥有实质控制权的方式从事与发行人及其子公司新的业务领域有直接竞争的业务或活动，包括在中国境内外投资、收购、兼并与发行人及其子公司今后从事的新业务有直接竞争的公司或者其他经济组织。

4、若本公司出现可能与麒盛科技拓展后的产品或业务产生竞争的情形，本公司将通过包括但不限于以下方式退出与麒盛科技的竞争：（1）停止生产构成竞争或可能构成竞争的产品；（2）停止经营构成竞争或可能构成竞争的业务；（3）将相竞争的资产或业务以合法方式置入麒盛科技；（4）将相竞争的业务转让给无关联的第三方；（5）采取其他对维护麒盛科技权益有利的行动以消除同业竞争。

5、本公司如若拟出售与麒盛科技生产、经营相关的任何其他资产、业务或权益，麒盛科技均有优先购买的权利。

6、本公司承诺不以发行人控股股东的地位谋求不正当利益，进而损害发行人及其子公司其他股东的权益。”

公司实际控制人唐国海、唐颖已向公司出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺如下：

“1、本人及本人控制的除发行人及其子公司之外的其他公司或其他组织，不存在在中国境内外直接或间接投资其他与发行人及其子公司相同、类似或在任何方面构成竞争的公司或者其他经济组织，不存在从事与发行人及其子公司相同或类似的业务或活动。

2、本人及本人控制的其他公司或其他组织将不在中国境内外以任何形式从事与发行人及其子公司现有相同或类似业务或活动，包括不在中国境内外投资、收购、兼并与发行人及其子公司现有主要业务有直接竞争的公司或者其他经济组织。

3、若发行人及其子公司今后从事新的业务领域，则本人及本人控制的其他公司或其他组织将不在中国境内外以控股方式，或以参股但拥有实质控制权的方式从事与发行人及其子公司新的业务领域有直接竞争的业务或活动，包括在中国境内外投资、收购、兼并与发行人及其子公司今后从事的新业务有直接竞争的公司或者其他经济组织。

4、若本人出现可能与麒盛科技拓展后的产品或业务产生竞争的情形，本人将通过包括但不限于以下方式退出与麒盛科技的竞争：（1）停止生产构成竞争或可能构成竞争的产品；（2）停止经营构成竞争或可能构成竞争的业务；（3）将相竞争的资产或业务以合法方式置入麒盛科技；（4）将相竞争的业务转让给无关联的第三方；（5）采取其他对维护麒盛科技权益有利的行动以消除同业竞争。

5、本人如若拟出售与麒盛科技生产、经营相关的任何其他资产、业务或权益，麒盛科技均有优先购买的权利。

6、本人承诺不以发行人实际控制人的地位谋求不正当利益，进而损害发行人及其子公司其他股东的权益。”

### 三、报告期内的关联方和关联关系

根据《公司法》、《上海证券交易所股票上市规则》、《上海证券交易所上市公司关联交易实施指引》、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》等有关法律法规的相关规定，本公司报告期内的主要关联方及关联关系情况披露如下：

#### （一）控股股东、实际控制人

公司控股股东为智海投资，其直接持有公司股份 35,070,000 股，持股比例为 31.1044%。

公司实际控制人为唐国海、唐颖。唐国海直接持有公司股份 25,920,773 股，直接持股比例为 22.9897%，唐国海持有智海投资 57.1699%的股权，通过智海投资间接持有公司股份 20,049,500 股，并通过智海投资间接控制公司 31.1044%的表决权。唐颖直接持有公司股份 1,346,688 股，持股比例为 1.1944%。唐国海与唐颖直接或间接合计持有发行前公司 41.9665%的股份，合计控制公司发行前

55.2885%的表决权。

公司控股股东智海投资、实际控制人唐国海、唐颖的具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人的发起人、持股 5%以上股东及实际控制人的情况”。

## （二）合计持有公司 5%以上股份的其他股东及相关关联方

合计持有公司 5%以上股份的其他股东包括黄小卫、徐建春和傅伟，其持股比例如下表所示：

序号	股东	直接和间接合计股份数量（股）	合计持股比例
1	黄小卫	16,801,552	14.9017%
2	徐建春	14,428,800	12.7972%
3	傅伟	5,786,433	5.1321%

黄小卫、徐建春、傅伟的具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人的发起人、持股 5%以上股东及实际控制人的情况”。

与黄小卫、徐建春、傅伟关系密切的家庭成员为公司关联方。

黄小卫、徐建春和傅伟参股以及担任董事、监事、高级管理人员的其他企业，参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员对外投资情况”、“五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况”的相关内容。

## （三）发行人直接或间接控制的公司

序号	关联方	关联关系
1	舒福德投资	发行人全资子公司
2	维斯科	发行人全资子公司
3	索菲莉尔	发行人全资子公司
4	舒福德智能	发行人全资子公司
5	麒悦科技	发行人持股 80%的控股子公司
6	麒盛数据	发行人持股 70%的控股子公司

序号	关联方	关联关系
7	奥格莫森美国	舒福德投资全资子公司
8	奥格莫森欧洲	舒福德投资全资子公司
9	南部湾国际	舒福德投资全资子公司

发行人直接或间接控制的公司的具体情况请参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人对外投资的基本情况”。

#### （四）控股股东、实际控制人控制或施加重大影响的其他企业

序号	关联方	关联关系
1	杰灵国际	实际控制人持股 100.00%
2	高腾国际	实际控制人持股 100.00%
3	瑞海机械	实际控制人持股 100.00%
4	秀州民融	实际控制人通过瑞海机械持股 60.00%
5	乌镇智海旅游	实际控制人通过瑞海机械持股 49.00%
6	中科奥度	实际控制人持股 25.00%
7	汇生担保	实际控制人通过瑞海机械持股 30.00%
8	泰克弹簧	实际控制人通过杰灵国际持股 49.02%
9	嘉兴国舟工艺品有限公司	实际控制人持股 20.00%
10	上海尔维多商务咨询有限公司	实际控制人持股 100%
11	运河湾农业	实际控制人唐颖通过上海尔维多商务咨询有限公司持股 83.44%，实际控制人唐国海通过高腾国际持股 16.56%

#### （五）与公司实际控制人关系密切的家庭成员及其控制的其他企业

与公司实际控制人关系密切的家庭成员包括其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母等。

与公司实际控制人关系密切的家庭成员控制的公司情况如下表所示：

序号	关联方名称	关联关系	股权结构
1	金贝贝工贸	实际控制人唐国海配偶的姐姐 金文娜控制的公司	金文娜持股 90.00%；潘佳奇 持股 7.93%；潘岳良持股 2.07%

## （六）董事、监事和高级管理人员及相关关联方

公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员为本公司关联方，公司现任的董事、监事、高级管理人员情况参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”。

公司现任董事、监事、高级管理人员控制或施加重大影响的其他企业以及担任董事、监事、高级管理人员的其他企业为公司关联方。除前述所列关联企业外，公司现任董事、监事、高级管理人员控制或施加重大影响的其他企业以及担任董事、监事、高级管理人员的其他企业如下表所示：

序号	关联方	关联关系
1	华塑控股股份有限公司	公司独立董事张新担任独立董事的公司
2	上海鸣志电器股份有限公司	公司独立董事张新担任独立董事的公司
3	上海电影股份有限公司	公司独立董事张新担任独立董事的公司
4	浙江胜华波电器股份有限公司	公司独立董事张新担任独立董事的公司
5	上海嘉展建筑装潢工程有限公司	公司监事陈世杰担任董事的公司
6	克拉斯国际家居有限公司	公司监事陈世杰担任董事的公司
7	嘉兴南福之竹贸易有限公司	公司独立董事韩德科担任董事长的公司

## （七）其他关联自然人

序号	关联方	关联关系
1	蔡君	最近 12 个月内曾任公司控股股东智海投资的监事
2	徐建坤	公司监事徐建春的堂兄弟
3	徐建明	公司监事徐建春的堂兄弟

## （八）其他关联企业

序号	关联方名称	关联关系	股权结构
1	博瑞五金	公司监事徐建春妻子王菊芳、父亲徐荣光控制的公司	徐荣光持股 51.25%；王菊芳持股 48.75%
2	嘉兴市跃星五金有限责任公司	公司董事黄小卫的姐姐黄国萍、姐夫俞利军控制的公司	黄国萍持股 20%；俞利军持股 80%
3	嘉兴市南湖区永佳五金厂	公司监事徐建春配偶的兄弟王松林控制的企业	王松林持股 100%
4	嘉兴市奥腾电子有限公司	公司监事徐建春姐妹的配偶俞海峰参股的公司	俞海峰持股 37.00%；陈启东持股 21.00%；程立明持股 21.00%；陈赟持股 21.00%
5	嘉兴市弹簧厂	公司监事徐建春的堂兄弟徐建坤、徐建明控制的企业	徐建坤持股 50.00%；徐建明持股 30.00%；莫秀敏持股 20.00%
6	泰恩弹簧	公司监事徐建春的堂兄弟徐建坤、徐建明控制的企业	嘉兴市弹簧厂持股 51.00%；伟恩国际有限公司（美国）持股 49.00%
7	Toplink International Co., Ltd	独立董事韩德科的配偶李璇控制的公司	李璇持股 100.00%
8	厦门金鑫烨工贸有限公司	公司监事陈世杰配偶的兄弟陈雪彬控制并任执行董事、总经理的公司	陈雪彬持股 95.00%；陈建明持股 5.00%
9	上海闸北市北高新小额贷款股份有限公司	独立董事张新的配偶归霁清担任董事长的公司	上海市北高新（集团）有限公司持股 46.67%；上海恩戈罗股权投资有限公司持股 20.00%；上海同业煤化集团有限公司、上海交运巴士客运（集团）有限公司各持股 10.00%；上海中山交通客运有限公司、上海东飞实业有限公司各持股 6.67%
10	嘉兴蓝腾贸易有限公司	公司监事徐建春姐妹的配偶俞海峰持股 50%的公司	俞国峰、俞海峰各持股 50.00%
11	上海竹沅贸易商行	独立董事韩德科的配偶李旋投资设立的个人独资企业	李旋持股 100.00%
12	上海季新投资管理有限公司	独立董事韩德科的配偶李旋持股 33%的公司	杨永新持股 34%；郁庶伟持股 33%；李旋持股 33%



**(九) 报告期内曾经存在的关联方**

序号	关联方	关联关系
1	嘉兴蔚晨商贸有限公司	报告期内公司董事黄小卫曾经在该公司担任高级管理人员
2	锐迈机械科技（吴江）有限公司	报告期内公司董事黄小卫曾经在该公司担任高级管理人员
3	嘉兴市精良工贸有限公司	报告期内已注销，曾经由公司实际控制人担任执行董事的公司
4	嘉兴汽车模具厂	报告期内已注销，曾经由公司实际控制人担任法定代表人的公司
5	赛诺机械	报告期内蔡君母亲董玉宝曾担任高管的公司
6	19 East, LLC	报告期内已注销，注销前奥格莫森美国持股 100.00%
7	SOFTIDE ADJUSTABLE BEDS INC（舒福德国际）	报告期内已注销，注销前公司实际控制人持股 100.00%
8	嘉兴市宝尼机电科技有限公司	报告期内已注销，注销前公司监事傅伟在该公司持股 30.00%并担任总经理
9	英如家俱	报告期内已注销，蔡君曾担任监事、蔡君母亲董玉宝曾控制的企业
10	INTEGRATED FURNITURE TECHNOLOGIES LIMITED（集成家居）	实际控制人曾通过高腾国际投资间接持有 15.00%股权
11	亿诺电子	报告期内已注销，曾为公司控股子公司；注销前为蔡君的配偶李龙担任高管的公司
12	嘉兴市浙田钢铁贸易有限公司	报告期内已注销，公司监事傅伟的配偶叶敏控制、任职董事、高管的公司
13	广州苏嘉物资有限公司	报告期内已注销，公司监事傅伟控制的公司
14	嘉兴市沪冶钢铁贸易有限公司	报告期内已注销，公司监事傅伟控制的公司
15	上海润田钢铁贸易有限公司	报告期内已注销，公司监事傅伟的配偶叶敏控制、任职董事的公司
16	百宁（嘉兴）智能家居有限公司	公司前监事蔡君的配偶李龙控制的公司
17	上海德谊投资管理有限公司	公司前监事蔡君的配偶李龙控制的公司
18	礼海电气	公司前监事蔡君的配偶李龙担任董事、高管的企业；2015年9月之前，实际控制人在该公司任副董事长
19	李龙	公司前监事蔡君的配偶
20	张永宏	报告期内曾任公司独立董事

序号	关联方	关联关系
21	娄贺统	报告期内曾任公司独立董事
22	意合机电	报告期内公司实际控制人曾任职董事、高管的公司

注：蔡君自 2016 年 12 月起不再担任公司监事，故百宁（嘉兴）智能家居有限公司、上海德谊投资管理有限公司、礼海电气、李龙自 2017 年 12 月起不再为公司的关联方。

## 四、关联交易

### （一）经常性关联交易

#### 1、薪酬支付

报告期内，公司支付关键管理人员薪酬，具体情况如下表所示：

单位：万元

关联方	关联交易类型	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
关键管理人员	薪酬支付	319.36	1,904.84	724.84	587.97

#### 2、采购商品和接受劳务的关联交易

报告期内，公司向关联方采购商品和接受劳务的情况如下表所示：

单位：万元

2019 年 1-3 月					
交易对方	交易类型	金额	占营业成本比例	占采购总额比例	主要交易内容
嘉兴市弹簧厂	关联采购	244.99	0.80%	0.80%	装饰架等金属加工件
泰恩弹簧	关联采购	25.24	0.08%	0.08%	弹簧床垫
运河湾农业	关联采购	1.00	0.00%	0.00%	农产品
合计		271.23	0.88%	0.89%	

单位：万元

2018 年度					
交易对方	交易类型	金额	占营业成本比例	占采购总额比例	主要交易内容
嘉兴市弹簧厂	关联采购	1,236.30	0.80%	0.95%	装饰架等金属加工件
运河湾农业	关联采购	85.07	0.05%	0.07%	农产品

泰恩弹簧	关联采购	51.71	0.03%	0.04%	弹簧床垫
合计		1,373.08	0.88%	1.06%	

单位：万元

2017年度					
交易对方	交易类型	金额	占营业成本比例	占采购总额比例	主要交易内容
礼海电气	关联采购	23,100.19	26.02%	27.34%	线性驱动器、主控盒、遥控器及其他电器配件
瑞海机械	关联采购	1,011.63	1.14%	1.20%	可调节电动床架、阻燃布套等纺织品
泰克弹簧	关联采购	335.25	0.38%	0.40%	装饰架等金属加工件
嘉兴市弹簧厂	关联采购	300.45	0.34%	0.36%	装饰架等金属加工件
运河湾农业	关联采购	135.13	0.15%	0.16%	农产品
泰恩弹簧	关联采购	48.52	0.05%	0.06%	弹簧床垫
英如家俱	接受劳务	15.16	0.02%	0.02%	工序承包
瑞海机械	接受劳务	3.95	0.00%	0.00%	床垫内衬外套加工、床垫包装
合计		24,950.28	28.10%	29.54%	

单位：万元

2016年度					
交易对方	交易类型	金额	占营业成本比例	占采购总额比例	主要交易内容
礼海电气	关联采购	22,578.96	28.98%	31.57%	线性驱动器、主控盒、遥控器及其他电器配件
瑞海机械	关联采购	5,499.82	7.06%	7.69%	可调节电动床架、阻燃布套等纺织品
泰克弹簧	关联采购	418.16	0.54%	0.58%	装饰架等金属加工件
泰恩弹簧	关联采购	55.43	0.07%	0.08%	弹簧床垫
运河湾农业	关联采购	59.30	0.08%	0.08%	农产品
英如家俱	接受劳务	1,504.07	1.93%	2.10%	工序承包
瑞海机械	接受劳务	638.25	0.82%	0.89%	床垫内衬外套加工、床垫包装
博瑞五金	接受劳务	64.11	0.08%	0.09%	共同研发
合计		30,818.10	39.56%	43.08%	

报告期内，公司向上述关联方采购商品和接受劳务的必要性和合理性主要包

括：第一，关联方供货质量稳定、产品报价合理，且基于长期合作，能够满足公司对部分原材料的定制需求；第二，关联方能够及时响应公司因业务规模增长引起的原材料采购需求和用工需求；第三，关联方距离公司生产基地较近，可以有效控制物流成本等。

报告期内，公司向上述关联方采购商品和接受劳务定价的公允性主要包括：第一，上述关联交易价格系基于双方独立的商业谈判确定，定价处于市场合理区间内；第二，对于不存在市场可比标的的产品，关联交易的定价基于成本加成一定毛利并经公平协商进行确定，毛利处于合理范围内等。

报告期内，公司主要的关联采购或接受劳务情况如下：

#### ①礼海电气

2016年度-2019年1-3月，公司向礼海电气采购商品金额分别为22,578.96万元、23,100.19万元、39,846.40万元及9,536.34万元。

##### A. 向礼海电气采购的必要性及合理性

公司主要向礼海电气采购线性驱动器以及线性驱动器配套产品（包括主控盒、遥控器、电源适配器和线材），采购的总金额逐年上升，主要因公司业务规模逐年扩大，相应地对线性驱动器等电器类原材料的需求量逐年增大。礼海电气的供货质量稳定、报价合理，在线性驱动器行业享有较高知名度，符合公司对线性驱动器的采购要求，故公司与礼海电气建立了长期业务合作关系。报告期内公司向礼海电气采购的必要性及合理性具体如下：

第一，礼海电气在行业内具有较高的产品质量和品牌的美誉度，为德国Phoenix Mecano AG的控股子公司。礼海电气于2014年获得国家级高新技术企业认定，并于2017年通过了高新技术企业的复审；礼海电气为专业的线性驱动器生产商，在国内外享有较高知名度。

第二，礼海电气在线性驱动器及配件产品的生产制造方面具有技术领先性，其生产的线性驱动器产品在动力、稳定性、耐久度等方面均表现出较为良好的性能；礼海电气对其生产的线性驱动器及配件产品拥有自主知识产权，使用礼海电气的产品与第三方发生知识产权纠纷的风险较小。

第三，礼海电气的总体生产规模较大，产品供应稳定，可以满足公司因订单增加而带来的线性驱动器及配件产品的需求，减少公司物料短缺风险。

第四，礼海电气的主要生产地点位于浙江省嘉兴市秀洲区王江泾镇，距离公司生产基地较近，供货方便、快捷，可以有效控制物流成本。

第五，双方合作以来，礼海电气一直保持着较高的售后服务水平，供货的总体质量较高，且能够及时响应公司的退换货需求。

第六，公司向礼海电气采购的线性驱动器及相关配件均为定制非标准件。首先由公司提出产品性能等要求，礼海电气根据公司的要求设计并生产样品，样品经过公司检验并确认后礼海电气再进行批量生产。因公司与礼海电气的长期合作，礼海电气对公司主要所需的各类型的线性驱动器、主控盒及相关配件均可快速响应，在接收公司采购订单后批量生产速度较快，供货效率较高。

基于上述背景，公司对礼海电气的设计能力、供货质量、供货能力保持着较高的信赖度，向礼海电气的采购具有必要性和合理性。

## **B. 向礼海电气采购价格的公允性**

礼海电气的控股股东为菲尼克斯美卡诺香港有限公司，菲尼克斯美卡诺香港有限公司的唯一股东为 Phoenix Mecano AG。Phoenix Mecano AG 为瑞士苏黎世证券交易所上市公司。Phoenix Mecano AG 和礼海电气董事长兼法定代表人约瑟夫·君特·格罗斯与公司实际控制人、股东、董事、监事及高级管理人员均不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。公司与礼海电气的交易定价，均基于双方独立的商业谈判所确定。

经对比，礼海电气向公司及第三方销售同类产品的均价无明显差异，礼海电气向公司销售的均价略低的原因：（1）公司为礼海电气第一大客户，采购数量较大，故遵循量大从优的原则享受一定优惠；（2）公司与礼海电气同处嘉兴市秀洲区，故礼海电气向公司销售产品的运费较低；（3）公司参与礼海电气部分线性驱动产品及配套产品的研发设计，对礼海电气的研发设计有引导作用。

经对比，报告期内公司向礼海电气的采购价相较于向其他供应商的采购价无

明显偏差，差异普遍在±10%以内。

为减少礼海电气供货能力出现问题时公司可能面临的风险，公司已着手积极拓展其他电器类原材料的供应商，就公司向礼海电气采购的同类原材料向其他供应商进行询价。经对比，公司向礼海电气的采购价格相较于向其他供应商的报价无明显偏差，差异普遍在±15%以内。

综上，报告期内公司向礼海电气的关联采购定价公允。

## ②瑞海机械

公司报告期内与瑞海机械发生采购的交易内容和交易数额明细如下表：

单位：万元

主要采购标的	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
可调节电动床架	-	-	648.37	4,452.55
接受劳务	-	-	3.95	638.25
阻燃布套、床垫套等纺织品	-	-	284.76	878.28
其他	-	-	78.50	168.99
合计	-	-	1,015.58	6,138.07

### A. 可调节电动床架

2016年度及2017年度，南部湾国际向瑞海机械采购可调节电动床架，金额分别为4,452.55万元及648.37万元。

#### a. 必要性及合理性

报告期内，南部湾国际曾向瑞海机械采购可调节电动床架，该部分可调节电动床架为瑞海机械委托朗爵金属生产，由瑞海机械出口给南部湾国际。本项业务在公司收购南部湾国际之前即已存在，南部湾国际的客户订单中有部分技术附加值较低、生产工艺简单的床型；在公司收购南部湾国际后，公司综合考虑了产能和该部分产品的毛利情况，决定不生产该类技术附加值较低、生产工艺简单的电动床架，继续由南部湾国际向瑞海机械采购该部分产品。

2017年上半年，为减少关联交易，公司逐步终止了本项交易，由公司向朗爵金属采购，并出口给南部湾国际。

### b. 采购价格的公允性

2016 年度至 2017 年度，瑞海机械主要型号可调节床架的平均成本与出售均价较为稳定，毛利率在 10%左右；2017 年上半年公司接手该业务后，公司就该部分主要型号可调节床架的平均成本与出售均价与瑞海机械的平均成本与出售均价不存在重大差异。

综上所述，瑞海机械上述业务的毛利率与公司接手后同样业务的毛利率不存在重大差异，定价公允。

### B. 接受劳务

2016 年度、2017 年度，维斯科接受瑞海机械提供的劳务，金额分别为 638.25 万元、3.95 万元。

#### a. 必要性及合理性

报告期内，维斯科接受瑞海机械提供的劳务，主要为床垫的委托加工服务。因瑞海机械拥有成熟的纺织品加工工艺，并具有“阻燃针织布”专利，符合维斯科海外客户对产品阻燃性能的要求；此外，瑞海机械与维斯科同处一个产业园区，双方沟通顺畅且可以有效节省物流成本，故维斯科将拟销往海外的部分床垫在海绵内芯生产完成后，委托瑞海机械进行床垫内衬及外罩缝纫等后续加工步骤，并由瑞海机械对床垫进行包装后将成品售与南部湾国际。2017 年以来，为减少关联交易，维斯科此部分需求主要由公司内部缝纫车间进行解决，故自 2017 年 3 月起，维斯科不再向瑞海机械采购该项劳务。

#### b. 采购价格的公允性

维斯科海绵内芯生产完成后，将半成品销售给瑞海机械，瑞海机械经床垫内衬及外罩缝纫等加工步骤后，将床垫成品包装并出口销售至南部湾国际。在本交易中维斯科负责主要材料床垫内芯的供应，经瑞海机械加工后产品形态和功能方面没有发生本质性变化，且成品均销往子公司南部湾国际，故公司在合并报表层面按照销售和购回的金额差额确认对瑞海机械的加工劳务费用。

报告期内瑞海机械向公司提供加工劳务的毛利率在 20%左右，处于合理范围内。

2017 年以来，为减少关联交易，维斯科对上述床垫的加工需求主要由公司内部缝纫车间进行解决。故自 2017 年 3 月起，维斯科不再向瑞海机械采购劳务，南部湾国际对成品床垫的需求也由向瑞海机械采购改为向维斯科采购。规范关联交易前后，南部湾国际分别向瑞海机械和维斯科采购成品床垫，其中同类产品的平均单价相同。

综上所述，报告期内公司向瑞海机械采购劳务的定价公允。

### C. 阻燃布套、床垫套等纺织品

2016 年度、2017 年度，公司向瑞海机械采购阻燃布套、床垫套等纺织品，采购金额分别为 878.28 万元、284.76 万元。

#### a. 必要性及合理性

公司主要产品智能电动床、床垫的主要销售地美国对产品的阻燃性有较高要求。瑞海机械自主开发了“阻燃针织布”这一产品，并申请了专利“阻燃针织布”；此外，瑞海机械的工厂地点与公司生产基地距离较近，供货便捷，运输成本较低。故公司在报告期内曾向瑞海机械采购阻燃布套、床垫套等纺织品。

#### b. 采购价格的公允性

公司报告期内向瑞海机械采购阻燃布套、床垫套等纺织品的交易价格按照制造成本加成合理毛利并经双方公平协商确定，定价公允。

### ③英如家俱

2016 年度及 2017 年度，发行人向英如家俱采购劳务金额分别为 1,504.07 万元及 15.16 万元。

#### A. 公司接受英如家俱劳务的必要性及合理性

报告期内，公司向英如家俱采购劳务中主要为工人劳务，公司业务快速发展，公司自有的工人数量无法满足公司日益增长的用工需求，故公司将总装车间、焊接车间、缝纫车间、木板车间、五金车间、喷塑车间等业务链条中的部分工序发包给英如家俱，由公司提供生产厂房、生产设备及生产原材料，英如家俱提供相关人力。2016 年起，公司逐步对自有生产人员的数量进行扩充，逐步减少了向



英如家俱采购劳务。至 2017 年 5 月，公司已停止向英如家俱采购劳务。英如家俱已于 2017 年 9 月注销，未来公司不会与英如家俱发生关联交易。

### B. 公司接受英如家俱劳务价格的公允性

公司向英如家俱支付的生产加工费用的计算方式为按月计件结算，结算生产加工费时所采用的计件方式、单件价格与公司向自有员工支付工资时所采用的计件方式、单件价格相同，并执行相同的工分计算制度。英如家俱的员工（熟练工）与公司相同岗位的自有员工（熟练工）的平均工资情况的对比情况如下：

单位：元

所在岗位	2016 年 1 至 7 月		
	从事承包的英如员工月平均工资	公司同岗位自有员工月均工资	工资差异比率
缝纫车间	5,780.24	6,543.83	11.67%
焊接车间	6,449.01	6,586.10	2.08%
木板车间	5,773.60	6,069.64	4.88%
喷塑车间	6,229.26	6,010.56	-3.64%
五金车间	6,203.17	6,358.15	2.44%
自动化线	5,470.95	5,694.78	3.93%
总装线	6,203.17	6,358.15	2.44%
总装围边	5,045.65	5,809.09	13.14%

注 1：工资差异比率=(公司同岗位自有员工月均工资-从事承包的英如员工月平均工资)/公司同岗位自有员工月均工资×100%；

注 2：自 2016 年 7 月起，公司向英如家俱采购劳务已大幅减少，故选取 2016 年 1-7 月进行比较。

由上表可知，英如家俱委派至公司从事生产加工工作的熟练员工与公司相同岗位自有熟练员工的平均工资水平无明显差异。

综上所述，报告期内，公司向英如家俱支付的生产加工费与公司向自有员工支付工资时所采用的计件方式、单件价格相同，英如家俱委派至公司从事生产加工工作的熟练员工与公司同岗位的自有熟练员工的平均工资水平无明显差异，交易的定价公允。

### 3、出售商品和提供劳务的关联交易

报告期内，公司向关联方出售商品和提供劳务的情况如下表所示：

单位：万元

2019年1-3月					
交易对方	交易类型	金额	占营业收入比例	占销售总额比例	主要交易内容
泰恩弹簧	出售商品	136.86	0.27%	0.27%	海绵片等
合计		136.86	0.27%	0.27%	

单位：万元

2018年度					
交易对方	交易类型	金额	占营业收入比例	占销售总额比例	主要交易内容
赛诺机械	出售商品	0.62	0.00%	0.00%	床罩等纺织品、海绵片
泰恩弹簧	出售商品	717.11	0.30%	0.30%	海绵片等
金贝贝工贸	出售商品	0.17	0.00%	0.00%	枕头
合计		717.91	0.30%	0.30%	

单位：万元

2017年度					
交易对方	交易类型	金额	占营业收入比例	占销售总额比例	主要交易内容
礼海电气	出售商品	115.40	0.08%	0.08%	内置手柄开关等
赛诺机械	出售商品	72.36	0.05%	0.05%	床罩等纺织品、海绵片、五金件、水电费、喷塑加工
瑞海机械	出售商品	6.98	0.01%	0.01%	面料、标牌
合计		194.74	0.14%	0.14%	

单位：万元

2016年度					
交易对方	交易类型	金额	占营业收入比例	占销售总额比例	主要交易内容
索菲莉尔	出售商品	459.86	0.36%	0.36%	智能电动床
赛诺机械	出售商品	229.51	0.18%	0.18%	床罩等纺织品、海绵片、五金件、水电费、喷塑加工
礼海电气	出售商品	179.37	0.14%	0.14%	内置手柄开关等
瑞海机械	出售商品	109.67	0.09%	0.09%	面料、标牌

合计	978.41	0.77%	0.77%
----	--------	-------	-------

报告期内，公司向关联方销售商品和提供劳务的必要性及合理性主要包括：第一，公司拥有成熟的相关产品生产技术和生产能力，产品质量较好，能够满足关联方的采购需求；第二，因公司与关联方保持长期良好的合作关系且地理位置接近，可以有效降低沟通成本和运输成本等。

公司向关联方销售商品和提供劳务定价的公允性主要包括：第一，上述关联交易的价格系基于成本加成一定毛利并经协商确定，毛利处于相关产品或加工劳务的行业合理范围内；第二，双方根据市场原则公平协商定价。

报告期内，公司主要向关联方出售商品和提供劳务的情况如下：

### ①索菲莉尔

2016年度，发行人向索菲莉尔的销售金额为459.86万元。2016年7月，公司收购索菲莉尔为公司的全资子公司。

#### A. 公司向索菲莉尔销售的必要性

索菲莉尔成立于2013年4月，自成立起即主要从事智能电动床、床垫及其他配件的销售业务，逐渐开拓了国内市场的经销渠道。公司在收购索菲莉尔之前，没有专门从事国内销售渠道开发的部门，自有国内销售渠道较窄，与索菲莉尔的合作使公司得以拓展国内市场。基于上述背景，公司向索菲莉尔的销售具有必要性。2016年7月，公司基于国内市场的长期发展战略，收购索菲莉尔为公司的全资子公司。

#### B. 公司向索菲莉尔销售价格的公允性

收购索菲莉尔前后，公司向索菲莉尔销售的产品按类别的平均单价不存在重大差异，公司向索菲莉尔销售同型号产品的价格差异较小；公司向索菲莉尔销售的定价策略在收购前后不存在重大变化。故报告期内公司向索菲莉尔销售的价格公允。

### ②赛诺机械

2016年度、2017年度和2018年度，公司向赛诺机械的销售金额分别为

229.51 万元、72.36 万元和 0.62 万元。

#### A. 公司向赛诺机械销售的必要性

报告期内，公司向赛诺机械销售床罩等纺织品、五金件、海绵片、喷塑加工劳务及水电费，发生该等关联销售的主要原因为：赛诺机械业务量增加，对纺织品、五金件、海绵片等原材料及喷塑加工服务需求相应增加。公司拥有的缝纫车间、五金车间所生产的床罩、五金件与赛诺机械生产所需的原材料较为相近，公司有成熟的喷塑加工工艺，维斯科有成熟的海绵片生产能力和技术，故经过公平协商，赛诺机械决定向公司采购纺织品、五金件、海绵片以及喷塑加工劳务。公司向赛诺机械销售的水电费是由于赛诺机械所租赁的厂房与公司厂房共用缴费账户，水电费由公司一并缴纳并按赛诺机械单独计费表数据向赛诺机械收取相应部分水电费。

赛诺机械于 2016 年起逐渐开拓了其他适于长期合作的专门从事纺织品、五金件、海绵片加工生产的供应商，故逐渐减少了对公司纺织品及五金件的采购，并停止采购喷塑加工劳务。自赛诺机械停止租用相关厂房之后，公司即不再向其收取水电费。

#### B. 公司向赛诺机械销售价格的公允性

报告期内，公司向赛诺机械销售的产品主要为纺织品、五金件。2016 年度，公司向赛诺机械销售纺织品、五金件金额为 71.64 万元，毛利率为 16.16%；2017 年度，公司向赛诺机械销售纺织品、五金件金额为 2.26 万元。公司向赛诺机械销售纺织品、五金件的毛利率较为合理。

报告期内，维斯科向赛诺机械销售的海绵片的交易价格主要按照制造成本加成合理毛利确定；公司向赛诺机械提供喷塑加工的劳务价格按照公司人工成本加成合理毛利确定；收取水电费的价格则以市场价加上一部分合理损耗进行确定。

综上所述，公司与赛诺机械的关联交易的定价公允。

#### ③泰恩弹簧

2018 年度及 2019 年 1-3 月，公司子公司维斯科向泰恩弹簧销售海绵片，销售金额分别为 717.11 万元和 136.86 万元。

泰恩弹簧生产的产品主要为弹簧床垫，无生产海绵床垫的能力，但其业务订单中会包含部分海绵床垫。维斯科拥有成熟的海绵产品生产技术和生产能力，产品质量较好。同时，维斯科与泰恩弹簧同处于浙江省嘉兴市秀洲区王江泾镇，供货便捷快速。故泰恩弹簧向维斯科采购海绵片。

上述关联交易的交易价格系双方根据市场原则公平协商确定，价格公允。

#### 4、关联租赁

报告期内，公司承租关联方的房屋建筑物的情况如下表所示：

单位：万元

关联方	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	租金	占租赁费用总额比例	租金	占租赁费用总额比例	租金	占租赁费用总额比例	租金	占租赁费用总额比例
博瑞五金	22.08	2.95%	93.38	3.70%	93.38	7.10%	95.82	8.78%
金贝贝工贸	46.42	6.19%	185.66	7.36%	130.67	9.93%	56.72	5.20%
瑞海机械	127.98	17.08%	505.66	20.05%	374.43	28.46%	250.95	23.00%
合计	196.48	26.22%	784.71	31.12%	598.48	45.48%	403.49	36.98%

##### ①关联租赁的必要性及合理性

公司由于自有房产面积不足，随着生产规模日益扩大，需要在周边租赁第三方的厂房进行生产经营。博瑞五金、金贝贝工贸和瑞海机械在嘉兴市秀洲区王江泾镇区域有厂房，与公司距离较近。故经过双方协商，公司决定租赁博瑞五金、金贝贝工贸和瑞海机械的厂房。

##### ②关联租赁价格的公允性

公司与博瑞五金、金贝贝工贸、瑞海机械的关联租赁价格由双方根据市场原则，协商确定。经对比，报告期内公司向博瑞五金、金贝贝工贸的租赁价格与向非关联方的租赁价格不存在重大差异，瑞海机械向公司出租的租赁价格与瑞海机械向其他方出租的租赁价格不存在重大差异。故公司报告期内关联租赁价格公允。

## **（二）偶发性关联交易**

### **1、股权转让**

#### **（1）出售秀州民融60.00%的股权**

2016年5月，发行人将其持有的秀州民融60.00%的股权以6,000.00万元转让予瑞海机械。本次股权转让完成后，发行人不再持有秀州民融的股权。本次股权转让的具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人股本形成、变化和重大资产重组情况”之“（二）发行人重大资产重组情况”。

#### **（2）出售亿诺电子60.00%股权**

2017年7月，发行人将其持有的亿诺电子60.00%的股权以600.00万元转让予礼海电气。本次股权转让完成后，发行人不再持有亿诺电子的股权。本次股权转让的具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人股本形成、变化和重大资产重组情况”之“（二）发行人重大资产重组情况”。

### **2、股权收购**

#### **（1）收购索菲莉尔66.67%股权**

2016年7月，发行人以7.00元收购吴韬、唐国海、傅伟、黄小卫、查歆、路健、王燕飞所持有的索菲莉尔共计66.67%的股权。本次股权转让完成后，发行人持有索菲莉尔100.00%的股权。本次股权收购的具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人股本形成、变化和重大资产重组情况”之“（二）发行人重大资产重组情况”。

#### **（2）收购维斯科100.00%股权**

2016年7月，发行人以9,996,012.85元收购唐国海、唐颖持有的维斯科共计100.00%的股权。本次股权转让完成后，发行人持有维斯科100%的股权。本次股权收购的具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人股本形成、变化和重大资产重组情况”之“（二）发行人重大资产重组情况”。

### 3、关联担保

#### (1) 接受关联方担保

截至本招股说明书签署日，公司在报告期内曾经存在及正在履行的接受关联方担保情况如下表所示：

序号	担保方	担保类型	债权人	担保上限 (万元)	担保期间/主债务履行期	担保状态
1	瑞海机械	最高额保证	中国工商银行嘉兴分行	3,500.00	2014年9月1日至2017年9月1日	已履行完毕
2	瑞海机械	最高额保证	交通银行嘉兴分行	6,600.00	2015年7月29日至2018年7月29日	已履行完毕
3	瑞海机械	最高额保证	农业银行嘉兴科技支行	2,250.00	2015年12月8日至2016年12月7日	已履行完毕
4	瑞海机械	最高额保证	中国农业嘉兴秀洲支行	4,500.00	2016年1月15日至2018年1月14日	已履行完毕
5	瑞海机械	最高额保证	中国银行嘉兴分行	5,000.00	2016年3月1日至2018年12月31日	已履行完毕
6	泰恩弹簧	最高额保证	交通银行嘉兴分行	3,600.00	2016年3月23日至2019年3月23日	已履行完毕
7	泰克弹簧	最高额保证	交通银行嘉兴分行	3,300.00	2017年3月22日至2020年3月22日	履行中
8	智海投资	最高额保证	交通银行嘉兴分行	3,300.00	2017年3月22日至2020年3月22日	履行中
9	瑞海机械	最高额抵押	交通银行嘉兴分行	9,900.00	2013年1月10日至2018年1月10日	已履行完毕
10	瑞海机械	最高额抵押	交通银行嘉兴分行	9,900.00	2015年5月20日至2018年5月20日	已履行完毕
11	尔维多咨询	质押	工商银行嘉兴分行	3,700.00	2016年2月2日至2016年7月20日	已履行完毕
12	瑞海机械	连带保证	农业银行嘉兴秀洲支行	1,000.00	2017年6月1日至2018年5月31日	已履行完毕
13	瑞海机械	连带保证	农业银行嘉兴秀洲支行	2,000.00	2017年8月10日至2018年8月9日	已履行完毕
14	瑞海机械	连带保证	农业银行嘉兴秀洲支行	3,000.00	2018年5月8日至2019年5月7日	已履行完毕
15	瑞海机械	连带保证	农业银行嘉兴秀洲支行	1,000.00	2018年6月1日至2019年5月31日	已履行完毕
16	瑞海机械	最高额保证	宁波银行嘉兴分行	8,000.00	2018年6月6日至2021年6月5日	履行中
17	瑞海机械	最高额保证	工商银行嘉兴分行、交通	42,000.00	2018年6月21日至2023年6月21日	履行中

序号	担保方	担保类型	债权人	担保上限 (万元)	担保期间/主债务履行期	担保状态
			银行嘉兴分行			
18	智海投资	最高额保证	工商银行嘉兴分行、交通银行嘉兴分行	42,000.00	2018年6月21日至2023年6月21日	履行中
19	瑞海机械	连带保证	农业银行嘉兴秀洲支行	1,000.00	2018年6月26日至2019年6月25日	已履行完毕
20	瑞海机械	最高额保证	杭州银行嘉兴分行	4,400.00	2018年7月18日至2020年7月16日	履行中
21	瑞海机械	最高额保证	中国银行嘉兴分行	9,000.00	2019年4月16日至2022年3月31日	履行中

注：上表所列期限中，最高额保证及最高额抵押为其担保期间，质押及连带保证为主债务履行期。

## (2) 为关联方提供担保

截至本招股说明书签署日，公司不存在为关联方提供担保的情况。

公司在报告期内曾经存在及正在履行的为关联方提供担保的情况如下表所示：

序号	被担保方	担保类型	贷款金融机构	担保金额 (万元)	担保期限	担保状态
1	瑞海机械	最高额保证	交通银行嘉兴分行	6,600.00	2013年4月1日至2016年4月1日	已履行完毕

公司在股份制改制后，已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易管理制度》等法人治理与规范运作制度中对公司关联交易的审议程序做出了严格规定，同时现行《公司章程》第三十七条规定，公司不得提供任何形式的对外担保。股份公司成立至今，发行人不存在对外提供担保的情况。



#### 4、关联方资金拆入与拆出

##### (1) 2016年度关联方资金拆入及拆出情况

###### ①资金拆出

单位：万元

关联方	期初余额	本期拆出	本期归还	期末余额	备注
徐建春	875.15	-	875.15	-	计收利息收入 35.30万元
侯文彪	30.30	-	30.30	-	-
索菲莉尔	500.00	300.00	-	800.00	-
瑞海机械	-	12,170.00	12,170.00	-	-

在2016年12月29日发行人在进行股份制改制前，索菲莉尔已成为发行人全资子公司，其他关联方向发行人拆借的资金均已偿还。

###### ②资金拆入

单位：万元/万美元

关联方	期初余额	本期拆入	本期归还	期末余额
瑞海机械	5,000.00	1,000.00	6,000.00	-
杰灵国际	\$611.00	-	\$60.00	\$551.00

##### (2) 2017年度关联方资金拆入及拆出情况

###### ①资金拆出

2017年度，发行人未曾向关联方拆出资金。

###### ②资金拆入

单位：万美元

关联方	期初余额	本期拆入	本期归还	期末余额
杰灵国际	\$551.00	-	\$551.00	-

##### (3) 2018年度关联方资金拆入及拆出情况

###### ①资金拆出

2018年度，发行人未曾向关联方拆出资金。

## ②资金拆入

2018 年度，发行人未曾向关联方拆入资金。

### (4) 2019年1-3月关联方资金拆入及拆出情况

#### ①资金拆出

2019 年 1-3 月，发行人未曾向关联方拆出资金。

#### ②资金拆入

2019 年 1-3 月，发行人未曾向关联方拆入资金。

发行人已不存在资金被关联方占用或从关联方借款的情形。报告期内，上述发行人与关联方之间的资金拆借未给发行人及其他股东利益造成损害，发行人与关联方的资金往来并未对发行人的独立性造成影响，未对发行人财务状况及经营成果构成重大影响；发行人已针对规范和减少关联方资金往来建立了相关内部控制制度，发行人现行内控制度完善并得到了有效地执行，公司在股份制改制后未发生关联方资金拆借。

### (5) 关联方资金拆借情况

#### ①关联方资金拆借的用途、资金使用时间及使用费用情况

##### A. 报告期内资金拆出情况

序号	拆出方	关联方名称	拆借金额(万元)	起始日	归还日	用途	使用费用(元)
1	麒盛科技	徐建春	875.00	2012.09.27	2016.07.28	借款	1,308,863.14
2	麒盛科技	徐建春	0.15	2015.08.27	2016.07.25	签证费	-
3	麒盛科技	侯文彪	30.00	2013.01.22	2016.02.01	借款	-
4	麒盛科技	侯文彪	0.30	2015.03.24	2016.02.01	签证费	-
5	麒盛科技	索菲莉尔	300.00	2015.03.25	2016.12.30 (100万) 2017.01.19 (100万) 2017.02.28 (100万)	补充营运资金	352,084.00
6	麒盛科技	索菲莉尔	200.00	2015.05.08	2017.03.30 (100万) 2017.05.15 (100万)	补充营运资金	232,910.00
7	麒盛科技	索菲莉尔	300.00	2016.02.18	2017.06.20 (100万) 2017.07.17 (100万) 2017.08.15 (100万)	补充营运资金	167,886.32

序号	拆出方	关联方名称	拆借金额(万元)	起始日	归还日	用途	使用费用(元)
8	维斯科	瑞海机械	1,050.00	2016.01.05	2016.01.06 (400万)	补充营运资金	-
9	维斯科	瑞海机械	150.00	2016.01.18	2016.02.04 (1,460万)		
10	维斯科	瑞海机械	150.00	2016.03.03	2016.03.04 (100万)		
11	维斯科	瑞海机械	420.00	2016.03.25	2016.03.18 (420万)		
12	维斯科	瑞海机械	2,000.00	2016.04.21	2016.03.25 (50万)		
13	维斯科	瑞海机械	3,700.00	2016.06.15	2016.05.20 (50万)		
14	维斯科	瑞海机械	2,300.00	2016.07.19	2016.06.15 (3,700万)		
15	维斯科	瑞海机械	1,200.00	2016.07.28	2016.06.21 (50万)		
16	维斯科	瑞海机械	1,200.00	2016.08.09	2016.06.28 (100万)		
					2016.07.06 (50万)		
					2016.07.13 (150万)		
					2016.07.22 (50万)		
					2016.07.26 (3,700万)		
					2016.07.27 (100万)		
					2016.07.28 (1,200万)		
					2016.08.15 (100万)		
					2016.09.05 (50万)		
					2016.09.12 (50万)		
					2016.09.14 (390万)		

B. 报告期内资金拆入情况

序号	拆入方	关联方名称	拆借金额(万元/万美元)	起始日	归还日	用途	使用费用
1	麒盛科技	瑞海机械	3,000.00	2015.12.29	2016.02.04 (3,700万) 2016.04.15 (2,300万)	补充营运资金	-
2	麒盛科技	瑞海机械	1,500.00	2015.12.30		补充营运资金	-
3	麒盛科技	瑞海机械	500.00	2015.12.31		补充营运资金	-
4	麒盛科技	瑞海机械	1,000.00	2016.02.15		补充营运资金	-
5	舒福德投资	杰灵国际	\$501.00	2014.08.18	2016.12.28 (\$60万)	收购南部湾国际、奥格莫森美国	-
	舒福德投资		\$110.00	2014.10.08	2017.01.24 (\$150万) 2017.04.05 (\$100万) 2017.04.25 (\$100万) 2017.08.21 (\$201万)		

②使用费用的收取和支付情况

报告期内关联方与公司的资金拆借使用费用的收取和支付情况如上表所示，其中麒盛科技向徐建春拆出 875 万元、麒盛科技向索菲莉尔拆出的资金，分别收取了相应的使用费用；其余资金拆借均未收取或支付使用费用。

③履行的内部决策程序及合法合规情况

公司于第一届董事会第十二次会议和 2019 年第二次临时股东大会审议通过了《关于对公司 2016 年度、2017 年度、2018 年度、2019 年 1-3 月关联交易予以确认的议案》，就前述关联交易事项予以确认；公司独立董事发表了对该等关联交易予以确认的独立意见，认为该等关联交易是遵循市场经济规则的，且交易程序合法合规，交易价格公允，没有损害股东、公司及相关利益者的合法权益，有利于公司的持续稳健发展。

公司已针对规范和减少关联方资金往来建立了相关内部控制制度，公司现行内控制度完善并得到了有效地执行，公司在股份制改制后未发生过关联方资金拆借；自 2017 年 8 月 21 日公司向杰灵国际归还拆借款后，公司已不存在资金被关联方占用或从关联方借款的情形。

报告期内，上述公司与关联方之间的资金拆借未给公司及其他股东利益造成损害，公司与关联方的资金往来并未对公司的独立性造成影响，未对公司财务状况及经营成果构成重大影响。公司董事会、股东大会已审议通过确认报告期内发生的关联交易的议案，公司独立董事发表了对该等关联交易予以确认的独立意见，认为该等关联交易不存在影响公司独立性的情形，不存在损害公司和股东利益的行为。上述资金拆借不存在违反法律法规相关规定的情形。

### （三）关联方应收、应付款项

#### 1、应收款项

报告期内，公司应收关联方款项情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	关联方	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年
			3 月 31 日	12 月 31 日	12 月 31 日	12 月 31 日
			账面余额	账面余额	账面余额	账面余额
1	应收账款	瑞海机械	-	-	-	803.70
2	应收账款	赛诺机械	-	-	-	11.55
3	应收账款	泰恩弹簧	169.87	249.86	-	-

#### 2、应付款项

报告期内，公司应付关联方款项情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	关联方	2019年 3月31日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
			账面余额	账面余额	账面余额	账面余额
1	应付账款	礼海电气			9,346.34	8,232.34
2	应付账款	瑞海机械	-	-	-	2,652.15
3	应付账款	泰克弹簧	-	-	-	211.78
4	应付账款	泰恩弹簧	27.77	13.42	18.82	10.51
5	应付账款	嘉兴市弹簧厂	284.19	281.45	266.97	-
6	应付账款	英如家俱	-	-	-	2.71
7	其他应付款	瑞海机械	8.44	17.87	-	90.99
8	其他应付款	杰灵国际	-	-	-	3,822.29

注：蔡君自 2016 年 12 月起不再担任发行人监事，故发行人与礼海电气的关联关系已于 2017 年 12 月解除。

## 五、关联交易决策权力与程序

公司已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《关联交易管理制度》等公司治理文件中对关联交易决策权力与程序作出了规定，主要内容如下：

### （一）《公司章程》对关联交易的规定

第三十五条 公司的控股股东、实际控制人员不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

公司控股股东及实际控制人对公司和其他股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和其他股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和其他股东的利益。

第三十八条 公司与关联方发生的交易（公司获赠现金资产和单纯减免公司义务的债务除外）金额在 3,000 万元人民币以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易，应当将该交易提交股东大会审议。

第七十七条 股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议应当充分披露非关联股东的表决情况。

股东大会在表决涉及关联交易事项时，有关联关系的股东的回避和表决程序如下：

（一）股东大会审议的某一事项与某股东存在关联关系，该关联股东应当在股东大会召开前向董事会披露其关联关系并申请回避；

（二）股东大会在审议关联交易议案时，会议主持人宣布有关联关系的股东与关联交易事项的关联关系；

（三）知情的其它股东有权口头或书面提出关联股东回避的申请，股东大会会议主持人应立即组织大会主席团讨论并作出回避与否的决定；

（四）会议主持人明确宣布关联股东回避，而非关联股东对关联交易事项进行表决；

（五）关联交易议案形成决议须由出席会议的非关联股东以其所持有有效表决权总数的过半数通过；

（六）关联股东未就关联交易事项按上述程序进行关联信息披露和回避的，股东大会有权撤销有关该关联交易事项的一切决议。

第九十五条 董事应当遵守法律、行政法规和本章程，对公司负有下列忠实义务：

（九）不得利用其关联关系损害公司利益；

第一百〇四条 董事会行使下列职权：

（八）在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、委托理财、关联交易等事项；

第一百〇七条 董事会应当确定对外投资、收购出售资产、资产抵押、关联交易的权限，建立严格的审查和决策程序；重大投资项目应当组织专家、专业人

员进行评审，并报股东大会批准。董事会议事规则可对前述事项进行规定。

第一百一十六条 董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足三人的，应将该事项提交股东大会审议。

第一百一十七条 董事个人或者其所任职的其他企业直接或者间接与公司已有的或者计划中的合同、交易、安排有关联关系时（聘任合同除外），不论有关事项在一般情况下是否需要董事会批准同意，均应当尽快向董事会披露其关联关系的性质和程度。

除非有关联关系的董事按照本条前款的要求向董事会作了披露，并且董事会在不将其计入法定人数，该董事亦未参加表决的会议上批准了该事项，公司有权撤销该合同，交易或者安排，但在对方是善意第三人的情况下除外。

董事会在关联交易审议和表决时，有关联关系的董事的回避和表决程序：

（一）董事会审议的某一事项与某董事有关联关系，该关联董事应当在董事会会议召开前向公司董事会披露其关联关系；

（二）董事会审议关联交易事项时，会议主持人明确宣布有关联关系的董事和关联交易事项的关系，并宣布关联董事回避，并由非关联董事对关联交易事项进行审议表决；

（三）董事会就关联事项形成决议须由全体非关联董事的二分之一以上通过；

（四）关联董事未就关联事项按以上程序进行关联信息披露或回避，董事会有权撤销有关该关联交易事项的一切决议。

第一百四十条 监事不得利用其关联关系损害公司利益，若给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

## （二）《股东大会议事规则》对关联交易的规定

### 第十一条 控股股东义务

公司控股股东及实际控制人对公司负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用关联交易、利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司的合法权益，不得利用其控制地位损害公司的利益。

除承担上述义务以外，公司的控股股东还负有如下义务：

（2）在股东大会审议公司与控股股东之间拟从事的关联交易时，控股股东应该依法回避表决。

### 第二十七条 表决

关联股东的回避表决：

（一）股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决票总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

（二）关联股东在股东大会表决时，应当自动回避，并放弃表决权，主持会议的董事长应当要求关联股东回避；无须回避的任何股东均有权要求关联股东回避。

（三）股东大会审议有关关联交易事项，在关联股东不参与股票表决时，应由出席此次股东会的非关联交易方股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过，方能形成决议。如该交易事项属特别决议范围，应由出席会议的非关联股东有表决权的股份数的 2/3 以上通过。

### 第三十三条 关联交易

股东大会审议关联交易事项时按照《公司章程》和《关联交易管理制度》的有关具体规定执行。

### 第三十四条 计票、监票



股东大会对提案进行表决前，应当推举两名股东代表参加计票和监票。审议事项与股东有关联关系的，相关股东及代理人不得参加计票、监票。

### （三）《董事会议事规则》对关联交易的规定

#### 第十四条 关联董事的披露义务

董事个人或者其所任职的其他企业直接或者间接与公司已有的或者计划中的合同、交易、安排有关联关系时（聘任合同除外），不论有关事项在一般情况下是否需要董事会批准同意，均应当尽快向董事会披露其关联关系的性质和程度。有关联关系的董事，在董事会审议有关关联交易时应当自动回避并放弃表决权，即：

（一）不参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；

（二）不得代理其他董事行使表决权；

（三）不对投票表决结果施加影响；

（四）如有关联关系的董事为会议主持人的，不得利用主持人的有利条件，对表决结果施加影响。

董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。

关联董事包括下列董事或者具有下列情形之一的董事：

（一）交易对方；

（二）在交易对方任职，或在能直接或间接控制该交易对方的法人单位或者该交易对方直接或间接控制的法人单位任职的；

（三）拥有交易对方的直接或间接控制权的；

（四）交易对方或者其直接或间接控制人的关系密切的家庭成员（包括配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）；

（五）交易对方或者其直接或间接控制人的董事、监事和高级管理人员的关系密切的家庭成员（包括配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满18周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）；

（六）公司认定的因其他原因使其独立的商业判断可能受到影响的人士。

涉及关联董事的关联交易的审议程序按照本公司的具体规定执行。对于未按照程序审议的涉及关联董事的关联交易事项，公司有权撤销有关的合同、交易或者安排，但在对方是善意第三人的情况下除外。

### 第三十七条 董事会决议

董事若与董事会议案有利益上的关联关系，则关联董事不参与表决，亦不计入法定人数。被公司章程视为不能履行职责的董事在股东大会撤换之前，不具有对各项方案的表决权。依法自动失去资格的董事，也不具有表决权。

## （四）《独立董事工作制度》对关联交易的规定

第十八条 独立董事除应当具有《公司法》和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，还行使以下特别职权：

（一）重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于300万元或高于公司最近经审计净资产值的5%的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。

第二十三条 独立董事还应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：

（四）公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于300万元或高于公司最近经审计净资产值的5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款。

## （五）《关联交易管理制度》对关联交易的规定

第八条 公司与关联法人之间达成的关联交易总额低于300万元，或低于公

司最近一次经审计之净资产值的 0.5%的关联交易，由总经理决定后方可实施。

公司与关联自然人发生的交易金额在 30 万元以内的关联交易，由总经理决定后方可实施。

第九条 公司与关联法人之间达成的关联交易总额在 300 万元以上，且占公司最近一次经审计之净资产值的 0.5%以上的，应当提交公司董事会审议通过后方可实施。

公司与关联自然人之间达成的关联交易总额在 30 万元以上的，应当提交公司董事会审议通过后方可实施。

公司董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的非关联董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会会议的非关联董事人数不足三人的，公司应当将交易提交股东大会审议。

前款所称关联董事包括下列董事或者具有下列情形之一的董事：

（一）为交易对方；

（二）为交易对方的直接或者间接控制人；

（三）在交易对方任职，或者在能直接或间接控制该交易对方的法人或其他组织、该交易对方直接或者间接控制的法人或其他组织任职；

（四）为交易对方或者其直接或者间接控制人的关系密切的家庭成员（具体范围参见第六条第（四）项的规定）；

（五）为交易对方或者其直接或者间接控制人的董事、监事或高级管理人员的关系密切的家庭成员（具体范围参见第六条第（四）项的规定）；

（六）公司基于实质重于形式原则认定的其独立商业判断可能受到影响的董事。

第十条 公司与关联人之间达成的关联交易总额高于 3000 万元，且高于公司最近一次经审计之净资产值的 5%以上的，董事会应当将该关联交易提交公司股

东大会审议，该关联交易经股东大会批准后方可实施。

公司股东大会审议关联交易事项时，关联股东应当回避表决。前款所称关联股东包括下列股东或者具有下列情形之一的股东：

- （一）为交易对方；
- （二）为交易对方的直接或者间接控制人；
- （三）被交易对方直接或者间接控制；
- （四）与交易对方受同一法人或其他组织或者自然人直接或间接控制；
- （五）因与交易对方或者其关联人存在尚未履行完毕的股权转让协议或者其他协议而使其表决权受到限制和影响的股东。

第十一条 对于公司拟与关联人达成的总额高于 3000 万元且高于公司最近经审计净资产值的 5%的关联交易（公司提供担保、受赠现金资产、单纯减免公司义务的债务除外），且交易标的为股权或股权以外的其他非现金资产，应当提供具有证券、期货相关业务资格的证券服务机构，对交易标的出具审计或评估报告，并将该交易提交股东大会审议。

任何与上述关联交易有利害关系的关联股东在股东大会上应当放弃对该议案的投票权，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决权总数。未能出席股东大会的关联股东，不得就该事项授权代理人代为表决，其代理人也应参照本条有关关联股东回避的规定予以回避。股东大会对有关关联交易事项进行表决时，在扣除关联股东所代表的有表决权的股份数后，由出席股东大会的非关联股东按本章程规定表决。

股东大会对有关关联交易事项做出决议时，视普通决议和特别决议不同，分别由出席股东大会的非关联股东所持表决权的过半数或者三分之二以上通过。有关关联交易事项的表决投票，应当由两名以上非关联股东代表和一名监事参加清点，并由清点人代表当场公布表决结果。公司应当在股东大会决议中充分披露非关联股东的表决情况。

第十二条 董事个人或者其所任职的其他企业直接或者间接与公司已有的或

者计划中的合同、交易、安排有关联关系时（聘任合同除外），不论有关事项在一般情况下是否需要董事会批准同意，有关联关系的董事均应当尽快向董事会披露其关联关系的性质和程度，并提请董事会对有关合同、交易、安排做出决议。董事会在对有关合同、交易、安排进行审议时，有关联关系的董事应当回避，而且不应该参加表决；董事会做出决议，应当在不将有关联关系的董事计入法定人数的情况下，由其他董事的过半数通过。

第十三条 公司与关联人就同一标的或者公司与同一关联人在连续 12 个月内达成的关联交易累计金额达到本制度第十条或者第十一条所述标准的，公司应当按照本制度规定的程序作出决策。

上述同一关联人，包括与该关联人受同一法人或其他组织或者自然人直接或间接控制的，或相互存在股权控制关系；以及由同一关联自然人担任董事或高级管理人员的法人或其他组织。

公司与关联人共同出资设立公司，应当以公司的出资额作为交易金额，适用第九条、第十条或第十一条的规定。

第十四条 与公司实际控制或持股超过 50%以上股权的子公司发生的关联交易，视同本公司行为；与公司的参股公司发生的关联交易，以其交易标的乘以持股比例或协议分红比例后的数额，其决策程序适用本制度规定。

第十五条 公司与关联人达成以下的交易，可免除以本制度规定的表决方式：

- （一）关联人按照以缴纳现金方式认购应当认购的股份；
- （二）关联人依据股东大会决议领取股息或者红利；
- （三）关联人购买公司发行的企业债券；
- （四）公司与其控股子公司发生的关联交易；
- （五）法律、法规和规范性文件规定的其他情况。

第十六条 公司与关联方达成的日常经营性关联交易，必须遵循下述定价原则：

(一) 不得向关联方支付保证金；

(二) 相关房产代理销售合同不得出现费用分担条款，即不承担关联方的广告和业务推广等费用，但本公司自己的人员及相关费用除外；

(三) 不得采用包销模式；

(四) 综合代理佣金水平应参考市场公允价格，由双方协商确定。

## 六、公司最近三年及一期关联交易制度的执行情况及独立董事意见

### (一) 报告期内关联交易决策程序的执行情况

公司整体变更设立为股份公司之前，公司章程未对关联交易决策程序作出规定。公司于2016年12月2日召开的创立大会暨第一次股东大会通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易管理制度》等公司治理文件，明确了公司的关联交易决策的具体程序。2017年6月26日，公司召开2016年年度股东大会审议通过《关于对公司2015年度、2016年度关联交易予以确认的议案》，《关于公司2017年关联交易预计的议案》、《关于出售子公司股权暨关联交易的议案》；2018年6月11日，公司召开2017年年度股东大会审议通过《关于对公司2015年度、2016年度、2017年度关联交易予以确认的议案》、《关于2018年日常关联交易预计的议案》；2018年8月30日，公司召开2018年第二次临时股东大会审议通过《关于对公司2015年度、2016年度、2017年度、2018年1-6月关联交易予以确认的议案》；2019年3月5日，公司召开2018年年度股东大会审议通过《关于对公司2016年度、2017年度、2018年度关联交易予以确认的议案》、《关于2019年日常关联交易预计的议案》；2019年6月17日，公司召开2019年第二次临时股东大会审议通过《关于对公司2016年度、2017年度、2018年度、2019年1-3月关联交易予以确认的议案》。公司已按照相关关联交易决策程序对报告期内的关联交易进行了审议确认。

## （二）独立董事对公司关联交易的意见

公司独立董事对公司的关联交易进行了充分审核，并发表了明确的意见。公司独立董事认为：报告期内公司与各关联方进行的各项关联交易均按照正常商业条款进行，符合公司当时经营业务的发展需要，履行了必要决策程序，交易价格公允，符合交易当时法律、法规的规定以及交易当时公司的相关内部控制制度，有利于公司的生产经营及长远发展，不存在损害公司利益及其他非关联股东利益的情形，亦不存在通过关联交易调节公司利润的情形。

## 七、减少关联交易的措施

### （一）公司治理方面关于减少关联交易的措施

公司制定的《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易管理制度》等规章制度，对关联交易的决策权限、决策程序及关联董事、关联股东的回避表决制度进行了详细的规定。未来公司将尽量避免或减少与关联方之间的关联交易，保护中小股东的利益。对于无法避免的关联交易，公司将严格执行有关关联交易决策程序的规章制度，保证关联交易的公开、公平、公正，不损害全体股东特别是中小股东的合法权益。

公司实际控制人、控股股东、主要股东以及董事、监事、高级管理人员出具的关于减少和规范关联交易的承诺，具体参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、发行人、发行人主要股东及董事、监事和高级管理人员的重要承诺”之“（十）减少和规范关联交易的承诺”。

截至本招股说明书签署日，公司独立董事为3人，超过董事会人数的1/3。公司独立董事在避免同业竞争、规范和减少关联交易方面将发挥重要作用，积极保护公司和中小投资者的利益。

### （二）公司关于减少关联租赁的主要措施

公司未来会通过建设自有厂房减少关联租赁的发生。公司已取得了位于嘉兴市秀洲区王江泾镇07省道东侧、元丰大道南侧的共计132,928.00平方米的土地

使用权，并于 2017 年 12 月开始施工，规划建筑面积为 154,347.00 平方米。该处自有房产竣工并投入使用后，公司会减少其向瑞海机械、博瑞五金及金贝贝工贸的关联租赁。

### **（三）公司关于减少与礼海电气的关联交易的主要措施**

报告期内，公司原向礼海电气采购的美标电源线、分配线等电器配件已转由向其他供应商采购；同时，公司已建立了电器类原材料的测试系统，可以快速、有效地判定该原材料是否符合公司的生产需求，使公司具备了准确判断电器部件供应商供货质量的能力，为公司选择供应商提供技术上的保障；在此基础上，公司正在积极开展与其他电器部件供应商洽谈，寻求与其他电器部件供应商建立合作关系。



## 第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

### 一、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介

#### (一) 董事会成员

截至本招股说明书签署日，公司共有董事 7 名，其中独立董事 3 名。公司董事全部由股东大会选举产生，任期 3 年，任期届满可连选连任；独立董事任期 3 年，任期届满可连选连任，但是连任时间不得超过 6 年。公司现任董事的基本情况如下表所示：

姓名	职务	任期
唐国海	董事长	2016 年 12 月 2 日-2019 年 12 月 1 日
黄小卫	董事、总经理	2016 年 12 月 2 日-2019 年 12 月 1 日
侯文彪	董事、董事会秘书、财务总监、副总经理	2016 年 12 月 2 日-2019 年 12 月 1 日
唐颖	董事	2016 年 12 月 2 日-2019 年 12 月 1 日
周永淦	独立董事	2016 年 12 月 2 日-2019 年 12 月 1 日
张新	独立董事	2018 年 3 月 4 日-2019 年 12 月 1 日
韩德科	独立董事	2018 年 3 月 4 日-2019 年 12 月 1 日

公司现任董事简历如下：

**唐国海**先生：中国国籍，1953 年出生，无境外永久居留权，本科学历。现任公司董事长、维斯科执行董事兼经理、麒盛数据董事、舒福德投资董事、奥格莫森美国首席执行官兼董事、奥格莫森欧洲董事、南部湾国际首席执行官兼董事，兼任嘉兴市秀洲区人民代表大会代表、浙商投资促进会副会长。1997 年至 2002 年，任嘉兴自立汽车车型研制开发有限公司副董事长；2000 年至 2012 年，任嘉兴精良工贸有限公司执行董事；2003 年至 2009 年，历任礼恩派（嘉兴）有限公司经理、国际机械部中国区总裁；2010 年至 2015 年，任嘉兴礼海电气科技有限公司副董事长、总经理；2002 年 6 月至今，历任瑞海机械董事长、执行董事、经理；2008 年 6 月至今，历任维斯科董事长、执行董事、经理；2011 年至 2016 年，任舒福德有限执行董事；2016 年 12 月至今，任麒盛科技董事长。唐国海先

生兼职情况详见本节之“五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况”。

**黄小卫先生：**中国国籍，1975 年出生，无境外永久居留权，本科学历。现任公司董事、总经理、索菲莉尔董事、舒福德智能执行董事、麒盛数据董事长兼总经理、麒悦科技董事长。2003 年至 2009 年，历任礼恩派（嘉兴）有限公司技术总监、总经理；2010 年至 2014 年，任锐迈机械科技（吴江）有限公司董事长；2015 年至 2016 年，任嘉兴蔚晨商贸有限公司执行董事、经理；2014 年至 2016 年，任舒福德有限总经理；2016 年 12 月至今，任麒盛科技董事、总经理。黄小卫先生兼职情况详见本节之“五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况”。

**侯文彪先生：**中国国籍，1975 年出生，无境外永久居留权，硕士研究生学历。现任公司董事、董事会秘书、副总经理、财务总监、索菲莉尔监事、奥格莫森美国董事兼首席财务官、南部湾国际首席财务官。1998 年至 2001 年，任上海华意电器有限公司财务主管；2001 年至 2005 年，任日本染化（上海）有限公司财务副经理；2006 年至 2007 年，任阿文美驰（上海）有限公司财务经理；2007 年至 2011 年，任礼恩派（嘉兴）有限公司财务总监，2011 年至 2016 年，任舒福德有限财务总监、副总经理；2016 年 12 月至今，任麒盛科技董事、董事会秘书、财务总监、副总经理。侯文彪先生兼职情况详见本节之“五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况”。

**唐颖女士：**中国国籍，1980 年出生，无境外永久居留权，大专学历。现任公司董事、维斯科监事。2002 年至 2003 年，任嘉兴市精良工贸有限公司销售；2003 年至 2007 年，任礼恩派（嘉兴）有限公司销售；2007 年 6 月至今，先后任嘉兴瑞海机械高科技有限公司董事、监事；2008 年至 2016 年，任维斯科董事、副总经理；2016 年 7 月至今，任维斯科监事；2016 年 12 月至今，任麒盛科技董事。唐颖女士兼职情况详见本节之“五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况”。

**周永淦先生：**中国国籍，1949 年出生，无境外永久居留权，大专学历。现任公司独立董事。1975 年至 1983 年，任民丰造纸厂工会成员；1983 年至 2004

年，历任嘉兴市劳动局（现嘉兴市人力资源和社会保障局）副科长、科长；2005年至2015年，历任浙江省清华长三角研究院总经理助理、顾问（退休返聘）；2016年12月至今，任麒盛科技独立董事。

**韩德科先生：**中国国籍，1970年出生，无境外永久居留权，硕士研究生学历。现任公司独立董事，兼任嘉兴南福之竹贸易有限公司董事长、北京市隆安律师事务所上海分所高级合伙人、嘉兴仲裁委员会仲裁员、上海仲裁委员会仲裁员。1993年至1998年，任嘉兴市秀洲区检察院检察员；1998年至2005年，任浙江开发律师事务所合伙人；2005年至2007年，任上海金茂律师事务所律师；2007年7月至今，任北京市隆安律师事务所上海分所高级合伙人；2018年3月至今，任麒盛科技独立董事。韩德科先生兼职情况详见本节之“五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况”。

**张新先生：**加拿大国籍，1977年出生，博士研究生学历。现任公司独立董事。2010年至2016年，任复旦大学会计学系讲师；2016年12月至今，任复旦大学会计学系副教授；2017年4月至今，任华塑控股股份有限公司独立董事；2018年2月至今，任上海鸣志电器股份有限公司独立董事；2018年3月至今，任麒盛科技独立董事；2018年7月至今，任上海电影股份有限公司独立董事；2018年12月至今，任浙江胜华波电器股份有限公司独立董事。张新先生兼职情况详见本节之“五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况”。

## （二）监事会成员

截至本招股说明书签署日，公司监事会由5名监事组成，其中股东代表监事3名，职工代表监事2名。股东代表监事由股东大会选举产生，职工代表监事由职工通过民主方式推举产生。监事任期3年，任期届满可连选连任。本公司监事基本情况如下表所示：

姓名	职务	任期
徐建春	监事会主席	2016年12月2日-2019年12月1日
傅伟	监事	2016年12月2日-2019年12月1日
徐金华	监事（职工代表）	2016年12月2日-2019年12月1日

姓名	职务	任期
陈良雷	监事（职工代表）	2017年12月25日-2019年12月1日
陈世杰	监事	2018年3月4日-2019年12月1日

公司现任监事简历如下：

**徐建春**先生：中国国籍，1970年出生，无境外永久居留权，大专以下学历。现任公司监事会主席。1990年至2000年，任嘉兴市弹簧厂技术员；2000年至2005年任嘉兴市浩宇五金电器有限公司总经理；2005年至2014年，任舒福德有限总经理；2014年至2016年，任舒福德有限总监；2016年12月至今，任麒盛科技监事会主席。徐建春先生兼职情况详见本节之“五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况”。

**傅伟**先生：中国国籍，1963年出生，无境外永久居留权，大专以下学历。现任公司监事、索菲莉尔董事长。1995年至2000年，任嘉兴市秀禾金属材料供应站销售员；2000年至2005年，任嘉兴市禾冶钢铁贸易有限公司总经理；2005年至2017年，任嘉兴市宝尼机电科技有限公司总经理；2013年4月至今，任索菲莉尔董事长；2016年12月至今，任麒盛科技监事。傅伟先生兼职情况详见本节之“五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况”。

**陈世杰**先生：中国国籍，1971年出生，无境外永久居留权，本科学历。现任公司监事。2011年至2016年，任北京集美家居市场集团厦门商场、厦门东南湾投资股份有限公司执行总经理；2016年2月至今，任红星美凯龙家居集团股份有限公司投融资基金事业部投资发展部总经理；2018年3月至今，任麒盛科技监事。陈世杰先生兼职情况详见本节之“五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况”。

**徐金华**先生：中国国籍，1967年出生，无境外永久居留权，大专学历。现任公司品质部总监、职工代表监事。1993年至1997年，任嘉兴塑料橡胶厂供应科科长；1998年至2005年，自由职业；2005年至2016年，任舒福德有限品质部总监；2016年12月至今，任麒盛科技品质部总监、职工代表监事。

**陈良雷**先生：中国国籍，1983年出生，无境外永久居留权，硕士研究生学

历。现任公司供应链总监、职工代表监事。2005年至2009年，任礼恩派（嘉兴）有限公司管理部经理；2009年至2011年，礼恩派（上海）有限公司合规分析助理；2011年至2016年，任舒福德有限总经理助理、供应链总监；2016年12月至今，任麒盛科技供应链总监；2017年12月至今，任麒盛科技职工代表监事。

### （三）高级管理人员

截至本招股说明书签署日，公司共有4名高级管理人员，基本情况如下表所示：

姓名	职务	任期
黄小卫	董事、总经理	2016年12月2日-2019年12月1日
侯文彪	董事、董事会秘书、财务总监、副总经理	2016年12月2日-2019年12月1日
龙潭	副总经理、生产部总监	2016年12月2日-2019年12月1日
单华锋	副总经理、研发部总监	2016年12月2日-2019年12月1日

公司现任高级管理人员简历如下：

**黄小卫先生：**简历请参见本节之“一、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介”之“（一）董事会成员”。

**侯文彪先生：**简历请参见本节之“一、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介”之“（一）董事会成员”。

**龙潭先生：**中国国籍，1976年出生，无境外永久居留权，大专学历。现任公司副总经理、生产部总监。2005年至2007年，任惠州市华阳集团股份有限公司PMC经理；2007年至2011年，任敏华控股有限公司物控总监；2011年至2016年，任舒福德有限生产部总监；2016年12月至今，任麒盛科技副总经理、生产部总监。

**单华锋先生：**中国国籍，1982年出生，无境外永久居留权，本科学历。现任公司副总经理、研发部总监、舒福德智能监事、麒盛数据监事、麒悦科技监事。2005年至2008年，任斯比泰电子（嘉兴）有限公司研发经理；2008年至2016年，任舒福德有限研发总监；2016年12月至今，任麒盛科技副总经理、研发总

监。单华锋先生兼职情况详见本节之“五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况”。

#### （四）核心技术人员

截至本招股说明书签署日，公司共有 4 名核心技术人员，基本情况如下表所示：

姓名	职务	入职时间	劳动合同截止日
单华锋	副总经理、研发部总监	2008 年 5 月	无固定期限合同
怀群良	主任工程师	2012 年 2 月	无固定期限合同
王剑	主任工程师	2014 年 4 月	无固定期限合同
季川祥	主任工程师	2014 年 7 月	2020 年 8 月 12 日

公司核心技术人员简历如下：

**单华锋**先生：简历请参见本节之“一、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介”之“（三）高级管理人员”。

**怀群良**先生：中国国籍，1986 年出生，无境外永久居留权，本科学历。现任公司主任工程师。2010 年至 2011 年，任浙江中达轴承有限公司技术员；2011 年，任浙江胜代机械有限公司技术员；2012 年至 2016 年，任舒福德有限主任工程师；2016 年 12 月至今任麒盛科技主任工程师。

**王剑**先生：中国国籍，1984 年出生，无境外永久居留权，本科学历。现任公司主任工程师。2007 年至 2012 年，任松下家电研究开发（杭州）有限公司研发工程师；2012 年至 2014 年，任嘉兴市卡巴经编设备有限公司研发主管；2014 年至 2016 年，任舒福德有限主任工程师；2016 年 12 月至今任麒盛科技主任工程师。

**季川祥**先生：中国国籍，1987 年出生，无境外永久居留权，硕士学历。现任公司主任工程师。2014 年至 2016 年，任舒福德有限主任工程师；2016 年 12 月至今任麒盛科技主任工程师。

截至 2019 年 3 月 31 日，公司核心技术人员主要成果及取得专利情况如下表

所示：

序号	姓名	参与的工作及主要成果	取得专利
1	单华锋	制定公司技术发展的方向和目标；负责科研项目的项目管理工作；参与 PLM、智能电动床等多个项目的研发工作	发明专利 4 项，实用新型专利 62 项，外观设计专利 30 项
2	怀群良	组织参与新型半床滑动产品结构的研发设计；组织参与新型超薄半床滑动产品结构的研发设计；组织参与 AFLEX 铝合金床产品的研发设计；组织参与了床体侧插 USB 装置的研发设计	实用新型专利 4 项，外观设计专利 3 项
3	王剑	组织参与 SSB VAVE 项目；参与 UPS 床的研发设计和实施；完成 40+超薄电动床的开发和市场化应用；负责并完成 SSB 2019 新产品的的设计开发和市场化应用。	实用新型专利 10 项，外观设计专利 2 项
4	季川祥	组织参与 PLM 项目的实施与运维，参与制定研发技术实施方案；研发设计超薄床系列；研发设计单电机产品；组织参与风扇系统的研发；研发设计新型折叠产品；新型软包方式的开发；新型无木板产品开发	发明专利 1 项，实用新型专利 12 项，外观设计专利 4 项

## （五）董事、监事的提名和选聘情况

发行人现任董事会、监事会成员的提名与选聘情况如下表所示：

序号	姓名	公司职务	提名人	选举情况
1	唐国海	董事长	全体发起人	2016 年 12 月 2 日，创立大会暨第一次股东大会；2016 年 12 月 2 日，第一届董事会第一次会议
2	黄小卫	董事、总经理	全体发起人	2016 年 12 月 2 日，创立大会暨第一次股东大会；2016 年 12 月 2 日，第一届董事会第一次会议
3	侯文彪	董事、董事会秘书、财务总监、副总经理	全体发起人	2016 年 12 月 2 日，创立大会暨第一次股东大会；2016 年 12 月 2 日，第一届董事会第一次会议
4	唐颖	董事	全体发起人	2016 年 12 月 2 日，创立大会暨第一次股东大会
5	周永淦	独立董事	全体发起人	2016 年 12 月 2 日，创立大会暨第一次股东大会
6	张新	独立董事	唐国海	2018 年 3 月 4 日，2018 年第一次临时股东大会

序号	姓名	公司职务	提名人	选举情况
7	韩德科	独立董事	唐国海	2018年3月4日, 2018年第一次临时股东大会
8	徐建春	监事会主席	全体发起人	2016年12月2日, 创立大会暨第一次股东大会; 2016年12月2日, 第一次监事会第一次会议
9	傅伟	监事	全体发起人	2016年12月2日, 创立大会暨第一次股东大会
10	陈世杰	外部监事	红星喜兆	2018年3月4日, 2018年第一次临时股东大会
11	徐金华	职工代表监事	全体职工代表	2016年11月10日, 2016年职工代表大会
12	陈良雷	职工代表监事	全体职工代表	2017年12月25日, 2017年职工代表大会

公司董事、监事、高级管理人员均符合《公司法》、《证券法》等国家有关法律法规规定的任职资格条件。

## 二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有发行人股份的情况

### (一) 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员持有股份情况

截至本招股说明书签署日, 公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员直接或间接持有公司股份的具体情况如下表所示:

序号	姓名	公司职务	直接持股数量(股)	间接持股数量(股)	直接持股比例	合计持股比例	是否质押或冻结
1	唐国海	董事长	25,920,773	20,049,500	22.99%	40.77%	否
2	黄小卫	董事、总经理	10,548,552	6,253,000	9.36%	14.90%	否
3	侯文彪	董事、董事会秘书、副总经理、财务总监	1,452,692	-	1.29%	1.29%	否
4	唐颖	董事	1,346,688	-	1.19%	1.19%	否
5	龙潭	副总经理、生产部总监	683,156	-	0.61%	0.61%	否
6	单华锋	副总经理、研发部总监	683,156	-	0.61%	0.61%	否



序号	姓名	公司职务	直接持股数量（股）	间接持股数量（股）	直接持股比例	合计持股比例	是否质押或冻结
7	徐建春	监事会主席	14,428,800	-	12.80%	12.80%	否
8	傅伟	监事	2,030,433	3,756,000	1.80%	5.13%	否
9	徐金华	职工代表 监事	522,900	-	0.46%	0.46%	否
10	陈良雷	职工代表 监事	522,900	-	0.46%	0.46%	否

除上表所列外，其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员未直接或间接或委托他人持有本公司股份。

## （二）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的近亲属持有股份情况

公司董事长唐国海和董事唐颖为父女关系，其持有公司股份的情况参见本招股说明书本节之“二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有发行人股份的情况”之“（一）董事、监事、高级管理人员与核心技术人员持有股份情况”。

公司董事、总经理黄小卫的配偶李兰持有公司控股股东智海投资 14.29%的股权，智海投资持有公司 3,507.00 万股股份，故李兰通过智海投资间接持有公司 5,011,503 股股份，占公司发行前总股份的 4.44%。

除上述持股情况外，发行人董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的近亲属不存在直接或间接持有公司股份的情况。

## （三）董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属近三年及一期持有发行人股份变动情况

序号	姓名	持股方式	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
			持股数（股）	持股比例	持股数（股）	持股比例	持股数（股）	持股比例	持股数（股）	持股比例
1	唐国海	直接	25,920,773	22.99%	25,920,773	22.99%	25,920,773	22.99%	25,920,773	26.95%
		间接	20,049,500	17.78%	20,049,500	17.78%	20,049,500	17.78%	20,049,500	20.84%

序号	姓名	持股方式	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
			持股数(股)	持股比例	持股数(股)	持股比例	持股数(股)	持股比例	持股数(股)	持股比例
		合计	45,970,273	40.77%	45,970,273	40.77%	45,970,273	40.77%	45,970,273	47.79%
2	黄小卫	直接	10,548,552	9.36%	10,548,552	9.36%	10,548,552	9.36%	10,548,552	10.97%
		间接	6,253,000	5.55%	6,253,000	5.55%	6,253,000	5.55%	6,253,000	6.50%
		合计	16,801,552	14.90%	16,801,552	14.90%	16,801,552	14.90%	16,801,552	17.47%
3	侯文彪	直接	1,452,692	1.29%	1,452,692	1.29%	1,452,692	1.29%	1,452,692	1.51%
4	唐颖	直接	1,346,688	1.19%	1,346,688	1.19%	1,346,688	1.19%	1,346,688	1.40%
5	龙潭	直接	683,156	0.61%	683,156	0.61%	683,156	0.61%	683,156	0.71%
6	单华锋	直接	683,156	0.61%	683,156	0.61%	683,156	0.61%	683,156	0.71%
7	徐建春	直接	14,428,800	12.80%	14,428,800	12.80%	14,428,800	12.80%	14,428,800	15.00%
8	傅伟	直接	2,030,433	1.80%	2,030,433	1.80%	2,030,433	1.80%	2,030,433	2.11%
		间接	3,756,000	3.33%	3,756,000	3.33%	3,756,000	3.33%	3,756,000	3.90%
		合计	5,786,433	5.13%	5,786,433	5.13%	5,786,433	5.13%	5,786,433	6.02%
9	徐金华	直接	522,900	0.46%	522,900	0.46%	522,900	0.46%	522,900	0.54%
10	陈良雷	直接	522,900	0.46%	522,900	0.46%	522,900	0.46%	522,900	0.54%
11	李兰	间接	5,011,503	4.44%	5,011,503	4.44%	5,011,503	4.44%	5,011,503	5.21%

报告期内，上述人员持股变动详细情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人股本形成、变化和重大资产重组情况”之“（一）发行人股本形成及其变化”。

### 三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员对外投资情况

截至2019年8月31日，除直接或通过智海投资间接投资本公司外，公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员对外投资情况如下表所示：

序号	姓名	公司职务	对外投资企业	持股比例
1	唐国海	董事长	JACKINE INTERNATIONAL LIMITED (杰灵国际有限公司)	100.00%

序号	姓名	公司职务	对外投资企业	持股比例
			嘉兴瑞海机械高科技有限公司	100.00%
			嘉兴智海投资管理有限公司	57.17%
			浙江运河湾农业科技有限公司	通过高腾国际投资间接持有16.56%股权
			嘉兴秀州民间融资服务中心有限公司	通过瑞海机械间接持有60.00%股权
			浙江汇生担保有限公司	通过瑞海机械间接持有30.00%股权
			浙江乌镇智海旅游发展有限公司	通过瑞海机械间接持有49.00%股权
			嘉兴泰克弹簧有限公司	通过杰灵国际持股49.02%
			GIANT INTERNATIONAL INVESTMENT CO., LIMITED (高腾国际投资有限公司)	100.00%
			嘉兴中科奥度新材料有限公司	25.00%
			嘉兴国舟工艺品有限公司	20.00%
2	唐颖	董事	上海尔维多商务咨询有限公司	100.00%
			浙江运河湾农业科技有限公司	通过上海尔维多商务咨询有限公司间接持有83.44%股权
3	周永淦	独立董事	嘉兴合创教育咨询有限公司	3.00%
4	黄小卫	董事、总经理	嘉兴智海投资管理有限公司	17.83%
5	傅伟	监事	嘉兴智海投资管理有限公司	10.71%
6	韩德科	独立董事	嘉兴南福之竹贸易有限公司	68.00%

公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的上述对外投资，与公司不存在利益冲突，且均已签署了《麒盛科技股份有限公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员关于竞业禁止的承诺》，声明“本人及本人控制的其他企业目前不存在从事与麒盛科技及其所控制的企业相同、类似并构成竞争的业务；在麒盛科技担任董事/监事/高级管理人员/核心技术人员期间，本人将严格遵守国家

有关法律、法规、规范性法律文件的规定，不在中国境内或境外，以任何方式直接或间接从事与麒盛科技及其所控制的企业相同、类似并构成竞争的业务，不会直接或间接对与麒盛科技及其所控制的企业从事相同、类似并构成竞争业务的企业进行收购或进行有重大影响（或共同控制）的投资，亦不会以任何方式为上述企业提供任何业务上的帮助；本人如从任何第三方获得的任何商业机会与麒盛科技及其所控制的企业经营的业务有竞争或可能构成竞争，则本人将立即通知麒盛科技，并尽力将该商业机会让与麒盛科技；本人承诺不会将麒盛科技及其控制的企业专有技术、销售渠道、客户信息等所有商业秘密以任何方式透露给与其存在业务竞争关系的公司或其他机构、组织；本人承诺不会教唆或诱导麒盛科技及其控制的企业客户不与其进行业务往来或交易；本人将利用对所控制的其他企业的控制权，促使该等企业按照同样的标准遵守上述承诺。若违反上述承诺，本人将承担相应的法律责任，包括但不限于由此给麒盛科技及其他股东造成的全部损失赔偿责任。”

除上表所示的对外投资以外，本公司其他董事、监事、高管人员与核心技术人员均无其他对外投资情况。

#### 四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员薪酬情况

##### （一）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员最近一年及一期领薪情况

本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员最近一年及一期领薪情况如下表所示：

序号	姓名	公司职务	2019年1-3月 薪酬（万元）	2018年度薪酬 （万元）	领薪单位
1	唐国海	董事长	20.64	201.20	麒盛科技、奥格莫森欧洲
2	黄小卫	董事、总经理	56.83	367.23	麒盛科技
3	侯文彪	董事、董事会秘书、副 总经理、财务总监	47.32	278.80	麒盛科技、舒福德投 资、奥格莫森美国
4	唐颖	董事	14.79	56.40	维斯科
5	龙潭	副总经理、生产部总监	48.21	285.44	麒盛科技

序号	姓名	公司职务	2019年1-3月 薪酬（万元）	2018年度薪酬 （万元）	领薪单位
6	单华锋	副总经理、研发部总监	48.43	286.61	麒盛科技
7	徐建春	监事会主席	0.56	2.19	麒盛科技
8	傅伟	监事	9.07	36.26	麒盛科技
9	徐金华	职工代表监事、品质部 总监	29.46	166.71	麒盛科技
10	陈良雷	职工代表监事、供应链 总监	40.06	208.01	麒盛科技
11	陈世杰	监事	-	-	-
12	娄贺统	独立董事	-	1.00	麒盛科技
13	张永宏	独立董事	-	0.83	麒盛科技
14	张新	独立董事	1.50	5.00	麒盛科技
15	韩德科	独立董事	1.25	4.17	麒盛科技
16	周永淦	独立董事	1.25	5.00	麒盛科技
17	怀群良	主任工程师	7.36	28.33	麒盛科技
18	季川祥	主任工程师	9.16	36.13	麒盛科技
19	王剑	主任工程师	8.10	27.00	麒盛科技

注 1：本公司独立董事除领取独立董事津贴外，在本公司不享有其他福利待遇；

注 2：娄贺统、张永宏为公司前任独立董事，其任期至 2018 年 3 月止；现任独立董事韩德科、张新任期始自 2018 年 3 月；

注 3：现任监事陈世杰任期始自 2018 年 3 月，不在公司领取薪酬。

在本公司任职的董事、监事、高级管理人员，享有法定社会保险和住房公积金等待遇。除此之外，无其他特殊待遇或退休金计划。

## （二）上述人员在发行人关联企业收入情况

除独立董事、外部监事外，公司 2018 年度及 2019 年 1-3 月董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在发行人关联企业收入情况如下表所示：

序号	姓名	领取薪酬公司	与发行人关联关系	2019年1-3月薪 酬（万元）	2018年度薪酬 （万元）
1	唐国海	意合机电	实际控制人报告期内曾 任职董事、高管的企业	-	4.17
2	徐建春	乌镇智海旅游	实际控制人施加重大影 响的其他企业	11.45	50.20

## 五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况

截至 2019 年 8 月 31 日，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的兼职情况如下表所示：

姓名	公司职务	兼职单位及职务	兼职单位与本公司关系
唐国海	董事长	智海投资执行董事、经理	公司控股股东
		维斯科执行董事、经理	公司全资子公司
		麒盛数据董事	公司控股子公司
		舒福德投资董事	公司全资子公司
		奥格莫森美国首席执行官、董事	舒福德投资全资子公司
		奥格莫森欧洲董事	舒福德投资全资子公司
		南部湾国际首席执行官、董事	舒福德投资全资子公司
		瑞海机械执行董事、经理	实际控制人控制的其他企业
		秀州民融董事长	实际控制人控制的其他企业
		运河湾农业董事长、总经理	实际控制人控制的其他企业
		中科奥度董事	实际控制人施加重大影响的其他企业
		乌镇智海旅游监事	实际控制人施加重大影响的其他企业
		嘉兴国舟工艺品有限公司董事	实际控制人施加重大影响的其他企业
黄小卫	董事、总经理	索菲莉尔董事	公司全资子公司
		舒福德智能执行董事	公司全资子公司
		麒悦科技董事长	公司控股子公司
		麒盛数据董事长、总经理	公司控股子公司
侯文彪	董事、董事会秘书、财务总监、副总经理	索菲莉尔监事	公司全资子公司
		奥格莫森美国董事、首席财务官	舒福德投资全资子公司
		南部湾国际首席财务官	舒福德投资全资子公司
唐颖	董事	维斯科监事	公司全资子公司
		瑞海机械监事	实际控制人控制的其他企业
		运河湾农业董事	实际控制人控制的其他企业

姓名	公司职务	兼职单位及职务	兼职单位与本公司关系
		尔维多商务咨询执行董事	实际控制人控制的其他企业
		汇生担保董事	实际控制人施加重大影响的其他企业
张新	独立董事	华塑控股股份有限公司独立董事	公司董事担任董事的公司
		上海鸣志电器股份有限公司独立董事	公司董事担任董事的公司
		上海电影股份有限公司独立董事	公司董事担任董事的公司
		浙江胜华波电器股份有限公司独立董事	公司董事担任董事的公司
		复旦大学会计学系副教授	无
韩德科	独立董事	北京市隆安律师事务所上海分所高级合伙人	无
		上海仲裁委员会委员	无
		嘉兴仲裁委员会委员	无
		嘉兴南福之竹贸易有限公司董事长	无
徐建春	监事会主席	浙江乌镇智海旅游发展有限公司总经理	实际控制人施加重大影响的其他企业
傅伟	监事	索菲莉尔董事长	公司全资子公司
陈世杰	监事	红星美凯龙家居集团股份有限公司投资发展部总经理	公司持股 5%以下股东的控股股东
		欧派家居集团股份有限公司监事	公司持股 5%以下股东的控股股东
		上海嘉展建筑装潢工程有限公司董事	公司监事担任董事的公司
		克拉斯国际家居有限公司董事	公司监事担任董事的公司
		谊美吉斯光电科技(福建)有限公司董事	公司监事担任董事的公司
单华锋	副总经理	舒福德智能监事	公司全资子公司
		麒悦科技监事	公司控股子公司
		麒盛数据监事	公司控股子公司

除上述已披露情况外，截至 2019 年 8 月 31 日，公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员均无其他兼职情况。

## 六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员之间存在的亲属关系

在上述人员中，唐国海和唐颖为父女关系。其他董事、监事、高级管理人员相互之间不存在配偶、三代以内直系和旁系亲属关系。

## 七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司签订协议及承诺情况

公司的全体董事、监事、高级管理人员均与公司签订了《劳动合同》或《聘用合同》；公司的全体核心技术人员均与公司签订了《劳动合同》以及附竞业限制条款的《保密合同》；公司的全体董事、监事、高级管理人员及核心技术人员向公司作出了《麒盛科技股份有限公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员关于竞业禁止的承诺》。除上述协议外，公司董事、监事、高级管理人员未与公司签订其他任何担保、借款等重大商业协议。

公司董事、监事、高级管理人员签署的其他重要承诺的情况请参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、发行人、发行人主要股东及董事、监事和高级管理人员的重要承诺”的相关内容。

截至本招股说明书签署日，上述合同、协议、承诺履行正常，未发生违约情况。

## 八、董事、监事、高级管理人员任职资格

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员符合《证券法》、《公司法》、《首次公开发行股票并上市管理办法》及其他法律、行政法规和规章规定的任职资格且不存在中国证监会规定的其他不允许担任上市公司董事、监事、高级管理人员的情况。

## 九、董事、监事、高级管理人员的任职变动情况及原因

截至本招股说明书签署日，公司历次董事、监事、高级管理人员变动均履行



了《公司章程》所规定的程序。报告期内，公司董事、监事、高级管理人员变动情况如下：

### （一）董事变动情况

序号	任职期间	人员
1	2016年1月—2016年12月	唐国海（执行董事）
2	2016年12月—2018年3月	唐国海（董事长）、黄小卫、侯文彪、唐颖、周永淦（独立董事）、张永宏（独立董事）、娄贺统（独立董事）
3	2018年3月至今	唐国海（董事长）、黄小卫、侯文彪、唐颖、周永淦（独立董事）、张新（独立董事）、韩德科（独立董事）

报告期内，公司董事会成员未发生重大变化，具体变动情况如下：

2016年1月至2016年12月，公司未设董事会，唐国海为公司执行董事。

2016年12月2日，公司创立大会暨第一次股东大会选举唐国海、黄小卫、侯文彪、唐颖、娄贺统、张永宏及周永淦为麒盛科技第一届董事会董事，其中娄贺统、张永宏及周永淦为独立董事；2016年12月2日，公司第一届董事会第一次会议选举唐国海为董事长。黄小卫于2016年1月至2016年12月期间，任舒福德有限总经理；侯文彪于2016年1月至2016年12月期间，任舒福德有限副总经理、财务负责人；唐颖于2016年1月至2016年12月期间，历任公司子公司维斯科董事、监事。

2018年3月4日，公司召开2018年第一次临时股东大会，选举韩德科、张新为独立董事，娄贺统与张永宏辞去独立董事职位。

截至本招股说明书签署日，公司共有董事7名，分别是唐国海、黄小卫、侯文彪、唐颖、周永淦（独立董事）、韩德科（独立董事）和张新（独立董事），其中张新为会计专业人士。

### （二）监事变动情况

序号	期间	人员
1	2016年1月—2016年12月	蔡君

序号	期间	人员
2	2016年12月— 2017年12月	徐建春（监事会主席）、傅伟、徐金华（职工代表）
3	2017年12月— 2018年3月	徐建春（监事会主席）、傅伟、徐金华（职工代表）、陈良雷（职工代表）
4	2018年3月至今	徐建春（监事会主席）、傅伟、徐金华（职工代表）、陈良雷（职工代表）、陈世杰

报告期内，公司监事会成员具体变动情况如下：

2016年1月至2016年12月，公司未设监事会，公司监事为蔡君。

2016年11月10日，舒福德有限召开职工代表大会，职工代表共同推举徐金华为公司整体变更后设立的麒盛科技股份有限公司职工代表监事；2016年12月2日，公司创立大会暨第一次股东大会选举徐建春、傅伟为股份公司第一届监事会股东代表监事，与徐金华共同组成公司第一届监事会，任期为2016年12月2日至2019年12月1日。2016年12月2日，公司第一届监事会第一次会议选举徐建春为监事会主席。

2017年12月25日，公司召开职工代表大会，职工代表共同推举陈良雷为新增职工代表监事，陈良雷的任期为2017年12月25日至2019年12月1日。

2018年3月4日，公司召开2018年第一次临时股东大会，增选陈世杰为公司监事，陈世杰的任期为2018年3月4日至2019年12月1日。

截至本招股说明书签署日，公司共有监事5名，分别是徐建春、傅伟、陈世杰、徐金华和陈良雷。

### （三）高级管理人员变动情况

序号	期间	人员
1	2016年1月—2016 年12月	黄小卫（总经理）、侯文彪（副总经理、财务总监）
2	2016年12月至今	黄小卫（总经理）、侯文彪（副总经理、财务总监、董事会秘书）、龙潭（副总经理）、单华锋（副总经理）

报告期内，公司高级管理人员未发生重大变化，具体变动情况如下：

2016年1月至2016年12月，黄小卫为公司总经理；侯文彪为公司副副总

理兼任公司财务负责人。

2016年12月2日，公司第一届董事会第一次会议召开，决议聘任黄小卫为公司总经理，聘任侯文彪为公司副总经理、财务总监、董事会秘书，聘任龙潭、单华锋为公司副总经理；其中单华锋于2016年1月至2016年12月期间，任舒福德有限研发部总监，其中龙潭于2016年1月至2016年12月期间，任舒福德有限生产部总监。

截至本招股说明书签署日，公司共有高级管理人员4名，分别是黄小卫、侯文彪、龙潭、单华锋。

报告期内，公司董事和高级管理人员未发生重大变化。公司董事、监事和高级管理人员增加系为加强公司的治理水平，规范公司法人治理结构，且履行必要的法律程序，符合法律、法规及有关规范性文件和《公司章程》的规定。

## 第九节 公司治理

公司按照《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》等相关法律、行政法规和其他规范性文件的要求，制定了《公司章程》，建立健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书等制度，逐步形成了规范的公司治理结构。股份公司自设立以来，股东大会、董事会、监事会等机构和人员均能够按照有关法律、法规、公司章程和相关议事规则的规定，独立有效地进行运作并切实履行应尽的职责和义务，没有违法、违规的情形发生。

公司法人治理结构建立与完善的主要情况包括：

2016年12月，公司创立大会审议通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《关联交易管理制度》、《重大投资经营决策管理制度》、《融资管理制度》、《子公司管理办法》、《董事、监事及高级管理人员薪酬管理制度》共8个管理制度。

2016年12月，公司第一届董事会第一次会议通过了《独立董事工作制度》、《董事会战略委员会会议事规则》、《董事会提名委员会会议事规则》、《董事会审计委员会会议事规则》、《董事会薪酬与考核委员会会议事规则》、《董事会秘书工作细则》、《内部审计工作制度》、《总经理工作细则》共8个管理制度。至此，公司的法人治理结构建立健全。

公司对上述制度的制定和完善为公司法人治理的规范化提供了一系列制度保证。公司已经逐步健全了符合上市要求的、能够保证中小股东充分行使权力的公司治理结构。

### 一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

#### （一）股东大会制度的建立、健全及运行情况

根据《公司法》等法律法规的有关规定，公司于2016年12月2日召开的创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《公司章程》及《股东大会议事规则》。

股东大会是公司的权力机构，依据《公司法》、《公司章程》、《股东大会议事规则》的规定规范运作。公司股东按照《公司章程》和《股东大会议事规则》的规定行使自己的权利。

## 1、股东的权利与义务

根据《公司章程》第二十八条的规定，公司股东享有下列权利：

- (1) 依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；
- (2) 依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；
- (3) 对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；
- (4) 依照法律、行政法规及本章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；
- (5) 查阅本章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；
- (6) 公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；
- (7) 对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；
- (8) 法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

根据《公司章程》第三十三条的规定，公司股东承担下列义务：

- (1) 遵守法律、行政法规和本章程；
- (2) 依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；
- (3) 除法律、法规规定的情形外，不得退股；
- (4) 不得滥用股东权利损害公司或者其他股东的利益；不得滥用公司法人独立地位和股东有限责任损害公司债权人的利益；公司股东滥用股东权利给公司

或者其他股东造成损失的，应当依法承担赔偿责任。公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任，逃避债务，严重损害公司债权人利益的，应当对公司债务承担连带责任。

(5) 法律、行政法规及本章程规定应当承担的其他义务。

## 2、股东大会的职权

根据《公司章程》第三十六条的规定，股东大会依法行使下列职权：

- (1) 决定公司的经营方针和投资计划；
- (2) 选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；
- (3) 审议批准董事会的报告；
- (4) 审议批准监事会报告；
- (5) 审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；
- (6) 审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
- (7) 对公司增加或者减少注册资本作出决议；
- (8) 对发行公司债券作出决议；
- (9) 对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；
- (10) 修改本章程；
- (11) 对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；
- (12) 审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产30%的事项；
- (13) 审议股权激励计划；
- (14) 审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

### 3、股东大会的召开

股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。根据《公司章程》第三十九、四十条的规定，年度股东大会每年召开 1 次，应当于上一会计年度结束后的 6 个月内举行。出现下列情形之一的，公司在事实发生之日起 2 个月以内召开临时股东大会：

- (1) 董事人数不足《公司法》规定人数或者本章程所定人数的三分之二时；
- (2) 公司未弥补的亏损达实收股本总额三分之一时；
- (3) 单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东请求时；
- (4) 董事会认为必要时；
- (5) 监事会提议召开时；
- (6) 法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他情形。

根据《公司章程》第四十一条的规定，公司召开股东大会的地点为：公司住所地或股东大会通知中规定的地点。

股东大会将设置会场，以现场会议形式召开。各股东可通过电话或视频会议或其他任何同步通讯手段等通讯方式参加股东大会会议；但前提是参加会议的每一股东均能听到其他每一股东；此外，每一股东必须确认其身份，未进行确认的股东无权于会上发言或表决。股东通过上述方式参加股东大会的，视为出席。

### 4、股东大会的通知与提案

召集人将在年度股东大会召开二十日前以章程规定的方式通知各股东，临时股东大会将于会议召开十五日前以章程规定的方式通知各股东。

根据《公司章程》第五十二条的规定，股东大会的通知包括以下内容：

- (1) 会议的时间、地点和会议期限；
- (2) 提交会议审议的事项和提案；
- (3) 以明显的文字说明：全体股东均有权出席股东大会，并可以书面委托

代理人出席会议和参加表决，该股东代理人不必是公司的股东；

(4) 有权出席股东大会股东的股权登记日；

(5) 会务常设联系人姓名，电话号码。

股东大会通知和补充通知中应当充分、完整披露所有提案的全部具体内容。拟讨论的事项需要独立董事发表意见的，发布股东大会通知或补充通知时将同时披露独立董事的意见及理由。股东大会采用通讯方式的，应当在股东大会通知中明确载明通讯方式的表决时间及表决程序。股权登记日与会议日期之间的间隔应当不多于7个工作日。股权登记日一旦确认，不得变更。

根据《公司章程》第五十条的规定，公司召开股东大会，董事会、监事会以及单独或者合并持有公司3%以上股份的股东，有权向公司提出提案。单独或者合计持有公司3%以上股份的股东，可以在股东大会召开十日前提出临时提案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后二日内发出股东大会补充通知，告知临时提案的内容。除前述情形外，召集人在发出股东大会通知后，不得修改股东大会通知中已列明的提案或增加新的提案。

## 5、股东大会的表决和决议

根据《公司章程》第七十三、七十四、七十五条的规定，股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权过半数通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过。

下列事项由股东大会以普通决议通过：

- (1) 董事会和监事会的工作报告；
- (2) 董事会拟定的利润分配方案和弥补亏损方案；
- (3) 董事会和监事会成员的任免及其报酬和支付方法；
- (4) 年度预算方案、决算方案；
- (5) 年度报告；



(6) 除法律、行政法规规定或者本章程规定应当以特别决议通过外的其他事项。

下列事项由股东大会以特别决议通过：

- (1) 公司增加或者减少注册资本；
- (2) 公司的分立、合并、解散和清算；
- (3) 本章程的修改；
- (4) 在一年内购买、出售重大资产金额超过公司最近一期经审计总资产 30% 的；
- (5) 股权激励计划；
- (6) 法律、行政法规或本章程规定的，以及股东大会以普通决议认定会对公司产生重大影响的、需要以特别决议通过的其他事项。

根据《公司章程》第七十六条的规定，股东（包括股东代理人）以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。公司持有的本公司股份没有表决权，且该部分股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。

根据《公司章程》第七十七条的规定，股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议应当充分披露非关联股东的表决情况。股东大会在表决涉及关联交易事项时，有关联关系的股东的回避和表决程序如下：

(1) 股东大会审议的某一事项与某股东存在关联关系，该关联股东应当在股东大会召开前向董事会披露其关联关系并申请回避；

(2) 股东大会在审议关联交易议案时，会议主持人宣布有关联关系的股东与关联交易事项的关联关系；

(3) 知情的其它股东有权口头或书面提出关联股东回避的申请，股东大会会议主持人应立即组织大会主席团讨论并作出回避与否的决定；

(4) 会议主持人明确宣布关联股东回避，而非关联股东对关联交易事项

进行表决；

(5) 关联交易议案形成决议须由出席会议的非关联股东以其所持有有效表决权总数的过半数通过；

(6) 关联股东未就关联交易事项按上述程序进行关联信息披露和回避的，股东大会有权撤销有关该关联交易事项的一切决议。

## 6、股东大会运行情况

自股份公司设立以来，股东大会一直根据《公司法》、《公司章程》的规定规范运作。截至 2019 年 8 月 31 日，自股份公司成立，公司共召开了 10 次股东大会。

历次股东大会召开情况如下表所示：

序号	届次	召开时间
1	创立大会暨第一次股东大会	2016 年 12 月 2 日
2	2016 年年度股东大会	2017 年 6 月 26 日
3	2017 年第一次临时股东大会	2017 年 8 月 18 日
4	2017 年第二次临时股东大会	2017 年 11 月 30 日
5	2018 年第一次临时股东大会	2018 年 3 月 4 日
6	2017 年年度股东大会	2018 年 6 月 11 日
7	2018 年第二次临时股东大会	2018 年 8 月 30 日
8	2018 年年度股东大会	2019 年 3 月 5 日
9	2019 年第一次临时股东大会	2019 年 5 月 10 日
10	2019 年第二次临时股东大会	2019 年 6 月 17 日

## (二) 董事会制度的建立健全及运行情况

2016 年 12 月 2 日公司召开创立大会暨第一次股东大会审议通过了《公司章程》及《董事会议事规则》，公司董事会规范运行，董事严格按照《公司章程》和《董事会议事规则》的规定行使权利、履行义务。

### 1、董事会构成

公司董事会由 7 名董事组成，其中独立董事 3 名，包括 1 名会计专业人士。董事会设董事长 1 名。董事长由董事会以全体董事的过半数选举产生。董事由股东大会选举或更换，任期 3 年，可连选连任。

2016 年 12 月 2 日，公司创立大会暨第一次股东大会选举了唐国海、黄小卫、侯文彪、唐颖、娄贺统、张永宏、周永淦等 7 人为董事，组成公司第一届董事会。唐国海为董事长，娄贺统、张永宏、周永淦为独立董事，其中娄贺统为会计专业人士。

2018 年 3 月 4 日，公司召开 2018 年第一次临时股东大会，会议选举韩德科、张新为公司独立董事，娄贺统、张永宏辞任独立董事。新任独立董事中，张新为会计专业人士。

## 2、董事会职权

根据《公司章程》第一百零四条规定，董事会行使下列职权：

- (1) 召集股东大会，并向股东大会报告工作；
- (2) 执行股东大会的决议；
- (3) 决定公司的经营计划和投资方案；
- (4) 制订公司的年度财务预算方案、决算方案；
- (5) 制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
- (6) 制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；
- (7) 拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；
- (8) 在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、委托理财、关联交易等事项；
- (9) 决定公司内部管理机构的设置；
- (10) 聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事

项；

- (11) 制订公司的基本管理制度；
- (12) 制订本章程的修改方案；
- (13) 管理公司的信息披露事项；
- (14) 向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；
- (15) 听取公司总经理的工作汇报并检查经理的工作；
- (16) 法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。

### **3、董事会议事规则**

根据《公司章程》第一百一十一、一百一十二、一百一十三条规定，董事会会议分为定期董事会会议和临时董事会会议。定期董事会会议每年召开两次，由董事长召集，于会议召开 10 日以前书面通知董事、监事、总经理，必要时通知公司其他高级管理人员。代表十分之一以上表决权的股东、三分之一以上董事或者监事会，可以提议召开董事会临时会议。董事长应当自接到提议后 10 日内，召集和主持董事会会议。董事会召开临时董事会会议的通知方式为：书面、传真、电话、电子邮件通知方式；通知时限为：临时董事会召开 2 个自然日以前。

根据《董事会议事规则》第三十、三十二条规定，董事会会议，应由董事本人出席；董事因故不能出席，可以书面委托其他董事代为出席，委托书中应载明代理人的姓名、代理事项、授权范围和有效期限，并由委托人签名或盖章。董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。董事会决议的表决，实行一人一票。董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。公司监事、公司总经理有权列席董事会会议。

### **4、董事会运行情况**

自股份公司成立以来，公司共选举了一届董事会，截至 2019 年 8 月 31 日，共召开了 12 次会议。公司历次董事会会议的召开符合《公司法》、《公司章程》及《董事会议事规则》的规定，履行了必要的法律程序，决议内容符合法律法规的相关规定。

历次董事会会议的召开情况如下表所示：

序号	届次	召开时间
1	第一届董事会第一次会议	2016年12月2日
2	第一届董事会第二次会议	2017年6月5日
3	第一届董事会第三次会议	2017年8月1日
4	第一届董事会第四次会议	2017年10月16日
5	第一届董事会第五次会议	2017年11月14日
6	第一届董事会第六次会议	2018年2月9日
7	第一届董事会第七次会议	2018年4月10日
8	第一届董事会第八次会议	2018年5月21日
9	第一届董事会第九次会议	2018年8月14日
10	第一届董事会第十次会议	2019年2月12日
11	第一届董事会第十一次会议	2019年4月24日
12	第一届董事会第十二次会议	2019年5月27日

### （三）监事会制度的建立健全及运行情况

2016年12月2日，发行人创立大会暨第一次股东大会审议通过了《公司章程》及《监事会议事规则》。监事会规范运行，监事严格按照《公司章程》和《监事会议事规则》的规定行使权利、履行义务。

#### 1、监事会构成

公司监事会由5名监事组成，其中：股东大会选举3名股东代表监事，职工代表大会推举2名职工代表监事。监事每届任期3年，可连选连任。监事会设监事会主席1名，监事会主席由全体监事过半数选举产生。

2016年11月10日，舒福德有限召开职工代表大会，职工代表共同推举徐金华为公司整体变更后设立的麒盛科技股份有限公司职工代表监事；2016年12月2日，公司创立大会暨第一次股东大会选举徐建春、傅伟为股份公司第一届监事会股东代表监事。

2017年12月25日，公司召开职工代表大会，职工代表共同推举陈良雷为

新增职工代表监事。2018年3月4日，公司召开2018年第一次临时股东大会，增选陈世杰为公司监事。

## 2、监事会职权

根据《公司章程》第一百四十三条，监事会行使下列职权：

- (1) 应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；
- (2) 检查公司财务；
- (3) 对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、本章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；
- (4) 当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；
- (5) 提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；
- (6) 向股东大会提出提案；
- (7) 依照《公司法》第一百五十一条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；
- (8) 发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担。

## 3、监事会会议的召开

根据《公司章程》第一百四十四条的规定，监事会每6个月至少召开一次会议。监事可以提议召开临时监事会会议。监事会决议应当经半数以上监事通过。

根据《监事会议事规则》第十五、十六、十七条的规定，监事会会议通知应在会议召开10日前送达全体监事，召开临时会议应在会议召开2日前通知。通知应包括会议的日期、地点和期限、事由和议题、发出通知的时间等。

监事会会议应当由1/2以上的监事出席方可举行。如出席会议的监事不足监事总人数的1/2，则监事会会议延期至有1/2以上监事出席方可举行。

监事会议事方式分为现场出席开会方式和通讯方式。

#### 4、监事会会议的表决和决议

根据《监事会议事规则》第十八、十九、二十条的规定，监事会作出决议，必须经全体监事的过半数通过。监事会的表决为举手表决或记名投票表决，每名监事有 1 票表决权。

监事会会议应有记录，出席会议的监事和记录人，应当在会议记录上签名。监事有权要求在记录上对其在会议上的发言作出某种说明性记载。监事会会议记录作为公司档案保存，保管期限不少于 10 年。

#### 5、监事会的运行情况

自股份公司成立以来，公司共选举了一届监事会，截至 2019 年 8 月 31 日，共召开了 9 次会议。公司历次监事会会议的召开符合《公司法》、《公司章程》及《监事会议事规则》的规定，履行了必要的法律程序，决议内容符合法律法规的相关规定。

历次监事会会议的召开情况如下表所示：

序号	届次	召开时间
1	第一届监事会第一次会议	2016 年 12 月 2 日
2	第一届监事会第二次会议	2017 年 6 月 5 日
3	第一届监事会第三次会议	2017 年 8 月 1 日
4	第一届监事会第四次会议	2018 年 2 月 8 日
5	第一届监事会第五次会议	2018 年 5 月 21 日
6	第一届监事会第六次会议	2018 年 8 月 14 日
7	第一届监事会第七次会议	2019 年 2 月 12 日
8	第一届监事会第八次会议	2019 年 4 月 24 日
9	第一届监事会第九次会议	2019 年 5 月 27 日

### （四）独立董事制度的建立健全及运行情况

#### 1、独立董事制度及独立董事人员及构成

为进一步完善公司治理结构，促进公司规范运作，发行人依据《公司法》、中国证监会《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《独立董事备案办法》等有关法律法规及《公司章程》的相关规定，建立了独立董事制度。

2016年12月2日，公司创立大会暨第一次股东大会选举了娄贺统、张永宏、周永淦为公司第一届董事会独立董事。同日，公司第一届董事会第一次会议审议通过了《独立董事工作制度》。公司独立董事占公司董事总人数的三分之一以上，其中娄贺统为会计专业人士。

2018年3月4日，麒盛科技召开2018年度第一次临时股东大会，同意娄贺统、张永宏辞任公司独立董事，选举张新、韩德科为新任独立董事。公司独立董事占公司董事总人数的三分之一以上，其中张新为会计专业人士。

公司独立董事的提名与任职符合《公司章程》的规定，符合《中国证监会关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》所列的基本条件。独立董事的提名人在提名前征得了被提名人的同意，充分了解了被提名人的职业、学历、职称、详细的工作经历、全部兼职等情况，并对其担任独立董事的资格和独立性发表了意见。

## 2、独立董事的提名、选举、聘任和更换

根据《独立董事工作制度》第十一、十二条的规定，公司董事会、监事会、单独或者合计持有公司已发行股份百分之一以上的股东可以提出独立董事候选人，并经股东大会选举决定。独立董事的提名人在提名前应当征得被提名人的同意。提名人应当充分了解被提名人职业、学历、职称、详细的工作经历、全部兼职等情况，并对其担任独立董事的资格和独立性发表意见，被提名人应当就其本人与公司之间不存在任何影响其独立客观判断的关系发表公开声明。

根据《独立董事工作制度》第十四、十五、十六条的规定，独立董事连续三次未亲自出席董事会会议的，由董事会提请股东大会予以撤换。除出现上述情况及《公司法》中规定的不得担任董事的情形外，独立董事任期届满前不得无故被免职。

对于不具备独立董事资格或能力、未能独立履行职责、或未能维护公司和股



东合法权益的独立董事，单独或者合计持有公司百分之一以上股份的股东可向公司董事会提出对独立董事的质疑或罢免提议。被质疑的独立董事应及时解释质疑事项。公司董事会应在收到相关质疑或罢免提议后及时召开专项会议进行讨论。

独立董事在任期届满前可以提出辞职。独立董事辞职应向董事会提交书面辞职报告，对任何与其辞职有关或其认为有必要引起公司股东和债权人注意的情况进行说明。如因独立董事辞职导致公司董事会中独立董事所占的比例低于本制度规定的最低要求时，该独立董事的辞职报告应当在下任独立董事填补其缺额后生效。

根据《独立董事工作制度》第十三条的规定，独立董事每届任期与公司其他董事任期相同，任期届满，连选可以连任，但是连任时间不得超过六年。

### 3、独立董事的职权

根据《独立董事工作制度》第十八、十九条规定，独立董事除应当具有《公司法》和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，还行使以下特别职权：

(1) 重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于300万元或高于公司最近经审计净资产值的5%的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；

(2) 向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；

(3) 向董事会提请召开临时股东大会；

(4) 提议召开董事会；

(5) 独立聘请外部审计机构和咨询机构；

独立董事行使上述职权应当取得全体独立董事的二分之一以上同意。

独立董事发现公司存在下列情形时，应当积极主动履行尽职调查义务，必要时应聘请中介机构进行专项调查：

(1) 重要事项未按规定提交董事会审议；

(2) 其他涉嫌违法违规或损害股东权益的情形。

根据《独立董事工作制度》第二十一条规定，独立董事应当向公司年度股东大会提交述职报告，述职报告应包括以下内容：

(1) 上年度出席董事会及股东大会方式、次数及投票情况，列席股东大会次数；

(2) 发表独立意见的情况；

(3) 保护社会公众股股东合法权益方面所做的工作；

(4) 履行独立董事职务所做的其他工作，如提议召开董事会、提议聘用或解聘会计师事务所、独立聘请外部审计机构和咨询机构等；

(5) 现场检查情况。

根据《独立董事工作制度》第二十三条规定，独立董事除履行上述职责外，还应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：

(1) 提名、任免董事；

(2) 聘任或解聘高级管理人员；

(3) 公司董事、高级管理人员的薪酬；

(4) 公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于300万元或高于公司最近经审计净资产值的5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；

(5) 独立董事认为可能损害股东权益的事项；

(6) 公司章程规定的其他事项。

#### **4、独立董事实际发挥作用的情况**

公司独立董事自任职以来，依据有关法律法规、《公司章程》、《独立董事工作制度》等要求勤勉尽职地履行职权，积极参与公司决策，发挥了在财务、法律及战略决策等方面的专业特长，维护了全体股东的利益，促使公司治理结构有了较大改善。

报告期内，独立董事对本次募集资金投资项目、公司经营管理、公司风险管理、内部控制、发展方向及发展战略提出了积极的建议，对公司报告期内发生的关联交易进行了审核，并发表了独立意见，对完善公司治理结构和规范公司运作发挥了积极作用。

## **（五）董事会秘书制度的建立健全及运行情况**

2016年12月2日，公司第一届董事会第一次会议聘任侯文彪担任董事会秘书，并审议通过了《董事会秘书工作细则》，明确了公司董事会秘书的职权和义务。

### **1、董事会秘书制度安排**

公司设董事会秘书1名，董事会秘书为公司的高级管理人员，董事会秘书对公司和董事会负责，遵守法律、法规及公司章程的规定，承担高级管理人员的有关法律责任，对公司负有诚信和勤勉义务。董事会秘书为公司与证券交易所的指定联系人，负责管理公司信息披露事务部门。

### **2、董事会秘书工作职责**

根据《董事会秘书工作细则》，董事会秘书的主要职责有：

（1）负责公司投资者关系管理和股东资料管理工作，协调股东及实际控制人、媒体等之间的信息沟通；

（2）组织筹备董事会会议和股东大会，参加股东大会、董事会会议、监事会会议及高级管理人员相关会议，负责董事会会议记录工作并签字确认；

（3）关注公共媒体报道并主动求证真实情况；

（4）督促董事、监事和高级管理人员遵守《公司法》等法律法规、其他相关规定及公司章程。

### **3、董事会秘书制度运行情况**

公司董事会秘书根据公司章程和《董事会秘书工作细则》履行职责，按照法定程序组织董事会会议和股东大会，协助公司董事、监事和高级管理人员了解法

律法规及规范性文件规定的责任，促使董事会依法行使职权，对完善公司的法人治理结构和规范公司运作发挥了积极的作用。

## （六）董事会专门委员会的设置

2016年12月2日，公司第一届董事会第一次会议决定董事会下设战略委员会、提名委员会、审计委员会及薪酬与考核委员会，并审议通过了《董事会战略委员会议事规则》、《董事会提名委员会议事规则》、《董事会审计委员会议事规则》、《董事会薪酬与考核委员会议事规则》。

公司第一届董事会第一次会议选举的公司董事会各专门委员会的具体情况如下表所示：

专门委员会名称	主任委员（召集人）	成员
战略委员会	唐国海	张永宏、唐国海、周永淦
提名委员会	周永淦	周永淦、张永宏、唐国海
审计委员会	娄贺统	娄贺统、张永宏、唐颖
薪酬与考核委员会	周永淦	周永淦、娄贺统、黄小卫

2018年4月10日，公司召开第一届董事会第七次会议。因公司原独立董事张永宏、娄贺统辞任，致各专门委员会的成员组成出现空缺，会议对各董事会各专门委员会成员进行了重新选举。公司第一届董事会第七次会议选举的公司董事会各专门委员会的具体情况如下表所示：

专门委员会名称	主任委员（召集人）	成员
战略委员会	唐国海	唐国海、黄小卫、周永淦
提名委员会	周永淦	周永淦、韩德科、唐国海
审计委员会	张新	张新、周永淦、唐颖
薪酬与考核委员会	周永淦	周永淦、韩德科、黄小卫

截至本招股说明书签署日，上述公司董事会各专门委员会成员组成未发生变动。

公司董事会专门委员会的具体职责如下：

## 1、战略委员会

战略委员会由唐国海、黄小卫、周永淦组成；其中，唐国海担任董事会战略委员会主任。

战略委员会的主要职责权限：

(1) 对公司发展战略和中、长期发展规划方案进行研究、提出建议，并对其实施情况进行评估、监控；

(2) 对公司增加或减少注册资本、发行公司债券、合并、分立、解散事项的方案进行研究并提出建议；

(3) 对公司重大业务重组、对外收购、兼并及资产出让进行研究并提出建议；

(4) 对公司拓展新型市场、新型业务进行研究并提出建议；

(5) 对须经董事会审议的公司投融资、资产经营等项目进行研究并提出建议；

(6) 对公司重大机构重组和调整方案进行研究并提出建议；

(7) 指导和监督董事会有关决议的执行；

(8) 董事会授予的其他职权。如有必要，委员会可以聘请外部专家或中介机构为其提供专业咨询服务。

公司战略委员会自设立以来，能够有效履行法律法规和《公司章程》赋予的职权，运行正常。

## 2、提名委员会

提名委员会由周永淦、韩德科、唐国海组成；其中，周永淦担任董事会提名委员会主任。

提名委员会的主要职责和权限：

(1) 根据公司经营活动情况、资产规模和股权结构对董事会的规模和构成

向董事会提出建议；

(2) 研究、拟订董事、高级管理人员的选择标准和程序，并向董事会提出意见或者建议；

(3) 广泛搜寻、提供合格的董事和高级管理人员的人选；

(4) 对董事、高级管理人员的候选人进行审查、核查，并提出意见或者建议；

(5) 董事会授权的其他事宜。

公司提名委员会自设立以来，能够有效履行法律法规和《公司章程》赋予的职权，运行正常。

### **3、审计委员会**

审计委员会由张新、周永淦、唐颖组成；其中，张新担任董事会审计委员会主任。

审计委员会的主要职责与权限：

(1) 提议聘请或更换外部审计机构；

(2) 监督公司的内部审计制度及其实施；

(3) 负责内部审计与外部审计之间的沟通；

(4) 审核公司的财务信息及其披露；

(5) 审查公司内控制度，对重大关联交易进行审计；

(6) 公司董事会授予的其他事宜。

公司审计委员会自设立以来，能够有效履行法律法规和《公司章程》赋予的职权，运行正常。

### **4、薪酬与考核委员会**

薪酬与考核委员会由周永淦、韩德科、黄小卫组成；其中，周永淦担任董事会薪酬与考核委员会主任。

薪酬与考核委员会的主要职责与权限：

(1) 根据董事及高级管理人员岗位的主要范围、职责、重要性以及其他相关企业、相关岗位的薪酬水平制订薪酬计划或方案；

(2) 薪酬计划或方案包括但不限于绩效评价标准、程序及主要评价体系，奖励和惩罚的主要方案和制度等；

(3) 拟订公司股权激励计划或方案，并对其考核和管理。股权激励计划应包括股权激励方式、激励对象、激励条件、授予数量、授予价格及其确定的方式、行权时间限制或解锁期限等主要内容；

(4) 审查公司董事（非独立董事）、总经理及其他高级管理人员的履行职责情况并对其进行年度绩效考评；

(5) 负责对公司薪酬制度执行情况进行监督；

(6) 董事会授权的其它事宜。

公司薪酬与考核委员会自设立以来，能够有效履行法律法规和《公司章程》赋予的职权，运行正常。

## 二、发行人最近三年及一期的违法违规情况

公司已依法建立健全的股东大会制度、董事会制度、监事会制度、独立董事制度和董事会秘书制度，自变更设立股份公司至今，本公司严格按照《公司法》及相关法律法规、《公司章程》的规定规范运作、依法经营。

公司及其子公司在报告期内不存在重大违法违规行为。

## 三、发行人资金占用和对外担保情况

截至本招股说明书签署日，不存在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用本公司资金或资产的情形。本公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业违规提供担保的情形。《公司章程》第三十七条规定，公司不得提供任何形式的对外担保。

发行人在报告期内发生的关联方资金占用、关联担保的情况参见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“四、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”。

## 四、发行人管理层对内控制度的评价及注册会计师的鉴证意见

### （一）发行人管理层的自我评价

公司董事会认为：公司自成立以来，建立并逐步健全了法人治理结构，内部控制制度也不断完善并已得到有效运行。内部控制制度有力地保证了公司业务经营的有效进行，保护了公司资产的安全和完整，能够防止并及时发现、纠正错误，保证了公司财务资料的真实、合法、完整，促进了公司经营效率的提高和经营目标的实现，符合公司发展的要求，能够保证内部控制目标的达成。公司将根据业务发展和内部机构调整的需要，及时补充完善内部控制制度，使公司内部控制制度不断改进、充实和完善，促进公司持续、稳健发展。整体来看，公司内部控制制度完整、合理、有效，不存在重大缺陷。

### （二）注册会计师的鉴证意见

天健会计师事务所对公司内部控制制度进行了专项审核，并于2019年5月27日出具了《内部控制鉴证报告》（天健审〔2019〕7909号），天健会计师事务所认为：发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2019年3月31日在所有重大方面保持了有效的内部控制。



## 第十节 财务会计信息

本节披露或引用的财务数据，如无特殊说明，均引自天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的天健审（2019）7908号标准无保留意见《审计报告》。2016年1月1日至2019年3月31日财务指标由各期财务数据计算得出。投资者如欲对本公司的会计政策、财务状况和经营成果等内容进行更详细的了解，请查阅本公司经审计的财务报告及相关财务资料。

### 一、最近三年及一期的主要财务报表

#### （一）合并财务报表

##### 1、合并资产负债表

单位：元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
<b>流动资产：</b>				
货币资金	277,313,711.34	432,740,454.74	129,361,901.77	63,612,201.66
交易性金融资产	59,768,269.18	-	-	-
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-	17,177,953.42	-	-
应收账款	231,955,575.59	212,386,748.20	118,153,937.90	151,288,768.45
预付款项	13,682,388.98	7,029,577.10	8,809,225.74	7,002,763.93
其他应收款	16,265,906.41	6,328,651.17	3,445,903.70	4,860,617.79
存货	272,970,983.51	228,410,088.61	269,250,535.95	226,094,495.34
其他流动资产	26,290,267.48	72,616,556.97	200,542,039.51	23,763,010.47
<b>流动资产合计</b>	<b>898,247,102.49</b>	<b>976,690,030.21</b>	<b>729,563,544.57</b>	<b>476,621,857.64</b>
<b>非流动资产：</b>				
固定资产	205,423,191.57	205,264,265.99	164,194,495.34	139,703,256.27
在建工程	221,131,156.32	208,142,141.28	19,649,529.23	19,201,150.22
无形资产	105,930,838.29	100,568,630.11	119,580,059.97	102,114,541.38
商誉	16,906,891.63	17,232,550.48	30,452,350.03	34,668,002.09

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
长期待摊费用	8,437,780.48	9,309,846.12	10,319,985.01	3,337,610.77
递延所得税资产	38,499,549.90	39,023,198.08	29,466,260.04	25,426,110.23
其他非流动资产	-	-	443,900.00	512,820.54
<b>非流动资产合计</b>	<b>596,329,408.19</b>	<b>579,540,632.06</b>	<b>374,106,579.62</b>	<b>324,963,491.50</b>
<b>资产总计</b>	<b>1,494,576,510.68</b>	<b>1,556,230,662.27</b>	<b>1,103,670,124.19</b>	<b>801,585,349.14</b>

## 2、合并负债和所有者权益表

单位：元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
<b>流动负债：</b>				
短期借款	5,000,000.00	81,913,880.00	100,000,000.00	117,000,000.00
交易性金融负债	639,400.00	-	-	-
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	-	3,251,800.00	-	-
应付账款	256,995,976.23	218,528,007.29	241,519,100.25	213,849,399.49
预收款项	6,470,600.07	8,644,009.25	4,613,572.78	5,483,488.29
应付职工薪酬	47,951,030.38	70,527,019.17	25,503,898.12	34,524,161.98
应交税费	41,438,636.14	34,466,461.89	11,919,373.26	18,242,335.08
其他应付款	54,835,566.32	54,222,616.49	14,866,326.89	54,755,426.56
一年内到期的非流动负债	-	-	17,152,136.28	16,648,800.00
<b>流动负债合计</b>	<b>413,331,209.14</b>	<b>471,553,794.09</b>	<b>415,574,407.58</b>	<b>460,503,611.40</b>
<b>非流动负债：</b>				
长期借款	82,200,000.00	82,200,000.00	-	22,371,677.73
预计负债	75,488,788.53	79,584,957.13	60,050,066.16	55,976,396.48
递延收益	4,683,261.24	1,173,736.38	1,352,096.46	1,530,456.54
递延所得税负债	814,760.28	958,338.75	774,734.41	268,187.68
<b>非流动负债合计</b>	<b>163,186,810.05</b>	<b>163,917,032.26</b>	<b>62,176,897.03</b>	<b>80,146,718.43</b>
<b>负债合计</b>	<b>576,518,019.19</b>	<b>635,470,826.35</b>	<b>477,751,304.61</b>	<b>540,650,329.83</b>
<b>股东权益：</b>				

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
股本	112,749,450.00	112,749,450.00	112,749,450.00	96,192,000.00
资本公积	472,863,931.69	472,863,931.69	472,721,352.53	240,917,052.53
其他综合收益	3,124,971.18	3,205,585.70	1,507,491.92	-1,551,365.84
盈余公积	42,227,443.20	42,227,443.20	13,661,085.68	2,819,178.57
未分配利润	284,003,514.61	286,423,863.18	22,299,652.57	-79,368,705.03
归属于母公司所有者权益合计	914,969,310.68	917,470,273.77	622,939,032.70	259,008,160.23
少数股东权益	3,089,180.81	3,289,562.15	2,979,786.88	1,926,859.08
股东权益合计	918,058,491.49	920,759,835.92	625,918,819.58	260,935,019.31
负债和股东权益总计	1,494,576,510.68	1,556,230,662.27	1,103,670,124.19	801,585,349.14

### 3、合并利润表

单位：元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
一、营业收入	514,105,847.28	2,391,090,962.74	1,388,477,145.10	1,265,392,618.76
减：营业成本	306,652,449.61	1,553,820,247.23	887,742,331.90	779,228,059.53
税金及附加	1,388,573.85	8,284,440.13	6,330,630.17	4,617,540.80
销售费用	62,658,307.22	246,460,544.86	145,010,733.78	117,017,917.79
管理费用	40,907,468.81	156,669,159.34	119,624,683.14	254,865,738.26
研发费用	15,377,264.38	76,810,327.70	49,848,770.27	39,505,293.73
财务费用	10,877,411.17	-44,791,966.62	33,960,429.78	-12,485,024.32
其中：利息费用	431,821.69	6,302,418.54	7,925,663.03	8,049,167.74
利息收入	1,887,788.58	1,606,989.17	252,519.88	942,810.83
加：其他收益	3,889,375.14	6,856,717.08	7,442,993.41	-
投资收益（损失以“-”号填列）	-694,555.96	-2,014,102.94	630,453.53	1,419,796.03
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益（损失以“-”号填	-	-	-	-

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
净敞口套期收益 (损失以“-”号填列)	-	-	-	-
公允价值变动收益 (损失以“-”号填列)	2,702,715.76	-3,073,846.58	-	-
信用减值损失(损失以“-”号填列)	-1,658,313.78			
资产减值损失(损失以“-”号填列)	-1,596,440.05	-38,241,730.21	-4,216,983.51	-8,807,285.86
资产处置收益(损失以“-”号填列)	-	82,822.29	190,591.05	-
<b>二、营业利润</b>	<b>78,887,153.35</b>	<b>357,448,069.74</b>	<b>150,006,620.54</b>	<b>75,255,603.14</b>
加: 营业外收入	16,394.43	389,985.35	63,753.19	3,569,485.89
减: 营业外支出	193,107.22	1,455,638.50	1,310,886.83	3,776,930.84
<b>三、利润总额</b>	<b>78,710,440.56</b>	<b>356,382,416.59</b>	<b>148,759,486.90</b>	<b>75,048,158.19</b>
减: 所得税费用	13,556,438.28	64,239,494.03	36,048,177.37	48,954,889.97
<b>四、净利润(净亏损以“-”号填列)</b>	<b>65,154,002.28</b>	<b>292,142,922.56</b>	<b>112,711,309.53</b>	<b>26,093,268.22</b>
(一)按经营持续性分类:	-	-	-	-
1.持续经营净利润(净亏损以“-”号填列)	65,154,002.28	292,142,922.56	112,711,309.53	26,093,268.22
2.终止经营净利润(净亏损以“-”号填列)	-	-	-	-
(二)按所有权归属分类:	-	-	-	-
归属于母公司所有者的净利润	65,354,383.62	292,690,568.13	112,510,264.71	26,514,933.83
少数股东损益	-200,381.34	-547,645.57	201,044.82	-421,665.61
<b>五、其他综合收益的税后净额</b>	<b>-80,614.52</b>	<b>1,698,093.78</b>	<b>3,058,857.76</b>	<b>-5,563,860.11</b>
归属于母公司所有者的其他综合收益的税后净额	-80,614.52	1,698,093.78	3,058,857.76	-5,563,860.11
(一)不能重分类	-	-	-	-

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
进损益的其他综合收益				
1. 重新计量设定受益计划变动额	-	-	-	-
2. 权益法下不能转损益的其他综合收益	-	-	-	-
3. 其他权益工具投资公允价值变动	-	-	-	-
4. 企业自身信用风险公允价值变动	-	-	-	-
5. 其他	-	-	-	-
(二)将重分类进损益的其他综合收益	-80,614.52	1,698,093.78	3,058,857.76	-5,563,860.11
1. 权益法下可转损益的其他综合收益	-	-	-	-
2. 其他债权投资公允价值变动	-	-	-	-
3. 可供出售金融资产公允价值变动损益	-	-	-	-
4. 金融资产重分类计入其他综合收益的金额	-	-	-	-
5. 持有至到期投资重分类为可供出售金融资产损益	-	-	-	-
6. 其他债权投资信用减值准备	-	-	-	-
7. 现金流量套期损益的有效部分	-	-	-	-
8. 外币财务报表折算差额	-80,614.52	1,698,093.78	3,058,857.76	-5,563,860.11
9. 其他	-	-	-	-
归属于少数股东的其他综合收益	-	-	-	-

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
的税后净额				
<b>六、综合收益总额</b>	<b>65,073,387.76</b>	<b>293,841,016.34</b>	<b>115,770,167.29</b>	<b>20,529,408.11</b>
归属于母公司所有者的综合收益总额	65,273,769.10	294,388,661.91	115,569,122.47	20,951,073.72
归属于少数股东的综合收益总额	-200,381.34	-547,645.57	201,044.82	-421,665.61
<b>七、每股收益</b>				
（一）基本每股收益（元/股）	0.58	2.60	1.17	0.41
（二）稀释每股收益（元/股）	0.58	2.60	1.17	0.41

#### 4、合并现金流量表

单位：元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
<b>一、经营活动产生的现金流量：</b>				
销售商品、提供劳务收到的现金	483,183,193.49	2,389,946,777.73	1,423,487,208.02	1,199,800,394.30
收到的税费返还	40,389,336.89	211,375,428.97	97,061,739.51	86,624,790.92
收到其他与经营活动有关的现金	12,594,109.21	30,988,038.99	10,802,903.22	5,254,766.67
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b>536,166,639.59</b>	<b>2,632,310,245.69</b>	<b>1,531,351,850.75</b>	<b>1,291,679,951.89</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	333,346,575.64	1,676,573,924.25	964,842,938.55	827,950,302.52
支付给职工以及为职工支付的现金	102,017,794.60	285,485,042.60	193,475,039.21	138,822,870.51
支付的各项税费	15,550,498.32	58,706,340.56	54,874,498.00	64,192,266.65
支付其他与经营活动有关的现金	68,501,562.65	204,226,114.81	151,942,840.63	114,175,281.47
<b>经营活动现金流出小计</b>	<b>519,416,431.21</b>	<b>2,224,991,422.22</b>	<b>1,365,135,316.39</b>	<b>1,145,140,721.15</b>
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>16,750,208.38</b>	<b>407,318,823.47</b>	<b>166,216,534.36</b>	<b>146,539,230.74</b>
<b>二、投资活动产生的现金流量：</b>				

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
收回投资收到的现金		500,000.00		
取得投资收益收到的现金	187,298.65	1,612,814.64	191,049.53	943,994.10
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	10,413.79	353,883.85	593,586.34	651,051.83
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额		-	5,439,595.28	46,900,435.65
收到其他与投资活动有关的现金	272,620,710.87	1,128,797,957.51	270,000,000.00	203,219,190.02
<b>投资活动现金流入小计</b>	<b>272,818,423.31</b>	<b>1,131,264,656.00</b>	<b>276,224,231.15</b>	<b>251,714,671.60</b>
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	32,601,085.89	270,562,821.58	101,212,192.23	117,487,326.70
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	18,601,281.76
支付其他与投资活动有关的现金	297,096,165.66	1,020,093,110.30	439,000,000.00	223,865,000.00
<b>投资活动现金流出小计</b>	<b>329,697,251.55</b>	<b>1,290,655,931.88</b>	<b>540,212,192.23</b>	<b>359,953,608.46</b>
<b>投资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-56,878,828.24</b>	<b>-159,391,275.88</b>	<b>-263,987,961.08</b>	<b>-108,238,936.86</b>
<b>三、筹资活动产生的现金流量：</b>				
吸收投资收到的现金	-	500,000.00	251,361,750.00	83,316,365.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	500,000.00	3,000,000.00	30,000,000.00
取得借款收到的现金	-	280,684,680.00	200,566,800.00	193,661,700.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	10,000,000.00
<b>筹资活动现金流入小计</b>	<b>-</b>	<b>281,184,680.00</b>	<b>451,928,550.00</b>	<b>286,978,065.00</b>
偿还债务支付的	76,844,130.00	238,864,934.53	237,107,300.00	188,357,100.00

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
现金				
分配股利、利润或 偿付利息支付的 现金	61,396,190.96	7,943,278.35	7,925,663.03	91,868,389.62
支付其他与筹资 活动有关的现金	-	-	37,342,410.00	74,158,212.85
筹资活动现金流 出小计	138,240,320.96	246,808,212.88	282,375,373.03	354,383,702.47
筹资活动产生的 现金流量净额	-138,240,320.96	34,376,467.12	169,553,176.97	-67,405,637.47
四、汇率变动对 现金及现金等价 物的影响	-9,083,257.37	17,748,385.47	-5,300,233.51	5,398,214.23
五、现金及现金 等价物净增加额	-187,452,198.19	300,052,400.18	66,481,516.74	-23,707,129.36
加：期初现金及现 金等价物余额	429,304,301.95	129,251,901.77	62,770,385.03	86,477,514.39
六、期末现金及 现金等价物余额	241,852,103.76	429,304,301.95	129,251,901.77	62,770,385.03

## (二) 母公司财务报表

### 1、母公司资产负债表

单位：元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
<b>流动资产：</b>				
货币资金	193,307,056.91	358,644,782.96	89,786,980.52	27,974,970.41
交易性金融资产	45,011,910.96			
应收账款	393,439,080.45	250,837,445.48	360,802,459.16	284,359,938.25
预付款项	5,324,105.80	3,277,375.75	4,869,007.63	4,301,118.31
其他应收款	76,574,877.21	146,838,981.93	16,202,901.23	21,221,285.40
存货	81,746,616.30	58,390,872.61	87,152,048.63	74,129,982.61
其他流动资产	25,070,911.19	71,187,908.48	185,284,295.60	19,077,972.39
<b>流动资产合计</b>	<b>820,474,558.82</b>	<b>889,177,367.21</b>	<b>744,097,692.77</b>	<b>431,065,267.37</b>
<b>非流动资产：</b>				



项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
长期应收款	-	-	-	-
长期股权投资	138,749,367.50	138,749,367.50	124,749,367.50	105,749,367.50
固定资产	143,085,872.07	142,261,640.27	108,252,649.57	94,352,608.55
在建工程	215,904,470.96	204,180,396.48	18,703,529.23	17,502,877.67
无形资产	91,609,807.51	82,250,790.82	82,204,406.37	43,379,403.53
长期待摊费用	6,357,970.15	6,700,457.70	8,591,658.38	2,214,345.79
递延所得税资产	4,178,888.58	3,419,346.71	3,810,369.05	2,338,845.74
其他非流动资产	-	-	443,900.00	512,820.54
<b>非流动资产合计</b>	<b>599,886,376.77</b>	<b>577,561,999.48</b>	<b>346,755,880.10</b>	<b>266,050,269.32</b>
<b>资产总计</b>	<b>1,420,360,935.59</b>	<b>1,466,739,366.69</b>	<b>1,090,853,572.87</b>	<b>697,115,536.69</b>

## 2、母公司负债和所有者权益表

单位：元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
<b>流动负债：</b>				
短期借款	5,000,000.00	81,913,880.00	100,000,000.00	99,000,000.00
交易性金融负债	639,400.00			
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	-	3,251,800.00	-	-
应付账款	236,593,532.37	199,490,101.27	216,233,782.53	167,107,773.32
预收款项	1,508,781.20	1,379,493.05	1,859,592.36	1,561,087.60
应付职工薪酬	22,595,853.80	36,585,340.89	17,249,267.17	18,732,408.86
应交税费	13,790,484.53	8,973,063.61	4,219,595.88	16,033,712.46
其他应付款	29,760,448.23	24,354,887.18	8,185,749.37	8,177,429.94
<b>流动负债合计</b>	<b>309,888,500.13</b>	<b>355,948,566.00</b>	<b>347,747,987.31</b>	<b>310,612,412.18</b>
<b>非流动负债：</b>				
长期借款	82,200,000.00	82,200,000.00	-	-
递延收益	4,683,261.24	1,173,736.38	1,352,096.46	1,530,456.54

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
递延所得税负债	1,786.64			
<b>非流动负债合计</b>	<b>86,885,047.88</b>	<b>83,373,736.38</b>	<b>1,352,096.46</b>	<b>1,530,456.54</b>
<b>负债合计</b>	<b>396,773,548.01</b>	<b>439,322,302.38</b>	<b>349,100,083.77</b>	<b>312,142,868.72</b>
<b>股东权益：</b>				
股本	112,749,450.00	112,749,450.00	112,749,450.00	96,192,000.00
资本公积	471,950,070.03	471,950,070.03	471,950,070.03	240,145,770.03
盈余公积	41,913,012.59	41,913,012.59	13,346,655.07	2,504,747.96
未分配利润	396,974,854.96	400,804,531.69	143,707,314.00	46,130,149.98
<b>股东权益合计</b>	<b>1,023,587,387.58</b>	<b>1,027,417,064.31</b>	<b>741,753,489.10</b>	<b>384,972,667.97</b>
<b>负债和股东权益总计</b>	<b>1,420,360,935.59</b>	<b>1,466,739,366.69</b>	<b>1,090,853,572.87</b>	<b>697,115,536.69</b>

### 3、母公司利润表

单位：元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
<b>一、营业收入</b>	<b>399,180,967.71</b>	<b>1,779,219,313.49</b>	<b>972,956,976.76</b>	<b>854,224,944.41</b>
减：营业成本	270,298,158.31	1,273,843,551.44	688,236,799.08	562,213,934.89
税金及附加	809,344.75	7,159,559.13	5,834,429.97	4,266,728.31
销售费用	13,680,702.88	64,319,303.40	37,882,834.60	22,603,188.98
管理费用	18,495,432.36	73,426,647.75	48,568,504.96	184,531,316.61
研发费用	13,810,507.14	75,446,786.44	46,687,642.93	37,708,953.83
财务费用	9,367,368.55	-48,518,734.40	27,233,280.03	-15,072,624.31
其中：利息费用	431,821.69	5,672,078.09	6,325,100.14	6,169,807.98
利息收入	2,382,696.45	3,672,304.11	1,876,193.59	1,067,735.43
加：其他收益	3,857,375.14	6,687,470.08	7,420,429.80	-
投资收益(损失以“-”号填列)	-728,676.52	-2,227,302.79	178,271.23	357,521.77
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
以摊余成本计量的金融资产终止	-	-	-	-

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
确认收益（损失以“-”号填列）				
净敞口套期收益（损失以“-”号填列）	-	-	-	-
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	2,624,310.96	-3,251,800.00	-	-
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-4,357,708.33			
资产减值损失	-595,943.62	-4,027,621.12	-2,625,015.97	-5,699,013.90
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-	82,490.60	-	-
<b>二、营业利润</b>	<b>73,518,811.35</b>	<b>330,805,436.50</b>	<b>123,487,170.25</b>	<b>52,631,953.97</b>
加：营业外收入	10,975.73	382,847.20	50,606.41	3,153,003.17
减：营业外支出	130,300.00	1,209,073.18	556,943.97	3,110,817.88
<b>三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）</b>	<b>73,399,487.08</b>	<b>329,979,210.52</b>	<b>122,980,832.69</b>	<b>52,674,139.26</b>
减：所得税费用	9,579,493.81	44,315,635.31	14,561,761.56	27,626,659.65
<b>四、净利润（净亏损以“-”号填列）</b>	<b>63,819,993.27</b>	<b>285,663,575.21</b>	<b>108,419,071.13</b>	<b>25,047,479.61</b>
<b>五、其他综合收益的税后净额</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>六、综合收益总额</b>	<b>63,819,993.27</b>	<b>285,663,575.21</b>	<b>108,419,071.13</b>	<b>25,047,479.61</b>

#### 4、母公司现金流量表

单位：元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
<b>一、经营活动产生的现金流量：</b>				
销售商品、提供劳务收到的现金	250,646,031.74	1,941,510,554.51	883,104,690.20	709,390,487.40
收到的税费返还	39,272,563.70	183,365,114.42	83,099,218.10	85,387,113.02
收到其他与经营活动有关的现金	12,216,140.91	30,747,162.30	9,577,955.46	4,345,499.95

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b>302,134,736.35</b>	<b>2,155,622,831.23</b>	<b>975,781,863.76</b>	<b>799,123,100.37</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	278,402,498.34	1,352,462,965.80	700,790,944.19	577,363,144.08
支付给职工以及为职工支付的现金	58,818,019.68	167,619,335.44	98,286,370.48	61,215,548.96
支付的各项税费	13,884,262.87	46,245,441.69	33,819,290.42	26,594,311.28
支付其他与经营活动有关的现金	19,571,441.10	106,202,689.34	71,649,922.84	47,065,776.82
<b>经营活动现金流出小计</b>	<b>370,676,221.99</b>	<b>1,672,530,432.27</b>	<b>904,546,527.93</b>	<b>712,238,781.14</b>
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-68,541,485.64</b>	<b>483,092,398.96</b>	<b>71,235,335.83</b>	<b>86,884,319.23</b>
<b>二、投资活动产生的现金流量：</b>				
收回投资收到的现金	-	500,000.00	6,000,000.00	60,000,000.00
取得投资收益收到的现金	153,178.09	1,399,614.79	178,271.23	357,521.77
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	349,323.50	161,192.03	187,603.27
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	341,207,925.87	1,113,008,575.13	300,126,996.66	79,018,112.22
<b>投资活动现金流入小计</b>	<b>341,361,103.96</b>	<b>1,115,257,513.42</b>	<b>306,466,459.92</b>	<b>139,563,237.26</b>
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	29,603,986.18	254,387,153.87	82,974,838.03	91,557,451.80
投资支付的现金	-	14,500,000.00	25,000,000.00	9,996,019.85
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	297,796,165.66	1,121,245,110.30	448,000,000.00	99,000,000.00
<b>投资活动现金流出小计</b>	<b>327,400,151.84</b>	<b>1,390,132,264.17</b>	<b>555,974,838.03</b>	<b>200,553,471.65</b>
<b>投资活动产生的现金流量净额</b>	<b>13,960,952.12</b>	<b>-274,874,750.75</b>	<b>-249,508,378.11</b>	<b>-60,990,234.39</b>

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
<b>三、筹资活动产生的现金流量：</b>				
吸收投资收到的现金	-	-	248,361,750.00	53,316,365.00
取得借款收到的现金	-	280,684,680.00	200,566,800.00	175,661,700.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	10,000,000.00
<b>筹资活动现金流入小计</b>	<b>-</b>	<b>280,684,680.00</b>	<b>448,928,550.00</b>	<b>238,978,065.00</b>
偿还债务支付的现金	76,844,130.00	221,496,500.00	199,144,400.00	161,883,100.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	61,396,190.96	7,312,937.90	6,325,100.14	72,024,914.24
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	60,000,000.00
<b>筹资活动现金流出小计</b>	<b>138,240,320.96</b>	<b>228,809,437.90</b>	<b>205,469,500.14</b>	<b>293,908,014.24</b>
<b>筹资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-138,240,320.96</b>	<b>51,875,242.10</b>	<b>243,459,049.86</b>	<b>-54,929,949.24</b>
<b>四、汇率变动对现金及现金等价物的影响</b>	<b>-4,492,326.36</b>	<b>5,469,759.34</b>	<b>-3,403,997.47</b>	<b>5,001,304.64</b>
<b>五、现金及现金等价物净增加额</b>	<b>-197,313,180.84</b>	<b>265,562,649.65</b>	<b>61,782,010.11</b>	<b>-24,034,559.76</b>
加：期初现金及现金等价物余额	355,319,630.17	89,756,980.52	27,974,970.41	52,009,530.17
<b>六、期末现金及现金等价物余额</b>	<b>158,006,449.33</b>	<b>355,319,630.17</b>	<b>89,756,980.52</b>	<b>27,974,970.41</b>

## 二、审计意见

### (一) 2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-3月审计报告

公司委托天健会计师事务所（特殊普通合伙）对2016年12月31日、2017年12月31日、2018年12月31日和2019年3月31日的资产负债表以及2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-3月的利润表、所有者权益变动表、现金流量表及财务报表附注进行了审计。依据中国注册会计师审计准则，天健会计师事务所对上述财务报表出具了标准无保留意见的《审计报告》（天健审（2019）7908号）。

## （二）关键审计事项

关键审计事项如下：

### 1、收入确认

#### （1）关键审计事项

麒盛科技主要生产销售智能电动床及记忆棉家居制品等产品，合并财务报表中 2017 年度、2018 年度、2019 年 1-3 月营业收入分别为 1,388,477,145.10 元、2,391,090,962.74 元、514,105,847.28 元。

麒盛科技针对不同的产品销售情况确定了不同的收入确认具体方法。

公司在同时满足下列条件时确认销售商品收入：①将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

公司收入确认除应满足总体原则外，不同销售情形下的产品销售一般在符合以下条件后确认收入：①境内直营店销售：通过直营店或专柜将产品销售给消费者；②境内经销商销售：对经销商供货主要采用买断商品所有权形式，经销商收到货物，如到工厂提货；③境内网上销售：主要在天猫商城、京东商城等电商平台上开设品牌直营店销售，需经购货方在电商平台确认收货；④出口销售：主要按 FOB 价格将产品销售给境外家具零售商等客户，根据合同约定将产品报关，取得提单；⑤境外子公司当地销售：购货方收到或依约领用产品；⑥境外子公司网上销售：主要依托子公司 SBI 公司在 Costco Wholesale Corporation 等客户的网店平台销售产品，取得网店平台定期提供的结算清单。

由于收入确认时点和方法不同，且收入是麒盛科技的关键绩效指标之一，存在可能被确认于不正确的期间或被操控以达到预期目标的固有风险，发行人会计师将收入确认确定为关键审计事项。

#### （2）审计中的应对

发行人会计师实施的主要审计程序如下：

- ①了解并测试与收入相关的内部控制设计和执行的有效性；
- ②检查销售合同, 识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款, 评价公司产品销售收入的确认政策；
- ③检查与收入确认相关的支持性文件, 包括销售合同、订单、销售发票、出库单、报关单、提单等；
- ④获取相关海关出口数据, 并与账面出口收入记录核对；
- ⑤结合对应收账款的审计, 选择主要客户函证销售金额、应收账款余额等内容；
- ⑥检查资产负债表日前后确认的收入, 并与出库单、报关单、提单等支持性文件核对, 评估收入是否在恰当的期间确认。

## **2、存货跌价准备**

### **(1) 关键审计事项**

截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 3 月 31 日, 公司合并财务报表中存货的账面余额分别为 276, 800, 546. 91 元、246, 463, 289. 55 元、289, 228, 215. 32 元, 存货跌价准备分别为 7, 550, 010. 96 元、18, 053, 200. 94 元、16, 257, 231. 81 元。麒盛科技管理层在确定存货的可变现净值时, 需对存货的预计售价、至完工时将要发生的成本、销售费用以及相关税费的金额进行估计。由于存货金额重大, 且管理层需要作出重大判断, 发行人会计师将存货跌价准备确定为关键审计事项。

### **(2) 审计中的应对**

发行人会计师实施的主要审计程序如下：

- ①了解和评价公司对存货跌价准备的关键内部控制的设计, 并测试其执行有效性；
- ②对存货实施监盘, 检查存货的数量、状态, 并重点关注残次、呆滞的存货；
- ③获取存货库龄分析表, 检查库龄正确性, 并结合存货周转天数, 检查是否

存在较长库龄导致的存货减值风险；

④获取并检查存货跌价准备计算表，评价管理层对于存货跌价准备的计提方法和相关假设，并复核存货跌价准备计算过程；

⑤检查存货跌价准备相关信息在财务报告中的列报和披露。

### 三、财务报表编制基础

#### （一）编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则—基本准则》和其他各项会计准则的规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

#### （二）持续经营能力评价

本公司不存在导致对报告期末起 12 个月内的持续经营假设产生重大疑虑的事项或情况。

### 四、合并报表范围及变化情况

#### （一）纳入合并报表范围的子公司情况

##### 1、重要子公司的构成

子公司	注册资本/股本数	持股比例（%）	取得方式
维斯科	2,600.00 万元	100.00	同一控制下企业合并
索菲莉尔	1,005.00 万元	100.00	非同一控制下企业合并
舒福德投资	HKD12,000.00 万元	100.00	设立
奥格莫森美国	1,000.00 万股	100.00	非同一控制下企业合并
南部湾国际	1,000.00 股	100.00	非同一控制下企业合并
奥格莫森欧洲	EUR0.25 万元	100.00	设立
麒盛数据	5,000.00 万元	70.00	设立
舒福德智能	1,000.00 万元	100.00	设立



子公司	注册资本/股本数	持股比例 (%)	取得方式
麒悦科技	2,000.00 万元	80.00	设立

具体情况请参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人对外投资的基本情况”。

## 2、重要的非全资子公司

子公司名称	注册资本	少数股东持股比例	报告期归属于少数股东的损益 (元)			
			2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
麒盛数据	5,000.00 万元	30.00%	-120,176.42	-405,066.41	-20,213.12	
麒悦科技	2,000.00 万元	20.00%	-80,204.92	-142,579.16		

(续上表)

子公司名称	报告期向少数股东宣告分派的股利				期末少数股东权益余额 (元)
	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度	
麒盛数据	-	-	-	-	2,454,544.05
麒悦科技	-	-	-	-	634,636.76

## 3、在子公司的所有者权益份额发生变化但仍控制子公司的交易

### (1) 在子公司的所有者权益份额发生变化的情况说明

子公司名称	变动时间	变动前持股比例	变动后持股比例
2018 年度			
麒悦科技	2018 年 12 月 29 日	90.00%	80.00%

### (2) 交易对于少数股东权益及归属于母公司所有者权益的影响

单位：元

项 目	2018 年度
	麒悦科技
处置对价	
现金	500,000.00
处置对价合计	500,000.00

项 目	2018 年度
	麒悦科技
减：按处置的股权比例计算的子公司净资产份额	357,420.84
差额	142,579.16
其中：调整资本公积	142,579.16

## （二）报告期合并范围发生变更的说明

### 1、报告期发生的非同一控制下企业合并

#### （1）基本情况

单位：元

被购买方名称	股权取得时点	股权取得成本	股权取得比例	股权取得方式
2016 年度				
索菲莉尔	2013 年 4 月 23 日	3,350,000.00	33.33%	设立
	2016 年 7 月 31 日	7.00	66.67%	现金购买

（续上表）

被购买方名称	购买日	购买日的确定依据	购买日至当期期末被购买方的收入	购买日至当期期末被购买方的净利润
2016 年度				
索菲莉尔	2016 年 7 月 31 日	控制权发生转移	14,477,008.90	916,758.08

#### （2）其他说明

根据公司与吴韬、唐国海、傅伟、黄小卫、王燕飞、查歆、路健于 2016 年 7 月 15 日签订的《股权转让合同》，公司以名义金额 7.00 元受让吴韬、唐国海、傅伟、黄小卫、王燕飞、查歆、路健持有的索菲莉尔 66.67% 股权。索菲莉尔已于 2016 年 7 月 28 日办妥工商变更手续，成为本公司的全资子公司。

### 2、报告期发生的同一控制下企业合并

#### （1）基本情况

单位：元

被合并方名称	企业合并中取得的权益比例	构成同一控制下企业合并的依据	合并日	合并日的确定依据	合并当期期初至合并日被合并方的收入	合并当期期初至合并日被合并方的净利润
2016 年度						
维斯科	100.00%	合并双方在合并前后一年内受同一实际控制人控制	2016年7月27日	控制权发生转移	27,836,807.40	1,038,509.38

## (2) 其他说明

根据公司与唐国海、唐颖于 2016 年 7 月 15 日签订的《股权转让合同》，公司以 9,996,012.85 元受让唐国海、唐颖持有的维斯科 100.00% 股权。唐国海、唐颖系公司实际控制人，唐国海原持有维斯科 90% 股权，唐颖原持有维斯科 10% 股权。维斯科股权结构自 2008 年 8 月成立后未发生变更，故本次企业合并属于同一控制下企业合并。本次股权转让作价根据坤元资产评估有限公司出具的《评估报告》（坤元评报[2016]第 512 号）并扣除评估基准日后利润分配金额确定。维斯科已于 2016 年 7 月 27 日办妥工商变更手续。

## 3、处置子公司

单次处置对子公司投资即丧失控制权。具体情况如下：

### (1) 2017 年度

根据公司与礼海电气于 2017 年 6 月 30 日签订的《股权转让协议》，公司以原投资成本价格 6,000,000.00 元将所持有的亿诺电子 60.00% 股权转让给礼海电气。亿诺电子已于 2017 年 7 月 7 日办妥工商变更手续。2017 年度合并财务报表确认处置长期股权投资产生的投资收益 439,404.00 元。

### (2) 2016 年度

根据公司与瑞海机械于 2016 年 5 月 10 日签订的《股权转让协议》，参考秀州民融截至 2016 年 4 月 30 日的账面净资产，公司以 60,000,000.00 元的价格将所持有的秀州民融 60.00% 股权转让给瑞海机械。秀州民融已于 2016 年 5 月 31 日办妥工商变更手续。2016 年度合并财务报表确认处置长期股权投资产生的投

资收益 475,801.93 元。

#### 4、其他原因的合并范围变动

##### (1) 合并范围增加

单位：元

公司名称	股权取得方式	股权取得时点	出资额	出资比例
<b>2017 年度</b>				
麒盛数据	设立	2017 年 9 月 1 日	7,000,000.00	70.00%
舒福德智能	设立	2017 年 11 月 2 日	3,000,000.00	100.00%
麒悦科技	设立	2017 年 12 月 29 日	4,500,000.00	90.00%
<b>2016 年度</b>				
奥格莫森欧洲	设立	2016 年 2 月 2 日	EUR2,500.00	100.00%

奥格莫森欧洲注册资本 2,500.00 欧元，公司认缴并出资 2,500.00 欧元，占注册资本的 100%，已于 2016 年 2 月 5 日办妥设立手续。

麒盛数据注册资本 5,000.00 万元，公司认缴 3,500.00 万元，占注册资本的 70%，已于 2017 年 9 月 1 日办妥工商设立手续。截至 2019 年 3 月 31 日，公司已实际出资 700.00 万元。

舒福德智能注册资本 1,000.00 万元，公司认缴 1,000.00 万元，占注册资本的 100.00%，已于 2017 年 11 月 2 日办妥工商设立手续。

麒悦科技注册资本 2,000.00 万元，公司认缴 1,800.00 万元，占注册资本的 90.00%，已于 2017 年 12 月 29 日办妥工商设立手续。2018 年 12 月 29 日公司将麒悦科技公司 10%股份转让给自然人唐磊并办理完成工商变更手续。详见本招股说明书“第十节 财务会计信息”之“四、合并报表范围及变化情况”之“（一）纳入合并报表范围的子公司情况”之“3、在子公司的所有者权益份额发生变化但仍控制子公司的交易”。截至 2019 年 3 月 31 日，公司认缴出资额 1,600.00 万元，已实际出资 400.00 万元。

##### (2) 合并范围减少

子公司奥格莫森美国在成为本公司全资子公司之前设立的 19 East, LLC 已于

2016年6月7日注销。

## 五、重要会计政策及会计估计

重要提示：本公司根据实际生产经营特点针对应收款项坏账准备计提、固定资产折旧、无形资产摊销、收入确认等交易或事项制定了具体会计政策和会计估计。

### （一）遵循企业会计准则的声明

本公司所编制的财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量等有关信息。

### （二）会计期间

会计年度自公历1月1日起至12月31日止。本财务报表所载财务信息的会计期间为2016年1月1日起至2019年3月31日止。

### （三）营业周期

本公司经营业务的营业周期较短，以12个月作为资产和负债的流动性划分标准。

### （四）记账本位币

采用人民币为记账本位币。

### （五）同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

#### 1、同一控制下企业合并的会计处理方法

公司在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日被合并方在最终控制方合并财务报表中的账面价值计量。公司按照被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值份额与支付的合并对价账面价值或发行股份面值总额的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

## 2、非同一控制下企业合并的会计处理方法

公司在购买日对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉；如果合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额，首先对取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债的公允价值以及合并成本的计量进行复核，经复核后合并成本仍小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，其差额计入当期损益。

### （六）合并财务报表的编制方法

母公司将其控制的所有子公司纳入合并财务报表的合并范围。合并财务报表以母公司及其子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，由母公司按照《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》编制。

### （七）现金及现金等价物的确定标准

列示于现金流量表中的现金是指库存现金以及可以随时用于支付的存款。现金等价物是指企业持有的期限短、流动性强、易于转换为已知金额现金、价值变动风险很小的投资。

### （八）外币业务和外币报表折算

#### 1、外币业务折算

外币交易在初始确认时，采用交易发生日即期汇率的近似汇率折算为人民币金额。资产负债表日，外币货币性项目采用资产负债表日即期汇率折算，因汇率不同而产生的汇兑差额，除与购建符合资本化条件资产有关的外币专门借款本金及利息的汇兑差额外，计入当期损益；以历史成本计量的外币非货币性项目仍采用交易发生日的即期汇率折算，不改变其人民币金额；以公允价值计量的外币非货币性项目，采用公允价值确定日的即期汇率折算，差额计入当期损益或其他综合收益。

#### 2、外币财务报表折算

资产负债表中的资产和负债项目，采用资产负债表日的即期汇率折算；所有

者权益项目除“未分配利润”项目外，其他项目采用交易发生日的即期汇率折算；利润表中的收入和费用项目，采用交易发生日即期汇率的近似汇率折算。按照上述折算产生的外币财务报表折算差额，计入其他综合收益。

## **（九）金融工具**

### **1、2019年1-3月**

#### **（1）金融资产和金融负债的分类**

金融资产在初始确认时划分为以下三类：①以摊余成本计量的金融资产；②以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产；③以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

金融负债在初始确认时划分为以下四类：①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债；②金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债；③不属于上述①或②的财务担保合同，以及不属于上述1)并以低于市场利率贷款的贷款承诺；④以摊余成本计量的金融负债。

#### **（2）金融资产和金融负债的确认依据、计量方法和终止确认条件**

##### **①金融资产和金融负债的确认依据和初始计量方法**

公司成为金融工具合同的一方时，确认一项金融资产或金融负债。初始确认金融资产或金融负债时，按照公允价值计量；对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他类别的金融资产或金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。但是，公司初始确认的应收账款未包含重大融资成分或公司不考虑未超过一年的合同中的融资成分的，按照交易价格进行初始计量。

##### **②金融资产的后续计量方法**

###### **A. 以摊余成本计量的金融资产**

采用实际利率法，按照摊余成本进行后续计量。以摊余成本计量且不属于任何套期关系的一部分的金融资产所产生的利得或损失，在终止确认、重分类、按

照实际利率法摊销或确认减值时，计入当期损益。

#### **B. 以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资**

采用公允价值进行后续计量。采用实际利率法计算的利息、减值损失或利得及汇兑损益计入当期损益，其他利得或损失计入其他综合收益。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入当期损益。

#### **C. 以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益工具投资**

采用公允价值进行后续计量。获得的股利（属于投资成本收回部分的除外）计入当期损益，其他利得或损失计入其他综合收益。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入留存收益。

#### **D. 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产**

采用公允价值进行后续计量，产生的利得或损失（包括利息和股利收入）计入当期损益，除非该金融资产属于套期关系的一部分。

### **③金融负债的后续计量方法**

#### **A. 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债**

此类金融负债包括交易性金融负债（含属于金融负债的衍生工具）和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。对于此类金融负债以公允价值进行后续计量。因公司自身信用风险变动引起的指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的公允价值变动金额计入其他综合收益，除非该处理会造成或扩大损益中的会计错配。此类金融负债产生的其他利得或损失（包括利息费用、除因公司自身信用风险变动引起的公允价值变动）计入当期损益，除非该金融负债属于套期关系的一部分。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入留存收益。

#### **B. 金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债**

按照《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》相关规定进行计量。



**C. 不属于上述①或②的财务担保合同，以及不属于上述①并以低于市场利率贷款的贷款承诺**

在初始确认后按照下列两项金额之中的较高者进行后续计量：A. 按照金融工具的减值规定确定的损失准备金额；B. 初始确认金额扣除按照相关规定所确定的累计摊销额后的余额。

**D. 以摊余成本计量的金融负债**

采用实际利率法以摊余成本计量。以摊余成本计量且不属于任何套期关系的一部分的金融负债所产生的利得或损失，在终止确认、按照实际利率法摊销时计入当期损益。

**④金融资产和金融负债的终止确认**

**A. 当满足下列条件之一时，终止确认金融资产：**

- a. 收取金融资产现金流量的合同权利已终止；
- b. 金融资产已转移，且该转移满足《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》关于金融资产终止确认的规定。

**B. 当金融负债（或其一部分）的现时义务已经解除时，相应终止确认该金融负债（或该部分金融负债）。**

**(3) 金融资产转移的确认依据和计量方法**

公司转移了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，继续确认所转移的金融资产。公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，分别下列情况处理：①未保留对该金融资产控制的，终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债；②保留了对该金融资产控制的，按照继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。

金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：①所转移金融资产在终止确认日的账面价值；②因转移金融资产而收到的对

价，与原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资）之和。转移了金融资产的一部分，且该被转移部分整体满足终止确认条件的，将转移前金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和继续确认部分之间，按照转移日各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：①终止确认部分的账面价值；②终止确认部分的对价，与原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资）之和。

#### **(4) 金融资产和金融负债的公允价值确定方法**

公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术确定相关金融资产和金融负债的公允价值。公司将估值技术使用的输入值分以下层级，并依次使用：

①第一层次输入值是在计量日能够取得的相同资产或负债在活跃市场上未经调整的报价；

②第二层次输入值是除第一层次输入值外相关资产或负债直接或间接可观察的输入值，包括：活跃市场中类似资产或负债的报价；非活跃市场中相同或类似资产或负债的报价；除报价以外的其他可观察输入值，如在正常报价间隔期间可观察的利率和收益率曲线等；市场验证的输入值等；

③第三层次输入值是相关资产或负债的不可观察输入值，包括不能直接观察或无法由可观察市场数据验证的利率、股票波动率、企业合并中承担的弃置义务的未来现金流量、使用自身数据作出的财务预测等。

#### **(5) 金融工具减值**

##### **①金融工具减值计量和会计处理**

公司以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、租赁应收款、分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债以外的贷款承诺、不属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债或不属于金融资产转移不符合终止确认条件

或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债的财务担保合同进行减值处理并确认损失准备。

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于公司购买或源生的已发生信用减值的金融资产，按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。

对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，公司在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。

对于不含重大融资成分或者公司不考虑不超过一年的合同中的融资成分的应收账款，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

除上述计量方法以外的金融资产，公司在每个资产负债表日评估其信用风险自初始确认后是否已经显著增加。如果信用风险自初始确认后已显著增加，公司按照整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后未显著增加，公司按照该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备。

公司利用可获得的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，以确定金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。

于资产负债表日，若公司判断金融工具只具有较低的信用风险，则假定该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

公司在评估信用风险是否显著增加时考虑如下等因素：

A. 合同付款是否发生逾期超过（含）30 日。如果逾期超过 30 日，公司确定金融工具的信用风险已经显著增加。除非公司无需付出过多成本或努力即可获得合理且有依据的信息，证明虽然超过合同约定的付款期限 30 天，但信用风险自初始确认以来并未显著增加。

- B. 公司对金融工具信用管理方法是否发生变化。
- C. 债务人预期表现和还款行为是否发生显著变化。
- D. 债务人经营成果实际或预期是否发生显著变化。
- E. 债务人所处的监管、经济或技术环境是否发生显著不利变化。
- F. 是否存在预期将导致债务人履行其偿债义务的能力发生显著变化的业务、财务或经济状况的不利变化。
- G. 信用风险变化所导致的内部价格指标是否发生显著变化。
- H. 若现有金融工具在报告日作为新金融工具源生或发行, 该金融工具的利率或其他条款是否将发生显著变化。
- I. 金融工具外部信用评级实际或预期是否发生显著变化。

公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时, 公司以共同风险特征为依据, 将金融工具划分为不同组合。

公司在每个资产负债表日重新计量预期信用损失, 由此形成的损失准备的增加或转回金额, 作为减值损失或利得计入当期损益。对于以摊余成本计量的金融资产, 损失准备抵减该金融资产在资产负债表中列示的账面价值; 对于以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资, 公司在其他综合收益中确认其损失准备, 不抵减该金融资产的账面价值。

## ②按组合评估预期信用风险和计量预期信用损失的金融工具

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
其他应收款——账龄分析组合	账龄组合	参考历史信用损失经验, 结合当前状况以及对未来经济状况的预测, 通过违约风险敞口和未来12个月内或整个存续期预期信用损失率, 计算预期信用损失。

### ③按组合计量预期信用损失的应收款项

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收账款——信用风险特征组合	账龄组合	参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。

#### (6) 金融资产和金融负债的抵销

金融资产和金融负债在资产负债表内分别列示,不相互抵销。但同时满足下列条件的,公司以相互抵销后的净额在资产负债表内列示:①公司具有抵销已确认金额的法定权利,且该种法定权利是当前可执行的;②公司计划以净额结算,或同时变现该金融资产和清偿该金融负债。

不满足终止确认条件的金融资产转移,公司不对已转移的金融资产和相关负债进行抵销。

## 2、2016 年度、2017 年度和 2018 年度

### (1) 金融资产和金融负债的分类

金融资产在初始确认时划分为以下四类:以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产(包括交易性金融资产和在初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产)、持有至到期投资、贷款和应收款项、可供出售金融资产。

金融负债在初始确认时划分为以下两类:以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债(包括交易性金融负债和在初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债)、其他金融负债。

### (2) 金融资产和金融负债的确认依据、计量方法和终止确认条件

公司成为金融工具合同的一方时,确认一项金融资产或金融负债。初始确认金融资产或金融负债时,按照公允价值计量;对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债,相关交易费用直接计入当期损益;对于其他类

别的金融资产或金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。

公司按照公允价值对金融资产进行后续计量，且不扣除将来处置该金融资产时可能发生的交易费用，但下列情况除外：①持有至到期投资以及贷款和应收款项采用实际利率法，按摊余成本计量；②在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，按照成本计量。

公司采用实际利率法，按摊余成本对金融负债进行后续计量，但下列情况除外：①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，按照公允价值计量，且不扣除将来结清金融负债时可能发生的交易费用；②与在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融负债，按照成本计量；③不属于指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的财务担保合同，或没有指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益并将以低于市场利率贷款的贷款承诺，在初始确认后按照下列两项金额之中的较高者进行后续计量：A. 按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》确定的金额；B. 初始确认金额扣除按照《企业会计准则第 14 号——收入》的原则确定的累积摊销额后的余额。

金融资产或金融负债公允价值变动形成的利得或损失，除与套期保值有关外，按照如下方法处理：①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债公允价值变动形成的利得或损失，计入公允价值变动收益；在资产持有期间所取得的利息或现金股利，确认为投资收益；处置时，将实际收到的金额与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动收益。②可供出售金融资产的公允价值变动计入其他综合收益；持有期间按实际利率法计算的利息，计入投资收益；可供出售权益工具投资的现金股利，于被投资单位宣告发放股利时计入投资收益；处置时，将实际收到的金额与账面价值扣除原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额之后的差额确认为投资收益。

当收取某项金融资产现金流量的合同权利已终止或该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬已转移时，终止确认该金融资产；当金融负债的现时义务全部或部分解除时，相应终止确认该金融负债或其一部分。

### **(3) 金融资产转移的确认依据和计量方法**

公司已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给了转入方的，终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，继续确认所转移的金融资产，并将收到的对价确认为一项金融负债。公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，分别下列情况处理：①放弃了对该金融资产控制的，终止确认该金融资产；①未放弃对该金融资产控制的，按照继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。

金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：①所转移金融资产的账面价值；②因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额之和。金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：①终止确认部分的账面价值；②终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额之和。

### **(4) 金融资产和金融负债的公允价值确定方法**

公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术确定相关金融资产和金融负债的公允价值。公司将估值技术使用的输入值分以下层级，并依次使用：

①第一层次输入值是在计量日能够取得的相同资产或负债在活跃市场上未经调整的报价；

②第二层次输入值是除第一层次输入值外相关资产或负债直接或间接可观察的输入值，包括：活跃市场中类似资产或负债的报价；非活跃市场中相同或类似资产或负债的报价；除报价以外的其他可观察输入值，如在正常报价间隔期间可观察的利率和收益率曲线等；市场验证的输入值等；

③第三层次输入值是相关资产或负债的不可观察输入值，包括不能直接观察或无法由可观察市场数据验证的利率、股票波动率、企业合并中承担的弃置义务的未来现金流量、使用自身数据作出的财务预测等。

## (5) 金融资产的减值测试和减值准备计提方法

①资产负债表日对以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产以外的金融资产的账面价值进行检查，如有客观证据表明该金融资产发生减值的，计提减值准备。

②对于持有至到期投资、贷款和应收款，先将单项金额重大的金融资产区分开来，单独进行减值测试；对单项金额不重大的金融资产，可以单独进行减值测试，或包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试；单独测试未发生减值的金融资产（包括单项金额重大和不重大的金融资产），包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中再进行减值测试。测试结果表明其发生了减值的，根据其账面价值高于预计未来现金流量现值的差额确认减值损失。

### ③可供出售金融资产

A. 表明可供出售债务工具投资发生减值的客观证据包括：

- a. 债务人发生严重财务困难；
- b. 债务人违反了合同条款，如偿付利息或本金发生违约或逾期；
- c. 公司出于经济或法律等方面因素的考虑，对发生财务困难的债务人作出让步；
- d. 债务人很可能倒闭或进行其他财务重组；
- e. 因债务人发生重大财务困难，该债务工具无法在活跃市场继续交易；
- f. 其他表明可供出售债务工具已经发生减值的情况。

B. 表明可供出售权益工具投资发生减值的客观证据包括权益工具投资的公允价值发生严重或非暂时性下跌，以及被投资单位经营所处的技术、市场、经济或法律环境等发生重大不利变化使公司可能无法收回投资成本。

本公司于资产负债表日对各项可供出售权益工具投资单独进行检查。对于以公允价值计量的权益工具投资，若其于资产负债表日的公允价值低于其成本超过50%（含50%）或低于其成本持续时间超过12个月（含12个月）的，则表明其



发生减值；若其于资产负债表日的公允价值低于其成本超过 20%（含 20%）但尚未达到 50%的，或低于其成本持续时间超过 6 个月（含 6 个月）但未超过 12 个月的，本公司会综合考虑其他相关因素，诸如价格波动率等，判断该权益工具投资是否发生减值。对于以成本计量的权益工具投资，公司综合考虑被投资单位经营所处的技术、市场、经济或法律环境等是否发生重大不利变化，判断该权益工具是否发生减值。

以公允价值计量的可供出售金融资产发生减值时，原直接计入其他综合收益的因公允价值下降形成的累计损失予以转出并计入减值损失。对已确认减值损失的可供出售债务工具投资，在期后公允价值回升且客观上与确认原减值损失后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回并计入当期损益。对已确认减值损失的可供出售权益工具投资，期后公允价值回升直接计入其他综合收益。

以成本计量的可供出售权益工具发生减值时，将该权益工具投资的账面价值，与按照类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额，确认为减值损失，计入当期损益，发生的减值损失一经确认，不予转回。

## （十）应收款项

### 1、2019 年 1-3 月

详见本招股说明书“第十节 财务会计信息”之“五、重要会计政策及会计估计”之“（九）金融工具”之“1、2019 年 1-3 月”之“（5）金融工具减值”。

### 2、2016 年度、2017 年度和 2018 年度

#### （1）单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	金额 100 万元以上（含）且占应收款项账面余额 10%以上的款项
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

#### （2）按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

##### ①具体组合及坏账准备的计提方法

按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法

账龄组合

账龄分析法

**②账龄分析法**

账龄	应收账款计提比例 (%)	其他应收款计提比例 (%)
1 年以内 (含, 下同)	5	5
1-2 年	10	10
2-3 年	30	30
3-5 年	50	50
5 年以上	100	100

**(3) 单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项**

单项计提坏账准备的理由	应收款项的未来现金流量现值与以账龄为信用风险特征的应收款项组合的未来现金流量现值存在显著差异
坏账准备的计提方法	单独进行减值测试, 根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

对应收票据、应收利息、长期应收款等其他应收款项, 根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

**(十一) 存货****1、存货的分类**

存货包括在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。

**2、发出存货的计价方法**

发出存货采用移动加权平均法。

**3、存货可变现净值的确定依据**

资产负债表日, 存货采用成本与可变现净值孰低计量, 按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货, 在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值; 需要经过加工的存货, 在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估

计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

#### **4、存货的盘存制度**

存货的盘存制度为永续盘存制。

#### **5、低值易耗品和包装物的摊销方法**

##### **(1) 低值易耗品**

按照一次转销法进行摊销。

##### **(2) 包装物**

按照一次转销法进行摊销。

### **(十二) 长期股权投资**

#### **1、共同控制、重要影响的判断**

按照相关约定对某项安排存在共有的控制，并且该安排的相关活动必须经过分享控制权的参与方一致同意后才能决策，认定为共同控制。对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定，认定为重大影响。

#### **2、投资成本的确定**

(1) 同一控制下的企业合并形成的，合并方以支付现金、转让非现金资产、承担债务或发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为其初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的合并对价的账面价值或发行股份的面值总额之间的差额调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

公司通过多次交易分步实现同一控制下企业合并形成的长期股权投资，判断是否属于“一揽子交易”。属于“一揽子交易”的，把各项交易作为一项取得控

制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，在合并日，根据合并后应享有被合并方净资产在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额确定初始投资成本。合并日长期股权投资的初始投资成本，与达到合并前的长期股权投资账面价值加上合并日进一步取得股份新支付对价的账面价值之和的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

(2) 非同一控制下的企业合并形成的，在购买日按照支付的合并对价的公允价值作为其初始投资成本。

公司通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并形成的长期股权投资，区分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理：

①在个别财务报表中，按照原持有的股权投资的账面价值加上新增投资成本之和，作为改按成本法核算的初始投资成本。

②在合并财务报表中，判断是否属于“一揽子交易”。属于“一揽子交易”的，把各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的股权涉及权益法核算下的其他综合收益等的，与其相关的其他综合收益等转为购买日所属当期收益。但由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

(3) 除企业合并形成以外的：以支付现金取得的，按照实际支付的购买价款作为其初始投资成本；以发行权益性证券取得的，按照发行权益性证券的公允价值作为其初始投资成本；以债务重组方式取得的，按《企业会计准则第12号——债务重组》确定其初始投资成本；以非货币性资产交换取得的，按《企业会计准则第7号——非货币性资产交换》确定其初始投资成本。

### 3、后续计量及损益确认方法

对被投资单位实施控制的长期股权投资采用成本法核算；对联营企业和合营企业的长期股权投资，采用权益法核算。

#### 4、通过多次交易分步处置对子公司投资至丧失控制权的处理方法

##### (1) 个别财务报表

对处置的股权，其账面价值与实际取得价款之间的差额，计入当期损益。对于剩余股权，对被投资单位仍具有重大影响或者与其他方一起实施共同控制的，转为权益法核算；不能再对被投资单位实施控制、共同控制或重大影响的，确认为金融资产，按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定进行核算。

##### (2) 合并财务报表

①通过多次交易分步处置对子公司投资至丧失控制权，且不属于“一揽子交易”的

在丧失控制权之前，处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整资本公积（资本溢价），资本溢价不足冲减的，冲减留存收益。

丧失对原子公司控制权时，对于剩余股权，按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益，同时冲减商誉。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益等，应当在丧失控制权时转为当期投资收益。

②通过多次交易分步处置对子公司投资至丧失控制权，且属于“一揽子交易”的

将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理。但是，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

## （十三）固定资产

### 1、固定资产确认条件

固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用年限超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足经济利益很可能流入、成本能够可靠计量时予以确认。

### 2、各类固定资产的折旧方法

公司境外子公司拥有的具有永久性产权的土地不计提折旧。除具有永久性产权的土地外，其他固定资产的折旧方法、折旧年限、残值率及年折旧率列示如下表所示：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00	4.75
机器设备	年限平均法	5-10	5.00	9.50-19.00
运输工具	年限平均法	4	5.00	23.75
电子及其他设备	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67

## （十四）在建工程

1、在建工程同时满足经济利益很可能流入、成本能够可靠计量则予以确认。在建工程按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的实际成本计量。

2、在建工程达到预定可使用状态时，按工程实际成本转入固定资产。已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的，先按估计价值转入固定资产，待办理竣工决算后再按实际成本调整原暂估价值，但不再调整原已计提的折旧。

## （十五）借款费用

### 1、借款费用资本化的确认原则

公司发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时确认为费用，计入当期损益。

## 2、借款费用资本化期间

(1) 当借款费用同时满足下列条件时，开始资本化：①资产支出已经发生；②借款费用已经发生；③为使资产达到预定可使用或可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

(2) 若符合资本化条件的资产在购建或者生产过程中发生非正常中断，并且中断时间连续超过 3 个月，暂停借款费用的资本化；中断期间发生的借款费用确认为当期费用，直至资产的购建或者生产活动重新开始。

(3) 当所购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或可销售状态时，借款费用停止资本化。

## 3、借款费用资本化率以及资本化金额

为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，以专门借款当期实际发生的利息费用（包括按照实际利率法确定的折价或溢价的摊销），减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额，确定应予资本化的利息金额；为购建或者生产符合资本化条件的资产占用了一般借款的，根据累计资产支出超过专门借款的资产支出加权平均数乘以占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。

## （十六）无形资产

1、无形资产包括土地使用权、专利权及非专利技术等，按成本进行初始计量。

2、使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内按照与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式系统合理地摊销，无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销。具体年限如下表所示：

项目	摊销年限（年）
土地使用权	50
商标权	10
专利权	5

项目	摊销年限（年）
软件	5
排污权	5

使用寿命不确定的无形资产不摊销，公司在每个会计期间均对该无形资产的使用寿命进行复核。对使用寿命不确定的无形资产，使用寿命不确定的判断依据是：无法预见无形资产为企业带来未来经济利益的期限。

3、内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

### （十七）部分长期资产减值

对长期股权投资、固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产等长期资产，在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额。对因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。商誉结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试。

若上述长期资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额确认资产减值准备并计入当期损益。

### （十八）长期待摊费用

长期待摊费用核算已经支出，摊销期限在1年以上（不含1年）的各项费用。长期待摊费用按实际发生额入账，在受益期或规定的期限内分期平均摊销。如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益则将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。



## （十九）职工薪酬

### 1、职工薪酬包括短期薪酬、离职后福利、辞退福利和其他长期职工福利

### 2、短期薪酬的会计处理方法

在职工为公司提供服务的会计期间，将实际发生的短期薪酬确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

### 3、离职后福利的会计处理方法

离职后福利分为设定提存计划和设定受益计划。

（1）在职工为公司提供服务的会计期间，根据设定提存计划计算的应缴存金额确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

（2）对设定受益计划的会计处理通常包括下列步骤：

①根据预期累计福利单位法，采用无偏且相互一致的精算假设对有关人口统计变量和财务变量等作出估计，计量设定受益计划所产生的义务，并确定相关义务的所属期间。同时，对设定受益计划所产生的义务予以折现，以确定设定受益计划义务的现值和当期服务成本；

②设定受益计划存在资产的，将设定受益计划义务现值减去设定受益计划资产公允价值所形成的赤字或盈余确认为一项设定受益计划净负债或净资产。设定受益计划存在盈余的，以设定受益计划的盈余和资产上限两项的孰低者计量设定受益计划净资产；

③期末，将设定受益计划产生的职工薪酬成本确认为服务成本、设定受益计划净负债或净资产的利息净额以及重新计量设定受益计划净负债或净资产所产生的变动等三部分，其中服务成本和设定受益计划净负债或净资产的利息净额计入当期损益或相关资产成本，重新计量设定受益计划净负债或净资产所产生的变动计入其他综合收益，并且在后续会计期间不允许转回至损益，但可以在权益范围内转移这些在其他综合收益确认的金额。

#### **4、辞退福利的会计处理方法**

向职工提供的辞退福利，在下列两者孰早日确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益：（1）公司不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时；（2）公司确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时。

#### **5、其他长期职工福利的会计处理方法**

向职工提供的其他长期福利，符合设定提存计划条件的，按照设定提存计划的有关规定进行会计处理；除此之外的其他长期福利，按照设定受益计划的有关规定进行会计处理，为简化相关会计处理，将其产生的职工薪酬成本确认为服务成本、其他长期职工福利净负债或净资产的利息净额以及重新计量其他长期职工福利净负债或净资产所产生的变动等组成项目的总净额计入当期损益或相关资产成本。

### **（二十）预计负债**

1、因对外提供担保、诉讼事项、产品质量保证、亏损合同等或有事项形成的义务成为公司承担的现时义务，履行该义务很可能导致经济利益流出公司，且该义务的金额能够可靠的计量时，公司将该项义务确认为预计负债。

2、公司按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数对预计负债进行初始计量，并在资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核。

### **（二十一）股份支付**

#### **1、股份支付的种类**

包括以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。

#### **2、实施、修改、终止股份支付计划的相关会计处理**

##### **（1）以权益结算的股份支付**

授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应调整资本公积。完成等待期内的

服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，相应调整资本公积。

换取其他方服务的权益结算的股份支付，如果其他方服务的公允价值能够可靠计量的，按照其他方服务在取得日的公允价值计量；如果其他方服务的公允价值不能可靠计量，但权益工具的公允价值能够可靠计量的，按照权益工具在服务取得日的公允价值计量，计入相关成本或费用，相应增加所有者权益。

### **(2) 以现金结算的股份支付**

授予后立即可行权的换取职工服务的以现金结算的股份支付，在授予日按公司承担负债的公允价值计入相关成本或费用，相应增加负债。完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以现金结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权情况的最佳估计为基础，按公司承担负债的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和相应的负债。

### **(3) 修改、终止股份支付计划**

如果修改增加了所授予的权益工具的公允价值，公司按照权益工具公允价值的增加相应地确认取得服务的增加；如果修改增加了所授予的权益工具的数量，公司将增加的权益工具的公允价值相应地确认为取得服务的增加；如果公司按照有利于职工的方式修改可行权条件，公司在处理可行权条件时，考虑修改后的可行权条件。

如果修改减少了授予的权益工具的公允价值，公司继续以权益工具在授予日的公允价值为基础，确认取得服务的金额，而不考虑权益工具公允价值的减少；如果修改减少了授予的权益工具的数量，公司将减少部分作为已授予的权益工具的取消来进行处理；如果以不利于职工的方式修改了可行权条件，在处理可行权条件时，不考虑修改后的可行权条件。

如果公司在等待期内取消了所授予的权益工具或结算了所授予的权益工具（因未满足可行权条件而被取消的除外），则将取消或结算作为加速可行权处理，

立即确认原本在剩余等待期内确认的金额。

## **(二十二) 收入**

### **1、收入确认原则**

#### **(1) 销售商品**

销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：①将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

#### **(2) 提供劳务**

提供劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的（同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量），采用完工百分比法确认提供劳务的收入，并按已经发生的成本占估计总成本的比例确定提供劳务交易的完工进度。提供劳务交易的结果在资产负债表日不能够可靠估计的，若已经发生的劳务成本预计能够得到补偿，按已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；若已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认劳务收入。

#### **(3) 让渡资产使用权**

让渡资产使用权在同时满足相关的经济利益很可能流入、收入金额能够可靠计量时，确认让渡资产使用权的收入。利息收入按照他人使用本公司货币资金的时间和实际利率计算确定；使用费收入按有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

### **2、收入确认的方法和时点**

公司收入确认除应满足总体原则外，不同销售情形下的产品销售一般在符合以下条件后确认收入：（1）境内直营店销售：通过直营店或专柜将产品销售给消费者时确认；（2）境内经销商销售：经销商支付货款并收到货物时确认；（3）

境内网上销售：客户在天猫商城、京东商城等电商平台确认收货时确认；（4）出口销售：将产品报关，取得提单时确认；（5）境外子公司当地销售：购货方收到或依约领用产品时确认；（6）境外子公司网上销售：取得网店平台定期提供的结算清单时确认。

### **3、对好市多（COSTCO）网络平台的销售收入确认是否符合企业会计准则的规定**

根据《企业会计准则讲解（2010）》，在附有销售退回条件的商品销售方式下，企业根据以往经验能够合理估计退货可能性且确认与退货相关负债的，通常应在发出商品时确认收入；企业不能合理估计退货可能性的，通常应在售出商品退货期满时确认收入。

公司在好市多（COSTCO）网络平台销售产品需向购买者承担产品终身退货责任，属于附有销售退回条件的商品销售方式。公司根据历史上的实际退货情况及对未来的预计退货情况确定产品寿命期预计总退货率，并据以计算并确认每期期末应计提的退货准备金。在能够合理估计退货可能性且确认相关预计负债的情况下，公司在好市多（COSTCO）平台进行的产品销售，在发出货物并取得对方定期提供的结算清单时确认收入，符合企业会计准则的规定。

## **（二十三）政府补助**

### **1、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-3 月**

（1）政府补助在同时满足下列条件时予以确认：①公司能够满足政府补助所附的条件；②公司能够收到政府补助。政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。

#### **（2）与资产相关的政府补助判断依据及会计处理方法**

政府文件规定用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助。政府文件不明确的，以取得该补助必须具备的基本条件为基础进行判断，以购建或以其他方式形成长期资产为基本条件的作为与资产相关的政

府补助。与资产相关的政府补助，冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，将尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。

### (3) 与收益相关的政府补助判断依据及会计处理方法

除与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相关的政府补助。对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，难以区分与资产相关或与收益相关的，整体归类为与收益相关的政府补助。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益和冲减相关成本；用于补偿已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益和冲减相关成本。

(4) 与公司日常经营活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用。与公司日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

## 2、2016 年度

(1) 政府补助在同时满足下列条件时予以确认：①公司能够满足政府补助所附的条件；②公司能够收到政府补助。政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。

### (2) 与资产相关的政府补助判断依据及会计处理方法

政府文件规定用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助。政府文件不明确的，以取得该补助必须具备的基本条件为基础进行判断，以购建或以其他方式形成长期资产为基本条件的作为与资产相关的政府补助。与资产相关的政府补助，确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内平均分配，计入当期损益。但是，按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

### (3) 与收益相关的政府补助判断依据及会计处理方法

除与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相关的政府补助。与收益相关的政府补助,用于补偿以后期间的相关费用或损失的,确认为递延收益,在确认相关费用的期间,计入当期损益;用于补偿已发生的相关费用或损失的,直接计入当期损益。

## **(二十四) 递延所得税资产、递延所得税负债**

1、根据资产、负债的账面价值与其计税基础之间的差额(未作为资产和负债确认的项目按照税法规定可以确定其计税基础的,该计税基础与其账面数之间的差额),按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计算确认递延所得税资产或递延所得税负债。

2、确认递延所得税资产以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。资产负债表日,有确凿证据表明未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异的,确认以前会计期间未确认的递延所得税资产。

3、资产负债表日,对递延所得税资产的账面价值进行复核,如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益,则减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时,转回减记的金额。

4、公司当期所得税和递延所得税作为所得税费用或收益计入当期损益,但不包括下列情况产生的所得税:(1)企业合并;(2)直接在所有者权益中确认的交易或者事项。

## **(二十五) 经营租赁**

公司为承租人时,在租赁期内各个期间按照直线法将租金计入相关资产成本或确认为当期损益,发生的初始直接费用,直接计入当期损益。或有租金在实际发生时计入当期损益。

## （二十六）分部报告

公司以内部组织结构、管理要求、内部报告制度等为依据确定经营分部。公司的经营分部是指同时满足下列条件的组成部分：

- 1、该组成部分能够在日常活动中产生收入、发生费用；
- 2、管理层能够定期评价该组成部分的经营成果，以决定向其配置资源、评价其业绩；
- 3、能够通过分析取得该组成部分的财务状况、经营成果和现金流量等有关会计信息。

## （二十七）会计差错更正的说明

2016年8月，根据2016年8月15日股东会决议，公司同意将注册资本由50,100,000.00元增加至88,967,635.00元，增加部分由唐国海、黄小卫、傅伟、侯文彪按注册资本1:1的比例以货币资金认缴。本次增资，未按照老股东直接持有与穿透控股平台后间接持有的股份比例合计数进行增资，部分股东的增资额超过其原持股比例，但未按股份支付进行会计处理。

根据公司2016年8月25日股东会决议，公司同意将注册资本由88,967,635.00元增加至96,192,000.00元，增加部分由公司员工黄小卫、吴韬、侯文彪、唐颖、单华锋、龙潭、凌国民、徐金华、陈良雷、查歆、王燕飞和路健按注册资本2:1的比例以货币资金投入。本次股权激励适用股份支付，公司以2015年下半年及2016年上半年未经审计的净利润作为计算公允价值的基础确认股份支付费用。

公司对上述事项进行了会计差错更正，将2016年8月老股东增资额超过其原持股比例的部分纳入股份支付范围，以2015年度经审计净利润作为基础并参照同期相类似公司当时平均市盈率并综合考虑公司2016年实际经营情况及业务发展趋势确定市盈率为15倍，计算上述两次股份支付的公允价值，调增股份支付费用89,328,229.28元，并对相应报表科目进行了会计差错更正处理，具体情况如下表所示：



单位：元

影响报表	更正调整事项及内容	对当期损益的影响	调整情况 (借方用正数, 贷方用负数表示)	
			调整报表项目	金额
2016年度 母公司及 合并财务 报表	股份支付金额调整, 调增管理费用 89,328,229.28 元, 相应调减盈余公积和调增未分配利润 8,932,822.93 元。	-89,328,229.28	管理费用	89,328,229.28
			盈余公积	8,932,822.93
			未分配利润	-8,932,822.93
2017年度 母公司及 合并财务 报表	股份支付费用调整相应冲回 2016 年度多计提的盈余公积。	无	盈余公积	8,932,822.93
			未分配利润	-8,932,822.93
2018年度 母公司及 合并财务 报表	股份支付费用调整相应冲回 2016 年度多计提的盈余公积。	无	盈余公积	8,932,822.93
			未分配利润	-8,932,822.93

上述调整事项业经公司 2019 年 4 月 24 日第一届第十一次董事会审议通过。

## (二十八) 税项

### 1、主要税种及税率

税种	计税依据	税率
增值税	销售货物或提供应税劳务	17%、16%、6%
营业税	应纳税营业额	5%
房产税	从价计征的, 按房产原值一次减除 30% 后余值的 1.2% 计缴	1.2%
城市维护建设税	应缴流转税税额	5%、7%
教育费附加	应缴流转税税额	3%
地方教育附加	应缴流转税税额	2%
企业所得税	应纳税所得额	15%、16.5%、25%、29.84%

不同税率的纳税主体企业所得税税率说明:

纳税主体名称	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
本公司	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
舒福德投资	16.50%	16.50%	16.5%	16.50%

纳税主体名称	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
奥格莫森美国	29.84%	29.84%	42.84%	42.84%
南部湾国际	29.84%	29.84%	42.84%	42.84%
奥格莫森欧洲	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
除上述以外的其他纳税主体	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%

## 2、税收优惠

公司于2015年9月17日被浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、浙江省国家税务局、浙江省地方税务局联合认定为高新技术企业，取得编号为GF201533000125的高新技术企业证书，证书有效期三年。公司于2018年6月28日提出国家级高新技术企业的复审申请。公司已取得浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局核发的编号为GR201833001150的《高新技术企业证书》（发证日期为2018年11月30日），证书有效期三年。因此报告期内公司按15%的税率计缴企业所得税。

## 3、出口退税

### （1）报告期内各期公司的出口退税额及出口退税额占利润总额的比例

报告期内，公司主要出口产品为可调节电动床、可调节床、床垫，分别执行17%（2018年8月1日开始执行16%的出口退税率）、15%（2018年11月1日开始执行16%的出口退税率）、15%（2018年11月1日开始执行16%的出口退税率）的出口退税率。根据《财政部 税务总局 海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部 税务总局 海关总署公告2019年第39号）的规定，2019年7月1日起，公司主要出口产品均执行13%的出口退税率。

报告期内各期公司获得出口退税额及出口退税额占利润总额（剔除股份支付影响后）的比例如下：

期间	出口退税额	剔除股份支付影响后的利润总额	出口退税额占利润总额的比例 <sup>注</sup>
2019年1-3月	4,043.00	7,871.04	51.37%
2018年度	19,374.54	35,638.24	54.36%

单位：万元

期间	出口退税额	剔除股份支付影响后的利润总额	出口退税额占利润总额的比例 <sup>注</sup>
2017 年度	10,359.50	14,875.95	69.64%
2016 年度	8,907.61	22,548.19	39.50%

注：出口退税额占利润总额的比例=出口退税额÷剔除股份支付影响后的利润总额。

## (2) 享受出口退税的政策和依据

公司已根据《国家税务总局关于发布〈出口货物劳务增值税和消费税管理办法〉的公告》(国家税务总局公告 2012 年第 24 号)和《国家税务总局关于〈出口货物劳务增值税和消费税管理办法〉有关问题的公告》(国家税务总局公告 2013 年第 12 号)等相关规定,获得了生产企业出口退税企业认定,依法享有出口退税政策优惠。

## 六、最近三年及一期的非经常性损益

报告期内,公司非经常性损益构成情况如下表所示:

单位:元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
非流动资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	5,360.20	-851,102.07	-389,119.85	-2,370,984.66
计入当期损益的政府补助(与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外)	3,889,375.14	6,856,717.08	7,442,993.41	3,137,230.60
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	-	-	353,030.68
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	-	1,038,509.38
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债产生的公允价值变动收益,以及处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债和	2,008,159.80	-5,087,949.52	191,049.53	936,350.27

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
可供出售金融资产取得的投资收益				
除上述各项之外的其他营业收入和支出	-182,072.99	-131,728.79	-228,018.74	74,984.28
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	-	-150,433,715.74
<b>小计</b>	<b>5,720,822.15</b>	<b>785,936.70</b>	<b>7,016,904.35</b>	<b>-147,264,595.19</b>
减：企业所得税影响数（所得税减少以“-”表示）	835,280.59	19,717.71	1,072,968.79	129,952.85
少数股东权益影响额（税后）	19,143.15	88,039.62	3,833.49	6,340.82
归属于母公司股东的非经常性损益净额	4,866,398.41	678,179.37	5,940,102.07	-147,400,888.86

其他符合非经常性损益定义的损益项目：本公司2016年实施股权激励计划，相应确认2016年度股份支付费用150,433,715.74元，因该项费用具有偶发性且与正常经营没有直接关联，因此将其界定为非经常性损益。

## 七、最近一期末主要资产情况

### （一）固定资产

截至2019年3月31日，公司固定资产情况如下表所示：

单位：元

项目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值	成新率
土地 <sup>注</sup>	18,619,554.32	-	-	18,619,554.32	100.00%
房屋及建筑物	90,066,847.43	11,710,313.73	-	78,356,533.70	87.00%
机器设备	128,793,906.27	33,693,621.24	-	95,100,285.03	73.84%
运输工具	10,070,942.82	6,222,948.36	-	3,847,994.46	38.21%
电子及其他设备	26,224,831.23	16,726,007.17	-	9,498,824.06	36.22%
<b>合计</b>	<b>273,776,082.07</b>	<b>68,352,890.50</b>	<b>-</b>	<b>205,423,191.57</b>	<b>75.03%</b>

注：土地系公司境外子公司拥有的具有永久性产权的土地，不计提折旧。

## （二）在建工程

截至 2019 年 3 月 31 日，公司在建工程情况如下表所示：

单位：元

工程名称	期初数	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末数
年产 400 万张智能床总部项目（一期）	196,836,379.58	13,454,862.63	-	-	210,291,242.21
待安装设备	11,305,761.70	4,584,241.53	5,050,089.12	-	10,839,914.11
合计	208,142,141.28	18,039,104.16	5,050,089.12	-	221,131,156.32

（续上表）

工程名称	工程累计投入占预算比例 (%)	工程进度 (%)	利息资本化累计金额	本期利息资本化金额	本期利息资本化率 (%)	资金来源
年产 400 万张智能床总部项目（一期）	25.96	30.00	2,665,791.05	1,024,931.24	4.99	自筹资金
待安装设备	-	-	-	-	-	-
合计			2,665,791.05	1,024,931.24		

截至 2019 年 3 月 31 日，已有账面价值为 210,291,242.21 元的在建工程用于为本公司的银行借款提供抵押担保。

## （三）无形资产

### 1、基本情况

截至 2019 年 3 月 31 日，公司无形资产情况如下表所示：

单位：元

项目	账面原值	累计摊销	减值准备	账面价值	净值率
土地使用权	92,037,389.67	4,307,113.18	-	87,730,276.49	95.32%
商标权	66,555,682.46	59,778,840.29	-	6,776,842.17	10.18%
专利权	34,828,876.31	29,642,140.80	-	5,186,735.51	14.89%

项目	账面原值	累计摊销	减值准备	账面价值	净值率
软件	13,623,913.40	8,946,252.08	-	4,677,661.32	34.33%
排污权	1,888,660.00	329,337.20	-	1,559,322.80	82.56%
合计	208,934,521.84	103,003,683.55	-	105,930,838.29	50.70%

## 2、其他说明

(1)公司于2014年9月收购奥格莫森美国100%股权,确认其商标权463.00万美元、专利权427.00万美元,并按剩余摊销期限摊销。

公司于2014年10月收购南部湾国际100%股权,确认其商标权541.00万美元、专利权103.00万美元,并按剩余摊销年限摊销。

(2)2019年3月末,已有账面价值为67,540,261.93元的土地使用权用于为本公司的银行借款提供抵押担保。

## (四) 对外投资情况

截至2019年3月31日,公司无合并报表范围以外的长期股权投资。

## 八、最近一期末主要负债情况

### (一) 短期借款

截至2019年3月31日,公司短期借款明细如下表所示:

单位:元

项目	期末数
保证借款	5,000,000.00
合计	5,000,000.00

### (二) 一年内到期的非流动负债

截至2019年3月31日,公司一年内到期的非流动负债为0.00元。

### （三）长期借款

截至 2019 年 3 月 31 日，公司长期借款明细如下表所示：

单位：元

项目	期末数
抵押借款	82,200,000.00
合计	82,200,000.00

### （四）预计负债

截至 2019 年 3 月 31 日，公司预计负债明细如下表所示：

单位：元

项目	期末数
退货准备金	58,290,677.67
产品质量保证金	17,198,110.86
合计	75,488,788.53

### （五）应付款项和预收账款

#### 1、应付账款

截至 2019 年 3 月 31 日，公司应付账款明细如下表所示：

单位：万元

账龄	期末数	比例
1 年以内	25,035.28	97.42%
1-2 年	288.87	1.12%
2-3 年	14.20	0.06%
3 年以上	361.25	1.41%
合计	25,699.60	100.00%

#### 2、预收款项

截至 2019 年 3 月 31 日，公司预收款项明细如下表所示：

单位：元

项目	期末数	比例
货款	6,470,600.07	100.00%
合计	6,470,600.07	100.00%

### 3、其他应付款

截至2019年3月31日，公司其他应付款明细如下表所示：

单位：元

项目	期末数	比例
运费	8,483,265.64	15.47%
押金保证金	23,034,501.67	42.01%
应付暂收款	23,317,799.01	42.52%
合计	54,835,566.32	100.00%

## （六）对内部人员和关联方的负债

### 1、对内部人员的负债

截至2019年3月31日，公司对内部员工的负债为应付职工薪酬，具体如下表所示：

单位：元

项目	期末数	比例
工资、奖金、津贴和补贴	45,237,612.01	94.34%
社会保险费	382,510.43	0.80%
其中：医疗保险费	308,407.55	0.64%
工伤保险费	36,790.06	0.08%
生育保险费	37,312.82	0.08%
住房公积金	288,614.00	0.60%
工会经费和职工教育经费	1,086,809.79	2.27%
小计	46,995,546.23	98.01%
基本养老保险	897,843.54	1.87%
失业保险费	57,640.61	0.12%



项目	期末数	比例
小计	955,484.15	1.99%
合计	47,951,030.38	100.00%

## 2、对关联方的负债

截至2019年3月31日，公司对关联方的负债具体如下表所示：

单位：元

项目名称	关联方	期末数	占比
应付账款	嘉兴泰恩弹簧有限公司	277,714.12	8.67%
应付账款	嘉兴市弹簧厂	2,841,914.59	88.70%
小计		3,119,628.71	97.37%
其他应付款	瑞海机械	84,359.58	2.63%
小计		84,359.58	2.63%
合计		3,203,988.29	100.00%

## 九、报告期内各期末股东权益情况

截至2019年3月31日，公司股东权益合计为918,058,491.49元。报告期各期末，公司合并范围的股东权益情况如下表所示：

单位：元

股东权益	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
股本	112,749,450.00	112,749,450.00	112,749,450.00	96,192,000.00
资本公积	472,863,931.69	472,863,931.69	472,721,352.53	240,917,052.53
其他综合收益	3,124,971.18	3,205,585.70	1,507,491.92	-1,551,365.84
盈余公积	42,227,443.20	42,227,443.20	13,661,085.68	2,819,178.57
未分配利润	284,003,514.61	286,423,863.18	22,299,652.57	-79,368,705.03
归属于母公司股东权益合计	914,969,310.68	917,470,273.77	622,939,032.70	259,008,160.23
少数股东权益	3,089,180.81	3,289,562.15	2,979,786.88	1,926,859.08
合计	918,058,491.49	920,759,835.92	625,918,819.58	260,935,019.31

**(一) 股本**

报告期各期末，公司股本情况如下表所示：

单位：元

股东名称/姓名	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
智海投资	35,070,000.00	35,070,000.00	35,070,000.00	35,070,000.00
唐国海	25,920,773.00	25,920,773.00	25,920,773.00	25,920,773.00
徐建春	14,428,800.00	14,428,800.00	14,428,800.00	14,428,800.00
黄小卫	10,548,552.00	10,548,552.00	10,548,552.00	10,548,552.00
傅伟	2,030,433.00	2,030,433.00	2,030,433.00	2,030,433.00
侯文彪	1,452,692.00	1,452,692.00	1,452,692.00	1,452,692.00
吴韬	1,532,434.00	1,532,434.00	1,532,434.00	1,532,434.00
唐颖	1,346,688.00	1,346,688.00	1,346,688.00	1,346,688.00
单华锋	683,156.00	683,156.00	683,156.00	683,156.00
龙潭	683,156.00	683,156.00	683,156.00	683,156.00
凌国民	577,152.00	577,152.00	577,152.00	577,152.00
徐金华	522,900.00	522,900.00	522,900.00	522,900.00
陈良雷	522,900.00	522,900.00	522,900.00	522,900.00
查歆	386,980.00	386,980.00	386,980.00	386,980.00
王燕飞	242,692.00	242,692.00	242,692.00	242,692.00
路健	242,692.00	242,692.00	242,692.00	242,692.00
红星喜兆	5,028,725.00	5,028,725.00	5,028,725.00	-
居然投资	5,028,725.00	5,028,725.00	5,028,725.00	-
分享鑫空间	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	-
梅州欧派	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	-
兴汇亚川	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	-
宁波甲鼎	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	-
斐君铂晟	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	-
杭州乐枕	946,667.00	946,667.00	946,667.00	-
杭州乐眠	53,333.00	53,333.00	53,333.00	-

股东名称/姓名	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
合计	112,749,450.00	112,749,450.00	112,749,450.00	96,192,000.00

## （二）资本公积

### 1、基本情况

报告期各期末，公司资本公积情况如下表所示：

单位：元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
资本溢价	472,863,931.69	472,863,931.69	472,721,352.53	240,917,052.53
合计	472,863,931.69	472,863,931.69	472,721,352.53	240,917,052.53

### 2、资本公积本期增减原因及依据说明

（1）2017年末资本公积同比2016年末增加231,804,300.00元，系因2017年11月30日增资事项增加资本溢价。

（2）2018年末资本公积同比2017年末增加142,579.16元，系公司在不丧失控制权的情况下处置子公司麒悦科技公司10%股权，处置价款500,000.00元与10%股权对应享有的子公司净资产份额357,420.84元之间的差额142,579.16元调整资本公积。

## （三）盈余公积

### 1、基本情况

报告期各期末，公司盈余公积情况如下表所示：

单位：元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
法定盈余公积	42,227,443.20	42,227,443.20	13,661,085.68	2,819,178.57
合计	42,227,443.20	42,227,443.20	13,661,085.68	2,819,178.57

### 2、盈余公积本期增减原因及依据说明

（1）2017年增加10,841,907.11元，系按母公司2017年度实现净利润的

10%提取的法定盈余公积。

(2) 2018 年增加 28,566,357.52 元，系按母公司 2018 年度实现净利润的 10%提取的法定盈余公积。

## (四) 未分配利润

### 1、基本情况

报告期各期末，公司未分配利润情况如下表所示：

单位：元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
调整前上期末未分配利润	286,423,863.18	22,299,652.57	-79,368,705.03	37,722,645.19
调整期初未分配利润合计数	-125,062.19	-	-	15,839,893.13
调整后期初未分配利润	286,298,800.99	22,299,652.57	-79,368,705.03	53,562,538.32
加：归属于母公司股东的净利润	65,354,383.62	292,690,568.13	112,510,264.71	26,514,933.83
减：提取法定盈余公积	-	28,566,357.52	10,841,907.11	2,504,747.96
应付普通股股利	67,649,670.00	-	-	83,819,221.88
净资产折股	-	-	-	73,122,207.34
期末未分配利润	284,003,514.61	286,423,863.18	22,299,652.57	-79,368,705.03

公司 2016 年末合并报表中未分配利润金额为-7,936.87 万元。母公司及相关子公司 2016 年末的未分配利润如下表所示：

单位：元

公司	2016 年末未分配利润
麒盛科技（母公司）	46,130,149.98
舒福德香港	-102,527,286.99
索菲莉尔	-21,635,060.69
维斯科	-1,604,676.37

公司	2016 年末未分配利润
亿诺电子	3,168,129.18
合计数	-76,468,744.89
合并抵销数	-2,899,960.14
合并报表数	-79,368,705.03

公司 2016 年末合并报表中未分配利润出现负数的原因主要系：

### **(1) 2016 年公司股改导致母公司麒盛科技未分配利润大幅下降**

2016 年公司整体变更为股份公司，母公司麒盛科技截至 2016 年 9 月 30 日止的未分配利润 7,312.22 万元结转至资本公积，导致 2016 年末母公司及合并未分配利润大幅下降。

### **(2) 舒福德香港存在大额的未分配利润红字**

舒福德香港系公司的投资平台，其主要资产为 2014 年收购南部湾国际和奥格莫森美国形成的长期股权投资。舒福德香港 2016 年末未分配利润存在大额红字的主要原因为：

#### **① 计提商誉减值准备**

截至 2016 年末，舒福德香港对南部湾国际商誉合计计提减值准备 1,117.27 万美元，其中计入 2014 年度损益 1,086.10 万美元，计入 2015 年度损益 31.17 万美元。上述商誉减值导致舒福德香港 2016 年末的未分配利润减少 6,848.24 万元。

#### **② 收购调增的可辨认无形资产摊销**

舒福德香港收购南部湾国际及奥格莫森美国时，在合并报表中调整确认可辨认商标权和专利权合计 9,433.81 万元，并按剩余摊销期限摊销。2014-2016 年，上述无形资产累计摊销 4,560.06 万元，导致舒福德香港 2016 年末的未分配利润减少 4,560.06 万元。

#### **③ 收购奥格莫森美国时滚存的累计亏损尚未弥补完毕**

舒福德香港在 2014 年收购奥格莫森美国时，该公司处于亏损状态，未分配

利润为负值。随着奥格莫森美国经营情况的改善，留存收益不断积累，但截至2016年末，奥格莫森美国的累计亏损尚未弥补完毕，未分配利润为-848.35万元。

上述因素导致舒福德香港合并层面2016年末未分配利润出现大额红字。

### **(3) 收购索菲莉尔时滚存的累计亏损尚未弥补完毕**

公司在2016年7月收购索菲莉尔时该公司处于亏损状态，未分配利润为负。虽然下半年索菲莉尔开始盈利，但截至2016年末，索菲莉尔未分配利润仍为-2,163.51万元。

随着本公司盈利能力不断提高，2016年末的未分配利润红字已得到弥补，2017年末、2018年末和2019年3月末，合并未分配利润余额分别为2,229.97万元、28,642.39万元和28,400.35万元。

## **2、其他说明**

(1) 2016年调整期初未分配利润系因同一控制下合并维斯科对合并财务报表作出的重溯调整。提取法定盈余公积系利润分配。

(2) 2019年调整期初未分配利润系执行新金融工具准则进行追溯调整，详见本招股说明书之“第十节 财务会计信息”之“十一、期后事项、或有事项及其他重要事项”之“（三）其他重要事项”之“3、执行新金融工具准则的影响”之说明。

(3) 提取法定盈余公积系利润分配，详见本招股说明书之“第十节 财务会计信息”之“九、报告期内各期末股东权益情况”之“（三）盈余公积”之说明。

(4) 2016年分配普通股股利83,819,221.88元，其中，本公司根据股东会决议分配股利65,855,106.26元；因同一控制下合并维斯科重溯调整17,964,115.62元。

(5) 经2019年2月12日第一届董事会第十次会议和2018年度股东大会批准，公司以截至2019年2月12日总股本112,749,450股为基数，向全体股东每10股派发现金股利6.00元（含税），共计分配现金股利67,649,670.00元。

### **(五) 少数股东权益**

报告期各期末，公司少数股东权益情况如下表所示：

单位：元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
少数股东权益	3,089,180.81	3,289,562.15	2,979,786.88	1,926,859.08

## 十、报告期内现金流量情况

报告期内，公司合并范围的现金流量情况如下表所示：

单位：元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
经营活动产生的现金流量净额	16,750,208.38	407,318,823.47	166,216,534.36	146,539,230.74
投资活动产生的现金流量净额	-56,878,828.24	-159,391,275.88	-263,987,961.08	-108,238,936.86
筹资活动产生的现金流量净额	-138,240,320.96	34,376,467.12	169,553,176.97	-67,405,637.47
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-9,083,257.37	17,748,385.47	-5,300,233.51	5,398,214.23
现金及现金等价物净增加额	-187,452,198.19	300,052,400.18	66,481,516.74	-23,707,129.36

## 十一、期后事项、或有事项及其他重要事项

### （一）资产负债表日后事项

#### 1、资产负债表日后利润分配情况

截至资产负债表日，本公司不存在需要披露的重大资产负债表日后事项。

#### 2、其他资产负债表日后事项说明

截至资产负债表日，本公司不存在需要披露的重大资产负债表日后事项。

### （二）承诺及或有事项

#### 1、重要承诺事项

截至资产负债表日，本公司不存在需要披露的重要承诺事项。

## 2、或有事项

截至资产负债表日，本公司不存在需要披露的重大或有事项。

### (三) 其他重要事项

#### 1、分部信息

##### (1) 确定报告分部考虑的因素

本公司以地区分部为基础确定报告分部，主营业务收入、主营业务成本按最终实现销售地进行划分，资产和负债按经营实体所在地进行划分。

##### (2) 报告分部的财务信息

##### ①2019年1-3月

单位：元

项目	境内	境外	分部间抵消	合计
主营业务收入	42,102,396.12	862,296,846.84	400,526,604.77	503,872,638.19
主营业务成本	27,348,652.34	666,924,024.79	394,738,519.72	299,534,157.41
资产总额	1,507,256,449.37	660,578,550.61	673,258,489.30	1,494,576,510.68
负债总额	451,119,489.95	623,950,943.32	498,552,414.08	576,518,019.19

##### ②2018年度

单位：元

项目	境内	境外	分部间抵消	合计
主营业务收入	170,235,857.07	3,992,898,233.26	1,819,705,606.27	2,343,428,484.06
主营业务成本	118,120,598.66	3,208,760,543.22	1,811,234,349.71	1,515,646,792.17
资产总额	1,554,976,321.60	607,504,582.40	606,250,241.73	1,556,230,662.27
负债总额	491,364,109.68	578,461,636.48	434,354,919.81	635,470,826.35

##### ③2017年度

单位：元

项目	境内	境外	分部间抵消	合计
主营业务收入	132,189,918.69	2,248,988,790.20	1,046,693,022.53	1,334,485,686.36



项目	境内	境外	分部间抵消	合计
主营业务成本	106,040,291.14	1,771,330,080.67	1,029,858,512.98	847,511,858.83
资产总额	1,171,369,037.68	507,113,256.83	574,812,170.32	1,103,670,124.19
负债总额	398,883,799.46	502,130,392.27	423,262,887.12	477,751,304.61

#### ④2016 年度

单位：元

项目	境内	境外	分部间抵消	合计
主营业务收入	75,867,536.09	1,948,218,180.57	825,049,299.09	1,199,036,417.57
主营业务成本	54,940,270.95	1,490,940,125.06	814,917,773.20	730,962,622.81
资产总额	762,145,637.01	485,689,783.46	446,250,071.33	801,585,349.14
负债总额	377,880,146.31	497,247,786.29	334,477,602.77	540,650,329.83

## 2、公开发行股票募集资金用于项目投资计划

根据公司 2018 年 5 月 21 日第一届董事会第八次会议、2017 年年度股东大会、2019 年 2 月 12 日第一届董事会第十次会议决议及公司 2018 年年度股东大会决议，公司向中国证券监督管理委员会申请首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在上海证券交易所上市，本次公开发行股票数量不超过 3,758.32 万股，最终发行数量经中国证券监督管理委员会核准后确定。公司首次公开发行股票募集资金拟投资于年产 400 万张智能床总部项目（一期）、品牌及营销网络建设项目和补充流动资金，预计投资总额为人民币 181,004.74 万元，募集资金投入总额为人民币 159,618.24 万元。上述事项尚待中国证券监督管理委员会审核批准。

## 3、执行新金融工具准则的影响

公司自 2019 年 1 月 1 日起执行财政部修订后的《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——套期保值》以及《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》（以下简称新金融工具准则）。根据相关新旧准则衔接规定，对可比期间信息不予调整，首次执行日执行新准则与原准则的差异追溯调整 2019 年 1 月 1 日的留存收益或其他综合收益。

新金融工具准则改变了金融资产的分类和计量方式，确定了三个主要的计量

类别：摊余成本；以公允价值计量且其变动计入其他综合收益；以公允价值计量且其变动计入当期损益。公司考虑自身业务模式，以及金融资产的合同现金流特征进行上述分类。权益类投资需按公允价值计量且其变动计入当期损益，但在初始确认时可选择按公允价值计量且其变动计入其他综合收益(处置时的利得或损失不能回转到损益，但股利收入计入当期损益)，且该选择不可撤销。

新金融工具准则要求金融资产减值计量由“已发生损失模型”改为“预期信用损失模型”，适用于以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、租赁应收款。

(1)执行新金融工具准则对公司2019年1月1日财务报表的主要影响如下：

项 目	资产负债表		
	2018年12月31日	新金融工具准则 调整影响	2019年1月1日
应收账款	212,386,748.20	-178,252.84	212,208,495.36
其他应收款	6,328,651.17		6,328,651.17
递延所得税资产	39,023,198.08	53,190.65	39,076,388.73
未分配利润	286,423,863.18	-125,062.19	286,298,800.99

(2)2019年1月1日，公司金融资产和金融负债按照新金融工具准则和按原金融工具准则的规定进行分类和计量结果对比如下表：

项 目	原金融工具准则		新金融工具准则	
	计量类别	账面价值	计量类别	账面价值
货币资金	贷款和应收款项	432,740,454.74	以摊余成本计量的金融资产	432,740,454.74
结构性存款	以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	17,177,953.42	以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	17,177,953.42
应收账款	贷款和应收款项	212,386,748.20	以摊余成本计量的金融资产	212,208,495.36
其他应收款	贷款和应收款项	6,328,651.17	以摊余成本计量的金融资产	6,328,651.17
短期借款	其他金融负债	81,913,880.00	以摊余成本计量的金融负债	81,913,880.00

远期结售汇	以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	3,251,800.00	以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	3,251,800.00
应付账款	其他金融负债	218,528,007.29	以摊余成本计量的金融负债	218,528,007.29
其他应付款	其他金融负债	54,222,616.49	以摊余成本计量的金融负债	54,222,616.49
长期借款	其他金融负债	82,200,000.00	以摊余成本计量的金融负债	82,200,000.00

(3) 2019年1月1日,公司原金融资产和金融负债账面价值调整为按照新金融工具准则的规定进行分类和计量的新金融资产和金融负债账面价值的调节表如下:

项目	按原金融工具准则列示的账面价值 (2018年12月31日)	重分类	重新计量	按新金融工具准则列示的账面价值 (2019年1月1日)
<b>①金融资产</b>				
<b>A. 摊余成本</b>				
货币资金	432,740,454.74			432,740,454.74
应收账款	212,386,748.20		-178,252.84	212,208,495.36
其他应收款	6,328,651.17			6,328,651.17
以摊余成本计量的总金融资产	651,455,854.11		-178,252.84	651,277,601.27
<b>B. 以公允价值计量且其变动计入当期损益</b>				
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产-结构性存款	17,177,953.42	-17,177,953.42		
交易性金融资产-公允价值计量且其变动计入当期损益		17,177,953.42		17,177,953.42
其他流动资产-银行理财	50,000,000.00	-50,000,000.00		
交易性金融资		50,000,000.00		50,000,000.00

产-银行理财产品				
以公允价值计量且其变动计入当期损益的总金融资产	67,177,953.42			67,177,953.42
<b>②金融负债</b>				
<b>A. 摊余成本</b>				
短期借款	81,913,880.00			81,913,880.00
应付账款	218,528,007.29			218,528,007.29
其他应付款	54,222,616.49			54,222,616.49
长期借款	82,200,000.00			82,200,000.00
以摊余成本计量的总金融负债	436,864,503.78			436,864,503.78
<b>B. 以公允价值计量且其变动计入当期损益</b>				
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债-远期结售汇	3,251,800.00	-3,251,800.00		
交易性金融资产-远期结售汇		3,251,800.00		3,251,800.00
以公允价值计量且其变动计入当期损益的总金融负债	3,251,800.00			3,251,800.00

(4) 2019年1月1日,公司原金融资产减值准备期末金额调整为按照新金融工具准则的规定进行分类和计量的新损失准备的调节表如下:

项目	按原金融工具准则计提损失准备(2018年12月31日)	重分类	重新计量	按新金融工具准则计提损失准备(2019年1月1日)
应收账款	11,178,249.95		178,252.84	11,356,502.79
其他应收款	3,217,475.35			3,217,475.35

## 十二、主要财务指标

报告期内，公司主要财务指标如下表所示：

序号	指标	2019年1-3月/ 2019年3月31日	2018年度/ 2018年12月31日	2017年度/ 2017年12月31日	2016年度/ 2016年12月31日
1	资产负债率（合并）	38.57%	40.83%	43.29%	67.45%
2	资产负债率（母公司）	27.93%	29.95%	32.00%	44.78%
3	流动比率（倍）	2.17	2.07	1.76	1.04
4	速动比率（倍）	1.51	1.59	1.11	0.54
5	应收账款周转率 （次/年）	2.20	13.74	9.79	12.10
6	存货周转率（次/年）	1.14	5.94	3.51	3.88
7	息税折旧摊销前利润 （万元）	9,115.51	41,142.13	20,065.49	12,214.57
8	利息保障倍数（倍）	183.28	57.55	19.77	10.32
9	每股净资产（元/股）	8.14	8.17	5.55	2.71
10	每股经营活动产生的 现金流量（元/股）	0.15	3.61	1.47	1.52
11	每股净现金流量（元/ 股）	-1.66	2.66	0.59	-0.25
12	无形资产（扣除土地使用 权）占净资产的比例	1.98%	2.44%	6.37%	22.98%

注：上述财务指标如无特别说明，均以合并口径计算，具体计算公式如下：

- 1、资产负债率=负债总额/资产总额×100%
- 2、流动比率=流动资产/流动负债×100%
- 3、速动比率=(流动资产-存货)/流动负债
- 4、应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额
- 5、存货周转率=营业成本/存货平均余额
- 6、息税折旧摊销前利润=净利润+所得税+利息支出+折旧+摊销
- 7、利息保障倍数=息税前利润/利息费用
- 8、每股净资产=期末净资产/最近期末股本总额
- 9、每股经营活动的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/最近期末普通股份总数
- 10、每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/最近期末普通股份总数
- 11、无形资产（扣除土地使用权）占净资产比例=无形资产（扣除土地使用权）/期末净资产×100%

报告期内，本公司的净资产收益率和每股收益如下表所示：

指标	加权平均净资产收益率	基本每股收益 (元/股)	稀释每股收益 (元/股)
<b>2019年1-3月</b>			
归属于公司普通股股东的净利润	6.88%	0.58	0.58
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	6.37%	0.54	0.54
<b>2018年度</b>			
归属于公司普通股股东的净利润	38.01%	2.60	2.60
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	37.92%	2.59	2.59
<b>2017年度</b>			
归属于公司普通股股东的净利润	35.52%	1.17	1.17
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	33.64%	1.11	1.11
<b>2016年度</b>			
归属于公司普通股股东的净利润	16.53%	0.41	0.41
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	116.79%	2.66	2.66

### 十三、历次资产评估情况

#### (一) 股份公司设立时的资产评估情况

2016年11月10日，舒福德有限股东会通过决议，公司整体变更为股份有限公司，全体股东于2016年11月10日签订《麒盛科技股份有限公司发起人协议》。本次变更以截至2016年9月30日舒福德有限经天健会计师事务所（2016年11月10日出具的天健审[2016]8125号《审计报告》）审计后的净资产值336,337,770.03元为基数，折合成股本9,619.20万股，每股面值1.00元，净资产值超过股本部分的240,145,770.03元转为资本公积。2016年11月10日，坤元资产评估有限公司出具了《评估报告书》（坤元评报[2016]531号），对舒福德拟变更设立股份有限公司所涉及的资产和负债的市场价值进行了评估（评估基准日为2016年9月30日），资产净额的评估价值为495,922,328.54元。2016年12月2日，天健会计师事务所出具了《验资报告》（天健验[2016]509号），

对此次整体变更全体股东的出资情况进行了审验。2016年12月2日，公司召开了创立大会暨第一次股东大会。

## （二）报告期内收购索菲莉尔的资产评估情况

2016年7月15日，发行人与吴韬、唐国海、傅伟、黄小卫、查歆、路健、王燕飞分别签订《股权转让协议》。协议约定，吴韬将其持有的索菲莉尔40%的股权以1.00元转让予发行人；唐国海将其持有的索菲莉尔7%的股权以1.00元转让予发行人；傅伟将其持有的索菲莉尔7%的股权以1.00元转让予发行人；黄小卫将其持有的索菲莉尔3.67%的股权以1.00元转让予发行人；查歆将其持有的索菲莉尔3%的股权以1.00元转让予发行人；路健将其持有的索菲莉尔3%的股权以1.00元转让予发行人；王燕飞将其持有的索菲莉尔3%的股权以1.00元转让予发行人。

2016年7月10日，坤元资产评估有限公司对索菲莉尔截至2015年12月31日全部股东权益出具坤元评报[2016]513号《资产评估报告》。《资产评估报告》载明，截至2015年12月31日，索菲莉尔全部股东权益价值采用收益法评估的结果为100,000.00元，与账面所有者权益-9,891,452.75元相比，本次评估增值9,991,452.75元，评估增值率为101.01%，收购价格为根据此评估值调整确定。

## （三）报告期内收购维斯科的资产评估情况

2016年7月15日，发行人与唐国海、唐颖分别签订《股权转让合同》。合同约定，唐国海将其持有的维斯科90%的股权以8,996,411.57元转让予发行人；唐颖将其持有的维斯科10%的股权以999,601.28元转让予发行人。

2016年7月10日，坤元资产评估有限公司对维斯科截至2015年12月31日全部股东权益出具坤元评报[2016]512号《资产评估报告》。截至2015年12月31日，维斯科全部股东权益价值采用收益法评估价值为28,290,000.00元，收购价格以此评估值为基础，根据维斯科2016年7月分配利润17,964,115.62元后调整确定。

## 十四、历次验资情况

公司历次验资情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人历次验资情况及发起人投入资产的计量属性”。



## 第十一节 管理层讨论与分析

公司管理层结合公司及下属子公司 2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-3 月经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计的合并财务报表，结合公司业务特点和实际经营情况，对报告期内公司的财务状况、盈利能力、现金流量情况和资本性支出等进行了讨论和分析。若无特别说明，本节内容均以合并财务报表数据作为分析基础。公司提醒投资者，本节内容应结合公司经审计的财务报表及附注和本招股说明书披露的其他财务信息一并阅读。

### 一、财务状况分析

#### （一）资产状况分析

报告期各期末，公司资产的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例
流动资产	89,824.71	60.10%	97,669.00	62.76%	72,956.35	66.10%	47,662.19	59.46%
非流动资产	59,632.94	39.90%	57,954.06	37.24%	37,410.66	33.90%	32,496.35	40.54%
<b>资产总额</b>	<b>149,457.65</b>	<b>100.00%</b>	<b>155,623.07</b>	<b>100.00%</b>	<b>110,367.01</b>	<b>100.00%</b>	<b>80,158.53</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期末，公司资产总额随业务规模的扩张整体呈现增长趋势。

2017 年末资产总额较 2016 年末增加 30,208.48 万元，增长幅度为 37.69%，主要原因系：①2017 年公司引入外部投资者，收到相关投资款项导致流动资产大幅增加；②为满足下游客户的新增订单需求，公司进一步扩大生产规模，加大对固定资产和无形资产的投资。

2018 年末资产总额较 2017 年末增加 45,256.05 万元，增长幅度 41.01%，主要原因系：①2018 年度公司业绩大幅增长，货币资金、应收账款等流动资产随之增加；②公司继续扩大生产规模并且募投项目持续投入建设，固定资产、在建工程等非流动资产进而大幅增加；③内部交易规模等因素产生暂时性差异增加带动递延所得税资产增加。

2019年3月末资产总额较2018年末减少6,165.42万元,下降幅度为3.96%,主要原因系公司归还短期借款以及支付现金股利导致货币资金减少,进而带动资产总额下降。

报告期各期末,公司的资产结构较为稳定,流动资产占总资产的比例分别为59.46%、66.10%、62.76%和60.10%。2017年末流动资产占总资产比例同比2016年末有较大的增长幅度,主要原因系2017年公司收到外部投资者的出资款项,导致流动资产大幅上升。2018年末流动资产占总资产比例同比2017年末有所回落,主要原因系募投项目陆续投入,非流动资产中的在建工程科目占比有所提升。2019年3月末流动资产占总资产比例较2018年末有所下降,主要原因系公司归还短期借款以及支付现金股利导致货币资金减少,流动资产金额下降,因而流动资产占总资产的比例随之下降。

## 1、流动资产

报告期各期末,公司流动资产的构成情况如下表所示:

单位:万元

项目	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例
货币资金	27,731.37	30.87%	43,274.05	44.31%	12,936.19	17.73%	6,361.22	13.35%
交易性金融资产	5,976.83	6.65%	-	-	-	-	-	-
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-	-	1,717.80	1.76%	-	-	-	-
应收账款	23,195.56	25.82%	21,238.67	21.75%	11,815.39	16.20%	15,128.88	31.74%
预付款项	1,368.24	1.52%	702.96	0.72%	880.92	1.21%	700.28	1.47%
其他应收款	1,626.59	1.81%	632.87	0.65%	344.59	0.47%	486.06	1.02%
存货	27,297.10	30.39%	22,841.01	23.39%	26,925.05	36.91%	22,609.45	47.44%
其他流动资产	2,629.03	2.93%	7,261.66	7.43%	20,054.20	27.49%	2,376.30	4.99%
<b>合计</b>	<b>89,824.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>97,669.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>72,956.35</b>	<b>100.00%</b>	<b>47,662.19</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期末,公司的流动资产主要由货币资金、应收账款、存货及其他流

动资产构成，以上四项合计占比分别为 97.51%、98.32%、96.87%和 90.01%，2016 年度-2018 年度基本保持稳定，2019 年 1-3 月有所下降，主要原因系公司购买了上海银行间同业拆放利率（3M Shibor）按日计息的人民币结构性存款，截止 2019 年 3 月末该交易性金融资产金额为 5,976.83 万元，占流动资产的比例为 6.65%。

### （1）货币资金

报告期各期末，公司货币资金的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	27,731.37	43,274.05	12,936.19	6,361.22
占流动资产比例	30.87%	44.31%	17.73%	13.35%

公司货币资金主要为银行存款。2017 年末公司货币资金较 2016 年末增加 6,574.97 万元，增长幅度为 103.36%，主要原因系 2017 年公司引进外部投资者收到投资款项。2018 年末公司货币资金较 2017 年末增加 30,337.86 万元，增长幅度为 234.52%，主要原因系 2018 年公司销售业绩大幅增长且回款情况良好，销售回款增加带动货币资金大幅增长。2019 年 3 月末公司货币资金较 2018 年末减少 15,542.67 万元，降低幅度为 35.92%，主要原因系：一方面，公司归还了短期借款；另一方面，公司 2019 年 3 月份支付了现金股利分红款项。

### （2）交易性金融资产

报告期各期末，公司交易性金融资产的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	5,976.83	-	-	-
占流动资产比例	6.65%	-	-	-

公司交易性金融资产主要系挂钩三个月期限上海银行间同业拆放利率（3M Shibor）按日计息的人民币结构性存款，按预期收益率计算确认其公允价值。

2019 年 3 月末较 2018 年末增加了 5,976.83 万元，主要原因系：一方面，根据新金融工具准则将原在以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产重分类至交易性金融资产；另一方面，公司根据资金流动性安排新增购买了上述结构性存款，该存款可以使公司在保证资金流动性的同时又能赚取相应的利息收

益。

### (3) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

报告期各期末，公司以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	-	1,717.80	-	-
占流动资产比例	-	1.76%	-	-

2018年末公司以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产主要系挂钩三个月期限上海银行间同业拆放利率（3M Shibor）按日计息的人民币结构性存款，按预期收益率计算确认其公允价值。

2018年末较2017年末增加了1,717.80万元，主要原因系公司根据资金流动性安排购买上述结构性存款，该存款可以使公司在保证资金流动性的同时又能赚取相应的利息收益。2019年3月末公司根据企业会计准则——金融工具准则将以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产重分类至交易性金融资产。

### (4) 应收账款

报告期各期末，公司应收账款的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	23,195.56	21,238.67	11,815.39	15,128.88
占流动资产比例	25.82%	21.75%	16.20%	31.74%

报告期各期末，公司的应收账款账面价值分别为15,128.88万元、11,815.39万元、21,238.67万元和23,195.56万元，占流动资产比例分别为31.74%、16.20%、21.75%和25.82%。2017年末应收账款较2016年末减少3,313.48万元，下降幅度为21.90%。2018年末应收账款较2017年末增加9,423.28万元，增长幅度为79.75%。2019年3月末应收账款较2018年末增加1,956.88万元，增长幅度为9.21%。具体分析如下：

#### ①应收账款变动分析

报告期内，公司应收账款账面原值与营业收入对比分析情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日 /2019年1-3月	2018年12月31日 /2018年度	2017年12月31日 /2017年度	2016年12月31日 /2016年度
应收账款账面原值	24,445.95	22,356.50	12,444.88	15,925.23
应收账款原值增长率	9.35%	79.64%	-21.85%	218.97%
营业收入	51,410.58	239,109.10	138,847.71	126,539.26
营业收入增长率	/	72.21%	9.73%	81.73%
应收账款账面原值/ 营业收入	47.55%	9.35%	8.96%	12.59%
应收账款周转天数 (天)	163.87	26.20	36.78	29.76

注：应收账款周转天数=（期初应收账款+期末应收账款）×360天÷（销售收入×2）；

2016年度至2018年度，随着公司经营规模的不断扩大，营业收入不断增加，公司应收账款账面原值整体呈现波动式上升趋势。报告期各期末，应收账款账面原值占营业收入的比例分别为12.59%、8.96%、9.35%和47.55%，应收账款周转天数分别为29.76天、36.78天、26.20天和163.87天。2019年1-3月应收账款周转天数有较大幅度的提升主要原因系：2019年1-3月应收账款周转天数计算数据尚未年化；此外，公司2019年一季度环比2018年四季度销售情况较好，应收账款余额同比增加带动应收账款平均余额增加，因而应收账款周转天数小幅上升。

2017年度，公司营业收入增长了9.73%，但2017年末应收账款账面原值下降了21.85%，主要原因系下游客户根据其自身新产品的的设计变更了采购计划，集中于年底向公司进行采购，使得2017年度第四季度销售同比2016年有所下降，因而确认的应收账款下降。

2018年末，公司应收账款账面原值为22,356.50万元，较2017年末增加9,911.62万元，增长幅度为79.64%，主要原因系：①公司业务规模增大带动销售额大幅增长，应收账款余额随之增加；②公司下游客户扩大了采购量，公司从业务规模和战略合作的角度对部分客户给予了适当延长信用期间的优惠政策。

2019年3月末，公司应收账款账面原值为24,445.95万元，较2018年末增

加 2,089.45 万元，增长幅度为 9.35%，主要原因系 2019 年第一季度环比 2018 年第四季度销售情况较好，环比销售规模扩大带动应收账款余额提升。

## ②信用期

公司销售方式以境外子公司销售给境外的下游客户为主，外销客户主要为知名床垫生产商和电子商务平台。公司在行业内深耕多年，凭借着良好产品质量和行业口碑与客户保持了良好且稳定的合作关系。公司对于一般客户的信用期间约为 30-60 天。2016 年度-2017 年度，公司的信用政策未发生明显的变化，2018 年度由于公司的主要客户加大了采购量，公司从业务规模和战略合作的考虑，对部分客户给予了适当延长信用期间的优惠政策。2019 年 1-3 月公司的信用政策未发生明显变化。公司的主要客户信用记录良好，未发生过重大逾期拖欠款项的情形。

在内部控制方面，公司对应收账款采取了严格的管理措施。从客户的业务规模、财务情况、法律诉讼、历史逾期情况等方面对客户进行信用评价。此外，公司还聘请中国信用出口保险公司对客户的信用进行评审，公司会参照该评审结果确认客户的授信额度；同时，公司向中国信用出口保险公司购买了出口信用保险，从而保证了应收账款的可收回性。公司制定了严格的应收账款催收制度，对于超期的应收账款，财务和业务部门人员会及时进行催收，以保证应收账款的安全和可收回性。

### A. 主要客户的信用政策的制定情况

2016 年度-2019 年 1-3 月，公司对销售主要客户以及应收账款主要客户的信用政策如下表所示：

客户名称	信用政策	信用额度	信用账期
<b>2019 年 1-3 月</b>			
Serta Simmons Bedding, LLC	提单日或发货后 45 天内电汇货款	2,900 万美元	45 天
Sealy, Inc.	客户签收后 60 天内以支票支付货款	1,500 万美元	60 天
Tempur-Pedic North America, LLC	客户签收后 60 天内电汇货款	1,500 万美元	60 天

客户名称	信用政策	信用额度	信用账期
Klaussner Furniture Industries, Inc.	提单日后 60 天内电汇货款	800 万美元	60 天
Costco Wholesale Corporation	发货 30 天内电汇货款	500 万美元	30 天
Dormae Products Inc.	提单日或发货后 45 天内电汇货款	50 万美元	30 天
Amazon.com, Inc.	发货 30 天内电汇货款	50 万美元	30 天
<b>2018 年度</b>			
Serta Simmons Bedding, LLC	提单日或发货后 45 天内电汇货款	2,900 万美元	45 天
Tempur-Pedic North America, LLC	客户签收后 60 天内电汇货款	1,500 万美元	60 天
Sealy, Inc.	客户签收后 60 天内以支票支付货款	1,500 万美元	60 天
Costco Wholesale Corporation	发货 30 天内电汇货款	500 万美元	30 天
Klaussner Furniture Industries, Inc.	提单日后 60 天内电汇货款	800 万美元	60 天
Tempur Pty. Ltd.	提单日后 30 天内电汇货款	40 万美元	30 天
<b>2017 年度</b>			
Serta Simmons Bedding, LLC	提单日或发货后 30 天内电汇货款	1,000 万美元	30 天
Sealy, Inc.	客户签收后 60 天内以支票支付货款	750 万美元	60 天
Costco Wholesale Corporation	发货 30 天内电汇货款	500 万美元	30 天
Klaussner Furniture Industries, Inc.	提单日后 60 天内电汇货款	800 万美元	60 天
Tempur Pty. Ltd.	提单日后 30 天内电汇货款	40 万美元	30 天
朗爵金属	发货并开票的次月 1 日起 70 天内电汇货款	780 万人民币	70 天
<b>2016 年度</b>			
Serta Simmons Bedding, LLC	提单日或发货后 30 天内电汇货款	1,000 万美元	30 天
Sealy, Inc.	客户签收后 60 天内以支票支付货款	750 万美元	60 天

客户名称	信用政策	信用额度	信用账期
Costco Wholesale Corporation	发货 30 天内电汇货款	500 万美元	30 天
Klaussner Furniture Industries, Inc.	提单日后 30 天内电汇货款	800 万美元	30 天
Sherwood Home Furnishings Inc.	下单预付 20%，提单日后 30 天内电汇剩余货款	50 万美元	30 天
朗爵金属	发货并开票的次月 1 日起 70 天内电汇货款	780 万人民币	70 天
American Furniture Warehouse Co. Inc.	提单日后 30 天内以支票支付货款	50 万美元	30 天

注 1：根据中国出口信用保险公司在 2018 年 3 月和 2018 年 8 月签发的保险单，舒达席梦思 (SSB) 和泰普尔丝涟 (TSI) 的保险额度分别为 2,900 万美元和 3,000 万美元；公司据此将 Serta Simmons Bedding, LLC、Tempur-Pedic North America, LLC 和 Sealy, Inc. 的信用额度调整为 2,900 万美元、1,500 万美元和 1,500 万美元；

注 2：舒达席梦思 (SSB) 和泰普尔丝涟 (TSI) 等集团客户按其不同法律主体子公司分别列示。

## B. 信用期限发生变化的主要客户情况

报告期内，公司主要客户（销售前五名以及应收账款前五名）中信用期限发生变化的客户以及变化前后的销售额情况如下表所示：

单位：万元，天

期间	客户名称	信用期限变化情况	当期销售额	同比期间销售额	应收账款周转天数
2018 年度	Serta Simmons Bedding, LLC	由 30 天延长至 45 天	77,069.89	44,959.37	11.27
2016 年度	朗爵金属	由 60 天延长至 70 天	1,597.36	1,631.02	120.35

Serta Simmons Bedding, LLC 对公司产品的需求自 2017 年以来不断增长，因此提出适当延长信用期限的诉求。鉴于其回款情况良好，出于与大客户保持良好、互信合作关系的考虑，公司于 2018 年 3 月将其信用期限由 30 天延长至 45 天。延长信用期后，其应收账款周转天数为 11.27 天，回款情况良好。从延长信用期前后销售额的变化情况来看，延长信用期当期，公司对 Serta Simmons Bedding, LLC 的销售额同比增加 32,110.52 万元，主要系对方当期成功开拓下游客户带来新的需求增长点，公司销售额因此增加约 21,000.00 万元。剔除该因



素后公司对其销售增加额约为 11,000.00 万元，占公司新增销售额的比例为 10.90%，延长客户信用期不是公司销售额增长的主要原因。

朗爵金属因收到发票与公司的信用期起算存在一定的时间间隔，经常在每月 10 号左右支付货款，遂于 2016 年提出延长信用期的诉求，因此公司适当延长其信用期限。从延长信用期前后销售额的变化情况来看，延长信用期当期，公司对其销售额较上年基本持平。且 2018 年 4 月，经双方协商，公司将对其信用期调整为 45 天。

综上所述，公司不存在通过延长信用期增加销售的情况。

### C. 应收账款金额与信用政策的匹配情况，信用政策的执行情况及应收账款的逾期情况

报告期各期末，公司应收账款整体逾期情况如下表所示：

单位：万元

期末	应收账款余额	未逾期金额	占比	逾期 1 个月以内	占比
2016 年末	15,925.23	13,882.45	87.17%	1,491.43	9.37%
2017 年末	12,444.88	9,450.83	75.94%	1,210.93	9.73%
2018 年末	22,356.50	16,977.44	75.94%	4,303.19	19.25%
2019 年 3 月末	24,445.95	20,898.46	85.49%	2,388.90	9.77%
期末	应收账款余额	逾期 1 个月以上	占比	账龄 1 年以上	占比
2016 年末	15,925.23	551.36	3.46%	1.91	0.01%
2017 年末	12,444.88	1,783.12	14.33%	144.91	1.16%
2018 年末	22,356.50	1,075.87	4.81%	-	-
2019 年 3 月末	24,445.95	1,158.60	4.74%	21.91	0.09%

由上表可知，2016 年末-2019 年 3 月末，公司 80%左右的应收账款余额都在信用期内，未逾期以及逾期时间 1 个月以内的应收账款余额占应收账款余额比例均超过 85%，应收账款整体质量较高。2018 年末应收账款逾期 1 个月以内的金额为 4,303.19 万元；其中，下表所示重要客户逾期 1 个月以内的货款为 453.34 万美元（折合人民币 3,111.36 万元），其他货款逾期的客户主要系泰普尔丝涟（TSI）国际子公司、舒达席梦思（SSB）经销商、朗爵金属等。2019 年 3 月末

应收账款逾期 1 个月以内的金额为 2,388.90 万元；其中，下表所示重要客户逾期 1 个月以内的货款为 249.39 万美元（折合人民币 1,679.27 万元），其他货款逾期的客户主要系泰普尔丝涟（TSI）国际子公司、舒达席梦思（SSB）经销商、TRADING HOUSE ASKONA LLC 等，上述客户质量较高、资信较好，公司不存在较大的逾期风险。

a. 重要客户应收账款与信用政策匹配及应收账款逾期情况

单位：万美元/万元

客户名称	信用额度	应收账款余额	未逾期	逾期 1 个月以内	逾期 1 个月以上
<b>2019 年 1-3 月</b>					
Serta Simmons Bedding, LLC	2,900 万美元	984.66	984.66		
Sealy, Inc.	1,500 万美元	804.53	591.96	185.64	26.93
Tempur-Pedic North America, LLC	1,500 万美元	689.20	585.82	59.24	44.14
Dormae Products Inc.	50 万美元	136.01	133.62	2.40	
Klaussner Furniture Industries, Inc.	800 万美元	127.30	125.19	2.11	
Costco Wholesale Corporation	500 万美元	40.67	40.67		
Amazon.com	50 万美元				
<b>2018 年度</b>					
Serta Simmons Bedding, LLC	2,900 万美元	95.69	95.69		
Tempur-Pedic North America, LLC	1,500 万美元	509.76	355.29	89.65	64.82
Sealy, Inc.	1,500 万美元	1,148.14	939.39	179.53	29.22
Costco Wholesale Corporation	500 万美元	47.31	47.31		
Klaussner Furniture Industries, Inc.	800 万美元	221.01	170.77	50.24	
Tempur Pty. Ltd.	40 万美元	190.61	49.07	133.92	7.62
<b>2017 年度</b>					
Serta Simmons Bedding, LLC	1,000 万美元	637.87	637.87		
Sealy, Inc.	750 万美元	183.98	32.04	0.23	151.71

客户名称	信用额度	应收账款余额	未逾期	逾期1个月以内	逾期1个月以上
Costco Wholesale Corporation	500 万美元	84.38	84.38		
Klaussner Furniture Industries, Inc.	800 万美元	90.60	90.59	0.01	
Tempur Pty. Ltd.	40 万美元	48.02	21.49	25.37	1.16
朗爵金属	780 万元	632.67	596.40	36.27	
<b>2016 年度</b>					
Serta Simmons Bedding, LLC	1,000 万美元	821.40	733.93	68.85	18.62
Sealy, Inc.	750 万美元	461.37	458.30	3.07	
Costco Wholesale Corporation	500 万美元	58.65	58.65		
Klaussner Furniture Industries, Inc.	800 万美元	136.68	136.66		0.02
Sherwood Home Furnishings Inc.	50 万美元	13.88	13.88		
朗爵金属	780 万元	647.64	647.64		
American Furniture Warehouse Co. Inc.	50 万美元	59.74	24.04	24.02	11.68

注：信用额度单位为万美元的客户应收账款余额以美元为单位列示，信用额度为万元的客户应收账款余额以人民币为单位列示。

由上表可知，公司主要客户的应收账款基本在信用期内，部分客户的应收账款存在逾期情况，但逾期时间较短，大多在1个月以内，经账龄分析，上述客户的应收账款账龄均在1年以内，应收账款质量总体较高。现对逾期应收账款情况分析如下：

单位：万美元/万元，天

年份	客户名称	信用额度	逾期金额	应收账款周转天数	应收账款周转天数与信用期对比
2019年1-3月	Sealy, Inc.	1,500 万美元	212.57	63.78	周转天数超过信用期4天
2019年1-3月	Tempur-Pedic North America, LLC	1,500 万美元	103.38	62.51	周转天数超过信用期3天
2018年度	Sealy, Inc.	1,500 万美元	208.75	46.19	周转天数短于信用期

年份	客户名称	信用额度	逾期金额	应收账款周转天数	应收账款周转天数与信用期对比
2018 年度	Tempur-Pedic North America, LLC	1,500 万美元	154.47	14.98	周转天数短于信用期
2018 年度	Klaussner Furniture Industries, Inc.	800 万美元	50.24	36.11	周转天数短于信用期
2018 年度	Tempur Pty. Ltd.	40 万美元	141.54	66.52	周转天数超过信用期 37 天
2017 年度	Sealy, Inc.	750 万美元	151.94	34.99	周转天数短于信用期
2017 年度	Tempur Pty. Ltd.	40 万美元	26.53	28.52	周转天数短于信用期
2016 年度	Serta Simmons Bedding, LLC	1,000 万美元	87.47	21.99	周转天数短于信用期
2016 年度	American Furniture Warehouse Co. Inc.	50 万美元	35.70	83.15	周转天数超过信用期 53 天

注 1: 信用额度单位为万美元的客户应收账款余额以美元为单位列示, 信用额度为万元的客户应收账款余额以人民币为单位列示;

注 2: 2019 年 1-3 月应收账款周转天数系根据年化后营业收入金额计算统计。

Sealy, Inc. 和 Tempur-Pedic North America, LLC 的货款存在逾期情况, 但应收账款周转天数尚在信用期内或仅超过信用期 3-4 天, 逾期原因主要系客户采用支票方式付款, 支票在途时间需 2-7 天, 或因核实对账差异等原因客户确认货物较慢; Klaussner Furniture Industries, Inc. 和 Serta Simmons Bedding, LLC 的货款存在逾期情况, 但应收账款周转天数尚在信用期内, 逾期原因主要系客户因内部流程原因确认货物和付款较慢; Tempur Pty. Ltd. 的货款存在逾期情况, 且应收账款周转天数超过信用期 1 个月左右, 主要系客户回收货款的周期比公司给予其信用期多 1 个月左右, 支付货款时存在延迟情况; American Furniture Warehouse Co Inc. 的货款存在逾期情况且应收账款周转天数超过信用期两个月左右, 主要系客户内部付款流程较长, 且采用支票方式付款, 导致货款逾期时间较长。经核查, 上述逾期应收账款均已于期后收回, 公司应收账款的可回收性较好。

#### b. 信用政策执行情况

公司以周为周期对应收账款进行分析管理。应收账款会计定期对应收账款信

息进行整理并分析账龄，将应收账款信息及账龄报告发送给相关销售人员，由销售人员负责向客户催收货款。如有逾期应收账款，应收账款会计应向财务总监及总经理汇报，以便采取进一步措施催收货款。根据前述管理办法，公司严格执行应收账款信用政策。公司已于 2016 年上线 SAP 系统，SAP 系统可以对应收账款账龄作出更精确的分析，且管理层可以实时查看应收账款状况，为公司严格执行应收账款信用政策提供了良好的技术支持。

综上所述，公司应收账款金额与信用政策基本匹配，信用政策得到了严格执行，应收账款总体质量较高，可回收性较好。

### ③应收账款余额与当期未完成的合同金额、收入确认金额、结算方式、信用账期之间的配比关系

#### A. 应收账款期末余额与当期未完成合同金额的配比情况

公司收到客户订单（签订合同）后，由供应链部门根据客户交期、物料库存、生产产能等情况，在 SAP 系统上对订单进行锁定并组织生产。销售人员在订单交期前创建 SAP 系统《交货单》，仓储部、物流部据此完成发货。公司报告期内存在未完成订单情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
当期未完成的订单金额	76,285.28	74,040.05	82,702.58	48,532.73
其中：期末已签订但尚未组织生产的订单金额	20,336.29	5,397.85	18,983.96	3,003.41
期末已签订并组织生产但尚未完工的订单金额	13,110.05	12,510.94	10,025.20	5,528.44
期末已完工但风险尚未转移，不符合收入确认原则的订单金额	18,392.99	33,774.76	41,248.54	24,075.65
期末已完工且符合收入确认原则，但尚未收款的订单金额	24,445.95	22,356.50	12,444.88	15,925.23
应收账款期末余额	24,445.95	22,356.50	12,444.88	15,925.23

公司各期末未完成订单主要包括：期末已签订但尚未组织生产的订单、期末已签订并组织生产但尚未完工的订单、公司期末已完工但风险尚未转移不符合收入确认原则的订单以及期末已完工且符合收入确认原则但尚未收款的订单。期末已

完工且符合收入确认原则但尚未收款的订单金额即为公司期末应收账款余额。2016年度-2019年1-3月，公司各期末应收账款余额与当期未完成合同金额存在衔接一致的配比关系。

### B. 应收账款期末余额与收入确认金额的配比情况

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款期末余额	24,445.95	22,356.50	12,444.88	15,925.23
减：应收账款期初余额	22,356.50	12,444.88	15,925.23	4,992.76
加：销售商品、提供劳务收到的现金	48,318.32	238,994.68	142,348.72	119,980.04
租金收入、秀州民融借贷业务利息收入			36.78	517.35
应收账款核销	-3.38	395.70	34.07	224.44
应收票据背书转让支付应付货款			4.90	143.85
减：汇率变动引起的应收账款增加	-561.17	3,594.90	-2,319.92	2,107.30
合并范围变更影响数				-100.34
预收账款增加数（期末减期初）	-217.34	403.04	-86.99	337.67
应交税费—应交增值税—销项税额本期发生额	514.46	3,848.51	2,496.01	1,539.45
预计负债—退货保证金增加（期末减期初）	-450.74	1,299.45	130.01	1,061.94
其他应付款—销售返利增加（期末减期初）	-572.51	1,358.60	-96.50	146.09
其他应付款—CIF运费增加（期末减期初）	281.11	-311.60	-26.21	166.78
当期经推算应确认收入金额	51,410.58	239,109.10	138,847.71	126,539.26
当期账面实际确认收入金额	51,410.58	239,109.10	138,847.71	126,539.26

由上表可知，根据公司报告期内应收账款变动金额以及当期收款金额推算出的当期应确认收入金额与当期实际确认收入金额相符。

### C. 结算方式与信用账期情况

公司与境内客户采用电汇方式结算货款，与境外客户采用电汇或支票方式结算货款。报告期内，除个别客户存在特殊情况导致货款逾期或应收账款周转天数

大于其信用账期外，主要客户与公司进行结算的时间均在其信用账期内。

#### ④应收账款确认的合规性

公司针对不同的产品销售情况确定了不同的收入和应收账款确认方法：A. 境内直营店销售：通过直营店或专柜将产品销售给消费者时确认；B. 境内经销商销售：经销商支付货款并收到货物时确认；C. 境内网上销售：客户在天猫商城、京东商城等电商平台确认收货时确认；D. 出口销售：将产品报关，取得提单时确认；E. 境外子公司当地销售：购货方收到或依约领用产品时确认；F. 境外子公司网上销售：取得网店平台定期提供的结算清单时确认。上述收入和应收账款确认方法系公司根据收入准则中的销售商品确认收入条件，结合公司实际销售情形制定，符合《企业会计准则》的规定。

综上所述，公司各期末应收账款余额与当期未完成的合同金额、收入确认金额、结算方式、信用账期之间存在衔接一致的配比关系，应收账款确认合规。

#### ⑤报告期期末公司应收账款前五名客户的基本情况

报告期期末，公司应收账款金额前五名情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	账面原值	坏账准备	占应收账款账面余额的比例	账龄
1	泰普尔丝涟 (TSI)	11,303.31	582.78	46.24%	1年以内
2	舒达席梦思 (SSB)	8,898.89	444.94	36.40%	1年以内
3	Klaussner Furniture Industries Inc.	857.20	42.86	3.51%	1年以内
4	郎爵金属	823.64	41.18	3.37%	1年以内
5	TRADING HOUSE ASKONA LLC	444.32	22.22	1.82%	1年以内
	<b>小计</b>	<b>22,327.36</b>	<b>1,133.98</b>	<b>91.34%</b>	

截至 2019 年 3 月末，公司前五大应收账款余额占公司应收账款余额总额的比例为 91.34%，主要原因系公司 80%以上的销售收入来自于泰普尔丝涟 (TSI)、舒达席梦思 (SSB) 和好市多 (COSTCO) 等海外知名企业，上述企业为美国床垫

生产商的龙头企业或知名电子商务公司，信誉良好，具有较强的资金实力。公司与其保持了长久稳定的合作关系，合作期内公司主要客户不存在重大拖欠货款等情况，应收账款发生坏账的风险较低。此外，公司前五大的应收账款账龄均在1年以内，结构较为合理，回款情况良好。

报告期期末，应收账款余额中不存在应收持有公司5%以上股东单位款项的情形，也未有应收关联方款项的情形。

报告期内，公司主要应收账款客户与主要销售客户的匹配情况如下表所示：

单位：万元

销售主要客户	销售额	应收账款主要客户	应收账款余额
<b>2019年1-3月</b>			
Serta Simmons Bedding, LLC	14,238.22	Serta Simmons Bedding, LLC	6,630.22
Sealy, Inc.	9,382.52	Sealy, Inc.	5,417.30
Tempur-Pedic North America, LLC	5,859.07	Tempur-Pedic North America, LLC	4,640.72
Costco Wholesale Corporation	2,300.37	Dormae Products Inc.	915.85
Amazon.com, Inc.	1,765.59	Klaussner Furniture Industries, Inc.	857.20
<b>2018年度</b>			
Serta Simmons Bedding, LLC	77,069.89	Sealy, Inc.	7,879.93
Tempur-Pedic North America, LLC	42,670.12	Tempur-Pedic North America, LLC	3,498.58
Sealy, Inc.	35,393.89	Klaussner Furniture Industries, Inc.	1,516.84
Costco Wholesale Corporation	10,993.66	Tempur Pty. Ltd.	1,308.19
Klaussner Furniture Industries, Inc.	10,511.43	Serta Simmons Bedding, LLC	656.74
<b>2017年度</b>			
Serta Simmons Bedding, LLC	44,959.37	Serta Simmons Bedding, LLC	4,167.97
Sealy, Inc.	21,694.72	Sealy, Inc.	1,202.13
Costco Wholesale Corporation	13,883.97	朗爵金属	632.67
Klaussner Furniture Industries, Inc.	4,256.78	Klaussner Furniture Industries, Inc.	591.98



销售主要客户	销售额	应收账款主要客户	应收账款余额
Tempur Pty. Ltd.	2,578.23	Tempur Pty. Ltd.	313.76
<b>2016 年度</b>			
Serta Simmons Bedding, LLC	44,575.92	Serta Simmons Bedding, LLC	5,698.05
Sealy, Inc.	18,246.81	Sealy, Inc.	3,200.49
Costco Wholesale Corporation	14,510.08	Klaussner Furniture Industries, Inc.	948.16
Klaussner Furniture Industries, Inc.	3,162.85	朗爵金属	647.64
Sherwood Home Furnishings Inc.	2,723.53	American Furniture Warehouse Co. Inc.	414.39

注：舒达席梦思（SSB）和泰普尔丝涟（TSI）等集团客户按其不同法律主体子公司分别列示。

由上表可知，公司报告期内，Serta Simmons Bedding, LLC、Sealy, Inc.、Tempur-Pedic North America, LLC 等各期销售收入与期末应收账款余额基本匹配；Costco Wholesale Corporation 和 Amazon.com, Inc. 销售金额较大但应收账款余额较小，主要原因系公司在取得好市多（COSTCO）及亚马逊（AMAZON）网店平台定期提供的结算清单时确认收入，好市多（COSTCO）网店平台于提供结算清单 1-2 天内即支付公司货款，亚马逊（AMAZON）网店平台于提供结算清单 3-5 天内支付公司货款；Sherwood Home Furnishings Inc. 和 TRADING HOUSE ASKONA LLC 销售金额较大但应收账款余额较小，主要原因系客户下单时即需预付一定比例货款，且信用账期较短；上述原因导致 Tempur Pty. Ltd.、朗爵金属、American Furniture Warehouse Co. Inc.、Dormae Products Inc.、Klaussner Furniture Industries, Inc. 应收余额排名相应提升。

### ⑥期后回款情况分析

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
应收账款余额	24,445.95	22,356.50	12,444.88	15,925.23
期后回款金额	23,000.90	22,220.49	12,325.73	15,891.16
期后核销的应收账款		1.13	395.70	34.07
期后是否已经全部回款	否	否	是	是

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
期后测试金额	17,123.64	13,704.44	8,294.28	9,226.87
测试比例	70.05%	61.30%	66.65%	57.94%

报告期各期末，公司期末应收账款余额分别为 15,925.23 万元、12,444.88 万元、22,356.50 万元和 24,445.95 万元，2016-2018 年末应收账款期后回款情况良好，可收回性存疑的应收账款均已核销。截至 2019 年 5 月 31 日，2019 年 3 月末应收账款已回款 23,000.90 万元，占 2019 年 3 月末应收账款余额的 94.09%。

综上所述，公司主要应收账款客户与主要销售客户基本匹配，各期应收账款期后各年的回款情况良好，与相关现金流量项目一致。

### ⑦应收账款质量分析

报告期各期末，公司应收账款的账龄情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1年以内	24,424.04	99.91%	22,356.50	100.00%	12,299.97	98.84%	15,923.33	99.99%
1-2年	21.91	0.09%	-	-	144.91	1.16%	1.91	0.01%
合计	24,445.95	100.00%	22,356.50	100.00%	12,444.88	100.00%	15,925.23	100.00%

报告期各期末，公司 1 年以内的应收账款占比分别为 99.99%、98.84%、100.00%和 99.91%，1 年以上的应收账款金额较小，产生坏账的风险较小。公司对报告期各期末的应收账款均已根据会计政策相应地计提坏账准备。

### ⑧应收账款坏账准备

2019 年 3 月末，应收账款的坏账准备如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日	
	账面余额	坏账准备
单项计提坏账准备	-	-
按组合计提坏账准备	24,445.95	1,250.40

项目	2019年3月31日	
	账面余额	坏账准备
合计	24,445.95	1,250.40

2016年末-2018年末，应收账款的坏账准备如下表所示：

单位：万元

项目	2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
单项金额重大并单项计提坏账准备	-	-	-	-	-	-
按信用风险特征组合计提坏账准备	22,356.50	1,117.82	12,444.88	629.49	15,925.23	796.36
单项金额不重大但单项计提坏账准备	-	-	-	-	-	-
合计	22,356.50	1,117.82	12,444.88	629.49	15,925.23	796.36

2019年3月末，信用风险特征组合中，采用账龄损失率对照表计提坏账准备的应收账款具体如下表所示：

单位：万元

账龄	2019年3月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例
6个月以内（含，下同）	23,927.80	1,196.39	5.00%
7-12个月	496.24	49.62	10.00%
1-2年	21.91	4.38	20.00%
合计	24,445.95	1,250.40	5.11%

注：公司自2019年1月1日起执行财政部修订后的《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——套期保值》以及《企业会计准则第37号——金融工具列报》。公司根据当前的销售模式、业务分布、客户性质等情况，结合对未来经济状况的预测，确定相应账龄的预期信用损失率。

2016年末-2018年末，公司具体坏账准备计提情况如下表所示：

单位：万元

账龄	2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1年以内	22,356.50	1,117.82	12,299.97	615.00	15,923.33	796.17
1-2年	-	-	144.91	14.49	1.91	0.19
合计	22,356.50	1,117.82	12,444.88	629.49	15,925.23	796.36

公司与同行业可比上市公司的坏账准备计提比例对比情况如下表所示：

公司简称	证券代码	业务类型	6个月以内	7-12个月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
中源家居	603709.SH			5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
梦百合	603313.SH			5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
喜临门	603008.SH	民用家具		5.00%	15.00%	30.00%	50.00%	50.00%	100.00%
		酒店家具		10.00%	20.00%	50.00%	50.00%	50.00%	100.00%
顾家家居	603816.SH			5.00%	10.00%	20.00%	30.00%	50.00%	100.00%
荣泰健康	603579.SH			注1	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
恒林股份	603661.SH			5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
本公司 <sup>注2</sup>				5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	50.00%	100.00%
本公司 <sup>注3</sup>			5.00%	10.00%	20.00%				

注1：同行业可比上市公司中荣泰健康1年以内的坏账计提政策为3个月以内不计提坏账，4-6个月计提比例为5%，7-12月计提比例为20%；

注2：为本公司2016-2018年度应收账款坏账准备计提比例；

注3：为本公司2019年1月1日执行新金融工具准则后应收账款坏账准备计提比例，公司暂无2年以上的应收账款；

注4：同行业可比上市公司2019年1-3月坏账准备计提比例未公开。

由上表可知，公司坏账计提比例与同行业可比上市公司相比处于合理水平。

2016年度-2019年1-3月，公司各期末坏账准备计提充分。

## (5) 预付款项

报告期各期末，公司预付款项的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	1,368.24	702.96	880.92	700.28
占流动资产比例	1.52%	0.72%	1.21%	1.47%

报告期各期末，公司预付款项金额较小，占公司流动资产比例较低，主要内容为预付的展会费、原材料及设备款项和咨询费。

2017年末预付款项较2016年末增加180.64万元，增长幅度为25.80%，主要原因系：一方面系预付相关展费增加，另一方面公司业务规模的增长导致原材料采购以及扩建生产购置机器设备的预付款项相应增加。2018年末预付账款较2017年末减少了177.96万元，下降幅度为20.20%，主要原因系公司扩建生产购置的生产设备及模具已陆续完成交货导致预付账款有所下降。2019年3月末预付账款较2018年末增加了665.28万元，增长幅度为94.64%，主要原因系公司预付Clenet Design Inc.的咨询费用增加，预付款项随之增长。

截至2019年3月末，公司预付款项金额前五名情况如下表所示：

单位：万元

序号	单位名称	账面余额	比例
1	Clenet Design Inc.	505.01	36.91%
2	浙江新宏钢制品有限公司	153.66	11.23%
3	浙江五饼二鱼实业有限公司	126.98	9.28%
4	无锡联创薄板有限公司	64.66	4.73%
5	Prologics USLV Operating Partnership LP	28.79	2.10%
	<b>小计</b>	<b>879.10</b>	<b>64.25%</b>

公司预付账款中无预付持有公司5%以上（含5%）表决权股份股东款项。

## （6）其他应收款

报告期各期末，公司其他应收款的基本情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值	1,626.59	632.87	344.59	486.06

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
占流动资产比例	1.81%	0.65%	0.47%	1.02%

报告期各期末，其他应收款主要由押金保证金、应收暂付款等构成。公司其他应收款账面价值和占流动资产比例呈现先下降后回升的趋势。

2017年末其他应收款账面价值较2016年末减少了141.47万元，下降幅度为29.11%，主要原因为收回保证金和应收暂付款减少。2018年末其他应收款账面价值较2017年末增加288.27万元，增长幅度为83.66%，主要原因系押金保证金和应收暂付款的增加。2019年3月末其他应收款账面价值较2018年末增加了993.73万元，增长幅度为157.02%，主要原因系美国海关保证金增加。受美国政府加征额外关税的影响，美国海关确保进口商支付关税，要求进口商向美国政府认证的担保企业缴纳担保金。

#### ①押金保证金、应收暂付款产生的原因和背景

报告期内，公司其他应收款按照款项性质分类情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
押金保证金	1,537.94	607.29	291.94	391.01
应收暂付款	464.86	347.32	250.40	296.78
合计	2,002.80	954.61	542.34	687.79

#### A. 押金保证金

押金保证金主要系美国海关加征关税、土地建设履约、商铺开店、租赁等保证金，报告期各期末，公司押金保证金明细情况如下：

单位：万元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
美国海关关税保证金	1,144.69	-	-	-
土地履约保证金	-	200.00	100.00	305.00
商铺网店保证金	131.21	158.76	102.01	31.90
租赁保证金	212.95	202.71	43.78	26.08

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
用电保证金	-	-	20.17	-
展会定金	33.62	33.62	23.01	22.78
其他保证金	15.47	12.20	2.97	5.25
<b>合计</b>	<b>1,537.94</b>	<b>607.29</b>	<b>291.94</b>	<b>391.01</b>

a. 美国海关关税保证金系受美国政府加征额外关税的影响,美国海关为确保进口商支付关税,要求进口商向美国政府认证的担保企业所缴纳的担保金。

b. 土地履约保证金系为确保土地使用权人按照约定的规划、开竣工时间等条件完成建设需缴纳的保证金。

c. 商铺网店保证金主要系公司及子公司索菲莉尔开立门店和网店所缴纳的保证金。

d. 租赁保证金系公司及各子公司租赁办公室、仓库、员工宿舍等房产缴纳的保证金。

e. 用电保证金系公司年产400万张智能床总部项目(一期)建设工地用电的临时接电费,已于2018年收回。

## B. 应收暂付款

应收暂付款主要系应收终止合作款、单位往来款等,报告期各期末,公司应收暂付款明细情况如下:

单位:万元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
应收终止合作款	250.00	260.00	165.00	165.00
单位往来款	163.93	23.51	70.77	111.78
代扣代缴款	14.06	20.27	0.71	7.67
员工借款(备用金)	25.55	32.22	2.59	1.00
墙体材料专项基金	11.32	11.32	11.32	11.32
<b>合计</b>	<b>464.86</b>	<b>347.32</b>	<b>250.40</b>	<b>296.78</b>

a. 应收终止合作款主要包括上海浩嘉电子商务有限公司(以下简称“上海浩

嘉” ) 和昆山合才智能科技有限公司需归还公司的相关款项;

b. 单位往来款主要系预付的服务尚未完成的专利申请代理费、保险费等往来款项, 该类款项服务内容与主营业务的相关性不大;

c. 代扣代缴款系公司为员工代扣代缴个人所得税、社保、公积金等款项。

### ②列入其他应收款核算的合理性

根据《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》, 其他应收款科目核算企业除存出保证金、拆出资金、买入返售金融资产、应收票据、应收账款、预付账款、应收股利、应收利息、应收保户储金、应收代位追偿款、应收分保账款、应收分保未到期责任准备金、应收分保保险责任准备金、长期应收款等经营活动以外的其他各种应收、暂付的款项。

报告期各期末, 公司应收的押金保证金和应收暂付款, 既不是销售商品、产品、提供劳务等经营活动应收取的款项, 也不是按照购货合同规定预付给供应单位的款项, 属于经营活动以外的其他各种应收、暂付的款项, 符合企业会计准则关于其他应收款科目核算内容的相关规定。

截至 2019 年 3 月末, 公司其他应收款前五名如下表所示:

单位: 万元

序号	客户名称	账面余额	坏账准备	占其他应收款账面余额的比例	账龄
1	Avalon Risk Management Insurance Agency LLC	1,010.03	50.50	50.43%	1 年以内
2	上海浩嘉电子商务有限公司	150.00	150.00	7.49%	5 年以上
3	The Hanover Insurance Company	134.67	6.73	6.72%	1 年以内
4	CLPF Catawba Hickory LP	123.80	6.19	6.18%	1 年以内
5	昆山合才智能科技有限公司	100.00	100.00	4.99%	2-3 年
	小计	1,518.49	313.42	75.81%	

### ③其他应收款坏账准备

2019 年 3 月末, 其他应收款的坏账准备如下表所示:



单位：万元

项目	2019年3月31日	
	账面余额	坏账准备
单项计提坏账准备	-	-
其中：其他应收款	250.00	250.00
按组合计提坏账准备	-	-
其中：其他应收款	1,752.80	126.21
<b>合计</b>	<b>2,002.80</b>	<b>376.21</b>

2016年末-2018年末，其他应收款的坏账准备如下表所示：

单位：万元

项目	2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
单项金额重大并单项计提坏账准备	100.00	100.00	-	-	-	-
按信用风险特征组合计提坏账准备	854.61	221.75	542.34	197.75	687.79	201.73
单项金额不重大但单项计提坏账准备	-	-	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>954.61</b>	<b>321.75</b>	<b>542.34</b>	<b>197.75</b>	<b>687.79</b>	<b>201.73</b>

报告期期末，单项金额重大并单项计提坏账准备的其他应收款具体情况如下表所示：

单位：万元

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
上海浩嘉电子商务有限公司	150.00	150.00	100.00%	款项逾期，且预计无法收回
昆山合才智能科技有限公司	100.00	100.00	100.00%	款项逾期，且预计无法收回
<b>小计</b>	<b>250.00</b>	<b>250.00</b>	<b>100.00%</b>	

报告期期末，采用组合计提的坏账准备具体情况如下表所示：

单位：万元

组合名称	2019年3月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例
账龄分析组合	1,752.80	126.21	7.20%
<b>合计</b>	<b>1,752.80</b>	<b>126.21</b>	<b>7.20%</b>

报告期各期末，其他应收款按账龄分类的坏账准备具体情况如下表所示：

单位：万元

账龄	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1年以内	1,608.25	80.41	547.81	27.39	317.47	15.87	449.05	22.45
1-2年	96.61	9.66	101.07	10.11	18.27	1.83	53.12	5.31
2-3年	107.34	102.20	102.71	100.81	37.93	11.38	6.73	2.02
3-5年	13.32	6.66	39.17	19.58	-	-	13.89	6.95
5年以上	177.28	177.28	163.85	163.85	168.67	168.67	165.00	165.00
<b>合计</b>	<b>2,002.80</b>	<b>376.21</b>	<b>954.61</b>	<b>321.75</b>	<b>542.34</b>	<b>197.75</b>	<b>687.79</b>	<b>201.73</b>

公司账龄较长的其他应收款主要为2-3年、5年以上的款项。2016年末-2019年3月末，5年以上款项主要系应收上海浩嘉终止合作款，2018年末-2019年3月末2-3年款项主要系应收昆山合才终止合作款，上述款项情况及账龄较长的原因参见本招股说明书之“第十一节 管理层讨论与分析”之“一、财务状况分析”之“（一）资产状况分析”之“1、流动资产”之“（6）其他应收款”之“①押金保证金、应收暂付款产生的原因和背景”。

## （7）存货

报告期各期末，公司存货的基本情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面余额	28,922.82	24,646.33	27,680.05	22,897.25
减：存货跌价准备	1,625.72	1,805.32	755.00	287.80
账面价值	27,297.10	22,841.01	26,925.05	22,609.45

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
占流动资产比例	30.39%	23.39%	36.91%	47.44%

2017年末存货账面价值同比2016年末增加4,315.60万元，增长幅度为19.09%，主要原因系公司业务规模增长导致原材料及库存商品账面价值增加。2018年末存货账面价值较2017年末减少4,084.04万元，下降幅度为15.17%，主要原因系：①公司生产订单根据下游客户的订单有所减少；②公司生产部门严格控制了存货的生产周期，降低了存货的流转天数，进而导致存货账面价值随之下降。2019年3月末存货账面价值较2018年末增加了4,456.09万元，增长幅度为19.51%，主要原因系2019年第一季度生产订单环比2018年第四季度有所增加，因而生产规模扩大带动原材料备货增加，在产品和库存商品随之增加。

### ①存货构成及变动情况分析

报告期各期末，公司存货账面余额构成明细如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
在途物资	-	-	0.83	0.00%	34.24	0.12%	816.74	3.57%
原材料	4,749.41	16.42%	4,017.31	16.30%	5,953.91	21.51%	4,788.03	20.91%
在产品	991.50	3.43%	793.49	3.22%	1,631.79	5.90%	1,099.89	4.80%
库存商品	21,833.38	75.49%	18,876.98	76.59%	19,311.62	69.77%	15,320.43	66.91%
发出商品	1,348.53	4.66%	957.72	3.89%	748.49	2.70%	872.15	3.81%
合计	28,922.82	100.00%	24,646.33	100.00%	27,680.05	100.00%	22,897.25	100.00%

#### A. 存货结构的合理性及其变动与业务发展匹配性分析

报告期各期末，公司存货主要由原材料、在产品、库存商品、发出商品构成。公司原材料主要系电器部件、钢材、木板、纺织面料、五金塑料件、化学原料等，其中，电器部件、钢材、木板、纺织面料、五金塑料件是智能电动床生产制造的主要原材料；化学原料主要为TDI、聚醚多元醇等，是床垫生产制造的主要原材料。在产品主要系五金冲压件、床框架、床板、床套、海绵包等自制半成品。库存商品主要系智能电动床、床垫。公司存货结构中库存商品占比较高，原材料和

在产品占比较低，主要原因系：①公司外销收入主要通过将产品运抵境外子公司后实现，运输时间较长，因此库存商品占比较高；②公司主要执行以销定产的业务模式且产品生产周期短，因此原材料、半成品备货较少。存货结构与业务流程相吻合。

报告期各期末，公司在途物资账面余额分别为 816.74 万元、34.24 万元、0.83 万元和 0 万元，占存货账面余额的比例分别为 3.57%、0.12%、0.003%和 0.00%。公司在途物资主要系境外子公司向境内供应商采购的电动床，因运输期间较长，部分货物尚在运输途中。自 2016 年起，公司逐步停止境外子公司向境内供应商直接采购商品，改由境内公司向境内供应商采购后再发往境外子公司，因境内运输时间短，公司在途物资占比减少。

报告期各期末，公司原材料账面余额分别为 4,788.03 万元、5,953.91 万元、4,017.31 万元和 4,749.41 万元，占存货账面余额的比例分别为 20.91%、21.51%、16.30%和 16.42%，公司在产品账面余额为 1,099.89 万元、1,631.79 万元、793.49 万元和 991.50 万元，占存货账面余额的比例分别为 4.80%、5.90%、3.22%和 3.43%。2016 年末-2017 年末，原材料和在产品占存货账面余额的比例总体稳定，随公司业务规模扩大略有增长。2018 年末同比 2017 年末原材料和在产品余额及占存货账面余额的比例有所下降，主要原因系公司产能可以满足客户订单需求，产品生产顺畅，从而减少原材料、在产品备货所致。同时，公司不断优化库存结构，以减少原材料、在产品资金占用。2019 年 3 月末较 2018 年末原材料和在产品余额及占存货账面余额的比例基本保持稳定。

报告期各期末，公司库存商品账面余额分别为 15,320.43 万元、19,311.62 万元、18,876.98 万元和 21,833.38 万元，占存货账面余额的比例分别为 66.91%、69.77%、76.59%和 75.49%。公司产品主要按客户订单需求生产，2016 年末和 2017 年末，库存商品占存货账面余额的比例基本保持稳定，2018 年末库存商品占存货账面余额的比例上升，主要系公司不断优化库存结构，减少原材料、在产品备货导致库存商品占比相对上升。2019 年 3 月末库存商品占存货账面余额的比例较 2018 年末基本保持稳定。

报告期各期末，公司发出商品账面余额分别为 872.15 万元、748.49 万元、

957.72万元和1,348.53万元,占存货账面余额的比例分别为3.81%、2.70%、3.89%和4.66%。公司发出商品主要系子公司南部湾国际已经发货但尚未取得好市多(COSTCO)等电子商务平台公司结算清单的商品。2016年末-2019年3月末,公司发出商品余额占存货账面余额的比例先降后升,主要系公司通过好市多(COSTCO)等电子商务平台的销售规模先降后升所致。

#### a. 存货结构变动分析

报告期内,公司存货结构中,库存商品占比逐年上升,原材料和在产品占比相应下降,主要是由公司采购安排、产能及订单情况等变化所影响的,现具体分析如下:

2017年末库存商品占比由2016年末的66.91%上升至69.77%,增加了2.86个百分点,在途物资、原材料和在产品合计占比由2016年末的29.28%下降至27.53%,减少了1.75个百分点,主要系境外子公司外购成品电动床的采购模式由直接采购改为境内子公司采购后再发往境外子公司所致。2016年起,为减少关联交易,境外子公司南部湾国际逐渐减少向瑞海机械采购可调节电动床架,改由境内子公司维斯科向非关联方采购后再发往南部湾国际,因境内运输时间短,相关货物在合并报表层面由在途物资转为库存商品。如2016年即采用该采购模式,2016年末和2017年末库存商品账面余额分别为16,137.17万元和19,311.62万元,占比分别为70.48%和69.77%,在途物资、原材料和在产品合计账面余额分别为5,887.92万元和7,619.94万元,占比分别为25.71%和27.53%,存货结构相对稳定。

2018年末库存商品占比由2017年末的69.77%上升至76.59%,增加了6.82个百分点,原材料和在产品合计占比由2017年末的27.41%下降至19.51%,减少了7.90个百分点,主要系公司产能提升减少了原材料和在产品备货所致。2017年,下游客户根据其自身新产品的的设计变更了采购计划,集中于年底向公司进行采购。受限于产能,公司为交付订单投入的原材料和在产品备货无法及时转换为产成品,导致2017年末原材料和在产品余额较高。为保证及时供货,公司于2018年新增产能54.60万张,增幅46.67%,产能的提升保证了产品的顺畅生产,原材料、在产品周转时间明显缩短,导致原材料和在产品的余额减少,其占比相应

下降。此外，随着生产经验的积累，公司提高了存货精细化管理程度，严格按生产计划和库存余量控制原材料采购，不断优化库存结构以减少原材料资金占用。因此，2018 年末公司原材料和在产品占比较上年有所下降，库存商品占比相应上升。

2019 年 1-3 月，公司的采购生产模式未发生较大变化，存货结构保持稳定。

#### b. 存货结构变动与业务匹配性分析

报告期各期末，公司存货结构中原材料、在产品、库存商品占比较高，总体均呈现先上升后下降再上升的波动趋势，与存货整体规模的波动趋势一致。公司主要执行以销定产的业务模式，根据客户订单安排相应的生产及销售。现结合公司业务运行情况，对存货结构变动分析如下：

##### ①原材料、在产品占比变动主要受订单交付时间、公司产能变化等因素影响

报告期各期末，公司原材料和在产品合计金额分别为 5,887.92 万元、7,585.70 万元、4,810.80 万元和 5,740.91 万元，合计占存货总额的比例分别为 25.71%、27.41%、19.51%和 19.85%。如上所述，2017 年以前，因受限于产能，公司材料和在产品转换为产成品的速度较慢，原材料和在产品的余额较大，占存货比重相应较高。2018 年产能提升后，原材料和在产品的周转速度加快，原材料余留相应减少，占存货比重相应下降。

公司原材料主要系为订单生产而采购在库的材料备货；在产品主要系仍处于生产阶段的订单成本。公司产品的生产周期较短，订单一般在 1 周内生产完成并发往境外。报告期各期末，境内生产公司发货期在 1 周以内的订单情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
发货期在 1 周以内的订单对应的智能电动床数量（张）	27,381	16,980	19,056	7,730
原材料和在产品合计金额（万元）	5,740.91	4,810.80	7,585.70	5,887.92

由上表可知，公司为进行订单生产备货的原材料和在产品合计金额与境内生产公司发货期在 1 周以内的订单对应的智能电动床数量波动趋势一致。原材料和在产品合计金额与发货期在 1 周以内的订单对应的智能电动床数量比值呈逐步下降趋势，主要原因是：（1）公司除根据订单对原材料进行备货外，还综合考虑历史订单情况、物料交付周期等因素，对部分主要原材料提前进行备货，此外，出于经济效益考虑，公司对部分原材料采取批量采购的方式，这部分相对稳定的原材料金额占用随着公司生产规模的进一步扩大，影响逐步减弱；（2）2016 年末公司原材料和在产品金额相对发货期在 1 周以内的订单对应的数量较高，主要是 2017 年春节在 1 月份，为保证后续生产的顺利进行，公司对原材料提前进行提前采购所致；（3）受益于 2018 年产能扩大，同等规模的交付量，原材料和在产品资金占用较之前显著减少；（4）随着生产经验的积累，公司存货精细化管理程度的提升，库存结构进一步优化，原材料资金占用逐步下降。综上，原材料和在产品的结构变动与公司的生产周期、订单情况及产能情况相匹配。

## ②库存商品余额较高主要由于外销收入通过境外子公司完成，其占比变动主要受订单影响

报告期各期末，公司库存商品金额分别为 15,320.43 万元、19,311.62 万元、18,876.98 万元和 21,833.38 万元，占存货总额的比例分别为 66.91%、69.77%、76.59%和 75.49%。库存商品金额随公司产销规模扩大呈总体增长趋势，因产能提升，原材料和在产品占存货比重下降，库存商品占存货比重相应上升。

库存商品主要系为销售订单而已生产完毕的成品，包括境内公司生产完成存放在境内仓库准备发往境外的成品、已发往境外尚在海运途中的成品、存放在境外子公司备货仓库的成品等。公司产品生产完成即安排出口，存放在境内仓库及境内运输的时间较短；货物的海运时间较长；境外子公司需根据客户的预测为其预备最长 60 天的库存量。报告期各期末，公司未交货在手订单的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
未交货在手订单金额	51,839.33	51,683.55	70,257.70	32,607.50

库存商品金额	21,833.38	18,876.98	19,311.62	15,320.43
--------	-----------	-----------	-----------	-----------

由上表可知，公司库存商品金额与未交货在手订单金额的波动趋势一致。2017年末因产能受限未交货在手订单较多，2018年末随着产能提升，情况明显改善。2019年3月末，库存商品金额相对较大主要系为应对客户的销售需求备货所致。公司主要客户位于北美，感恩节、圣诞节等促销季节基本在第四季度，通常第四季度为客户的销售旺季。由于货物海上运输时间和存放境外为客户预留备货的时间较长，为应对客户第四季度的销售需求，公司一般从第一季度开始进入生产旺季，第三季度达到销售旺季，故2019年3月末库存商品金额较2018年末有所增加。因此，库存商品的结构变动与公司的运输周期、仓储时间及订单情况相匹配。

综上，公司存货结构及其变动与公司的生产周期、运输时间、仓储时间、订单情况、产能等实际业务情况相匹配。

## B. 公司存货结构与同行业上市公司比较分析

报告期各期，公司同行业可比上市公司的存货构成如下表所示：

单位：万元

中源家居(603709.SH)						
项目	2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	1,082.86	15.53%	656.34	14.25%	995.90	26.40%
在产品	1,286.07	18.45%	954.21	20.71%	1,033.01	27.38%
库存商品	4,603.35	66.02%	2,995.87	65.04%	1,743.40	46.22%
合计	6,972.28	100.00%	4,606.42	100.00%	3,772.31	100.00%
梦百合(603313.SH)						
项目	2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	14,419.71	39.18%	12,015.53	36.86%	8,801.02	39.20%
在产品	2,728.85	7.41%	3,325.40	10.20%	2,202.69	9.81%
库存商品	14,754.83	40.08%	14,202.97	43.56%	8,941.24	39.82%



低值易耗品	149.80	0.41%	137.94	0.42%	193.84	0.86%
自制半成品	4,756.87	12.92%	2,920.93	8.96%	2,314.75	10.31%
<b>合计</b>	<b>36,810.06</b>	<b>100.00%</b>	<b>32,602.77</b>	<b>100.00%</b>	<b>22,453.54</b>	<b>100.00%</b>

**喜临门(603008.SH)**

项目	2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	23,731.08	25.54%	18,314.43	23.27%	13,250.16	25.48%
在产品	10,013.29	10.78%	18,162.94	23.06%	11,490.20	22.10%
库存商品	57,091.54	61.45%	40,896.13	51.93%	26,066.56	50.13%
周转材料	1,028.13	1.11%	877.80	1.11%	662.98	1.28%
发出商品	953.89	1.03%	400.49	0.51%	473.06	0.91%
在途物资	12.21	0.01%	-	-	-	-
委托加工物资	70.17	0.08%	97.35	0.12%	52.20	0.10%
<b>合计</b>	<b>92,900.31</b>	<b>100.00%</b>	<b>78,749.14</b>	<b>100.00%</b>	<b>51,995.16</b>	<b>100.00%</b>

**顾家家居(603816.SH)**

项目	2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	49,513.54	42.47%	40,279.86	45.03%	32,478.19	39.77%
在产品	8,770.87	7.52%	7,422.00	8.30%	7,422.00	9.09%
库存商品	55,535.74	47.63%	33,754.06	37.73%	33,754.06	41.34%
周转材料	682.47	0.59%	781.25	0.87%	781.25	0.96%
委托加工物资	2,095.61	1.80%	7,217.88	8.07%	7,217.88	8.84%
<b>合计</b>	<b>116,598.23</b>	<b>100.00%</b>	<b>89,455.06</b>	<b>100.00%</b>	<b>81,653.39</b>	<b>100.00%</b>

**荣泰健康(603579.SH)**

项目	2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	6,145.72	39.35%	7,517.39	38.77%	3,689.35	35.92%
在产品	1,267.09	8.11%	1,713.07	8.83%	759.88	7.40%
库存商品	5,189.99	33.23%	5,738.48	29.59%	3,292.97	32.07%

周转材料	7.67	0.05%	9.61	0.05%	11.34	0.11%
发出商品	1,493.39	9.56%	3,034.97	15.65%	1,229.68	11.98%
委托加工物资	1,513.28	9.69%	1,379.05	7.11%	1,091.02	10.63%
模具开发成本	-	-	-	-	193.62	1.89%
<b>合计</b>	<b>15,617.14</b>	<b>100.00%</b>	<b>19,392.57</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,267.86</b>	<b>100.00%</b>

## 恒林股份(603661.SH)

项目	2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	7,744.34	30.13%	5,619.93	28.86%	4,404.06	24.88%
在产品	4,262.31	16.58%	3,014.84	15.48%	3,943.27	22.28%
库存商品	13,464.93	52.38%	10,628.07	54.57%	9,083.67	51.31%
委托加工物资	234.08	0.91%	212.61	1.09%	271.02	1.53%
<b>合计</b>	<b>25,705.66</b>	<b>100.00%</b>	<b>19,475.45</b>	<b>100.00%</b>	<b>17,702.02</b>	<b>100.00%</b>

注：同行业可比上市公司的2019年1-3月相关财务数据未公开。

2016年末-2018年末，公司与上述同行业可比上市公司的存货构成如下表所示：

项目	2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	可比公司平均数	本公司	可比公司平均数	本公司	可比公司平均数	本公司
在途物资	0.01%	0.003%	-	0.12%	-	3.57%
原材料	34.84%	16.30%	34.54%	21.51%	33.87%	20.91%
在产品	9.62%	3.22%	14.16%	5.90%	14.29%	4.80%
库存商品	51.13%	76.59%	44.30%	69.77%	44.12%	66.91%
发出商品	0.83%	3.89%	1.41%	2.70%	0.91%	3.81%
委托加工物资	1.33%	-	3.65%	-	4.60%	-
自制半成品	1.61%	-	1.20%	-	1.23%	-
模具开发成本	-	-	-	-	0.10%	-
周转材料	0.63%	-	0.74%	-	0.88%	-
<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

注：同行业可比上市公司的 2019 年 1-3 月相关财务数据未公开。

报告期各期末，公司存货主要构成系库存商品，占存货账面余额的比例分别为 66.91%、69.77%、76.59%和 75.49%。同行业可比公司 2016 年末-2018 年末存货主要构成亦系库存商品，占存货账面余额的比例分别为 44.12%、44.30%和 51.13%。公司存货结构中库存商品占比高于同行业公司平均水平，主要原因是：

a. 根据公司业务模式，公司境外销售主要通过境外子公司进行，境内生产后发往境外子公司的运输期间较长，运输途中的产品在合并报表时仍为库存商品。报告期各期末，公司运输途中的库存商品账面余额分别为 5,201.80 万元、9,045.06 万元、10,864.15 万元和 12,557.02 万元，占存货账面余额的比例分别为 22.72%、32.68%、44.08%和 43.42%。

b. 根据与舒达席梦思（SSB）的供货协议，公司需按照舒达席梦思（SSB）提供的需求预测进行生产备货，2016 年度-2017 年度公司对舒达席梦思（SSB）的销售量逐年增加，因此备货金额随之增加，2018 年下半年，因舒达席梦思（SSB）提供的需求预测时间较晚，导致 2018 年末备货所需的智能电动床大部分尚在海运途中。报告期各期末，公司为舒达席梦思（SSB）生产备货的库存商品账面余额分别为 3,815.07 万元、2,700.11 万元、1,008.37 万元和 4,000.96 万元，占存货账面余额的比例分别为 16.66%、9.75%、4.09%和 13.83%。

剔除上述因素的影响后，报告期各期末，库存商品账面余额占存货账面余额的比例分别为 45.41%、47.48%、54.83%和 42.66%，2016 年末-2018 年末与同行业可比上市公司相比处于合理水平。

## **②各存货项目核算的合规性，存货的计划、消耗、管理和内控方面的具体措施**

### **A. 各存货项目核算的合规性**

公司存货包括在途物资、原材料、在产品、库存商品和发出商品。公司严格按照《企业会计准则》对存货进行确认计量与核算。公司存货按照成本进行初始计量，存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本，对于存货的购买价款、相关税费、运输费以及其他可归属于存货采购成本的费用归入采购成本；对于加工过程中的直接人工与制造费用则归入加工成本；相关其他支出则归入其他成本。

存货发出时按照移动加权平均法进行成本核算,按照一次转销法对低值易耗品和包装物进行摊销。

因此,公司存货核算严格遵守企业会计准则的相关规定,核算合规。

## **B. 存货的计划情况和内控措施**

公司采用以销定产的业务模式,公司根据销售订单制定生产计划及采购计划。业务部单证人员接收客户订单,并在系统生成销售订单,由业务经理在产销平台进行审核工作。供应链部门根据客户要求交期、物料的库存或者物料交货周期、生产的产能情况,在产销平台对订单进行锁定,同时将交期通过邮件回复给业务部门。公司供应链部门计划员针对已锁定的销售订单进行 MRP 运算工作,运算结束后从系统导出所有产生的采购申请明细,结合日常的设变等数据信息进行整理,保留最终需下达的采购申请单,由供应链部门总监签字批准后执行。

## **C. 存货的消耗情况和内控措施**

生产中心编制生产计划并下发至车间,车间生产主管根据日计划生产订单生成领料单和派工单。前端半成品仓和原材料仓根据生成的领料单需求,备料并配送至各车间指定位置。车间组长按派工单需求,带领员工按照工艺要求执行生产,生产完成后,产品上标识物料名称和数量,在派工单上填写完成人员和完成数量并进行确认。

业务员根据订单交期,在交期前创建 SAP 系统《交货单》。物流专员根据订单交期和实际配舱情况每天更新《发货通知单》,在发货前打印系统交货单,在发货前制作《装箱清单》。仓储部根据《交货单》、《配件包装清单》完成备货,并由物流部完成发货。

## **D. 存货的管理情况和内控措施**

### **a. 存货收货管理**

存货验收入库须有采购员、质量管理员、仓管员三方参加,对入库物资的数量、质量进行严格检验,做好相关记录。

供应商送货单按一张送货单一个采购订单号开具,所有仓管员按送货单制定

采购订单收货，同时检验每箱物料的包装条码，按包装条码扫描收货，确保收货条码和送货单物料一致。仓管员必须确保收货数量的准确性，并按收货箱数的5%开箱查验，对来料短缺或质量不合格的情况，及时上报处理。

#### b. 材料领用管理

所有仓管员必须见单发料，严禁多发、漏发、错发，严格按照《仓库工作指导书》作业。领料单由仓库部门负责系统及单据审核，成本中心或计划外领料必须由领用部门主管、厂长签字审核方可发料。

#### c. 材料现场管理

所有的原材料必须定置、分区、分类管理，并且根据原材料的价值进行重点管控，同时岗位落实，强化责任到人。仓管员进行不定期循环盘点，确保账实相符，保证即时库存的准确性，同时成本会计应在每个季度末安排进行一次全部库存实物盘点，每次盘点时间为每季度最后两天；财务部除了组织每个季度末的全盘外，其他月份还应组织进行循环盘点，每月重点抽查一两个车间和成品仓进行全盘抽查。

综上所述，公司存货的结构合理，存货结构的变动与业务发展相匹配，与同行业公司相比库存商品占比较高，主要系海运途中和为客户备货的库存商品较多所致，各存货项目的核算合规，在存货的计划、消耗、管理等方面的内控措施有效。

③报告期原材料采购与使用计划、产能与产出、出库量与销售计划的数量平衡关系，在产品、产成品、发出商品的订单支持率情况

#### A. 原材料采购与使用计划

公司原材料主要为电器部件、钢材、木板、纺织面料、化学原料、包装材料等。报告期各期，公司主要原材料使用计划及实际采购情况如下：

单位：万元

主要原材料		2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
电器部件	采购金额	10,351.52	43,040.39	25,760.42	25,890.13
	使用计划金额	10,135.79	44,040.61	26,220.92	24,510.29

主要原材料		2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
	采购金额/使用计划金额	1.02	0.98	0.98	1.06
钢材	采购金额	4,137.20	18,457.94	10,444.88	5,876.76
	使用计划金额	3,833.30	18,854.56	9,883.99	5,535.15
	采购金额/使用计划金额	1.08	0.98	1.06	1.06
木板	采购金额	2,594.89	11,713.68	6,570.49	4,977.08
	使用计划金额	2,566.12	11,733.01	6,568.32	4,841.50
	采购金额/使用计划金额	1.01	1.00	1.00	1.03
纺织面料	采购金额	1,465.16	7,304.45	4,845.78	4,079.04
	使用计划金额	1,460.77	7,630.55	4,948.47	4,143.68
	采购金额/使用计划金额	1.00	0.96	0.98	0.98
化学原料	采购金额	1,127.08	6,078.08	4,721.37	2,910.82
	使用计划金额	1,008.29	6,145.55	4,584.20	2,837.57
	采购金额/使用计划金额	1.12	0.99	1.03	1.03
五金塑料件	采购金额	1,544.42	6,836.25	4,706.76	3,639.03
	使用计划金额	1,489.07	7,072.10	4,423.06	3,654.50
	采购金额/使用计划金额	1.04	0.97	1.06	1.00
包装材料	采购金额	2,315.41	11,819.16	7,041.19	5,186.57
	使用计划金额	2,238.15	11,626.18	7,581.89	5,198.05
	采购金额/使用计划金额	1.03	1.02	0.93	1.00

公司采用以销定产的业务模式，生产中心计划经理依据销售订单和订单交期进行系统MRP运算，根据运算结果制定生产计划和材料使用计划，供应链部门根据MRP运算结果，结合材料库存变动等情况确定采购需求量后，下达采购申请单。报告期内，公司原材料采购金额与使用计划金额比值稳定在1.00左右，原材料采购与使用计划相匹配，相平衡。2019年1-3月，化学原料采购金额与使用计

划金额的比值达到 1.12，主要系 2019 年 1 季度公司生产所需的主要化学原料市场价格下降，公司提前采购进行备货。

## B. 产能与产出分析

报告期内，公司主要产品的产能、产量持续增长，具体情况如下：

单位：万件

年度	产品	产能	产量	产能利用率
2019 年 1-3 月	智能电动床	29.25	24.46	83.62%
2018 年度	智能电动床	117.00	110.40	94.36%
2017 年度	智能电动床	62.40	59.61	95.53%
2016 年度	智能电动床	46.80	44.77	95.66%

2016 年度-2018 年度，公司产量持续增加，2016 年开始，公司基本处于满负荷生产状态，为满足客户持续不断的订单需求而持续扩大产能，公司要求生产人员根据订单量提高工作效率和适当增加工作时间。公司报告期内产能与产量同向变化，基本相匹配、平衡。2019 年 1-3 月主要受春节放假的影响，公司产能利用率略有降低

## C. 出库量与销售计划数量

单位：万件

产品名称	2019 年 1-3 月			2018 年度		
	出库量	销售计划	出库量/销售计划	出库量	销售计划	出库量/销售计划
智能电动床	26.40	32.28	81.79%	116.30	82.77	140.51%
产品名称	2017 年度			2016 年度		
	出库量	销售计划	出库量/销售计划	出库量	销售计划	出库量/销售计划
智能电动床	63.11	57.92	108.96%	39.18	45.78	85.58%

公司主要产品的销售出库量与销售计划量基本匹配，符合公司“以销定产”的业务特点。2018 年度，客户对公司的下单量超过公司预期，使得销售计划完成率较高。公司报告期内出库量与销售计划数量变化趋势相同，基本相匹配、平衡。

## D. 在产品、库存商品、发出商品的订单支持率情况

单位：万元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
期末在手订单金额（不含税）①	51,839.33	51,683.55	70,257.70	32,607.50
期末在手订单成本金额 <sup>注②</sup>	30,818.48	33,428.92	44,922.77	20,079.70
期末在产品、库存商品和发出商品余额③	24,173.41	20,628.19	21,691.90	17,292.47
订单支持率④=②÷③	127.49%	162.05%	207.09%	116.12%

注：订单成本金额系根据期末在手订单金额以及公司当期主营业务毛利率估算。

公司采用“以销定产、以产定购”的采购生产模式。公司通过 SAP 等信息系统加强订单执行管理，根据客户订单的需求量和交期制定生产作业计划，采购计划根据生产计划制定，从而有效控制原材料的采购量、存货的库存量，减少资金占用。公司在产品、库存商品、发出商品的订单支持率较高，不存在存货积压的情况，其中 2017 年底公司订单量激增、产能不足，导致期末订单支持率高于其他各期末。

综上所述，公司各报告期原材料采购与使用计划、产能与产出、出库量与销售计划数量基本平衡，在产品、库存商品、发出商品的订单支持率较高。

## ④存货盘点情况

公司制定并严格执行《存货和固定资产盘点规范》和《仓库管理规定》，加强存货资产管理，保障存货资产的安全性、完整性、准确性，以便及时、真实地反映存货资产的结存及利用状况。仓管员不定期对存货进行循环盘点，财务部每月末对存货进行抽盘，季度末由财务部组织各部门对公司存货进行全面盘点。报告期各期末，公司存货盘点情况如下：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日
盘点及监盘范围	对合并报表范围内所有公司的所有仓库（包括向其他单位租赁的仓库）进行全面盘点；	对合并报表范围内所有公司的所有仓库（包括向其他单位租赁的仓库）进行全面盘点；
盘点及监盘地点、品种	嘉兴原材料仓（电器部件、钢材、木板等）； 嘉兴半成品仓（五金半成品、木	嘉兴原材料仓（电器部件、钢材、木板等）； 嘉兴半成品仓（五金半成品、木



	板半成品、焊塑半成品、海绵包等)； 嘉兴成品仓(智能电动床、床垫、配件)； 嘉兴直营店(智能电动床、床垫、配件)； 美国东部仓库(智能电动床、床垫、配件)； 美国西部仓库(智能电动床、床垫、配件)；	板半成品、焊塑半成品、海绵包等)； 嘉兴成品仓(智能电动床、床垫、配件)； 嘉兴直营店(智能电动床、床垫、配件)； 美国东部仓库(智能电动床、床垫、配件)； 美国西部仓库(智能电动床、床垫、配件)；
盘点时间	2019年3月27日-2019年4月3日	2018年12月27日-2018年12月29日
盘点人员	仓库、生产、采购、业务及财务人员	仓库、生产、采购、业务及财务人员
盘点金额	16,414.62万元	13,928.09万元
盘点比例	56.75%	56.51%
盘点结果	复盘账实相符	复盘账实相符
<b>项目</b>	<b>2017年12月31日</b>	<b>2016年12月31日</b>
盘点及监盘范围	对合并报表范围内所有公司的所有仓库(包括向其他单位租赁的仓库)进行全面盘点；	对合并报表范围内所有公司的所有仓库(包括向其他单位租赁的仓库)进行全面盘点；
盘点及监盘地点、品种	嘉兴原材料仓(电器部件、钢材、木板等)； 嘉兴半成品仓(五金半成品、木板半成品、焊塑半成品、海绵包等)； 嘉兴成品仓(智能电动床、床垫、配件)； 嘉兴直营店(智能电动床、床垫、配件)； 美国东部仓库(智能电动床、床垫、配件)； 美国西部仓库(智能电动床、床垫、配件)；	嘉兴原材料仓(电器部件、钢材、木板等)； 嘉兴半成品仓(五金半成品、木板半成品、焊塑半成品、海绵包等)； 嘉兴成品仓(智能电动床、床垫、配件)； 嘉兴直营店(智能电动床、床垫、配件)； 美国东部仓库(智能电动床、床垫、配件)； 美国西部仓库(智能电动床、床垫、配件)；
盘点时间	2017年12月27日-2017年12月30日	2016年12月30日-2016年12月31日
盘点人员	仓库、生产、采购、业务及财务人员	仓库、生产、采购、业务及财务人员
盘点金额	17,413.96万元	15,612.72万元
盘点比例	62.91%	68.19%
盘点结果	复盘账实相符	复盘账实相符

公司报告期内对存货进行有效管理，存货复盘账实相符。

公司发出商品主要系子公司南部湾国际对以好市多（COSTCO）为主的网店平台客户已经发货但尚未取得结算清单的商品。由于南部湾国际面向终端消费者，客户要求公司提供送货上门服务，公司委托第三方物流公司将货物送达终端销售者并与好市多（COSTCO）等客户结算。公司货物发出至收到好市多（COSTCO）等客户结算清单的时间一般为1个月。由于货物处于运送至终端消费者的途中，期末一般不对发出商品进行盘点。保荐机构和发行人会计师获取了各报告期末公司发出商品清单，结合公司发货记录及监盘、抽盘情况，检查发出商品清单的完整性；查证发货单、第三方物流单据、结算清单、期后收款单据等原始单证，对报告期各期末发出商品的查证金额分别为701.56万元、594.04万元、707.31万元和954.67万元，占发出商品比例分别为80.44%、79.37%、73.85%和70.79%。

#### ⑤存货周转率及周转天数

报告期内，公司存货账面余额与营业成本的对比分析情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日 /2019年1-3月	2018年12月31日 /2018年度	2017年12月31日 /2017年度	2016年12月31日 /2016年度
存货（账面余额）	28,922.82	24,646.33	27,680.05	22,897.25
营业成本	30,665.24	155,382.02	88,774.23	77,922.81
存货周转率（次/年）	1.14	5.94	3.51	3.88
存货周转天数（天）	314.44	60.62	102.55	92.86

注：存货周转天数=（期初存货余额+期末存货余额）×360天÷（销售成本×2）

报告期各期末，公司存货账面余额占营业成本的比例分别为29.38%、31.18%、15.86%和94.32%，存货周转率分别为3.88、3.51、5.94和1.14，存货周转天数分别为92.86天、102.55天、60.62天和314.44天。2017年存货周转天数同比2016年增加了9.69天，增长幅度为10.44%，主要原因系公司外销规模增长，因此在海运途中的库存商品有较大幅度的增加，进而导致周转天数增加。2018年度存货周转天数较2017年度相比减少了41.93天，减少幅度为40.89%，主要原因系公司存货销售良好，周转情况有所好转。2019年1-3月存货周转天数较2018年度相比增加了253.83天，主要原因系：2019年1-3月存货周转天

数计算数据尚未年化；此外，公司 2019 年第一季度生产订单情况环比 2018 年第四季度较好，生产订单增加带动生产规模扩大，拉升了存货的整体库存水平，因而存货周转天数小幅增加。

### ⑥存货跌价准备

报告期各期末，公司计提的存货跌价准备的具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
在途物资	-	-	0.83	-	34.24	-	816.74	-
原材料	4,749.41	505.28	4,017.31	482.79	5,953.91	311.59	4,788.03	-
在产品	991.50	15.61	793.49	16.38	1,631.79	11.54	1,099.89	-
库存商品	21,833.38	1,104.83	18,876.98	1,306.14	19,311.62	431.87	15,320.43	287.80
发出商品	1,348.53	-	957.72	-	748.49	-	872.15	-
<b>合计</b>	<b>28,922.82</b>	<b>1,625.72</b>	<b>24,646.33</b>	<b>1,805.32</b>	<b>27,680.05</b>	<b>755.00</b>	<b>22,897.25</b>	<b>287.80</b>

2017 年末，公司存货跌价准备余额为 755.00 万元，较上年末增加 467.20 万元，其中原材料存货跌价准备计提 311.00 万元，主要系公司按照客户礼恩派（Adjustable Bed Unit of Leggett & Platt, Incorporated）的要求备货后对方取消订单导致公司采购的原材料呆滞所致。2017 年，公司对因礼恩派取消订单导致公司原材料呆滞事项已与礼恩派达成协议，协议约定，公司应在 2019 年 12 月 31 日之前妥善保管这批原材料，同时，礼恩派保证公司不因该事项遭受损失，如果公司收到供应商律师信或者付款要求时，由礼恩派出面协调处理。因此，公司将该批原材料予以保管，计提并保留相应的存货跌价准备。

2018年末,公司存货跌价准备余额为1,805.32万元,较上年末增加1,050.32万元,主要系公司当年生产了一批智能电动床用于境外零售,但库存消化较慢,随着公司产品更新换代,公司针对这批智能电动床制定了折扣销售方案,因此对该批智能电动床计提了607.96万元跌价准备;此外,境内子公司索菲莉尔直营门店的备货库存中,因产品更新换代造成部分旧款智能电动床积压较多,公司对该类存货计提了158.87万元跌价准备。

#### A. 存货跌价准备的计提方法与依据

资产负债表日,存货采用成本与可变现净值孰低计量,按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货,在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值;需要经过加工的存货,在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值;资产负债表日,同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的,分别确定其可变现净值,并与其对应的成本进行比较,分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

#### B. 存货跌价准备计提的原因

报告期各期末,存货跌价准备余额呈现波动式上升的趋势,计提跌价的主要原因系:

a. 2016 年末存货跌价准备主要系库存商品计提的跌价准备,公司对于预计未来销售状况不乐观的产品,相应地计提了减值。

b. 2017 年末存货跌价准备主要系原材料和库存商品计提的跌价准备。

c. 2018 年末存货跌价准备主要系原材料和库存商品计提的跌价准备。

d. 2019 年 3 月末存货跌价准备主要系原材料和库存商品计提的跌价准备。

2016 年度-2019 年 1-3 月,公司各期末存货跌价准备余额分别为 287.80 万元、755.00 万元、1,805.32 万元和 1,625.72 万元。相比 2016 年末,公司 2017 年末、2018 年末和 2019 年 3 月末存货跌价准备金额较高。

2017 年末存货跌价准备金额较高的主要原因是：2017 年原材料计提存货跌价准备增加。2017 年公司原材料存货跌价准备计提 311 万元，主要系客户礼恩派（Adjustable Bed Unit of Leggett & Platt , Incorporated）取消订单导致公司为其产品而采购的原材料呆滞所致。公司根据协议约定先妥善保管该批原材料，公司因而计提并保留相应的存货跌价准备。

2018 年末存货跌价准备较高的主要原因是：2018 年公司生产了一批智能电动床，但库存消化较慢，随着产品更新换代，公司针对这批智能电动床制定了折扣销售方案，因此公司对该批智能电动床计提了 607.96 万元跌价准备；此外，境内子公司索菲莉尔直营门店的备货库存中，因产品更新换代造成部分旧款智能电动床积压较多，公司对该类存货计提了相应的跌价准备。

2019 年 3 月末存货跌价准备较 2018 年末下降了 179.60 万元，下降幅度为 9.95%，主要原因系部分已计提存货跌价准备的存货在本期转销，因而存货跌价准备随之下降。2019 年 3 月末，前期已计提存货跌价准备的存货尚未处置，因而 2019 年 3 月末的存货跌价准备依然维持在较高的水平。

### C. 存货跌价准备计提的充分性

2016 年末-2018 年末，公司存货跌价准备计提情况与同行业可比上市公司对比如下：

单位：万元

公司简称	证券代码	2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
		计提金额	计提比例	计提金额	计提比例	计提金额	计提比例
中源家居	603709.SH	-	-	-	-	-	-
梦百合	603313.SH	-	-	39.62	0.12%	-	-
喜临门	603008.SH	137.23	0.15%	78.47	0.10%	80.86	0.16%
顾家家居	603816.SH	148.64	0.13%	116.40	0.13%	202.20	0.25%
荣泰健康	603579.SH	424.10	2.72%	335.75	1.73%	285.96	2.78%
恒林股份	603661.SH	447.53	1.74%	488.38	2.51%	783.87	4.43%
可比公司平均值		192.92	0.39%	176.44	0.43%	225.48	0.72%

公司简称	证券代码	2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
		计提金额	计提比例	计提金额	计提比例	计提金额	计提比例
本公司		1,805.32	7.32%	755.00	2.73%	287.80	1.26%

注：同行业可比上市公司的2019年1-3月相关财务数据未公开。

2016年末-2018年末，公司存货跌价准备计提比例大致相当或高于行业平均计提比例，较为谨慎。

公司主要实施以销定产的模式，在收到客户订单后，生产中心计划经理依据销售订单和订单交期进行系统MRP运算，根据运算结果制定生产计划和材料使用计划，供应链部门根据MRP运算结果，结合材料库存变动等情况确定采购需求量后，下达采购申请单。公司根据客户订单需求量、交期以及产能情况安排采购和生产，不存在大量长期积压库存。2016年度-2018年度，公司存货周转率分别为3.88次、3.51次和5.94次，存货周转情况较好。公司SAP系统动态更新所有物料的库龄，公司存货库龄大部分在1年以内。财务经理每月导出库龄表，对库龄较长的物料分析原因，并对存货可变现净值低于账面价值的部分计提跌价准备。

智能电动床行业需求旺盛，公司产品市场认可度较高，报告期内，公司主营业务毛利率分别为39.04%、36.49%、35.32%和40.55%，毛利率较高；销售费用率分别为9.25%、10.44%、10.31%和12.19%。公司产品毛利可以覆盖销售费用和相关税费，计提大额存货跌价准备的可能性较小。

综上所述，报告期各期末，公司对存货进行减值测试，采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

## (8) 其他流动资产

报告期各期末，公司其他流动资产的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	2,629.03	7,261.66	20,054.20	2,376.30
占流动资产比例	2.93%	7.43%	27.49%	4.99%

报告期各期末，其他流动资产主要系理财产品、应收出口退税和预缴税费构

成。其他流动资产账面价值和占流动资产的比例呈现先上升后下降的趋势。2017年末其他流动资产同比2016年末增加17,677.90万元,主要原因系2017年吸收了外部新增投资者款项,公司出于保障流动性以及短期资金安排的考虑,购买了部分流动性较强的理财产品,因而其他流动资产期末余额大幅增加。2018年末其他流动资产较2017年末相比减少了12,792.55万元,下降幅度为63.79%,主要原因系公司根据营运资金安排赎回理财产品。2019年3月末其他流动资产较2018年末相比减少了4,632.63万元,下降幅度为63.80%,主要原因系公司购买的理财产品赎回。

## 2、非流动资产

报告期各期末,公司非流动资产的构成情况如下表所示:

单位:万元

项目	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例
固定资产	20,542.32	34.45%	20,526.43	35.42%	16,419.45	43.89%	13,970.33	42.99%
在建工程	22,113.12	37.08%	20,814.21	35.92%	1,964.95	5.25%	1,920.12	5.91%
无形资产	10,593.08	17.76%	10,056.86	17.35%	11,958.01	31.96%	10,211.45	31.42%
商誉	1,690.69	2.84%	1,723.26	2.97%	3,045.24	8.14%	3,466.80	10.67%
长期待摊费用	843.78	1.41%	930.98	1.61%	1,032.00	2.76%	333.76	1.03%
递延所得税资产	3,849.95	6.46%	3,902.32	6.73%	2,946.63	7.88%	2,542.61	7.82%
其他非流动资产	-	-	-	-	44.39	0.12%	51.28	0.16%
合计	59,632.94	100.00%	57,954.06	100.00%	37,410.66	100.00%	32,496.35	100.00%

报告期各期末,公司非流动资产的账面价值随公司业务规模的扩大呈现增长趋势,占总资产的比例分别为40.54%、33.90%、37.24%和39.90%。2017年末同比2016年末增加4,914.31万元,增长幅度为15.12%;2018年末同比2017年末增加20,543.41万元,增长幅度为54.91%;2019年3月末较2018年末增加1,678.88万元,增长幅度为2.90%;2016年-2019年1-3月持续增长的主要原因系:①公司为满足下游客户的新增订单需求而扩大生产线以及公司自建和购买办公楼和土地,同时募投项目的陆续投入而导致固定资产、在建工程、无形资产等

余额增加；②2016年末-2018年末因内部交易及应收账款坏账准备等暂时性差异产生的递延所得税资产增加。

报告期各期末，公司非流动资产主要由固定资产、无形资产、商誉和在建工程构成，以上各科目合计占非流动资产的比例分别为 90.99%、89.25%、91.66% 和 92.13%。

### (1) 固定资产

报告期各期末，公司固定资产的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	20,542.32	20,526.43	16,419.45	13,970.33
占非流动资产比例	34.45%	35.42%	43.89%	42.99%

报告期各期末，公司的固定资产账面价值随公司业务规模的扩大而增加，占非流动资产的比例整体呈下降的趋势。

#### ①固定资产构成情况分析

报告期各期末，公司固定资产账面价值的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例
土地 <sup>注</sup>	1,861.96	9.06%	1,897.82	9.25%	1,806.84	11.00%	1,715.32	12.28%
房屋及建筑物	7,835.65	38.14%	7,973.98	38.85%	8,124.75	49.48%	5,763.19	41.25%
机器设备	9,510.03	46.29%	9,254.95	45.09%	5,393.71	32.85%	5,534.52	39.62%
运输工具	384.80	1.87%	362.56	1.77%	225.45	1.37%	323.32	2.31%
电子及其他设备	949.88	4.62%	1,037.11	5.05%	868.69	5.29%	633.98	4.54%
合计	20,542.32	100.00%	20,526.43	100.00%	16,419.45	100.00%	13,970.33	100.00%

注：土地系公司境外子公司拥有的具有永久性产权的土地。

报告期各期末，公司固定资产主要为土地、房屋及建筑物和机器设备，占固定资产的比例在 90%以上，均为与主营业务密切相关的固定资产。公司固定资产中土地主要系境外子公司拥有的永久性产权的土地所有权；房屋建筑物主要由办



公楼、车间厂房、仓库等构成；机器设备主要为焊机、冲压机、塑料机、运输设备和切割设备等生产设备。报告期末，公司固定资产整体状况良好。报告期内，公司各类固定资产未出现因性能缺失、技术落后、产能下降等因素使其发生减值的情形，因而未计提减值准备。

#### A. 土地

土地的账面价值系公司境外子公司拥有的具有永久性产权的土地所有权。由于使用期限为永久，因而不计提折旧。报告期各期末，土地所有权的账面价值持续增加，账面价值分别为 1,715.32 万元、1,806.84 万元、1,897.82 万元和 1,861.96 万元，基本保持稳定。

#### B. 房屋及建筑物

报告期各期末，公司房屋及建筑物的账面价值分别为 5,763.19 万元、8,124.75 万元、7,973.98 万元和 7,835.65 万元，占固定资产的比例分别为 41.25%、49.48%、38.85%和 38.14%。2017 年末房屋及建筑物账面价值较 2016 年末增加 2,361.56 万元，增长幅度为 40.98%，主要系公司自建的办公楼于 2017 年建成并转入固定资产。2018 年末房屋及建筑物账面价值较 2017 年末减少 150.77 万元，下降幅度为 1.86%，基本保持稳定。2019 年 3 月末房屋及建筑物账面价值较 2018 年末减少 138.33 万元，下降幅度为 1.73%，基本保持稳定。

#### C. 机器设备

报告期各期末，公司机器设备的账面价值分别为 5,534.52 万元、5,393.71 万元、9,254.95 万元和 9,510.03 万元，占固定资产的比例分别为 39.62%、32.85%、45.09%和 46.29%。2017 年末机器设备的账面价值较 2016 年末减少了 140.81 万元，减少幅度为 2.54%，基本保持稳定；2018 年末机器设备的账面价值较 2017 年末增加 3,861.24 万元，增长幅度为 71.59%；2019 年 3 月末机器设备的账面价值较 2018 年末增加 255.08 万元，增长幅度为 2.76%；主要原因系公司为扩大生产规模，提高生产效率，新购置了生产设备。

### ②固定资产成新率情况分析

截至报告期期末，公司固定资产的成新率情况如下表所示：

单位：万元

项目	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率
土地 <sup>注</sup>	1,861.96	-	1,861.96	100.00%
房屋及建筑物	9,006.68	1,171.03	7,835.65	87.00%
机器设备	12,879.39	3,369.36	9,510.03	73.84%
运输工具	1,007.09	622.29	384.80	38.21%
电子及其他设备	2,622.48	1,672.60	949.88	36.22%
<b>合计</b>	<b>27,377.61</b>	<b>6,835.29</b>	<b>20,542.32</b>	<b>75.03%</b>

注：土地系公司境外子公司拥有的具有永久性产权的土地。

截至报告期期末，公司固定资产成新率较高，固定资产处于良好状态，未出现因性能缺失、技术落后、产能下降等因素使其发生减值的情形。

## (2) 在建工程

报告期各期末，公司在建工程的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	22,113.12	20,814.21	1,964.95	1,920.12
占非流动资产比例	37.08%	35.92%	5.25%	5.91%

注：2019年3月末，已有账面价值为21,029.12万元的在建工程用于为本公司的银行借款提供抵押担保。

报告期各期末，公司在建工程的账面价值逐年增长，占非流动资产的比例整体呈上升趋势。2017年公司为提高生产能力，继续加大生产设备的购置，待安装设备增加较多，辅助大楼建成后转入固定资产，由此导致2017年末在建工程账面价值同比2016年末基本保持稳定。2018年末在建工程账面价值较2017年末增加18,849.26万元，增长幅度为959.27%；2019年3月末在建工程账面价值较2018年末增加1,298.90万元，增长幅度为6.24%；主要原因系募投项目年产400万张智能床总部项目（一期）持续投入建设，因此在建工程账面价值增长较大。

报告期各期末，公司在建工程的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
年产400万张智能床总部项目(一期)	21,029.12	95.10%	19,683.64	94.57%	915.67	46.60%	-	-
待安装设备	1,083.99	4.90%	1,130.58	5.43%	1,049.29	53.40%	388.94	20.26%
辅助车间工程	-	-	-	-	-	-	1,531.18	79.74%
<b>合计</b>	<b>22,113.12</b>	<b>100.00%</b>	<b>20,814.21</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,964.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,920.12</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，无明显迹象表明在建工程已发生减值，因而公司未计提在建工程减值准备。

### (3) 无形资产

报告期各期末，公司无形资产的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值(万元)	10,593.08	10,056.86	11,958.01	10,211.45
占非流动资产比例	17.76%	17.35%	31.96%	31.42%

注：2019年3月末，已有账面价值为6,754.03万元的土地使用权用于为本公司的银行贷款提供抵押担保。

报告期各期末，公司无形资产的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例
土地使用权	8,773.03	82.82%	7,809.07	77.65%	7,972.95	66.67%	4,215.36	41.28%
商标权	677.68	6.40%	865.33	8.60%	1,994.35	16.68%	3,500.80	34.28%
专利权	518.67	4.90%	685.85	6.82%	1,312.29	10.97%	1,961.31	19.21%
软件	467.77	4.42%	531.23	5.28%	678.42	5.67%	533.98	5.23%
排污权	155.93	1.47%	165.38	1.64%	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>10,593.08</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,056.86</b>	<b>100.00%</b>	<b>11,958.01</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,211.45</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期末，公司无形资产主要由土地使用权、商标权和专利权构成，以上三者合计占无形资产的比例分别为94.77%、94.33%、93.07%和94.11%。

报告期各期末，公司无形资产的账面价值整体呈先上升后小幅下降的趋势，占非流动资产的比例整体呈下降趋势。2017年末无形资产账面价值同比2016年末增加1,746.55万元，增长幅度为17.10%，主要是由于2017年购入了一块土地使用权用于建设年产400万张智能床总部项目（一期），同时采购生产经营所需的相关软件。2018年末无形资产账面价值较2017年末减少1,901.14万元，下降幅度为15.90%，主要是由无形资产正常摊销所致。2019年3月末无形资产账面价值较2018年末增加536.22万元，上升幅度为5.33%，主要原因系公司2019年1-3月新购入一块土地使用权用于年产400万张智能床总部项目（一期）建设。

截至报告期期末，公司无形资产的摊销情况如下表所示：

单位：万元

项目	账面原值	累计摊销	账面价值
土地使用权	9,203.74	430.71	8,773.03
商标权	6,655.57	5,977.88	677.68
专利权	3,482.89	2,964.21	518.67
软件	1,362.39	894.63	467.77
排污权	188.87	32.93	155.93
合计	20,893.45	10,300.37	10,593.08

#### （4）商誉

报告期各期末，公司商誉的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	1,690.69	1,723.26	3,045.24	3,466.80
占非流动资产比例	2.84%	2.97%	8.14%	10.67%

#### ①商誉结构及变动分析

##### A. 商誉来源情况

截至报告期期末，公司的商誉来源如下：

##### a. 收购奥格莫森美国100%股权

公司于2014年8月确定以8,700,000.00美元收购奥格莫森美国100%股权。

奥格莫森美国购买日可辨认净资产的公允价值是在坤元资产评估有限公司（以下简称坤元评估）出具的《评估报告》（坤元评报〔2016〕530号）的基础上调整确认为7,139,818.74美元。公司将支付对价超过奥格莫森美国购买日可辨认净资产公允价值的一部分1,560,181.26美元确认为商誉，折合人民币959.90万元。

## **b. 收购南部湾国际 100%股权**

### **I. 收购背景、收购价格的确定依据及公允性**

收购南部湾国际之前，公司的主要经营活动为将生产的智能电动床出口销售至美国市场。彼时奥格莫森美国是公司的主要客户，占公司销售额的90%以上；公司也是奥格莫森美国的主要供应商，占其采购额的90%以上，双方在业务上存在重大依赖。

2014年初，为了摆脱对公司采购的依赖，奥格莫森美国开始尝试在丹佛建立自己的工厂，并在中国寻找新的供应商。由于投资建厂需花费较多资金，奥格莫森美国对公司的货款开始出现逾期，经催收无果后公司停止向其供货，双方合作关系趋于恶化。

为避免陷入全面丧失美国市场的窘境，公司随即与南部湾国际展开收购谈判。南部湾国际的经营模式为将维斯科等公司生产的床垫、枕头等产品通过电子商务平台销售给美国消费者，其自1993年成立以来已发展起成熟的管理运营团队、稳定的销售渠道，并与美国知名零售商好市多（COSTCO）保持着长期稳定的合作。基于迅速建立美国市场立足点的考虑以及对电子商务模式的看好，公司计划在收购南部湾国际后向其投入更多的资金、人力、研发等资源，并借助其销售渠道将自身生产的智能电动床与维斯科生产的床垫搭配销售至美国市场，预计未来业务整合后将产生显著的协同效应。

在上述商业背景下，公司与南部湾国际于2014年7月2日以1,800.00万美元的价格达成股权收购意向书。收购价格为双方协商确定，定价过程中主要参考了未来收购南部湾国际后，其为公司带来的协同效应，包括产业链延伸、产品线丰富以及客户群体增加带来的市场份额扩大，采购与生产的规模效应带来的毛利增加等。经尽职调查、确定交易细节等过程后，双方于2014年10月27日达成

股权收购协议，随后完成股权转让。

综上，公司收购南部湾国际具备合理的商业背景，收购价格为双方协商确定，定价主要考虑了未来协同效应等因素。2014年7月收购南部湾国际谈判时，公司处于比较被动的状况，基于迅速建立美国市场立足点等考虑，收购价格相对较高，具备公允性。

## II. 南部湾国际与公司业务的协同性

在公司与南部湾国际商谈收购事宜的同时，奥格莫森美国因被公司停止供货，而短期内又无法找到合适的供应商替代，资金链开始出现断裂。寻求公司收购成为其股东退出的选项，双方于2014年8月开始进行收购谈判。因已先于2014年7月初与南部湾国际达成股权收购意向书，公司在谈判中处于较为有利的地位，双方很快在2014年8月22日以870.00万美元的价格达成股权收购意向书。经尽职调查、确定交易细节等过程后，双方于2014年9月18日达成股权收购协议，随后完成股权转让。

至2014年10月末，南部湾国际和奥格莫森美国均成为公司在美国的全资子公司。鉴于公司智能电动床产品之前均通过奥格莫森美国销往美国市场，产品契合度较高，奥格莫森美国也已建立起更为成熟稳定的智能电动床销售渠道和客户资源，公司管理层决定，维持原有的销售模式，即仍通过奥格莫森美国进行线下销售智能电动床。原先对南部湾国际收购时规划的业务整合因企业战略安排并未实施，南部湾国际的运营模式较收购前并未改变，仍以线上销售为主，与公司的协同效应也未能体现。

综上，公司收购南部湾国际时计划向其投入更多的资金、人力、研发等资源，并借助其销售渠道将自身生产的智能电动床与维斯科生产的床垫搭配销售至美国市场，预计未来业务整合后将产生显著的协同效应。但因公司随后又成功收购奥格莫森美国，原先对南部湾国际收购时规划的业务整合因企业战略安排并未实施，南部湾国际的运营模式较收购前并未改变，与公司的协同效应也未能体现。

## III. 商誉形成过程

公司于2014年7月确定以18,000,000.00美元收购南部湾国际100%股权。

南部湾国际购买日可辨认净资产公允价值在坤元评估出具的《评估报告》（坤元评报〔2016〕529号）基础上调整确认为3,727,040.55美元。公司将支付对价超过南部湾国际购买日可辨认净资产公允价值的部分14,272,959.45美元确认为商誉，折合人民币8,772.30万元。南部湾国际的商誉形成情况如下表所示：

单位：美元

项目	金额
合并成本	
现金	18,000,000.00
合并成本合计	18,000,000.00
减：取得的可辨认净资产公允价值份额	3,727,040.55
商誉	14,272,959.45

### c. 收购亿诺电子 60.00%股权

公司于2015年7月以6,000,000.00元收购亿诺电子60.00%股权。亿诺电子购买日可辨认资产、负债公允价值根据企业合并准则及应用指南规定的重置成本法等估值技术调整确定。公司将支付对价超过亿诺电子购买日可辨认净资产公允价值的部分2,338,420.48元确认为商誉。公司于2017年7月将亿诺电子60.00%股权转让给嘉兴礼海电气科技有限公司，商誉随股权转让而转出。

综上所述，公司商誉的形成原因主要系为了巩固美国销售市场、完善产业链布局，收购奥格莫森美国、南部湾国际、亿诺电子三家公司所致，公司将支付对价超过购买日可辨认净资产公允价值的部分确认为商誉。公司商誉减值测试符合企业会计准则要求，减值准备计提充分。

## B. 商誉变动分析

报告期各期末，公司商誉的账面价值整体呈下降趋势，占非流动资产的比例逐年下降。2017年末商誉账面价值同比2016年末下降了421.57万元，下降幅度为12.16%，主要原因系：一方面，公司于2017年处置子公司亿诺电子，对应的商誉账面价值随之减少；另一方面，受美元兑人民币汇率下降的影响有所减少。2018年末商誉账面价值较2017年末减少了1,321.98万元，下降幅度为43.41%。商誉账面价值减少的主要原因系公司于2018年末进行商誉减值测试，根据测试

结果对南部湾国际的商誉计提了减值准备，因而导致商誉的账面价值大幅下降。2019年3月末商誉账面价值较2018年末减少了32.57万元，主要原因系受汇率变动影响。

## ②商誉减值准备

报告期各期末，公司商誉的减值准备计提情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日			2018年12月31日		
	账面原值	减值准备	账面价值	账面原值	减值准备	账面价值
奥格莫森美国	1,050.55	-	1,050.55	1,070.78	-	1,070.78
南部湾国际	9,610.70	8,970.56	640.14	9,795.82	9,143.35	652.47
亿诺电子	-	-	-	-	-	-
合计	10,661.25	8,970.56	1,690.69	10,866.60	9,143.35	1,723.26

项目	2019年3月31日			2018年12月31日		
	账面原值	减值准备	账面价值	账面原值	减值准备	账面价值
奥格莫森美国	1,019.45	-	1,019.45	1,082.30	-	1,082.30
南部湾国际	9,326.24	7,300.46	2,025.78	9,901.15	7,750.49	2,150.66
亿诺电子	-	-	-	233.84	-	233.84
合计	10,345.69	7,300.46	3,045.23	11,217.29	7,750.49	3,466.80

注：奥格莫森美国、南部湾国际商誉账面价值的计量考虑了外币报表折算汇率变动的影响。

2019年1-3月，公司的商誉减值准备具体情况如下表所示：

单位：万元

被投资单位名称或形成商誉的事项	期初数	本期增加	本期减少	汇率变动	期末数
南部湾国际	9,143.35	-	-	-172.79	8,970.56
合计	9,143.35	-	-	-172.79	8,970.56

公司于收购后每年年末对奥格莫森美国资产组进行减值测试。经测试，奥格莫森美国商誉未出现减值。

公司于2016年末对亿诺电子进行减值测试。经测试，亿诺电子商誉未出现减值。



公司于收购后每年年末对南部湾国际资产组进行减值测试。经测试，对南部湾国际商誉合计计提减值准备 1,332.23 万美元，其中计入 2014 年度损益 1,086.10 万美元，计入 2015 年度损益 31.17 万美元，计入 2018 年度损益 214.96 万美元。

#### A. 奥格莫森美国减值测试情况

公司对 2016 年末奥格莫森美国的商誉减值进行了复核，并由坤元评估出具了《以商誉减值测试为目的的股东权益价值追溯评估报告》（坤元评报〔2018〕第 337 号）。商誉的可收回金额按照预计未来现金流量的现值计算，其预计现金流量根据公司批准的 5 年期现金流量预测为基础，现金流量预测使用的折现率为 8.23%，预测期以后的现金流量基于谨慎性原则假设增长率 0%推断得出。经测算，2016 年末奥格莫森美国的可收回金额为 4,170.00 万美元。奥格莫森美国自购买日开始持续计算的可辨认净资产为 263.58 万美元，商誉账面价值 156.02 万美元，奥格莫森美国资产组的账面价值合计为 419.60 万美元。奥格莫森美国的可收回金额高于其账面价值，故商誉不存在减值情况。

公司对 2017 年末奥格莫森美国的商誉进行了减值测试，并由坤元评估出具了《拟进行商誉减值测试的股东全部权益价值评估报告》（坤元评报〔2018〕第 335 号）。商誉的可收回金额按照预计未来现金流量的现值计算，其预计现金流量根据公司批准的 5 年期现金流量预测为基础，现金流量预测使用的折现率为 7.92%，预测期以后的现金流量基于谨慎性原则假设增长率 0%推断得出。经测算，2017 年末奥格莫森美国的可收回金额为 5,880.00 万美元。奥格莫森美国自购买日开始持续计算的可辨认净资产为 316.57 万美元，商誉账面价值 156.02 万美元，奥格莫森美国资产组的账面价值合计为 472.59 万美元。奥格莫森美国的可收回金额高于其账面价值，故商誉不存在减值情况。

公司对 2018 年末奥格莫森美国的商誉进行了减值测试，并由坤元评估出具了《商誉减值测试涉及的资产组价值评估报告》（坤元评报〔2019〕第 46 号）。商誉的可收回金额按照预计未来现金流量的现值计算，其预计现金流量根据公司批准的 5 年期现金流量预测为基础，现金流量预测使用的折现率为 11.82%，预测期以后的现金流量基于谨慎性原则假设增长率 0%推断得出。经测算，2018 年末奥格莫森美国的可收回金额为 11,090.00 万美元。奥格莫森美国自购买日开始

持续计算的可辨认净资产为 931.76 万美元，商誉账面价值 156.02 万美元，奥格莫森美国资产组的账面价值合计为 1,087.78 万美元。奥格莫森美国的可收回金额高于其账面价值，故商誉不存在减值情况。

## **B. 南部湾国际减值测试情况**

### **a. 确认大额商誉减值准备原因**

#### **I. 2014 年确认大额减值的原因**

在前述商业背景下，公司于 2014 年度终了对南部湾国际的商誉进行减值测试，因收购时预期的南部湾国际与公司的协同效应未实现等因素的影响，公司对南部湾国际商誉计提减值准备 1,086.10 万美元。2014 年末南部湾国际的商誉减值金额较大的原因主要为：

第一、2014 年 7 月收购南部湾国际谈判早于收购奥格莫森美国谈判，当时公司处于比较被动的状况，交易价格相对较高。

收购南部湾国际谈判时，公司与奥格莫森美国的合作关系已趋于恶化，可能全面丧失美国市场，公司急于建立美国市场立足点。考虑到收购成功后，公司产品可借助南部湾国际成熟的销售渠道销往美国市场，经业务整合后，南部湾国际预期将产生显著的协同效应，因此收购价格相对较高。

第二、公司随后成功收购奥格莫森美国，对南部湾国际的预期收益产生重大影响，南部湾国际未能形成协同效应。

作为原有的销售渠道，奥格莫森美国与公司产品的契合度较高，也已建立起更为成熟稳定的智能电动床销售渠道和客户资源。公司管理层决定，仍通过奥格莫森美国销售智能电动床。原先对南部湾国际收购时规划的业务整合因企业战略安排并未实施，南部湾国际的运营模式较收购前并未改变，与公司的协同效应也未能体现。

综上，2014 年末南部湾国际的商誉减值金额较大主要系收购谈判时公司的被动状况，以及收购时预期的协同效应未能形成所致，具备合理性。

## II. 2018 年确认大额减值的原因

第一，南部湾国际 2018 年度业绩下滑幅度较大

2018 年度，南部湾国际在好市多（COSTCO）平台上加大了宣传力度，并举办多次促销活动降低产品销售价格，但效果并不理想，导致南部湾国际广告支出增加的同时销售收入反而下降，2018 年业绩下滑幅度较大。公司管理层参考南部湾国际 2018 年度收入下滑的情况，下调了南部湾国际未来年度的预计收入增速和预计毛利率。

第二，南部湾国际预计未来年度将有新增资产性支出和新增固定费用支出

南部湾国际于 2019 年租赁新的办公室和厂房，每年将新增 40 万美元租金支出，并将增加一次性长期资产投入约 90 万美元，公司管理层据此调增了预计未来年度的销售费用和管理费用支出。

经测算，2018 年末南部湾国际资产组可回收金额为 340.00 万美元，资产组的账面价值为 554.96 万美元，可收回金额低于账面价值的差额为 214.96 万美元。因此，2018 年末对收购南部湾国际形成的商誉计提 214.96 万美元的减值准备。

### b. 确认大额商誉减值准备的计提依据

公司对 2014 年末南部湾国际的商誉减值进行了复核，并由坤元评估出具了《以商誉减值测试为目的的股东权益价值追溯评估报告》（坤元评报〔2018〕第 330 号）。商誉的可收回金额按照预计未来现金流量的现值计算，其预计现金流量根据公司批准的 5 年期现金流量预测为基础，现金流量预测使用的折现率为 9.20%，预测期以后的现金流量基于谨慎性原则假设增长率 0%推断得出。经测算，2014 年末南部湾国际的可收回金额为 750.00 万美元。南部湾国际自购买日开始持续计算的可辨认净资产为 408.80 万美元，商誉账面价值 1,427.30 万美元，南部湾国际资产组的账面价值合计为 1,836.10 万美元。公司将南部湾国际的可收回金额低于其账面价值 1,086.10 万美元，确认为商誉减值。

公司收购南部湾国际价格为双方协商确定，收购时并未聘请评估机构对南部湾国际的整体价值进行评估。现将减值测算过程中的预测数据与实际经营数据进行比较，验证减值测算过程的合理性。

单位：万美元

项目	2015年	2016年	2017年	2018年
减值测算预测的营业收入	3,809.15	3,173.15	3,267.05	3,512.14
实际营业收入	3,809.15	3,173.15	3,267.05	3,051.85
减值测算预测的息前税后利润	193.50	26.49	197.78	120.36
实际净利润	186.48	24.72	197.58	-71.41

由上表可知，2015-2016年南部湾国际实际经营数据与2014年末减值测算中的数据基本相符。2018年实际经营业绩低于减值测算的预测，主要系南部湾国际在好市多（COSTCO）平台上加大了广告投放，同时为刺激销售不定期进行降价促销，但广告宣传及促销活动效果不及预期，导致公司在增加广告费支出的同时，销售收入因促销反而有所下降，当年实现业绩与预计有所差异。公司已于2018年末减值测试中下调了南部湾国际未来年度的预计收入增速和预计毛利率，并计提商誉减值准备214.96万美元。

公司对2016年末南部湾国际的商誉减值进行了复核，并由坤元评估出具了《以商誉减值测试为目的的股东权益价值追溯评估报告》（坤元评报〔2018〕第332号）。商誉的可收回金额按照预计未来现金流量的现值计算，其预计现金流量根据公司批准的5年期现金流量预测为基础，现金流量预测使用的折现率为8.23%，预测期以后的现金流量基于谨慎性原则假设增长率0%推断得出。经测算，2016年末南部湾国际的可收回金额为990.00万美元。南部湾国际自购买日开始持续计算的可辨认净资产为369.39万美元，商誉账面价值310.03万美元，南部湾国际资产组的账面价值合计为679.42万美元。南部湾国际的可收回金额高于其账面价值，故商誉不存在减值情况。

公司对2017年末南部湾国际的商誉进行了减值测试，并由坤元评估出具了《以商誉减值测试为目的的股东权益价值评估报告》（坤元评报〔2018〕第333号）。商誉的可收回金额按照预计未来现金流量的现值计算，其预计现金流量根据公司批准的5年期现金流量预测为基础，现金流量预测使用的折现率为7.92%，预测期以后的现金流量基于谨慎性原则假设增长率0%推断得出。经测算，2017年末南部湾国际的可收回金额为1,320.00万美元。南部湾国际自购买日开始持

续计算的可辨认净资产为 401.35 万美元，商誉账面价值 310.03 万美元，南部湾国际资产组的账面价值合计为 711.38 万美元。南部湾国际的可收回金额高于其账面价值，故商誉不存在减值情况。

公司对 2018 年末南部湾国际的商誉进行了减值测试，并由坤元评估出具了《以商誉减值测试为目的的股东权益价值评估报告》（坤元评报〔2019〕第 45 号）。商誉的可收回金额按照预计未来现金流量的现值计算，其预计现金流量根据公司批准的 5 年期现金流量预测为基础，现金流量预测使用的折现率为 11.82%，预测期以后的现金流量基于谨慎性原则假设增长率 0%推断得出。经测算，2018 年末南部湾国际的可收回金额为 340.00 万美元。南部湾国际自购买日开始持续计算的可辨认净资产为 244.93 万美元，商誉账面价值 310.03 万美元，南部湾国际资产组的账面价值合计为 554.96 万美元。公司将南部湾国际的可收回金额低于其账面价值 214.96 万美元（折合人民币 1,475.31 万元），确认为商誉减值。

奥格莫森美国和南部湾国际 2016 年末、2017 年末评估报告计算未来现金流量的现值时，采用税后口径的加权平均资本成本 (WACC) 为折现率，现金流量也采用税后现金流量；在计算 2018 年末未来现金流量的现值时，将加权平均资本成本 (WACC) 调整为税前口径，即 11.82% 作为折现率，相应的现金流量调整为税前现金流量。两种方法对计算结果无影响。

### C. 亿诺电子减值测试情况

公司对 2016 年末亿诺电子的商誉进行了减值测试。商誉的可收回金额按照预计未来现金流量的现值计算，其预计现金流量根据公司批准的 5 年期现金流量预测为基础，现金流量预测使用的折现率为 12.71%，预测期以后的现金流量基于谨慎性原则假设增长率 0%推断得出。经测算，2016 年末亿诺电子的可收回金额为 1,166.00 万元。亿诺电子自购买日开始持续计算的可辨认净资产为 481.71 万元，商誉账面价值 233.84 万元，亿诺电子资产组的账面价值合计为 715.55 万元。亿诺电子的可收回金额高于其账面价值，故商誉不存在减值情况。

综上，公司商誉减值测试符合企业会计准则要求，减值准备计提充分。

**(5) 长期待摊费用**

报告期各期末，公司长期待摊费用的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	843.78	930.98	1,032.00	333.76
占非流动资产比例	1.41%	1.61%	2.76%	1.03%

报告期内，公司长期待摊费用的构成、摊销期限以及各期摊销的金额如下表所示：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加	本期摊销	合并减少	期末余额	摊销期限
<b>2019年1-3月</b>						
办公楼装修	339.23		51.42		287.81	3年
厂房装修	384.11	10.39	68.00		326.50	3年
展厅装修	127.04	72.82	18.52		181.34	3年
直营店装修	80.60		32.47		48.13	2年
合计	930.98	83.21	170.41		843.78	
<b>2018年度</b>						
办公楼装修	486.46	91.30	238.53		339.23	3年
厂房装修	274.47	274.87	165.23		384.11	3年
展厅装修	203.88	12.51	89.35		127.04	3年
直营店装修	67.19	228.27	214.86		80.60	2年
合计	1,032.00	606.95	707.97		930.98	
<b>2017年度</b>						
办公楼装修	138.87	503.48	155.89		486.46	3年
厂房装修	82.57	258.92	67.02		274.47	3年
展厅装修	102.16	183.72	82.00		203.88	3年
直营店装修	-	73.58	6.39		67.19	2年
模具费	10.16	-	10.16			3年
合计	333.76	1,019.70	321.46		1,032.00	

项目	期初余额	本期增加	本期摊销	合并减少	期末余额	摊销期限
<b>2016 年度</b>						
办公楼装修	173.30	137.62	110.43	61.62	138.87	3 年
厂房装修	25.53	74.59	17.55		82.57	3 年
展厅装修	70.86	71.43	40.13		102.16	3 年
模具费	131.29	13.32	134.45		10.16	3 年
<b>合计</b>	<b>400.98</b>	<b>296.96</b>	<b>302.56</b>	<b>61.62</b>	<b>333.76</b>	

注：2016 年，公司将所持有的秀州民融全部 60.00%股权转让给嘉兴瑞海机械高科技有  
限公司，相应秀州民融的长期待摊费用（办公楼装修）合并减少。

长期待摊费用的构成主要系办公楼、厂房、展厅、直营店的装修费用以及模  
具费用。公司长期待摊费用按实际发生额入账，在受益期或规定的期限内分期平  
均摊销。装修费用按受益期与相关资产的租赁期孰短确定摊销期限，模具费用按  
受益期确定摊销期限。如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益则将尚  
未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。

报告期各期末，公司长期待摊费用账面价值和占非流动资产的比例先上升后  
下降。

2017 年末长期待摊费用账面价值较 2016 年末增加了 698.24 万元，增长幅  
度为 209.20%，主要原因系新建好的辅助大楼的装修工程及外立面改造工程增  
加。2018 年末长期待摊费用账面价值较 2017 年末减少了 101.02 万元，下降幅  
度为 9.79%；2019 年 3 月末长期待摊费用账面价值较 2018 年末减少了 87.21 万  
元，下降幅度为 9.37%；主要原因系相关装修费用正常摊销所致。

## （6）递延所得税资产

报告期各期末，公司递延所得税资产的基本情况如下表所示：

项目	2019 年 3 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
账面价值（万元）	3,849.95	3,902.32	2,946.63	2,542.61
占非流动资产比例	6.46%	6.73%	7.88%	7.82%

公司递延所得税资产主要由产品质量保证金、退货准备金和内部交易未实现  
利润等可抵扣暂时性差异所产生。报告期各期末，递延所得税资产账面价值先增

加后小幅下降。

2017 年末递延所得税资产账面价值较 2016 年末增加了 404.01 万元，增长幅度为 15.89%，2018 年末递延所得税资产账面价值较 2017 年末增加了 955.69 万元，增长幅度为 32.43%；主要原因系：①公司通过好市多（COSTCO）平台销售计提的退货保证金和产品质量保证金增加带动递延所得税资产增加；②2018 年末应收账款原值大幅增加，按照坏账政策计提减值产生的暂时性差异同比增长，因而产生的递延所得税资产随之增长；③报告期内公司业绩增长导致公司内部交易的规模随之增长，内部交易未实现利润产生的递延所得税资产随之增加。2019 年 3 月末递延所得税资产账面价值较 2018 年末减少了 52.36 万元，下降幅度为 1.34%，基本保持稳定。

### （7）其他非流动资产

报告期各期末，公司其他非流动资产的基本情况如下表所示：

项目	2019 年 3 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
账面价值（万元）	-	-	44.39	51.28
占非流动资产比例	-	-	0.12%	0.16%

其他非流动资产主要为预付软件购置款，2016 年末和 2017 年末，公司的其他非流动资产账面价值分别为 51.28 万元和 44.39 万元，占非流动资产的比例分别为 0.16%和 0.12%，占比较低。2016 年末预付软件购置款为公司购置用于生产经营所需的相关软件的预付款项，2017 年末预付软件购置款为公司购置办公软件的预付款项。

## （二）负债状况分析

报告期各期末，公司负债的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 3 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例
流动负债	41,333.12	71.69%	47,155.38	74.21%	41,557.44	86.99%	46,050.36	85.18%
非流动负债	16,318.68	28.31%	16,391.70	25.79%	6,217.69	13.01%	8,014.67	14.82%



项目	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例
负债合计	57,651.80	100.00%	63,547.08	100.00%	47,775.13	100.00%	54,065.03	100.00%

报告期各期末，公司负债的账面价值呈现出整体呈上升的趋势。报告期内，公司负债主要由流动负债构成，非流动负债主要为长期借款和预计负债，规模较小。

## 1、流动负债

报告期各期末，公司流动负债的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例
短期借款	500.00	1.21%	8,191.39	17.37%	10,000.00	24.06%	11,700.00	25.41%
交易性金融负债	63.94	0.15%	-	-	-	-	-	-
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	-	-	325.18	0.69%	-	-	-	-
应付账款	25,699.60	62.18%	21,852.80	46.34%	24,151.91	58.12%	21,384.94	46.44%
预收款项	647.06	1.57%	864.40	1.83%	461.36	1.11%	548.35	1.19%
应付职工薪酬	4,795.10	11.60%	7,052.70	14.96%	2,550.39	6.14%	3,452.42	7.50%
应交税费	4,143.86	10.03%	3,446.65	7.31%	1,191.94	2.87%	1,824.23	3.96%
其他应付款	5,483.56	13.27%	5,422.26	11.50%	1,486.63	3.58%	5,475.54	11.89%
一年内到期的非流动负债	-	-	-	-	1,715.21	4.13%	1,664.88	3.62%
合计	41,333.12	100.00%	47,155.38	100.00%	41,557.44	100.00%	46,050.36	100.00%

报告期各期末，公司流动负债的账面价值呈波动式下降的变动趋势。公司流动负债主要由短期借款、应付账款、应付职工薪酬和其他应付款构成，报告期各期末上述各科目合计占流动负债的比例分别为 91.23%、91.89%、90.17%和 88.25%。

### (1) 短期借款

报告期各期末，公司的短期借款基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	500.00	8,191.39	10,000.00	11,700.00
占流动负债比例	1.21%	17.37%	24.06%	25.41%

报告期各期末，公司短期借款均为用于补充流动资金的银行借款，占流动负债的比例呈下降趋势。其中，2017年末短期借款的账面价值较2016年末减少1,700.00万元，下降幅度为14.53%；2018年末短期借款的账面价值较2017年末减少1,808.61万元，下降幅度为18.09%；2019年3月末短期借款的账面价值较2018年末减少7,691.39万元，下降幅度为93.90%；主要原因系短期借款到期偿还。

### (2) 交易性金融负债

报告期各期末，公司交易性金融负债的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	63.94	-	-	-
占流动负债比例	0.15%	-	-	-

2019年3月末，公司交易性金融负债系公司远期结售汇，占流动负债的比例为0.15%，占比较低。公司根据新金融工具准则将以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债重分类至交易性金融资产。

### (3) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

报告期各期末，公司以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	-	325.18	-	-
占流动负债比例	-	0.69%	-	-

2018年末，公司以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债系公司

远期结售汇。公司根据新金融工具准则将以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债重分类至交易性金融资产，因而 2019 年 3 月末金额为 0 元。

#### (4) 应付账款

报告期各期末，公司应付账款的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	25,699.60	21,852.80	24,151.91	21,384.94
占流动负债比例	62.18%	46.34%	58.12%	46.44%

报告期各期末，公司应付账款的账面价值和占流动负债的比例随公司业务规模的扩大呈现出波动性上升的趋势。报告期各期末应付账款具体分析如下：

##### ①应付账款构成及波动分析

报告期各期末，公司应付账款的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例
货款	25,081.14	97.59%	21,254.10	97.26%	23,626.42	97.82%	20,783.02	97.19%
设备款	431.90	1.68%	395.25	1.81%	50.04	0.21%	498.40	2.33%
工程款	186.56	0.73%	203.45	0.93%	475.45	1.97%	103.52	0.48%
合计	25,699.60	100.00%	21,852.80	100.00%	24,151.91	100.00%	21,384.94	100.00%

报告期各期末，公司应付账款中货款的账面价值占应付账款的比例保持在 97%以上，构成了应付账款的主要部分。其中，2017 年末应付账款中货款的账面价值较 2016 年末增加 2,843.40 万元，增长幅度为 13.68%；主要原因系公司业务规模扩大，所购原材料相应增加；2018 年末应付账款中货款的账面价值较 2017 年末减少了 2,372.32 万元，下降幅度为 10.04%，主要原因系：①公司 2018 年末生产订单根据下游客户订单安排有所下降，进而带动期末采购应付余额下降；②随着公司生产经验的丰富，公司提高了对原材料等备货的管理水平，相应原材料采购随之下降。2019 年 3 月末应付账款中货款的账面价值较 2018 年末增加了 3,827.04 万元，增长幅度为 18.01%，主要原因系 2019 年第一季度环比 2018 年

第四季度的业务规模增加，所购原材料随之增加。

## ②应付账款账龄情况分析

截至 2019 年 3 月末，公司应付账款账龄分析如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 3 月 31 日	
	账面余额	比例
1 年以内	25,035.28	97.42%
1-2 年	288.87	1.12%
2-3 年	14.20	0.06%
3 年以上	361.25	1.41%
合计	25,699.60	100.00%

报告期各期末，应付账款账龄大多集中在一年以内，截至 2019 年 3 月末，公司应付账款余额中 97%以上为 1 年以内欠款，公司不存在长期拖欠款项情形。公司应付账款主要为应付供应商货款，公司不存在对持有本公司 5%以上股份股东单位的欠款。

## (5) 预收款项

报告期各期末，公司预收款项的基本情况如下表所示：

项目	2019 年 3 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
账面价值（万元）	647.06	864.40	461.36	548.35
占流动负债比例	1.57%	1.83%	1.11%	1.19%

报告期各期末，公司预收款项占流动负债的比例较低，主要系向客户预收的销售款以及预收的订货订金。2017 年末预收款项账面价值同比 2016 年末下降了 86.99 万元，变动不大；2018 年末预收款项账面价值较 2017 年末增长了 403.04 万元，增长幅度为 87.36%，主要原因系采用预收货款方式销售金额的增长带动预收账款账面金额的增加。2019 年 3 月末预收款项账面价值较 2018 年末减少了 217.34 万元，下降幅度为 25.14%，主要原因系公司采用预收货款方式销售金额有所回落，导致预收账款账面价值下降。

## (6) 应付职工薪酬

报告期各期末，公司应付职工薪酬的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	4,795.10	7,052.70	2,550.39	3,452.42
占流动负债比例	11.60%	14.96%	6.14%	7.50%

报告期各期末，公司应付职工薪酬的账面价值占流动负债的比例呈波动式上升趋势，主要系各期末计提的应发放给员工的工资和奖金。其中，2017年末应付职工薪酬较2016年末减少902.03万元，同比下降26.13%，主要原因系公司未完成2017年全年业绩指标，全年计提的奖金有所下降。2018年末应付职工薪酬较2017年末增加了4,502.31万元，同比增长176.53%，主要原因系：①公司2018年业绩增长迅猛，相应计提的奖金随之增加；②公司业务规模的扩大带动员工人数增长，相应计提的工资随之增加。2019年3月末应付职工薪酬较2018年末减少了2,257.60万元，下降幅度为32.01%，主要原因系2019年3月末计提奖金的金额仅包含2019年第一季度奖金，较2018年末全年的奖金金额有所下降。

报告期内，公司无拖欠性质的应付职工薪酬。

## (7) 应交税费

报告期各期末，公司应交税费的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	4,143.86	3,446.65	1,191.94	1,824.23
占流动负债比例	10.03%	7.31%	2.87%	3.96%

报告期各期末，公司应交税费的账面价值和占流动负债的比例先下降后上升。2017年末应交税费的账面价值较2016年末降低632.30万元，下降幅度为34.66%，2018年末应交税费的账面价值较2017年末增加了2,254.71万元，增长幅度为189.16%，主要原因系应付企业所得税大幅增长。2019年3月末应交税费的账面价值较2018年末增加了697.22万元，增长幅度为20.23%，主要原因系代扣代缴个人所得税有所增加。

报告期各期末，公司应交税费的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例
增值税	-	-	24.21	0.70%	38.45	3.23%	50.09	2.75%
企业所得税	3,167.04	76.43%	3,236.77	93.91%	999.74	83.88%	1,626.15	89.14%
境外销售税	113.77	2.75%	85.17	2.47%	49.39	4.14%	53.89	2.95%
代扣代缴个人所得税	783.03	18.90%	32.64	0.95%	38.62	3.24%	26.89	1.47%
城市维护建设税	31.44	0.76%	32.48	0.94%	11.88	1.00%	21.19	1.16%
房产税	13.58	0.33%	-	-	13.64	1.14%	10.15	0.56%
土地使用税	-	-%	-	-	17.48	1.47%	12.71	0.70%
教育费附加	18.86	0.46%	19.49	0.57%	6.67	0.56%	12.13	0.66%
地方教育费附加	12.57	0.30%	12.99	0.38%	4.45	0.37%	8.08	0.44%
印花税	3.57	0.09%	2.91	0.08%	11.61	0.97%	2.92	0.16%
地方水利建设基金	-	-	-	-	-	-	0.03	0.00%
<b>合计</b>	<b>4,143.86</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,446.65</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,191.94</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,824.23</b>	<b>100.00%</b>

公司应交税费主要由企业所得税构成。2017年末应交企业所得税同比2016年末降低了626.41万元，下降幅度为38.52%，主要原因系2016年公司业绩较好，并且股份支付费用不可税前列支，因此2016年应纳税所得额高于2017年应纳税所得额，因而2016年末应交企业所得税余额较大，2017年应交企业所得税余额同比有所降低。2018年末应交企业所得税较2017年末增加了2,237.03万元，增长幅度为223.76%，主要原因系2018年业绩增长迅猛，利润水平上升，因而相应计提的企业所得税随之增加。2019年3月末代扣代缴个人所得税金额为783.03万元，占比为18.90%，较2018年末金额增加了750.39万元，占比增加了17.95个百分点，主要原因2019年3月份发放了现金股利，公司为股东代扣代缴的个人所得税随之增加。

#### (8) 其他应付款

报告期各期末，公司其他应付款的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	5,483.56	5,422.26	1,486.63	5,475.54
占流动负债比例	13.27%	11.50%	3.58%	11.89%

报告期各期末，公司其他应付款主要由拆借款、运费、押金保证金和应付暂收款构成，其账面价值和占流动负债的比例呈现出先下降后回升的趋势。

2017年末其他应付款同比2016年末降低3,988.91万元，下降幅度为72.85%，主要原因均系公司对拆借款进行了偿还。2018年末其他应付款较2017年末增加3,935.63万元，增长幅度为264.73%，主要原因系年产400万张智能床总部项目（一期）项目招标，押金保证金增加。2019年3月末其他应付款较2018年末增加61.29万元，增长幅度为1.13%，基本保持稳定。

截至2018年末公司不存在任何拆借款项。

#### （9）一年内到期的非流动负债

报告期各期末，公司一年内到期的非流动负债的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	-	-	1,715.21	1,664.88
占流动负债比例	-	-	4.13%	3.62%

报告期各期末，公司一年内到期的非流动负债的账面价值和占流动负债的比例先上升后下降，所占比例较低。一年内到期的非流动负债主要系公司的全资子公司舒福德投资为收购南部湾国际产生的一年内到期的长期借款。

截至2018年末和2019年3月末一年内到期的非流动负债的账面价值为0万元，主要原因系公司归还了相关的借款。

## 2、非流动负债

报告期各期末，公司非流动负债的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例
长期借款	8,220.00	50.37%	8,220.00	50.15%	-	-	2,237.17	27.91%
预计负债	7,548.88	46.26%	7,958.50	48.55%	6,005.01	96.58%	5,597.64	69.84%
递延收益	468.33	2.87%	117.37	0.72%	135.21	2.17%	153.05	1.91%
递延所得税负债	81.48	0.50%	95.83	0.58%	77.47	1.25%	26.82	0.33%
<b>非流动负债合计</b>	<b>16,318.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>16,391.70</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,217.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,014.67</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期末，公司非流动负债账面价值呈波动性上升趋势，占负债总额的比例整体呈上升趋势。公司非流动负债主要由长期借款和预计负债构成，报告期内两者合计占非流动负债的比例分别为 97.76%、96.58%、98.70%和 96.63%。

### (1) 长期借款

报告期各期末，公司长期借款的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	8,220.00	8,220.00	-	2,237.17
占非流动负债比例	50.37%	50.15%	-	27.91%

报告期各期末，公司长期借款的账面价值和占非流动负债的比例先下降后上升。2016年末长期借款余额为 2,237.17 万元，均为公司的全资子公司舒福德投资为收购南部湾国际向银行借入的美元贷款，2017年末长期借款余额为 0 元，主要原因系公司各年按借款合同的约定还款，还款期限在一年内的金额划分至一年内到期的非流动负债。2018年末长期借款余额为 8,220.00 万元，较 2017年末增长了 8,220 万元，主要原因系公司为募投项目投入相应地增加了长期融资的资金来源。

### (2) 预计负债

报告期各期末，公司预计负债的基本情况如下表所示：



项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	7,548.88	7,958.50	6,005.01	5,597.64
占非流动负债比例	46.26%	48.55%	96.58%	69.84%

报告期各期末，公司预计负债的具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
退货准备金	5,829.07	6,279.81	4,980.36	4,850.35
产品质量保证金	1,719.81	1,678.69	1,024.65	747.29
合计	7,548.88	7,958.50	6,005.01	5,597.64

报告期各期末，公司预计负债主要由退货准备金和产品质量保证金组成。

### ①退货准备金

公司美国子公司南部湾国际在好市多（COSTCO）网络平台销售产品需向购买者承担产品终身退货责任。公司根据历史上的实际退货情况及对未来的预计退货情况确定产品寿命期预计总退货率，并据以计算每期期末应计提的退货准备金。因公司产品使用生命周期约为10-15年，基于谨慎性原则，以20年作为退货预测期。同时由于美国运费较高，不再收回退回的货物。具体会计处理如下：

期末预计退货损失，借：主营业务收入

贷：预计负债

实际发生退货时，借：预计负债

货：应收账款-COSTCO

南部湾国际从2008年开始在好市多（COSTCO）平台销售产品，公司根据2008—2018年好市多（COSTCO）的销售退货清单，分析某一年销售的产品在不同年份的实际退货情况，计算各年的实际退货率，具体情况如下：

销售年份	当年销售产品在以后年度的实际退货率										
	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年	第9年	第10年	第11年
2008	8.89%	6.76%	1.20%	0.81%	0.47%	0.29%	0.28%	0.21%	0.23%	0.04%	0.37%
2009	12.09%	4.21%	1.03%	0.66%	0.48%	0.31%	0.22%	0.27%	0.02%	0.25%	
2010	12.12%	4.32%	0.95%	0.80%	0.51%	0.39%	0.47%	0.13%	0.18%		
2011	12.40%	6.26%	1.29%	0.94%	0.62%	0.68%	0.37%	1.21%			
2012	12.36%	4.30%	1.79%	0.80%	0.72%	0.53%	0.58%				
2013	14.27%	6.66%	1.68%	0.99%	0.79%	0.56%					
2014	12.41%	6.77%	1.57%	0.93%	0.71%						
2015	14.99%	5.39%	1.69%	0.94%							
2016	12.04%	4.85%	1.19%								
2017	13.35%	4.50%									
2018	14.95%										
A. 2008-2015年实际年平均退货率	12.44%	5.58%	1.40%	0.85%	0.60%	0.44%	0.33%	0.20%			
B. 2008-2016年实际年平均退货率	12.39%	5.50%	1.40%	0.85%	0.60%	0.44%	0.33%	0.20%	0.13%		
C. 2008-2017年实际年平均退货率	12.49%	5.50%	1.40%	0.85%	0.60%	0.44%	0.33%	0.20%	0.13%	0.04%	

销售年份	当年销售产品在以后年度的实际退货率										
	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年	第9年	第10年	第11年
D. 2008-2018年实际年平均退货率	12.71%	5.40%	1.38%	0.86%	0.62%	0.46%	0.38%	0.46%	0.14%	0.14%	0.37%

注：A行第N年实际退货率=2008-2015年（共8年）第N年实际退货率的简单算术平均数。B、C、D行的退货率计算以此类推。

由上表历史退货率可知，对好市多（COSTCO）销售当年发生退货的概率最高，之后各年整体呈减少趋势。公司产品使用生命周期为10-15年，基于谨慎性原则，按20年预测总退货率。因2018年编制2015-2017年度申报报表时，首次采用本方法计算退货准备金，当时尚无2018年度及以后年度的实际退货率，2018年度（即第11年）及以后年度的退货率按0.1%预计。

财务报表年度	产品售后各年退货率																				寿命期预计总退货率	
	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年	第9年	第10年	第11年	第12年	第13年	第14年	第15年	第16年	第17年	第18年	第19年	第20年		
2015年	12.44%	5.58%	1.40%	0.85%	0.60%	0.44%	0.33%	0.20%	0.13%	0.04%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	23.01%
2016年	12.39%	5.50%	1.40%	0.85%	0.60%	0.44%	0.33%	0.20%	0.13%	0.04%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	22.88%
2017年	12.49%	5.50%	1.40%	0.85%	0.60%	0.44%	0.33%	0.20%	0.13%	0.04%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	22.98%
2018年	12.71%	5.40%	1.38%	0.86%	0.62%	0.46%	0.38%	0.46%	0.14%	0.14%	0.37%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	23.82%

注：该行数据中的历史实际年平均退货率由上表中的A、B、C、D行分别转入。

2015-2017 年度的寿命期预计总退货率基本一致，鉴于 2017 年据以计算寿命期预计总退货率的数据更为完整，编制申报财务报表时按 2017 年度的寿命期预计总退货率 22.98%作为计算 2015-2017 年度末应计提退货保证金的寿命期预计总退货率。2018 年度的寿命期预计总退货率为 23.82%，公司据此计算调整 2018 年末应计提的退货准备金。2019 年 1-3 月仅有三个月退货数据，故暂按 2018 年度的寿命期预估退货率 23.82%作为 2019 年 1-3 月的退货率，计算调整 2019 年 3 月 31 日应计提的退货准备金，待年度终了时再根据全年退货数据对寿命期预估退货率进行调整。

退货准备金的具体计提方法为：期末退货准备金应保留余额 = 对好市多（COSTCO）累计销售额×寿命期预计总退货率-累计已发生退货金额。

报告期各期末，公司退货准备金的计提情况如下表所示：

年份	累计销售额 (万美元)	退货率	累计应计提 (万美元)	累计发生退货 (万美元)	应保留期末余额 (万美元)	期末汇率 (元)	折算人民币 (万元)
2016	17,775.08	22.98%	4,084.71	3,385.51	699.20	6.9370	4,850.35
2017	21,520.02	22.98%	4,945.30	4,183.10	762.20	6.5342	4,980.36
2018	24,692.90	23.82%	5,881.88	4,966.89	915.00	6.8632	6,279.81
2019 年 1-3 月	25,311.36	23.82%	6,029.16	5,163.48	865.68	6.7335	5,829.07

综上，公司根据对好市多（COSTCO）销售的历史退货情况和估算的寿命期预估各年退货率，并确认与退货相关的预计负债，符合企业会计准则相关规定。

## ②质量保证金

公司大部分产品销售需承担保修责任。一般情况下，售后 2 年内，需承担全部部件更换、人工费及运费等全部费用；售后 3-5 年的，只承担部件成本，不承担人工费及运费；5 年以上的，承担部分部件成本。本公司以实际发生的保修费用为基础预估保修费率，以应承担保修责任的产品销售金额为基数，按照预估的保修费率计算计提产品质量保证金。

2016 年末-2018 年末公司预计负债账面价值逐年上涨，主要原因系随着公司美国子公司因销售而计提的退货准备金和产品质量保证金相应增加所致。2019

年3月末公司退货准备金较2018年末下降了450.74万元，主要原因系公司对好市多（COSTCO）的销售下降，此外本期实际发生的退货金额较多，从而导致退货准备金下降。

### （3）递延收益

报告期各期末，公司递延收益的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	468.33	117.37	135.21	153.05
占非流动负债比例	2.87%	0.72%	2.17%	1.91%

报告期各期末，公司递延收益的账面价值较小，且占非流动负债的比例较低，主要由与资产相关的政府补助构成。2017年末递延收益较2016年末减少17.84万元，2018年末递延收益较2017年末减少17.84万元，主要原因系与资产相关的政府补助形成的递延收益摊销所致。2019年3月末递延收益较2018年末增加350.95万元，主要原因系收到新的政府补助带动递延收益账面价值增加。

### （4）递延所得税负债

报告期各期末，公司递延所得税负债的基本情况如下表所示：

项目	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面价值（万元）	81.48	95.83	77.47	26.82
占非流动负债比例	0.50%	0.58%	1.25%	0.33%

报告期各期末，公司递延所得税负债的账面价值和占非流动负债的比例较低，主要系由税法和企业会计准则对于固定资产折旧年限规定的差异产生的应纳税暂时性差异导致。

## （三）偿债能力分析

报告期内，公司主要偿债指标如下表所示：

财务指标	2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
流动比率（倍）	2.17	2.07	1.76	1.04

速动比率（倍）	1.51	1.59	1.11	0.54
资产负债率（合并）	38.57%	40.83%	43.29%	67.45%
资产负债率（母公司）	27.93%	29.95%	32.00%	44.78%
<b>财务指标</b>	<b>2019年1-3月</b>	<b>2018年度</b>	<b>2017年度</b>	<b>2016年度</b>
息税折旧摊销前利润（万元）	9,115.51	41,142.13	20,065.49	12,214.57
利息保障倍数（倍）	183.28	57.55	19.77	10.32

注：上述偿债指标的计算公式如下：

流动比率=流动资产÷流动负债

速动比率=(流动资产-存货)÷流动负债

资产负债率=负债总额÷资产总额×100%

息税折旧摊销前利润=净利润+所得税+利息支出+折旧+摊销

利息保障倍数=息税前利润÷利息费用

报告期各期末，公司合并财务报表的资产负债率和母公司财务报表的资产负债率持续下降，流动比率持续上升，速动比率先上升后小幅下降。2016年度-2018年度，息税折旧摊销前利润和利息保障倍数整体呈上升趋势，保持在较高水平。

报告期各期末，流动比率和速动比率整体呈上升趋势。2017年流动比率和速动比率同比2016年各增加0.72倍和0.57倍，主要原因系：①2017年公司引入外部投资者，收到出资人款项；②2017年拆借款到期清偿后流动负债减少。2018年度流动比率和速动比率较2017年各增加0.32倍和0.48倍，由流动资产增速高于流动负债增速所致，主要原因系：①2018年公司销售业绩增长迅猛且回款情况良好，货币资金及应收账款相关科目大幅增长；②公司归还部分短期借款后短期借款余额下降。2019年1-3月流动比率较2018年度增加0.10倍，速动比率较2018年度减少0.08倍，基本保持稳定，流动比率和速动比率变化的主要原因系2019年1-3月归还短期借款带动流动负债余额下降，导致流动负债降幅高于流动资产降幅，同时归还借款并发放现金股利带动货币资金下降，导致速动资产降幅高于流动负债降幅。

报告期各期末，资产负债率持续下降。2017年合并资产负债率比2016年下降了24.16个百分点，2018年较2017年下降了2.45个百分点；2017年母公司资产负债率同比2016年下降了12.78个百分点，2018年母公司资产负债率较2017年下降了2.05个百分点；主要原因系：①2016年度-2018年度公司盈利水

平整体提升，利润留存导致权益占比增加；②2017 年公司收到货币出资款项增加了资产和权益总额；③2018 年公司业绩继续大幅增长，货币资金、应收账款等流动资产随之增加，同时募投项目持续投入建设导致固定资产、在建工程等非流动资产大幅增加。2019 年 3 月末合并资产负债率较 2018 年末下降了 2.26 个百分点，2019 年 3 月末母公司资产负债率较 2018 年末下降了 2.02 个百分点，主要原因系：①公司归还短期借款带动负债总额和货币资金下降；支付现金股利导致货币资金下降，资产总额随之下降；②公司 2019 年第一季度业绩环比 2018 年第四季度有所改善，应收账款、存货随之增加，同时募投项目持续投入建设带动固定资产、在建工程、无形资产随之增加，上述科目的增加缓解了资产总额下降的幅度，资产总额降幅小于负债总额降幅，因而合并资产负债率和母公司资产负债率随之小幅下降。

2016 年度-2018 年度，公司息税折旧摊销前利润整体呈增长的趋势。2017 年息税折旧摊销前利润同比 2016 年增加 7,850.92 万元，增加幅度为 64.28%，主要原因系 2016 年确认股份支付 15,043.37 万元，进而拉低了 2016 年度的净利润。2018 年息税折旧摊销前利润同比 2017 年增加了 21,076.64 万元，增长幅度为 105.04%，主要原因系销售业绩大幅增长带动营业收入增长进而提升了息税折旧摊销前利润水平。

报告期内，利息保障倍数整体呈上升趋势，主要原因系公司利润水平与财务费用增速的差异。

公司信誉良好，具有良好的银行资信，多年来一直保持良好的偿债信用记录，无逾期偿还银行借款本金及利息的情况。

公司的主要偿债指标和同行业可比上市公司相比较情况如下表所示：

### 1、流动比率与速动比率分析

报告期各期末，公司及同行业可比上市公司的流动比率和速动比率的情况如下表所示：

序号	公司简称	证券代码	流动比率			
			2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
1	中源家居	603709.SH	2.04	1.97	0.88	1.01
2	梦百合	603313.SH	2.02	1.89	1.92	5.70
3	喜临门	603008.SH	0.99	0.99	1.15	1.24
4	顾家家居	603816.SH	1.56	1.38	1.68	2.14
5	荣泰健康	603579.SH	2.61	2.62	2.14	1.39
6	恒林股份	603661.SH	4.58	4.09	5.33	1.78
可比公司平均值			2.30	2.16	2.18	2.21
本公司			2.17	2.07	1.76	1.04
序号	公司简称	证券代码	速动比率			
			2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
1	中源家居	603709.SH	1.81	1.75	0.72	0.85
2	梦百合	603313.SH	1.64	1.56	1.48	4.80
3	喜临门	603008.SH	0.73	0.72	0.87	0.96
4	顾家家居	603816.SH	1.24	1.05	1.33	1.76
5	荣泰健康	603579.SH	2.34	2.37	1.89	1.21
6	恒林股份	603661.SH	4.04	3.63	4.85	1.40
可比公司平均值			1.97	1.85	1.86	1.83
本公司			1.51	1.59	1.11	0.54

数据来源：Wind 资讯

报告期各期末，公司流动比率和速动比率均低于同行业可比上市公司的流动比率和速动比率。横向比较来看，同行业可比公司大部分为上市公司，已通过资本市场募集了业务发展所需资金，客观上降低了流动负债的需求，使同行业可比上市公司的平均流动比率和速动比率较高。

## 2、资产负债率分析

报告期各期末，公司及同行业可比上市公司的资产负债率情况如下表所示：



序号	公司简称	证券代码	资产负债率（合并）			
			2019年3月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
1	中源家居	603709.SH	32.81%	34.77%	62.82%	65.26%
2	梦百合	603313.SH	41.62%	44.16%	33.08%	16.24%
3	喜临门	603008.SH	59.39%	59.22%	52.57%	44.78%
4	顾家家居	603816.SH	47.91%	52.28%	38.63%	33.92%
5	荣泰健康	603579.SH	30.32%	30.86%	36.76%	57.68%
6	恒林股份	603661.SH	17.26%	20.01%	16.44%	40.10%
可比公司平均值			38.22%	40.22%	40.05%	43.00%
本公司			38.57%	40.83%	43.29%	67.45%

数据来源：Wind 资讯

2017年末、2018年末和2019年3月末公司资产负债率与同行业可比上市公司平均水平接近。2016年末公司资产负债率高于同行业可比上市公司平均水平，主要原因系当时公司借款金额较高，资产规模较小。

#### （四）资产周转能力分析

报告期内，公司资产周转能力指标如下表所示：

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款周转率（次/年）	2.20	13.74	9.79	12.10
存货周转率（次/年）	1.14	5.94	3.51	3.88

注：上述资产周转能力指标计算公式如下：

应收账款周转率=营业收入×2÷（应收账款当期期末余额+应收账款上期期末余额）

存货周转率=营业成本×2÷（存货当期期末余额+存货上期期末余额）

报告期内，公司应收账款周转率波动式下降。2017年同比2016年下降了2.31次/年，主要原因系由于营业收入增速低于应收账款的平均余额的增速。2018年较2017年增加了3.95次/年，主要原因系2018年公司业绩表现良好，营业收入增速高于应收账款平均余额增速。2019年1-3月较2018年度减少了11.54次/年，主要原因系：①2019年1-3月应收账款周转率计算数据尚未年化；②公司

2019年一季度环比2018年四季度销售情况较好，应收账款余额同比增加带动应收账款平均余额增加，因而应收账款周转率小幅下降。

报告期内，公司存货周转率整体呈先上升后下降趋势。2017年同比2016年减少了0.37次/年，主要原因系公司为满足客户持续不断的订单需求，加大了产品的生产，因此存货有较大幅度的增加；2018年较2017年增加了2.43次/年，主要原因系：①公司2018年度业绩大幅增长，存货销售良好，存货周转率随之提升；②公司在满足客户订单需求的基础上不断完善生产流程，严格控制存货的生产周期，降低了安全库存水平进而带动存货的流转天数下降。2019年1-3月较2018年减少了4.80次/年，主要原因系：①2019年1-3月存货周转率计算数据尚未年化；②公司2019年第一季度生产订单情况环比2018年第四季度较好，生产订单增加带动生产规模扩大，拉升了存货的整体库存水平，因而存货周转率小幅下降。

### 1、应收账款周转能力分析

报告期内，公司和可比上市公司应收账款周转率情况如下表所示：

序号	公司简称	证券代码	应收账款周转率			
			2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
1	中源家居	603709.SH	2.60	12.97	17.50	20.95
2	梦百合	603313.SH	1.48	6.39	7.76	8.74
3	喜临门	603008.SH	0.76	3.81	3.72	3.66
4	顾家家居	603816.SH	2.80	13.49	17.34	17.13
5	荣泰健康	603579.SH	4.58	18.18	17.63	20.33
6	恒林股份	603661.SH	1.43	6.67	7.26	6.97
可比公司平均值			2.28	10.25	11.87	12.96
本公司			2.20	13.74	9.79	12.10

数据来源：Wind 资讯

报告期内，公司应收账款周转率分别为12.10、9.79、13.74和2.20。其中，2016年度、2017年度和2019年1-3月略低于同行业可比上市公司平均值，整体上高于梦百合、喜临门和恒林股份，低于中源家居、顾家家居和荣泰健康，主要

原因系公司和同行业可比上市公司的信用期上的差异和业务模式上的不同；2018年公司应收账款周转率有较大幅度的提升，高于同行业可比上市公司平均值，主要原因系公司2018年业绩增长迅猛，营业收入增速高于应收账款平均余额增速。

报告期内公司应收账款主要系应收境外大型客户账款，客户信誉相对较好，期后回款情况良好，公司亦已根据坏账计提政策计提了坏账准备，且报告期内各年核销的应收账款金额较少，占比较低，因此公司坏账准备计提充足。

## 2、存货周转能力分析

报告期内，公司和同行业可比上市公司存货周转率情况如下表所示：

序号	公司简称	证券代码	存货周转率			
			2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
1	中源家居	603709.SH	2.43	11.16	13.43	14.04
2	梦百合	603313.SH	1.38	5.97	5.99	5.65
3	喜临门	603008.SH	0.64	3.50	3.19	3.32
4	顾家家居	603816.SH	1.52	5.72	5.36	5.06
5	荣泰健康	603579.SH	2.2	8.84	8.16	7.68
6	恒林股份	603661.SH	1.83	8.42	7.92	8.15
可比公司平均值			1.67	7.27	7.34	7.32
本公司			1.14	5.94	3.51	3.88

数据来源：Wind 资讯

报告期内，公司存货周转率分别为3.88、3.51、5.94和1.14，低于同行业可比上市公司平均水平。公司的业务模式决定了公司存货周转率相对较低，公司境外销售通过境外子公司进行，境内生产后发往境外子公司的途运输期间较长，产品在合并报表层面仍为库存商品，因此库存商品周转率较低，这也是公司存货周转率相对同行业可比上市公司较低的主要原因。

报告期各期，公司存货周转率低于同为出口为主的中源家居和恒林股份，主要系销售模式不同所致。具体情况如下表所示：

公司简称	主要产品	外销模式	外销收入确认时点
中源家居	功能沙发	主要以 OEM 和 ODM 销售	根据合同约定将产品报关、离港，取得提单。
恒林股份	办公椅	包括 OEM、ODM 和 OBM，以 ODM 为主	根据合同约定将产品报关、离港，取得提单。
本公司	智能电动床	包括 ODM 和自有品牌，以 ODM 为主	境外子公司当地销售：购货方收到或依约领用产品时； 境外子公司网上销售：取得网店平台定期提供的结算清单时； 出口销售：将产品报关，取得提单时。

与一般外销企业报关、离港并取得提单即实现销售不同，公司境外销售主要通过境外子公司当地销售实现。公司产品生产完成后，需经出口、海上运输、境外内陆运输、境外子公司整备货等环节方才实现最终销售。公司货物整体运输时间较长。与出口销售取得提单确认收入相比，境外子公司当地销售和境外子公司网上销售的收入确认时点滞后时间较长，公司存货规模相对较大，产销链的延伸导致公司存货周转率相对较低。

## 二、盈利能力分析

### （一）公司经营成果

公司是国内外领先的智能电动床制造商。经多年发展经营，公司在智能电动床领域积累了丰富的市场与技术经验，占据市场领先地位。目前，智能电动床行业处于成长期，需求旺盛，下游客户对具有一定规模产能的供应商具有较强的依赖性，公司将继续努力提高市场份额并不断推出新型智能化产品。

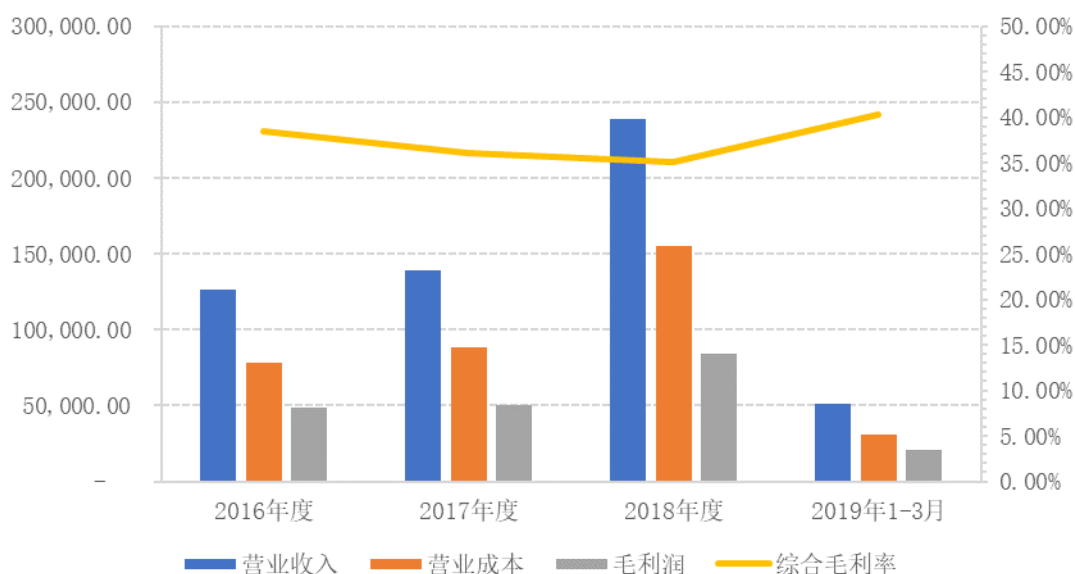
报告期内，公司经营成果如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
一、营业收入	51,410.58	239,109.10	138,847.71	126,539.26
减：营业成本	30,665.24	155,382.02	88,774.23	77,922.81
税金及附加	138.86	828.44	633.06	461.75
销售费用	6,265.83	24,646.05	14,501.07	11,701.79

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
管理费用	4,090.75	15,666.92	11,962.47	25,486.57
研发费用	1,537.73	7,681.03	4,984.88	3,950.53
财务费用	1,087.74	-4,479.20	3,396.04	-1,248.50
其中：利息费用	43.18	630.24	792.57	804.92
利息收入	188.78	160.70	25.25	94.28
加：其他收益	388.94	685.67	744.30	-
投资收益（损失以“-”号填列）	-69.46	-201.41	63.05	141.98
其中：对联营企业和合营企业的投资收益（损失以“-”号填列）	-	-	-	-
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益（损失以“-”号填列）				
净敞口套期收益（损失以“-”号填列）	-	-	-	-
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	270.27	-307.38	-	-
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-165.83			
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-159.64	-3,824.17	-421.70	-880.73
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-	8.28	19.06	-
<b>二、营业利润</b>	<b>7,888.72</b>	<b>35,744.81</b>	<b>15,000.66</b>	<b>7,525.56</b>
加：营业外收入	1.64	39.00	6.38	356.95
减：营业外支出	19.31	145.56	131.09	377.69
<b>三、利润总额</b>	<b>7,871.04</b>	<b>35,638.24</b>	<b>14,875.95</b>	<b>7,504.82</b>
减：所得税费用	1,355.64	6,423.95	3,604.82	4,895.49
<b>四、净利润（净亏损以“-”号填列）</b>	<b>6,515.40</b>	<b>29,214.29</b>	<b>11,271.13</b>	<b>2,609.33</b>
归属于母公司所有者的净利润	6,535.44	29,269.06	11,251.03	2,651.49
少数股东损益	-20.04	-54.76	20.10	-42.17

2016年度-2019年1-3月公司经营情况（万元）



报告期内，公司营业收入分别为 126,539.26 万元、138,847.71 万元、239,109.10 万元和 51,410.58 万元，2016 年度-2018 年度复合增长率为 37.46%；报告期内，公司综合毛利率分别为 38.42%、36.06%、35.02%和 40.35%；公司营业毛利分别为 48,616.46 万元、50,073.48 万元、83,727.08 万元和 20,745.34 万元，2016 年度-2018 年度复合增长率为 31.23%。2016 年度-2018 年度，营业收入逐年增长，公司综合毛利率保持相对稳定，2019 年 1-3 月综合毛利率有所上升，主要原因系受原材料采购价格、销售结构变动等因素的影响主营业务毛利率同比上升。

## （二）营业收入分析

### 1、营业收入变动

2016 年度-2018 年度，公司营业收入呈上升趋势，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	50,387.26	98.01%	234,342.85	98.01%	133,448.57	96.11%	119,903.64	94.76%
其他业务收入	1,023.32	1.99%	4,766.25	1.99%	5,399.15	3.89%	6,635.62	5.24%

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
营业收入合计	51,410.58	100.00%	239,109.10	100.00%	138,847.71	100.00%	126,539.26	100.00%

报告期内，公司主营业务收入占营业收入比例保持在94%以上，其他业务收入占营业收入比例较小且整体呈下降趋势。公司主营业务突出，是营业收入的主要来源。

2016年度-2018年度，公司主营业务收入增长显著。其中，2017年公司主营业务收入较2016年增长13,544.93万元，增长幅度为11.30%，主要原因系2017年公司继续加大基础款40+S系列产品的销售力度，取得了显著的成效，销售业绩继续走高，由于产品定位限制了产品价格的上升，主营业务收入并未取得较大增长。2018年公司主营业务收入较2017年增长100,894.28万元，增长幅度为75.61%，主要原因系：①公司智能电动床客户需求扩大，公司业绩受下游订单驱动随之大幅增长；②公司根据市场需求变化适时推出新的460系列、480系列产品，市场反应良好，公司收入因而大幅增长。

报告期内，公司其他业务收入主要系为客户提供运输服务的运费收入，占营业收入比重较小。随着主营业务收入的快速增长，公司其他业务收入占比整体呈下降趋势。

## 2、主营业务收入构成分析

### (1) 主营业务收入按产品分类的构成情况

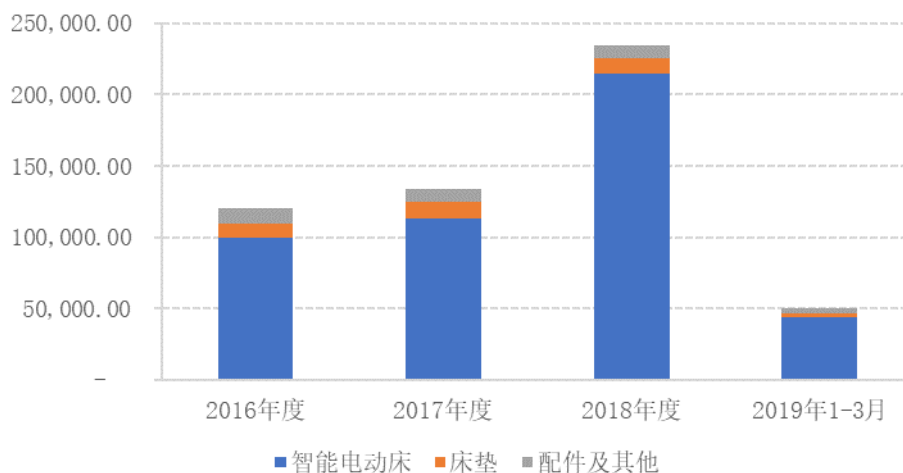
报告期内，公司主营产品为智能电动床、床垫和配件及其他。报告期内，公司主营业务收入按产品分类的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
智能电动床	44,166.21	87.65%	214,148.96	91.38%	113,111.44	84.76%	99,496.04	82.98%
床垫	2,628.99	5.22%	10,824.97	4.62%	11,268.58	8.44%	10,167.05	8.48%
配件及其他	3,592.06	7.13%	9,368.91	4.00%	9,068.55	6.80%	10,240.55	8.54%

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	50,387.26	100.00%	234,342.85	100.00%	133,448.57	100.00%	119,903.64	100.00%

公司主营业务收入按产品分布（万元）



公司致力于研发、生产并销售智能电动床。近年来，智能电动床收入占比逐年稳步提升，主要原因系随着公司产品成功的推广，得到了市场的认可，下游客户对公司产品需求旺盛，因而销售业绩逐年攀升。

随着居民可支配收入的增加以及消费升级理念的变化，未来智能电动床需求量会持续增长。公司选择智能电动床作为主营业务收入和利润增长点，并向健康睡眠智能技术与大数据应用领域外延式发展，以智能电动床为载体，通过数据分析及睡眠干预，向消费者提供全面的健康睡眠系统，力争成为国内外领先的智能电动床生产商以及健康睡眠解决方案的综合服务商。

公司床垫产品主要包括记忆棉床垫及其他类型床垫。2016年度-2018年度，床垫收入基本保持稳定。报告期内，占主营业务收入的比例分别为8.48%、8.44%、4.62%和5.22%，对主营业务收入贡献整体呈下降趋势。

公司配件及其他产品主要包括枕头、靠背等配件。公司自成立以来把资源和精力集中投入在智能电动床业务，其他配件销售收入占比较低且整体呈下降趋势。报告期内，配件及其他占主营业务收入的比重从8.54%下降至7.13%。



2017年公司主营业务收入同比2016年增加13,544.93万元。其中,智能电动床增加13,615.40万元,同比增长13.68%,增长贡献度达100.52%;床垫增加1,101.53万元,同比上升10.83%,增长贡献度为8.13%;配件及其他减少1,172.00万元,同比下降11.44%,增长贡献度为-8.65%。

2018年公司主营业务收入同比2017年增加100,894.28万元。其中,智能电动床增加101,037.52万元,同比增加89.33%,增长贡献度达100.14%;床垫减少443.61万元,同比下降3.94%,增长贡献度为-0.44%;配件及其他增加300.36万元,同比增加3.31%,增长贡献度为0.30%。

## (2) 主营业务收入按地区分类的构成情况

报告期内,公司主营业务收入按地区分类的构成情况如下表所示:

单位:万元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	主营业务收入	比例	主营业务收入	比例	主营业务收入	比例	主营业务收入	比例
境内	2,662.79	5.28%	10,123.63	4.32%	7,818.35	5.86%	5,217.35	4.35%
境外	47,724.47	94.72%	224,219.22	95.68%	125,630.22	94.14%	114,686.29	95.65%
合计	50,387.26	100.00%	234,342.85	100.00%	133,448.57	100.00%	119,903.64	100.00%

报告期内,公司主营业务收入主要来自外销,2016年度-2018年度呈上升趋势。外销方面,外销客户多为国外知名大型床垫厂商或电子商务公司。内销方面,目前国内市场尚处于市场孵化阶段,消费者的需求尚未觉醒,因此境内销售收入占比较小。随着人均购买力的提高以及消费升级理念的普及,国内智能电动床的市场规模具有较大的增长空间。

## 3、主营业务收入增长原因分析

2016年度-2018年度,公司主营业务收入增长按产品分类的变化情况如下表所示:

单位:万元

项目	2018年度较2017年度		2017年度较2016年度	
	增长额	贡献比例	增长额	贡献比例
智能电动床	101,037.52	100.14%	13,615.40	100.52%

项目	2018 年度较 2017 年度		2017 年度较 2016 年度	
	增长额	贡献比例	增长额	贡献比例
床垫	-443.61	-0.44%	1,101.53	8.13%
配件及其他	300.36	0.30%	-1,172.00	-8.65%
主营业务收入增长额	100,894.28	100.00%	13,544.93	100.00%

2016 年度-2018 年度，公司主营业务收入持续逐年增长，同比增长幅度分别为 11.30%和 75.61%。其中，智能电动床收入同比增长幅度分别为 13.68%和 89.33%，是报告期内公司主营业务收入增长的主要来源，2017 年和 2018 年占公司主营业务收入的比例分别为 84.76%和 91.38%，其收入增长对各期的贡献度分别为 100.52%和 100.14%。

### (1) 智能电动床收入变动分析

2016 年度-2018 年度，公司智能电动床产品平均单价和销量变动情况如下表所示：

一、各因素变动	2018 年度较 2017 年度		2017 年度较 2016 年度	
	2018 年度	同比变动	2017 年度	同比变动
平均单价（元/张）	1,868.34	1.45%	1,841.61	-20.78%
销量（万张）	114.62	86.62%	61.42	43.50%
二、各因素影响数	2018 年度较 2017 年度		2017 年度较 2016 年度	
	影响数	贡献度	影响数	贡献度
平均单价变动的的影响数(万元)	1,641.91	1.63%	-20,675.31	-151.85%
销量波动的影响数（万元）	99,395.61	98.37%	34,290.70	251.85%
合计影响数（万元）	101,037.52	100.00%	13,615.40	100.00%

2016 年度-2018 年度，智能电动床销量逐年增长，由 2016 年的 42.80 万张增长至 2018 年的 114.62 万张，因此带动销售收入快速增长。由于所销售的智能电动床产品结构变化，导致报告期内的产品平均单价整体呈下降态势。

### (2) 床垫收入变动分析

2016 年度-2018 年度，公司床垫产品平均单价和销量变动情况如下表所示：

一、各因素变动	2018年度较2017年度		2017年度较2016年度	
	2018年	同比变动	2017年	同比变动
平均单价（元/张）	1,644.25	-22.67%	2,126.15	-1.29%
销量（万张）	6.58	24.22%	5.30	12.29%
二、各因素影响数	2018年度较2017年度		2017年度较2016年度	
	影响数	贡献度	影响数	贡献度
平均单价变动的的影响数（万元）	-2,554.05	575.75%	-131.63	-11.95%
销量波动的影响数（万元）	2,110.45	-475.75%	1,233.17	111.95%
<b>合计影响数（万元）</b>	<b>-443.61</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,101.53</b>	<b>100.00%</b>

由上表可知，2016年度-2018年度，床垫的平均单价先基本稳定后有所下降，2017年度床垫的销售收入变动主要由销量变动引起。2018年度床垫的销售收入变动主要由平均单价变动引起。2016年度-2018年度，床垫销量分别为4.72万张、5.30万张和6.58万张，床垫平均单价分别为2,154.04元、2,126.15元和1,644.25元。

2016年度-2018年度，公司除智能电动床和床垫两大类产品外，还有少量枕头、靠背等配件产品，销售收入占比较小。

#### 4、2018年度营业收入增长较快的原因

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	增加额	增长率	增长贡献率
主营业务收入	234,342.85	133,448.57	100,894.28	75.61%	72.67%
其他业务收入	4,766.25	5,399.15	-632.90	-11.72%	-0.46%
<b>合计</b>	<b>239,109.10</b>	<b>138,847.72</b>	<b>100,261.38</b>	<b>72.21%</b>	<b>72.21%</b>

注：增长贡献率=增长率×2017年度销售占比。

由上表可知，2018年度，公司营业收入为239,109.10万元，较上年增加100,261.38万元，增长幅度为72.21%，增长较快。2018年主营业务收入较上年增加100,894.28万元，增长幅度为75.61%。营业收入的增长主要受益于主营业务收入的增长，现对主营业务收入的增长情况进一步分析如下：

### (1) 按销售区域分析

单位：万元

销售区域	2018 年度	2017 年度	增加额	增长率	增长贡献率
境内	10,123.63	7,818.35	2,305.28	29.49%	1.73%
境外	224,219.22	125,630.22	98,589.00	78.48%	73.88%
合计	234,342.85	133,448.57	100,894.28	75.61%	75.61%

注：增长贡献率=增长率×2017 年度销售占比。

由上表可知，主营业务收入的增加主要来源于境外销售收入的增加。公司 2018 年境外销售额增加 98,589.00 万元，增长幅度为 78.48%，主要原因为：

①美国智能电动床的市场需求持续增长。根据 ISPA 发布的 2018 Bedding Market Quarterly 3rd, 2018 年 1-9 月美国智能电动床市场销售额同比增长 49.9%，其中床垫品牌商渠道的销售规模同比增长 3.7%，下游市场的强劲需求为公司境外销售增长奠定了良好的基础。

②与美国子公司的协同效益体现。公司于 2014 年 9 月成功收购奥格莫森美国。收购完成后，为发挥其美国销售市场的优势，公司积极推进产销业务链整合，并给予其资金、人力、研发等资源支持。奥格莫森美国的主营业务收入从 2017 年的 15,515.90 万美元增长到 2018 年的 30,566.83 万美元，增长 97.00%，协同效益显著。

③美国子公司与重要客户建立长期稳定的合作关系。公司凭借产能规模、产品质量、快速响应等优势在 2018 年开始与泰普尔北美公司展开良好的合作，由此带来新的销售增长，并且在 2018 年 12 月份与舒达席梦思（SSB）续签为期 5 年的长期供货合同，为公司销售的持续增长提供了稳定的保障。

### (2) 按销售客户分析

单位：万元

客户名称	2018 年度	2017 年度	增加额	增长率	增长贡献率
泰普尔丝涟（TSI）	91,303.81	29,681.32	61,622.49	207.61%	46.18%
舒达席梦思（SSB）	90,951.41	55,573.45	35,377.96	63.66%	26.51%
好市多（COSTCO）	15,132.97	18,499.12	-3,366.15	-18.20%	-2.52%

客户名称	2018 年度	2017 年度	增加额	增长率	增长贡献率
Klaussner Furniture Industries Inc.	10,511.43	4,256.78	6,254.65	146.93%	4.69%
TRADING HOUSE ASKONA LLC	2,686.34	2,446.07	240.27	9.82%	0.18%
其他客户	23,756.89	22,991.83	765.06	3.33%	0.57%
<b>合计</b>	<b>234,342.85</b>	<b>133,448.57</b>	<b>100,894.28</b>	<b>75.61%</b>	<b>75.61%</b>

注：增长贡献率=增长率×2017 年度销售占比。

由上表可知，主营业务收入的增加主要来源于对舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI）的销售增长。公司 2018 年对两家客户的销售额合计增加 9.70 亿元，对主营业务收入增长的贡献率为 72.69%。

舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI）是美国床垫市场占有率前两位的床垫品牌商，公司凭借产能规模、产品质量、快速响应等竞争优势，于 2016 年前后分别与上述两家美国床垫制造巨头建立长期合作关系。2018 年，泰普尔丝涟（TSI）旗下公司泰普尔北美公司开始与公司展开大规模合作，公司因此增加的销售额约为 4.26 亿元；泰普尔丝涟（TSI）旗下其他子公司 2018 年度的采购额也大幅提升。此外，舒达席梦思（SSB）成功开拓下游客户带来新的需求增长点，对公司的采购订单进一步增加，公司销售额因此增加约 2.1 亿元。

### （3）按销售产品分析

单位：万元

产品名称	2018 年度	2017 年度	增加额	增长率	增长贡献率
智能电动床	214,148.96	113,111.44	101,037.52	89.33%	75.71%
床垫	10,824.97	11,268.58	-443.61	-3.94%	-0.33%
配件及其他	9,368.91	9,068.55	300.36	3.31%	0.23%
<b>合计</b>	<b>234,342.85</b>	<b>133,448.57</b>	<b>100,894.28</b>	<b>75.61%</b>	<b>75.61%</b>

注：增长贡献率=增长率×2017 年度销售占比。

由上表可知，主营业务收入的增加主要来源于智能电动床产品的销售增长。2018 年智能电动床销售额增加 101,037.52 万元，增长幅度为 89.33%，对主营业务收入增长的贡献率为 75.71%。

智能电动床增长主要系公司在现有产品结构基础上，丰富产品线，更好地迎

合了市场需求所致。公司 2018 年智能电动床主要系列产品情况如下表所示：

单位：万元

产品系列名称	2018 年度	2017 年度	增加额	增长率
40+S 系列	74,543.64	61,064.51	13,479.13	22.07%
330S 系列	9,843.11	9,856.96	-13.85	-0.14%
480 系列	30,200.41		30,200.41	
460 系列	22,079.77	58.28	22,021.49	37785.67%
3370 系列	20,629.80	57.50	20,572.30	35777.91%
340S 系列	13,738.99	2,918.71	10,820.28	370.72%
小计	171,035.72	73,955.96	97,079.76	131.27%

2018 年，公司进一步丰富产品线，在保持 40+S 系列销售力度的同时，推出与其市场定位相似、性价比更高的 480 系列，同时加大力度推广其升级款智能电动床 460 系列。对于 330 系列，公司也在保持销售力度的同时，加推了与其市场定位相似、性价比更高的 3370 系列。市场对新产品的反应良好，公司销售额因此增长迅猛。

综上所述，公司 2018 年度营业收入增长较快主要系市场需求增长、协同效应体现、加强客户合作、调整产品结构等因素共同作用的结果。

## 5、其他业务收入的构成及变动原因

报告期内，公司其他业务收入的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
运费收入	983.71	4,137.37	4,971.74	5,159.07
其他	39.61	628.88	427.41	1,476.55
合计	1,023.32	4,766.25	5,399.15	6,635.62

公司其他业务收入主要为运费收入、废料原材料销售收入、服务费收入、租金水电费收入等，现具体说明如下。

### (1) 运费收入

运费收入是公司在销售商品时随商品向客户一并收取的运输费用。在美国销

售市场中，部分客户会要求公司将货物运送至指定收货地点，公司需提供运输服务但相关费用由客户承担。为此，公司会委托第三方物流公司将货物送达，与物流公司结算运费后，再加上一定利润率向客户收取相应费用，从而形成运费收入。公司运费收入主要由子公司南部湾国际产生，运费收入的变动趋势与南部湾国际销售收入的变动趋势一致。

## **(2) 其他**

其他项主要系废料原材料销售收入、服务费收入、租金水电费收入等，金额较低，对公司生产经营不具有重大影响。

2016 年其他业务收入中，其他项目主要系服务费收入 666.66 万元和贷款业务收入 473.17 万元。其中，2016 年服务费收入主要系公司接受客户委托研发一款新型号电动床产生相应收入 398.73 万元；2016 年贷款业务收入为 473.17 万元，主要系子公司秀州民融贷款业务产生的利息收入，公司已于 2016 年 5 月转让该子公司。

2018 年其他业务收入中，其他项目主要为废料原材料销售收入 539.18 万元，主要原因系客户取消公司已经备料的两批订单，根据合同约定，客户买断订单项下原材料，公司因此确认原材料销售收入 397.55 万元。

2019 年 1-3 月其他业务收入中，其他项目主要系废料原材料销售收入 24.19 万元，金额较低，占比较小。

除上述收入外，公司其他业务收入中其他收入总体金额较小，未见异常。

综上所述，公司其他业务收入的构成及变动原因合理。

## **6、公司订单的执行和产品交付情况**

公司针对集团内不同子公司的职能，建立了适宜的产销流程。

境内公司主要负责生产、将货物报关出口以及境内销售。境内公司销售人员收到客户订单信息后在 SAP 系统创建销售订单。经应收账款会计审核客户信用情况后，供应链部门根据客户交期、物料库存、生产产能等情况，在 SAP 系统上对订单进行锁定并组织生产。销售人员在订单交期前创建 SAP 系统《交货单》，对

于需由境内公司直接发货的境外公司客户订单，当客户信用额度不足或货款超期时，需经销售总监审批才能创建《交货单》。仓储部根据《交货单》完成备货，并交物流部准备发货。完成发货后，物流部将经客户或客户指定交接人员签字的《交货单》，连同销售订单、海运提单（外销）交给财务部门。应收账款会计核对交货单、销售订单等单据齐全、流程完整、金额正确后，开具销售发票，确认销售收入，结转相应销售成本。

境外公司主要负责销售。境外公司销售人员收到客户订单信息后在 SAP 系统创建销售订单，同时向境内公司下单采购。境内公司据此组织生产备货和报关出口。境外公司销售人员收到出口报关单、海运提单之后，在 SAP 系统创建《交货单》，如客户信用额度不足或货款超期，则需经销售总监审批才能创建《交货单》。完成发货后，销售人员将经客户或客户指定交接人员签字的《交货单》，连同销售订单、海运提单、境内公司《交货单》交给财务部门。应收账款会计核对单据齐全、流程完整、金额正确后，开具销售发票，确认销售收入，结转相应销售成本。

报告期内，公司不存在人为调节订单签署时间和执行期间进行跨期收入调节的情况。

### （三）营业成本构成及变动分析

报告期各期，公司营业成本构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务成本	29,953.42	97.68%	151,564.68	97.54%	84,751.19	95.47%	73,096.26	93.81%
其他业务成本	711.83	2.32%	3,817.35	2.46%	4,023.05	4.53%	4,826.54	6.19%
合计	30,665.25	100.00%	155,382.02	100.00%	88,774.23	100.00%	77,922.81	100.00%

报告期内，公司营业成本主要由主营业务成本构成，主营业务成本占营业成本的比重分别为 93.81%、95.47%、97.54%和 97.68%。下面针对主营业务成本的具体构成进行分析。



## 1、主营业务成本构成情况分析

单位：万元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	25,666.25	85.69%	130,961.40	86.40%	72,004.80	84.96%	61,590.59	84.26%
直接人工	2,096.44	7.00%	9,741.12	6.43%	6,123.80	7.23%	5,825.35	7.97%
制造费用	2,190.73	7.31%	10,862.16	7.17%	6,622.59	7.81%	5,680.32	7.77%
合计	29,953.42	100.00%	151,564.68	100.00%	84,751.19	100.00%	73,096.26	100.00%

由上表可知，报告期内公司主营业务成本构成较为稳定，年度间波动较小。公司主营业务成本包括直接材料、直接人工、制造费用，主要由直接材料构成。公司直接材料占主营业务成本84%以上且较为稳定。

报告期内，公司主要产品的主营业务成本具体构成情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
智能电动床	直接材料	22,451.19	85.31%	120,253.63	86.57%	60,817.89	85.00%	50,374.94	83.51%
	直接人工	1,898.57	7.21%	8,776.44	6.32%	5,143.85	7.19%	5,074.03	8.41%
	制造费用	1,967.55	7.48%	9,875.06	7.11%	5,584.43	7.81%	4,876.64	8.08%
小计		26,317.31	100.00%	138,905.13	100.00%	71,546.17	100.00%	60,325.61	100.00%
床垫	直接材料	1,219.97	87.54%	5,705.81	86.49%	5,244.05	86.35%	5,405.54	89.96%
	直接人工	68.90	4.94%	387.26	5.87%	382.66	6.30%	254.79	4.24%
	制造费用	104.85	7.52%	504.16	7.64%	446.68	7.35%	348.66	5.80%
小计		1,393.72	100.00%	6,597.23	100.00%	6,073.39	100.00%	6,008.99	100.00%
配件及其他	直接材料	1,995.09	88.97%	5,001.96	82.51%	5,942.86	83.33%	5,810.11	85.93%
	直接人工	128.97	5.75%	577.42	9.52%	597.29	8.38%	496.53	7.34%
	制造费用	118.33	5.28%	482.94	7.97%	591.48	8.29%	455.02	6.73%
小计		2,242.39	100.00%	6,062.32	100.00%	7,131.63	100.00%	6,761.66	100.00%
合计		29,953.42		151,564.68		84,751.19		73,096.26	

智能电动床主要材料为电器部件、钢材、木板、纺织面料、五金塑料件等，

直接材料占比在 85%左右。2016 年-2018 年，因 40+S、480 等系列产品工艺相对简单，其产量合计占比逐年增加，直接材料占比略有上升；直接人工及制造费用总额随产量增加而相应增加，占比总体下降，主要系产量增加，人工效率及产能利用率提高所致。2019 年 1-3 月，直接材料占比略有下降，直接人工和制造费用占比略有上升，主要系公司优化产品设计节约材料和原材料采购单价略有下降所致。

床垫主要材料为化工原料和纺织面料等，直接材料占比在 88%左右。2017 年度，直接材料成本占比较上年同期略有下降，主要系床垫产品的重要构成床罩等纺织品由外部采购改为公司自行采购原材料后加工生产。2018 年度，直接材料占比较上年同期基本持平。2019 年 1-3 月，直接材料占比上升，主要系本期销售的床垫中 Iflip 系列和 Cariloha 等材料占比较高的产品销售占比较高所致。

公司配件及其他中产品种类繁多，受其结构变化的影响，营业成本具体构成有所波动。

## 2、人工成本变动较大的原因

报告期各期公司主营业务成本中直接人工成本分布情况如下：

单位：万元

直接人工分布	2019 年 1-3 月	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
智能电动床	1,898.57	8,776.44	70.62%	5,143.85	1.38%	5,074.03
床垫	68.90	387.26	1.20%	382.66	50.19%	254.79
配件及其他	128.97	577.42	-3.33%	597.29	20.29%	496.53
<b>合计</b>	<b>2,096.44</b>	<b>9,741.12</b>	<b>59.07%</b>	<b>6,123.80</b>	<b>5.12%</b>	<b>5,825.35</b>

报告期内，公司主营业务成本中直接人工分别为 5,825.35 万元、6,123.80 万元、9,741.12 万元和 2,096.44 万元，2017 年、2018 年直接人工增长率分别为 5.12%和 59.07%，主营业务成本分别同比增长 15.94%和 78.83%，人工成本变动主要系公司产销规模扩大所致。

公司人工成本主要投入智能电动床的生产，现对智能电动床主营业务成本中

的直接人工成本情况进一步分析如下：

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
直接人工（万元）	1,898.57	8,776.44	5,143.85	5,074.03
智能电动床产量（万张）	24.46	110.40	59.61	44.77

报告期内，智能电动床直接人工分别为 5,074.03 万元、5,143.85 万元、8,776.44 万元和 1,898.57 万元，2016 年度-2018 年度直接人工成本逐年上升，其变动原因主要系在保底工资加计件工资的薪酬体系下，随着生产规模逐年扩大，直接人工薪酬总额逐年上升。

综上所述，公司产品成本核算按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量完整、合规，产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认配比，人工成本变动主要系产销规模扩大所致，人工成本变动原因合理。

### 3、产品成本的主要核算方法和核算过程

公司原材料按购入的实际成本入账，包括购买价款、相关税费、运输费、装卸费、运输途中的合理损耗等。原材料领用时，按移动加权平均法确定领用材料的实际成本。公司针对各类不同产品按生产订单核算产品成本，各类产品的材料、人工、制造费用归集及分配的方法如下：

直接材料归集公司为生产产品耗用的各种原材料。生产计划部门根据销售订单下达生产任务并生成生产订单，生产部门根据物料清单（BOM）进行领料，原材料出库时按移动加权平均价直接计入各产品的生产订单。

直接人工归集直接从事生产人员的工资、奖金等薪酬支出。人事部门每月核算生产工人工资薪金并归集计入生产成本中心。公司对每张生产订单下的产品均制定了标准工时，并以此为基础计算直接人工分配率。每月月末，财务部门将实际直接人工总额除以当月所有生产订单下的产品消耗的标准工时总额，计算得出单位小时人工费率，再乘以各张生产订单下的产品消耗的标准工时，将直接人工分配计入各生产订单下的产品中。

制造费用归集为生产产品而发生的各项间接费用，包括生产部门中非直接生产人员的工资薪金、生产用固定资产的折旧费、生产场地的租赁费、水电费等间

接支出。财务部门每月核算制造费用并归集计入制造中心。公司对每张生产订单下的产品均制定了标准工时，并以此为基础计算制造费用分配率。每月月末，财务部门将实际制造费用总额除以当月所有生产订单下的产品消耗的标准工时总额，计算得出单位小时制造费率，再乘以各张生产订单下的产品消耗的标准工时，将制造费用分配计入各生产订单下的产品中。

公司根据上述生产成本核算方法，按生产订单归集分配生产成本，各生产订单均可归属至对应的产品分类，故不同产品成本归类清晰。公司按实际发生的直接材料、直接人工和制造费用对产品成本进行归集分配，产品成本的确认和计量完整、合规。

#### **4、产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认配比情况**

公司采用 SAP 系统对采购、生产、库存、销售、财务等业务流程进行全流程信息化管理。产品销售发出、销售收入确认与营业成本结转均以《交货单》为起点。产品发出时，SAP 系统生成《交货单》。满足收入确认条件时，该《交货单》对应的销售订单金额即为收入确认金额，该《交货单》下产品归集的成本即为成本结转金额，收入、成本逐笔对应。公司具体操作流程如下：

公司产品销售发出时，销售人员在 SAP 系统上建立《交货单》，同时 SAP 系统将存货状态更新为发出商品。在达到收入确认条件时，销售人员在 SAP 系统上对《交货单》进行过账处理，系统据此自动将《交货单》对应的销售订单金额确认为收入，同时将《交货单》对应的发出商品金额结转成本。

每日日结，财务人员检查所有已进行过账处理的《交货单》，确保 SAP 系统已进行收入确认和成本结转。每月月结，财务人员检查所有未进行过账处理的《交货单》，并向销售人员核实产品状态，确保期末发出商品尚未达到收入确认条件。每月月初，财务经理对上月销售成本报表进行毛利率分析，检查产品毛利率变化原因，从毛利率角度确保收入确认和成本结转配比。

## 5、营业成本增长与营业收入增长的配比分析

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度		2017年度		2016年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	51,410.58	239,109.10	72.21%	138,847.71	9.73%	126,539.26
营业成本	30,665.24	155,382.02	75.03%	88,774.23	13.93%	77,922.81

2016年度-2018年度，公司营业成本增长趋势与营业收入增长趋势总体匹配，两者增长率的差异主要由主营业务收入成本增长差异及其他业务收入成本增长差异引起。公司主营业务收入增长率低于主营业务成本增长率，从而决定营业收入与营业成本增长差异。现对公司主营业务成本增长率和主营业务收入增长率的配比情况分析如下：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度		2017年度		2016年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
主营业务收入	50,387.26	234,342.85	75.61%	133,448.57	11.30%	119,903.64
主营业务成本	29,953.42	151,564.68	78.83%	84,751.19	15.94%	73,096.26

由上表可知，2016年度-2018年度公司主营业务成本增长趋势和主营业务收入增长趋势总体匹配，不存在重大差异。2016年度-2018年度，公司智能电动床的产品结构由330S系列向40+S和480等系列调整，产品毛利率有所下降；同时，钢材、木板、纺织面料等原材料以及生产用工成本总体上涨，导致主营业务成本增长幅度高于主营业务收入增长幅度。

## 6、各类别产品营业成本增长与营业收入增长的配比分析

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度		2017年度		2016年度
	收入金额	收入金额	增长率	收入金额	增长率	收入金额
智能电动床	44,166.21	214,148.96	89.33%	113,111.44	13.68%	99,496.04
床垫	2,628.99	10,824.97	-3.94%	11,268.58	10.83%	10,167.05
配件及其他	3,592.06	9,368.91	3.31%	9,068.55	-11.44%	10,240.55

项目	2019年1-3月	2018年度		2017年度		2016年度
	收入金额	收入金额	增长率	收入金额	增长率	收入金额
合计	50,387.26	234,342.85	75.61%	133,448.57	11.30%	119,903.64
项目	2019年1-3月	2018年度		2017年度		2016年度
	成本金额	成本金额	增长率	成本金额	增长率	成本金额
智能电动床	26,317.31	138,905.13	94.15%	71,546.17	18.60%	60,325.61
床垫	1,393.72	6,597.23	8.63%	6,073.39	1.07%	6,008.99
配件及其他	2,242.39	6,062.32	-14.99%	7,131.63	5.47%	6,761.66
合计	29,953.42	151,564.68	78.83%	84,751.19	15.94%	73,096.26

现对主要产品类别的主营业务成本增长与主营业务收入增长的配比情况分析如下：

### (1) 智能电动床

报告期内，公司智能电动床的单价、单位成本和销量情况如下表所示：

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度
	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
平均单价(元)	1,834.91	-1.79%	1,868.34	1.45%	1,841.61	-20.78%	2,324.67
平均成本(元)	1,093.37	-9.78%	1,211.88	4.04%	1,164.87	-17.35%	1,409.48
销量(万张)	24.07		114.62	86.62%	61.42	43.50%	42.80

智能电动床营业收入增长率与营业成本增长率的差异计算过程如下：

$201 \times \text{年收入增长率} - 201 \times \text{年成本增长率} = (201 \times \text{年单价增长率} - 201 \times \text{年单位成本增长率}) \times (201 \times \text{年销量增长率} + 1)$

年度	①单价增长率	②单位成本增长率	③=①-②	④=销量增长率+1	收入增长率-成本增长率=③×④
2018年度	1.45%	4.04%	-2.58%	1.87	-4.82%
2017年度	-20.78%	-17.35%	-3.43%	1.44	-4.92%

2017年度、2018年度智能电动床营业收入增长率均略低于营业成本增长率。2016年度和2017年度，受下游客户需求的影响，公司产品结构由330S系列产品向40+S系列产品进行调整，公司产品平均单价下降，平均单位成本随之下降，

但由于境内原材料成本及用工成本的上涨，单位成本下降幅度低于单价下降幅度。2018年度，公司智能电动床平均售价略高于2017年度平均售价，平均单位成本较上年增长4.04%，主要原因系新推出的480、460系列销售良好，合计销量占比提升导致40+S销量占比下降，其平均单位成本高于2017年度40+S系列，其产品合计销售占比拉升了整体平均单位成本；此外，340S系列平均单位成本和销量占比同比2017年有所提升，为智能电动床平均单位成本上升做出了一定的贡献。销量的大幅增长又进一步扩大了收入增长率与成本增长率的差异。

## (2) 床垫

报告期内，公司床垫的单价、单位成本和销量情况如下表所示：

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度
	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
平均单价（元）	1,762.73	7.21%	1,644.25	-22.67%	2,126.15	-1.29%	2,154.04
平均成本（元）	934.49	-6.74%	1,002.08	-12.55%	1,145.92	-9.99%	1,273.09
销量（万张）	1.49	/	6.58	24.22%	5.30	12.29%	4.72

床垫营业收入增长率与营业成本增长率的差异计算过程如下：

$$201 \times \text{年收入增长率} - 201 \times \text{年成本增长率} = (201 \times \text{年单价增长率} - 201 \times \text{年单位成本增长率}) \times (201 \times \text{年销量增长率} + 1)$$

年度	①单价增长率	②单位成本增长率	③=①-②	④=销量增长率+1	收入增长率-成本增长率=③×④
2018年度	-22.67%	-12.55%	-10.11%	1.24	-12.57%
2017年度	-1.29%	-9.99%	8.69%	1.12	9.76%

2017年度，床垫营业收入增长率为10.83%，营业成本同比增长1.07%，收入增长率高于成本增长率，主要系床垫单位成本下降所致。2017年2月开始，公司由委托加工床垫芯改为自行加工床垫芯，相应降低了床垫单位成本。

2018年度，床垫营业收入增长率为-3.94%，营业成本同比增长8.63%，收入增长率低于成本增长率，主要原因系：①公司床垫产品的产品结构有所变化，部分价格较低的产品销售占比有所上升；②本期在好市多（COSTCO）平台上的促销活动较多，多个系列床垫售价均有所下降。

### (3) 配件及其他

2017 年度，配件及其他营业收入增长率为-11.44%，营业成本同比增长 5.47%，主要系受钢材价格上涨的影响，配件产品中电动床框架生产成本上升。

2018 年度，配件及其他营业收入增长率为 3.31%，营业成本同比增长 -14.99%，主要系随着公司采购规模扩大，配件采购成本明显下降。

综上所述，公司营业成本构成合理，营业成本增长与营业收入增长匹配，营业成本增长率与营业收入增长率差异原因合理。

## 7、其他业务成本及其他业务毛利

报告期内，公司其它业务成本及毛利如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
其他业务收入	1,023.32	4,766.25	5,399.15	6,635.62
其他业务成本	711.83	3,817.35	4,023.05	4,826.54
其他业务毛利	311.49	948.91	1,376.10	1,809.08
剔除股份支付因素后的利润总额	7,871.04	35,638.24	14,875.95	22,548.19
其他业务毛利占利润总额的比例 <sup>注</sup>	3.96%	2.66%	9.25%	8.02%

注：其他业务毛利占利润总额的比例=其他业务毛利÷剔除股份支付因素后的利润总额。

报告期内，其他业务毛利占利润总额（剔除股份支付因素后）比例整体呈下降趋势，可见公司主要的利润来源为主营业务收入，且主营业务收入对利润的贡献度逐年增长。

2017 年其他业务成本同比 2016 年下降了 803.50 万元，下降幅度为 16.65%，2018 年其他业务成本同比 2017 年下降了 205.7 万元，下降幅度为 5.11%，主要是由于运输业务成本有所下降。报告期内，公司其他业务成本逐年下降，其他业务毛利逐年下降，整体呈下降趋势。



## （四）主营业务毛利及各产品毛利率分析

### 1、综合毛利构成分析

报告期内，公司综合毛利的基本情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	毛利	比例	毛利	比例	毛利	比例	毛利	比例
主营业务	20,433.85	98.50%	82,778.17	98.87%	48,697.38	97.25%	46,807.38	96.28%
其他业务	311.49	1.50%	948.91	1.13%	1,376.10	2.75%	1,809.08	3.72%
合计	20,745.34	100.00%	83,727.08	100.00%	50,073.48	100.00%	48,616.46	100.00%

报告期内，公司综合毛利96%以上来自主营业务，其他业务毛利占比较低。报告期内，公司主营业务毛利逐年上升，主要原因系公司业务规模扩张导致主营业务收入持续增长。

### 2、主营业务毛利构成分析

报告期内，公司主营业务毛利按产品分类的基本情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	毛利	比例	毛利	比例	毛利	比例	毛利	比例
智能电动床	17,848.90	87.35%	75,243.83	90.90%	41,565.27	85.35%	39,170.44	83.68%
床垫	1,235.27	6.05%	4,227.75	5.11%	5,195.19	10.67%	4,158.05	8.88%
配件及其他	1,349.67	6.61%	3,306.59	3.99%	1,936.92	3.98%	3,478.89	7.43%
合计	20,433.85	100.00%	82,778.17	100.00%	48,697.38	100.00%	46,807.38	100.00%

2017年度-2018年度，公司主营业务毛利总额同比增幅分别为4.04%和69.98%，是报告期内公司净利润水平持续增长的直接原因。报告期内，智能电动床是公司主营业务毛利的主要来源，毛利占主营业务毛利的比例先上升后小幅下降。床垫的毛利占主营业务的比例总体呈先上升后下降趋势。

### 3、综合毛利率分析

报告期内，公司毛利和毛利率按业务类别分类的基本情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
主营业务	20,433.85	40.55%	82,778.17	35.32%	48,697.38	36.49%	46,807.38	39.04%
其他业务	311.49	30.44%	948.91	19.91%	1,376.10	25.49%	1,809.08	27.26%
综合	20,745.34	40.35%	83,727.08	35.02%	50,073.48	36.06%	48,616.46	38.42%

报告期内，公司主营业务毛利率略微下降后上升，主营业务毛利占综合毛利的比例均在90%以上，综合毛利率的增减变动主要受主营业务毛利率的影响。

#### 4、主营业务毛利率分析

报告期内，公司主营业务产品毛利率分类情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
智能电动床	17,848.90	40.41%	75,243.83	35.14%	41,565.27	36.75%	39,170.44	39.37%
床垫	1,235.27	46.99%	4,227.75	39.06%	5,195.19	46.10%	4,158.05	40.90%
配件及其他	1,349.67	37.57%	3,306.59	35.29%	1,936.92	21.36%	3,478.89	33.97%
主营业务	20,433.85	40.55%	82,778.17	35.32%	48,697.38	36.49%	46,807.38	39.04%

报告期内，公司主要产品智能电动床毛利率呈先下降后上升的趋势，毛利率下降主要受汇率波动影响、销售价格下调、部分原材料价格上涨等因素影响，毛利率上升主要受原材料采购价格下降、产品结构变动以及产品设计优化的影响。

报告期内，公司床垫产品毛利率先上升后下降再回升，主要受公司经营模式变化、产品结构变化、促销活动以及原材料采购价格变化等因素影响。

具体分析如下所示：

## (1) 主营业务毛利率变动因素分析

### ①2017 年度主营业务毛利率相比 2016 年度变动影响分析

#### A. 主营业务毛利分产品情况

产品类型	2017 年度		2016 年度		收入占比变动影响	毛利率变动影响
	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比		
智能电动床	36.75%	84.76%	39.37%	82.98%	0.70%	-2.22%
床垫	46.10%	8.44%	40.90%	8.48%	-0.02%	0.44%
配件及其他	21.36%	6.80%	33.97%	8.54%	-0.59%	-0.86%
<b>合计</b>	<b>36.49%</b>	<b>100.00%</b>	<b>39.04%</b>	<b>100.00%</b>	<b>0.09%</b>	<b>-2.64%</b>

注 1：收入占比变动影响=（本年主营业务收入占比-上年主营业务收入占比）×上年毛利率；

注 2：毛利率变动影响=（本年毛利率-上年毛利率）×本年主营业务收入占比。

由上表可知，公司主营业务毛利率 2017 年较 2016 年下降了 2.55 个百分点，主要系受到智能电动床产品毛利率变动的的影响，智能电动床毛利率变动影响数为 -2.22%。智能电动床产品毛利率由 2016 年度的 39.37% 下降到 2017 年度的 36.75%，拉低了主营业务毛利率。

2017 年度较 2016 年度智能电动床主要系列毛利率变化情况按销售结构和毛利率变动影响因素分析如下表所示：

产品系列	2017 年度		2016 年度		销售结构变动影响	毛利率变动影响
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比		
智能电动床						
其中：40+S	31.65%	53.99%	26.98%	26.15%	7.51%	2.52%
330S	45.86%	8.71%	45.64%	27.90%	-8.76%	0.02%
400S	57.05%	4.71%	55.82%	4.78%	-0.04%	0.06%
AB	27.87%	3.69%	15.35%	5.25%	-0.24%	0.46%
330H	38.13%	3.66%	41.15%	4.36%	-0.29%	-0.11%
3150	33.18%	2.65%	30.83%	1.09%	0.48%	0.06%
340S	40.66%	2.58%	40.91%	4.50%	-0.79%	-0.01%

产品系列	2017 年度		2016 年度		销售结构变动影响	毛利率变动影响
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比		
790S	50.31%	0.87%	45.47%	6.35%	-2.49%	0.04%
900S	64.96%	0.24%	61.40%	0.19%	0.03%	0.01%
100S	48.27%	0.54%	46.17%	1.33%	-0.36%	0.01%
其他	42.37%	18.35%	47.11%	18.08%	0.13%	-0.87%
合计	36.75%	100.00%	39.37%	100.00%	-4.82%	2.20%

注 1: 销售结构变动影响=(本年销售占比-上年销售占比)×上年毛利率;

注 2: 毛利率变动影响=(本年毛利率-上年毛利率)×本年销售占比。

由上表可知, 智能电动床 2017 年度较 2016 年度毛利率下降了 2.62 个百分点。其中, 销售结构变动系智能电动床毛利率下降的主要原因, 其影响数为 -4.82%。销售结构变动影响主要系高毛利率的 330S 系列和 790S 系列产品销售下滑, 330S 系列销售占比由 2016 年的 27.90% 下降到 2017 年的 8.71%, 790S 系列销售占比由 2016 年的 6.35% 下降至 2017 年的 0.87%, 上述高毛利率产品的销售占比下降带动智能电动床整体毛利率下降。此外, 40+S 系列产品毛利率由 2016 年度的 26.98% 上升至 2017 年度的 31.65%, 但其毛利率仍较其他产品低, 随着销售占比进一步提升, 也进一步拉低了 2017 年度整体智能电动床毛利率。

床垫、配件及其他产品的毛利率变化由于销售占比较低, 对整体主营业务毛利影响较小。

## B. 境内外主营业务毛利情况

单位: 万元

销售地区	2017 年度				2016 年度			
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率
境外	125,630.22	79,715.27	36.55%	34.41%	114,686.29	69,317.72	39.56%	37.84%
境内	7,818.35	5,035.92	35.59%	2.09%	5,217.35	3,778.54	27.58%	1.20%
合计	133,448.57	84,751.19	36.49%	36.49%	119,903.64	73,096.26	39.04%	39.04%

由上表可知, 2017 年度, 境外销售毛利率下降了 3.01 个百分点, 毛利贡献率减少 3.43%; 境内销售毛利率上升了 8.01 个百分点, 毛利贡献率增加 0.89%。

公司境外销售比重较高，境外销售毛利率下降是公司 2017 年度销售毛利率下降的主要原因。现对境外销售毛利率，按产品销售结构进一步分析如下：

单位：万元

销售类别	2017 年度				2016 年度			
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率
智能电动床	110,469.30	70,236.67	36.42%	32.02%	98,242.09	59,710.03	39.22%	33.60%
床垫	9,933.20	5,499.54	44.63%	3.53%	9,351.69	5,569.41	40.44%	3.30%
配件及其他	5,227.72	3,979.06	23.89%	0.99%	7,092.52	4,038.27	43.06%	2.66%
小计	125,630.22	79,715.27	36.55%	36.55%	114,686.29	69,317.72	39.56%	39.56%

由上表可知，境外销售中，智能电动床的销售毛利率下降了 2.80 个百分点，对境外销售毛利贡献率减少 1.58%；床垫的销售毛利率上升了 4.19 个百分点，对境外销售毛利贡献率增加 0.23%；配件及其他的销售毛利率下降了 19.17 个百分点，对境外销售毛利贡献率减少 1.67%。智能电动床和配件及其他的销售毛利率下降是境外销售毛利率下降的主要原因。现对智能电动床和配件及其他的境外销售毛利率下降原因分别分析如下：

#### a. 智能电动床境外销售毛利率下降的原因分析

2017 年及 2016 年境外智能电动床主要系列的销售情况如下表所示：

单位：万元/元

产品系列	境外销售收入	境外销售成本	占外销智能电动床比例	平均单价	单位成本	毛利率	毛利贡献率
2017 年度							
40+S	61,008.84	41,689.81	55.23%	1,507.95	1,030.45	31.67%	17.49%
330S	9,762.43	5,293.51	8.84%	3,095.06	1,678.24	45.78%	4.05%
400S	5,332.70	2,290.63	4.83%	2,785.72	1,196.59	57.05%	2.75%
AB	4,179.23	3,014.41	3.78%	2,533.17	1,827.14	27.87%	1.05%
330H	3,849.89	2,443.58	3.49%	3,755.63	2,383.75	36.53%	1.27%
340S	2,918.71	1,732.05	2.64%	2,657.48	1,577.03	40.66%	1.07%
3150	2,523.93	1,666.80	2.28%	1,634.99	1,079.75	33.96%	0.78%

产品系列	境外销售收入	境外销售成本	占外销智能电动床比例	平均单价	单位成本	毛利率	毛利贡献率
5100	1,966.73	935.36	1.78%	3,118.33	1,483.04	52.44%	0.93%
440H	1,949.30	1,262.07	1.76%	2,280.68	1,476.63	35.26%	0.62%
630S	1,821.10	786.35	1.65%	2,922.64	1,262.00	56.82%	0.94%
<b>小计</b>	<b>95,312.86</b>	<b>61,114.57</b>	<b>86.28%</b>			<b>35.88%</b>	<b>30.95%</b>
<b>2016 年度</b>							
330S	27,678.36	15,058.43	28.17%	3,227.31	1,755.82	45.59%	12.85%
40+S	25,999.67	18,989.82	26.46%	1,400.13	1,022.64	26.96%	7.14%
790S	6,321.02	3,446.86	6.43%	5,242.61	2,858.80	45.47%	2.93%
AB	5,226.78	4,424.43	5.32%	2,614.57	2,213.21	15.35%	0.82%
400S	4,758.22	2,102.39	4.84%	2,906.67	1,284.29	55.82%	2.70%
340S	4,480.43	2,647.69	4.56%	2,810.28	1,660.72	40.91%	1.87%
330H	4,237.03	2,508.49	4.31%	3,335.98	1,975.03	40.80%	1.76%
630S	3,071.77	1,295.95	3.13%	3,172.66	1,338.52	57.81%	1.81%
790H	2,803.31	1,600.22	2.85%	5,692.00	3,249.17	42.92%	1.22%
5100	1,457.00	678.66	1.48%	3,340.22	1,555.85	53.42%	0.79%
<b>小计</b>	<b>86,033.59</b>	<b>52,752.94</b>	<b>87.55%</b>			<b>38.68%</b>	<b>33.89%</b>

由上表可知，2017 年度，以 40+S 系列为代表的低毛利产品销售占比大幅上升，330S 系列及 790S 系列等高毛利产品的销售占比相应下降，导致 2017 年度境外销售毛利率整体下降。智能电动床的产品结构调整是 2017 年度境外销售毛利率下降的主要原因。

#### b. 配件及其他境外销售毛利率下降的原因分析

配件及其他的产品种类较多，包括枕头、遥控器、电机部件、床脚、床架等。配件及其他销售毛利率下降主要系床架的原材料价格上涨，单位成本增加 37.00 元，销售毛利率下降 8.73 个百分点所致。

## ②2018 年度主营业务毛利率相比 2017 年度变动影响分析

## A. 主营业务毛利分产品情况

产品类型	2018 年度		2017 年度		收入占比变动影响	毛利率变动影响
	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比		
智能电动床	35.14%	91.38%	36.75%	84.76%	2.43%	-1.47%
床垫	39.06%	4.62%	46.10%	8.44%	-1.76%	-0.33%
配件及其他	35.29%	4.00%	21.36%	6.80%	-0.60%	0.56%
合计	35.32%	100.00%	36.49%	100.00%	0.07%	-1.24%

注 1：收入占比变动影响=（本年主营业务收入占比-上年主营业务收入占比）×上年毛利率；

注 2：毛利率变动影响=（本年毛利率-上年毛利率）×本年主营业务收入占比。

由上表可知，2018 年度主营业务毛利率较 2017 年度下降了 1.17 个百分点，主要原因系受到智能电动床产品毛利率变动影响，智能电动床毛利率变动影响数为-1.47%。智能电动床产品毛利率由 2017 年度的 36.75%下降到 2018 年度的 35.14%，小幅拉低了主营业务毛利率。

2018 年度较 2017 年度智能电动床主要系列毛利率变化情况按销售结构和毛利率变动影响因素分析如下表所示：

产品系列	2018 年度		2017 年度		销售结构变动影响	毛利率变动影响
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比		
智能电动床						
其中：40+S	29.91%	34.81%	31.65%	53.99%	-6.07%	-0.60%
330S	36.59%	4.60%	45.86%	8.71%	-1.89%	-0.43%
400S	56.96%	2.14%	57.05%	4.71%	-1.47%	0.00%
AB	25.70%	2.30%	27.87%	3.69%	-0.39%	-0.05%
330H	34.54%	1.09%	38.13%	3.66%	-0.98%	-0.04%
3150	29.79%	1.28%	33.18%	2.65%	-0.45%	-0.04%
340S	35.53%	6.42%	40.66%	2.58%	1.56%	-0.33%
790S	35.25%	0.05%	50.31%	0.87%	-0.41%	-0.01%
900S	64.20%	0.29%	64.96%	0.24%	0.03%	0.00%

产品系列	2018 年度		2017 年度		销售结构变动影响	毛利率变动影响
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比		
100S	44.54%	0.05%	48.27%	0.54%	-0.24%	0.00%
480	29.04%	14.10%	-	-	-	4.10%
460	41.69%	10.31%	15.32%	0.05%	1.57%	2.72%
其他	42.45%	22.56%	42.44%	18.30%	1.81%	0.00%
合计	35.14%	100.00%	36.75%	100.00%	-6.92%	5.31%

注 1: 销售结构变动影响=(本年销售占比-上年销售占比)×上年毛利率;

注 2: 毛利率变动影响=(本年毛利率-上年毛利率)×本年销售占比。

由上表可知, 智能电动床 2018 年度较 2017 年度毛利率下降了 1.61 个百分点。其中, 销售结构变动系智能电动床毛利率下降的主要原因, 其影响数为 -6.92%。销售结构变动影响主要系由于低毛利率的 40+S 系列销售结构变动所致, 其销售结构变动影响数为 -6.07%。40+S 系列产品的毛利率和销售占比同时下降, 其对毛利率的贡献下降带动智能电动床整体毛利率下降。

床垫、配件及其他产品的毛利率变化由于销售占比较低, 对整体主营业务毛利影响较小。

## B. 境内外主营业务毛利情况

单位: 万元

销售地区	2018 年度				2017 年度			
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率
境外	224,219.22	146,295.30	34.75%	33.25%	125,630.22	79,715.27	36.55%	34.41%
境内	10,123.63	5,269.38	47.95%	2.07%	7,818.35	5,035.92	35.59%	2.09%
合计	234,342.85	151,564.68	35.32%	35.32%	133,448.57	84,751.19	36.49%	36.49%

由上表可知, 2018 年度, 境外销售毛利率下降了 1.80 个百分点, 毛利贡献率减少 1.16%; 境内销售毛利率上升了 12.36 个百分点, 毛利贡献率减少 0.02%。公司境外销售比重较高, 境外销售毛利率下降是公司 2018 年度销售毛利率下降的主要原因。现对境外销售毛利率, 按产品销售结构进一步分析如下:

单位: 万元

销售类别	2018 年度	2017 年度
------	---------	---------



	主营业务 收入	主营业务 成本	毛利率	毛利 贡献率	主营业务 收入	主营业务 成本	毛利率	毛利 贡献率
智能电动床	211,349.39	137,737.03	34.83%	32.83%	110,469.30	70,236.67	36.42%	32.02%
床垫	9,050.65	5,952.12	34.24%	1.38%	9,933.20	5,499.54	44.63%	3.53%
配件及其他	3,819.19	2,606.16	31.76%	0.54%	5,227.72	3,979.06	23.89%	0.99%
小计	<b>224,219.22</b>	<b>146,295.30</b>	<b>34.75%</b>	<b>34.75%</b>	<b>125,630.22</b>	<b>79,715.27</b>	<b>36.55%</b>	<b>36.55%</b>

由上表可知，境外销售中，智能电动床的销售毛利率下降了 1.59 个百分点，对境外销售毛利贡献率增加 0.81%；床垫的销售毛利率下降了 10.39 个百分点，对境外销售毛利贡献率减少 2.15%；配件及其他的销售毛利率下降了 7.87 个百分点，对境外销售毛利贡献率减少 0.45%。床垫和配件及其他的销售毛利率下降是境外销售毛利率下降的主要原因。现对床垫和配件及其他的境外销售毛利率下降原因分别分析如下：

#### a. 床垫境外销售毛利率下降的原因分析

2017 年及 2018 年境外床垫主要系列的销售情况如下表所示：

单位：万元/元

产品 系列	境外 销售收入	境外 销售成本	占外销 床垫比例	平均 单价	单位 成本	毛利率	毛利贡献率
<b>2018 年度</b>							
CARILoha	1,537.06	894.92	16.98%	2,452.62	1,427.98	41.78%	7.09%
IFLIP	1,433.18	954.5	15.84%	1,735.30	1,155.70	33.40%	5.29%
ARA	985.34	632.67	10.89%	2,284.05	1,466.55	35.79%	3.90%
EASLAUS	890.98	632.99	9.84%	6,136.20	4,359.43	28.96%	2.85%
HYBB	683.16	356.5	7.55%	2,446.86	1,276.86	47.82%	3.61%
Emma	559.33	317.14	6.18%	1,602.67	908.71	43.30%	2.68%
CARINA	553.65	314.17	6.12%	1,976.60	1,121.65	43.25%	2.65%
ALLURE	434.82	415.27	4.80%	588.62	562.16	4.50%	0.22%
BRISTOL	352.9	324.46	3.90%	841.45	773.63	8.06%	0.31%
DREAM	313.91	270.67	3.47%	952.69	821.45	13.78%	0.48%
小计	<b>7,744.33</b>	<b>5,113.29</b>	<b>85.57%</b>			<b>33.97%</b>	<b>29.08%</b>
<b>2017 年度</b>							

ARA	1,804.55	1,075.69	18.17%	2,356.12	1,404.48	40.39%	7.34%
EASLAUS	1,258.51	741.76	12.67%	7,070.26	4,167.17	41.06%	5.20%
EMMA	1,120.97	649.03	11.29%	1,589.36	920.22	42.10%	4.75%
HYBB	1,076.93	507.68	10.84%	2,727.09	1,285.59	52.86%	5.73%
CARILLOHA	920.77	386.03	9.27%	2,593.71	1,087.42	58.07%	5.38%
IFLIP	773.87	413.14	7.79%	2,036.50	1,087.20	46.61%	3.63%
8DREAM	457.14	283.36	4.60%	1,278.72	792.62	38.01%	1.75%
11GLAT	426.88	203.12	4.30%	2,371.58	1,128.45	52.42%	2.25%
10LATEX	314.95	235.79	3.17%	3,519.01	2,634.53	25.13%	0.80%
12LOFT	237.43	117.70	2.39%	2,038.06	1,010.30	50.43%	1.21%
<b>小计</b>	<b>8,392.00</b>	<b>4,613.30</b>	<b>84.49%</b>			<b>45.03%</b>	<b>38.04%</b>

由上表可知，2018年度，公司新推出 ALLURE、BRISTOL 和 DREAM 等系列床垫的销售毛利率较低，但合计销售占比达 12.17%，拉低了床垫的境外销售毛利率。同时，公司为刺激销售，在 Costco 平台上的促销活动较多，如上表所示，ARA、EASLAUS、HYBB 等系列床垫在 2018 年的平均单价均有较大幅度下降。

#### b. 配件及其他境外销售毛利率下降的原因分析

配件及其他的销售毛利贡献率减少 0.45%，主要系销售占比下降 2.46%所致。

### ③2019 年 1-3 月主营业务毛利率相比 2018 年度变动影响分析

#### A. 主营业务毛利分产品情况

产品类型	2019 年 1-3 月		2018 年度		收入占比变动影响	毛利率变动影响
	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比		
智能电动床	40.41%	87.65%	35.14%	91.38%	-1.31%	4.62%
床垫	46.99%	5.22%	39.06%	4.62%	0.23%	0.41%
配件及其他	37.57%	7.13%	35.29%	4.00%	1.10%	0.16%
<b>合计</b>	<b>40.55%</b>	<b>100.00%</b>	<b>35.32%</b>	<b>100.00%</b>	<b>0.03%</b>	<b>5.20%</b>

注 1：收入占比变动影响=（本年主营业务收入占比-上年主营业务收入占比）×上年毛利率；

注 2：毛利率变动影响=（本年毛利率-上年毛利率）×本年主营业务收入占比。

由上表可知，2019年1-3月主营业务毛利率较2018年度上升了5.23个百分点，主要原因系受到智能电动床产品毛利率变动影响，智能电动床毛利率变动影响数为4.62%。智能电动床产品毛利率由2018年度的35.14%上升到2019年1-3月的40.41%，拉升了主营业务毛利率。

2019年1-3月较2018年度智能电动床主要系列毛利率变化情况按销售结构和毛利率变动影响因素分析如下表所示：

产品系列	2019年1-3月		2018年度		销售结构变动影响	毛利率变动影响
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比		
智能电动床						
其中：40+S	38.36%	24.35%	29.91%	34.81%	-3.13%	2.06%
330S	44.10%	2.47%	36.59%	4.60%	-0.78%	0.19%
400S	61.39%	2.11%	56.96%	2.14%	-0.02%	0.09%
AB	31.59%	1.57%	25.70%	2.30%	-0.19%	0.09%
330H	45.48%	0.46%	34.54%	1.09%	-0.22%	0.05%
3150	38.33%	0.74%	29.79%	1.28%	-0.16%	0.06%
340S	45.05%	1.49%	35.53%	6.42%	-1.75%	0.14%
790S	46.31%	0.04%	7.34%	0.05%	0.00%	0.02%
900S	50.40%	0.01%	64.20%	0.29%	-0.18%	0.00%
100S	53.80%	0.01%	44.54%	0.05%	-0.02%	0.00%
480	36.09%	19.65%	29.04%	14.10%	1.61%	1.39%
460	45.34%	10.83%	41.69%	10.31%	0.22%	0.40%
441F	36.74%	6.07%	41.28%	0.01%	2.50%	-0.28%
其他	42.26%	30.20%	42.50%	22.56%	3.25%	-0.07%
<b>合计</b>	<b>40.41%</b>	<b>100.00%</b>	<b>35.14%</b>	<b>100.00%</b>	<b>1.14%</b>	<b>4.13%</b>

注1：销售结构变动影响=（本年销售占比-上年销售占比）×上年毛利率；

注2：毛利率变动影响=（本年毛利率-上年毛利率）×本年销售占比。

由上表可知，智能电动床毛利率2019年1-3月较2018年度上升了5.27个百分点。其中，毛利率变动系智能电动床毛利率上升的主要原因，其影响数为4.13%。毛利率变动影响主要系由于40+S和480系列毛利率上升所致，其毛利率变动影响数分别为2.06%和1.39%。

床垫、配件及其他产品的毛利率变化由于销售占比较低，对整体主营业务毛利影响较小。

## B. 境内外主营业务毛利情况

单位：万元

销售地区	2019年1-3月				2018年度			
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率
境外	47,724.47	28,461.50	40.36%	38.23%	224,219.22	146,295.30	34.75%	33.25%
境内	2,662.79	1,491.91	43.97%	2.32%	10,123.63	5,269.38	47.95%	2.07%
合计	50,387.26	29,953.42	40.55%	40.55%	234,342.85	151,564.68	35.32%	35.32%

由上表可知，2019年1-3月，境外销售毛利率上升了5.61个百分点，毛利贡献率增加4.98%；境内销售毛利率下降了3.98个百分点，毛利贡献率增加0.25%。公司境外销售比重较高，境外销售毛利率上升是公司2019年1-3月销售毛利率上升的主要原因。现对境外销售毛利率，按产品销售结构进一步分析如下：

单位：万元

销售类别	2019年1-3月				2018年度			
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率
智能电动床	43,582.47	26,054.95	40.22%	36.73%	211,349.39	137,737.03	34.83%	32.83%
床垫	2,266.70	1,238.96	45.34%	2.15%	9,050.65	5,952.12	34.24%	1.38%
配件及其他	1,875.30	1,167.59	37.74%	1.48%	3,819.19	2,606.16	31.76%	0.54%
小计	47,724.47	28,461.50	40.36%	40.36%	224,219.22	146,295.30	34.75%	34.75%

由上表可知，境外销售中，智能电动床的销售毛利率上升了5.39个百分点，对境外销售毛利贡献率增加3.90%；床垫的销售毛利率上升了11.10个百分点，对境外销售毛利贡献率增加0.77%；配件及其他销售毛利率上升了5.98个百分点，对境外销售毛利贡献率增加0.94%。各产品类别的销售毛利率均有所上升是境外销售毛利率上升的主要原因。现对各产品类别的境外销售毛利率上升原因分别分析如下：

### a. 智能电动床境外销售毛利率上升的原因分析

2019年1-3月及2018年境外智能电动床主要系列的销售情况如下表所示:

单位: 万元

产品系列	境外销售收入	境外销售成本	占外销智能电动床比例	平均单价	单位成本	毛利率	毛利贡献率
<b>2019年1-3月</b>							
40+S	10,751.06	6,626.79	24.67%	1,420.47	875.56	38.36%	9.46%
480	8,678.51	5,546.22	19.91%	1,698.77	1,085.64	36.09%	7.19%
460	4,784.42	2,615.11	10.98%	2,057.19	1,124.44	45.34%	4.98%
441F	2,681.73	1,696.49	6.15%	1,571.39	994.07	36.74%	2.26%
5810	1,636.12	916.25	3.75%	2,930.01	1,640.85	44.00%	1.65%
4190	1,387.49	819.95	3.18%	1,899.89	1,122.76	40.90%	1.30%
5800	1,085.31	597.88	2.49%	3,916.67	2,157.63	44.91%	1.12%
330S	1,055.91	597.32	2.42%	2,914.47	1,648.68	43.43%	1.05%
400S	932.89	360.20	2.14%	2,954.05	1,140.61	61.39%	1.31%
SBKD	923.86	520.24	2.12%	2,210.19	1,244.59	43.69%	0.93%
<b>小计</b>	<b>33,917.30</b>	<b>20,296.45</b>	<b>77.81%</b>			<b>40.16%</b>	<b>31.25%</b>
<b>2018年度</b>							
40+S	74,470.89	52,243.23	35.24%	1,513.18	1,061.53	29.85%	10.52%
480	30,200.41	21,430.53	14.29%	1,648.23	1,169.60	29.04%	4.15%
460	22,079.77	12,874.61	10.45%	2,095.61	1,221.94	41.69%	4.36%
3370	20,629.80	11,094.16	9.76%	3,001.22	1,613.98	46.22%	4.51%
340S	13,738.76	8,858.02	6.50%	2,569.72	1,656.82	35.53%	2.31%
330S	9,676.27	6,186.33	4.58%	2,870.02	1,834.89	36.07%	1.65%
AB	4,922.97	3,657.80	2.33%	2,450.22	1,820.52	25.70%	0.60%
400S	4,581.46	1,971.70	2.17%	2,791.87	1,201.52	56.96%	1.23%
4070	3,233.89	2,066.20	1.53%	983.21	628.20	36.11%	0.55%
3150	2,483.05	1,734.08	1.17%	1,503.15	1,049.75	30.16%	0.35%
<b>小计</b>	<b>186,017.27</b>	<b>122,116.66</b>	<b>88.02%</b>			<b>34.35%</b>	<b>30.23%</b>

由上表可知, 2019年1-3月, 智能电动床主要系列的境外销售毛利率均呈

现上升趋势。智能电动床的主要原材料价格下降，导致单位成本减少，是 2019 年 1-3 月智能电动床境外销售毛利率上升的主要原因。现结合平均单价和单位成本进一步分析如下：

2019 年 1-3 月及 2018 年境外智能电动床的平均单价和单位成本情况如下表所示：

单位：元

期 间	平均单价	单位成本	毛利率
2019 年 1-3 月	1,828.89	1,093.37	40.22%
2018 年度	1,861.45	1,213.11	34.83%
变动情况	-32.92	-119.97	5.39%
变动幅度	-1.77%	-9.89%	

由上表可知，境外智能电动床的平均单价较上年减少了 32.92 元，单位成本减少 119.97 元，单位成本的下降幅度大于平均单价的下降幅度，导致销售毛利率上升。智能电动床的主要原材料采购价格的变动情况如下表所示：

采购种类	采购原料	单位	2019 年 1-3 月	2018 年度	变动金额	变动幅度
电器部件		元/件	61.77	64.18	-2.41	-3.76%
木板	木板	元/平方米	35.80	36.99	-1.19	-3.22%
钢材	钢材	元/千克	3.32	4.06	-0.74	-18.23%
包装材料	纸箱	元/套	31.71	35.85	-4.14	-11.55%

2019 年 1-3 月，智能电动床的主要原材料采购价格均有所下降，智能电动床的材料支出相应减少。以长 2.03 米，宽 1.93 米尺寸的 5810 系列为例，生产 1 张该型号智能电动床的主要原材料为电器部件（包括线性驱动器、主控盒、遥控器等）、约 5 平方米木板、约 100 千克钢材和 1 套包装材料。按 2019 年 1-3 月和 2018 年度的原材料平均采购价差计算，生产 1 张该型号的智能电动床可节约材料支出 102.95 元。

#### b. 床垫境外销售毛利率上升的原因分析

2019 年 1-3 月及 2018 年境外床垫主要系列的销售情况如下表所示：

单位：万元/元

产品系列	境外销售收入	境外销售成本	占外销床垫比例	平均单价	单位成本	毛利率	毛利贡献率
<b>2019年1-3月</b>							
IFLIP	395.72	242.33	17.46%	1,689.65	1,034.71	38.76%	6.77%
CARILOHA	378.98	169.41	16.72%	2,100.79	939.09	55.30%	9.25%
ARA	216.33	105.36	9.54%	2,436.15	1,186.51	51.30%	4.90%
PEARL	168.66	67.53	7.44%	2,647.80	1,060.17	59.96%	4.46%
COPPER	144.50	86.87	6.37%	2,341.98	1,407.88	39.89%	2.54%
BNCOPPER	133.36	62.36	5.88%	1,799.70	841.55	53.24%	3.13%
HYBB	108.83	51.64	4.80%	2,713.92	1,287.85	52.55%	2.52%
LATEX	106.23	80.83	4.69%	6,176.17	4,699.41	23.91%	1.12%
EASLAUS	96.65	64.37	4.26%	7,003.96	4,664.84	33.40%	1.42%
EMMA	96.53	45.69	4.26%	1,934.54	915.73	52.66%	2.24%
<b>小计</b>	<b>1,845.79</b>	<b>976.39</b>	<b>81.42%</b>			<b>47.10%</b>	<b>38.35%</b>
<b>2018年度</b>							
CARILOHA	1,537.06	894.92	16.98%	2,452.62	1,427.98	41.78%	7.09%
IFLIP	1,433.18	954.50	15.84%	1,735.30	1,155.70	33.40%	5.29%
ARA	985.34	632.67	10.89%	2,284.05	1,466.55	35.79%	3.90%
EASLAUS	890.98	632.99	9.84%	6,136.20	4,359.43	28.96%	2.85%
HYBB	683.16	356.50	7.55%	2,446.86	1,276.86	47.82%	3.61%
EMMA	559.33	317.14	6.18%	1,602.67	908.71	43.30%	2.68%
CARINA	553.65	314.17	6.12%	1,976.60	1,121.65	43.25%	2.65%
ALLURE	434.82	415.27	4.80%	588.62	562.16	4.50%	0.22%
BRISTOL	352.90	324.46	3.90%	841.45	773.63	8.06%	0.31%
DREAM	313.91	270.67	3.47%	952.69	821.45	13.78%	0.48%
<b>小计</b>	<b>7,744.33</b>	<b>5,113.29</b>	<b>85.57%</b>			<b>33.97%</b>	<b>29.08%</b>

由上表可知，2019年1-3月，主要床垫系列IFLIP、CARILOHA、ARA、EASLAUS、EMMA 受益于原材料采购价格下降，销售毛利率均呈上升趋势。同时，毛利率较低的ALLURE、BRISTOL和DREAM等系列床垫的销售减少，毛利率较高的床垫系列

销售占比相应上升，进一步提升了床垫的境外销售毛利率。现结合平均单价和单位成本进一步分析如下：

2019年1-3月及2018年境外床垫的平均单价和单位成本情况如下表所示：

单位：元

期 间	平均单价	单位成本	毛利率
2019年1-3月	1,768.88	966.86	45.34%
2018年度	1,630.75	1,072.45	34.24%
变动情况	138.13	-105.59	11.10%
变动幅度	8.47%	-9.85%	

由上表可知，床垫的平均单价较上年增加了138.13元，单位成本减少105.59元，平均单价增加的同时单位成本下降，导致销售毛利率上升。床垫的平均单价增加主要系产品结构调整，低价系列床垫的销售占比减少，毛利率较高的床垫系列销售占比相应上升，提高了平均单价。床垫的单位成本减少主要系原材料采购价格下降所致。床垫的主要原材料采购价格的变动情况如下表所示：

单位：元/千克

原料大类	原料明细	2019年1-3月	2018年度	变动额	变动幅度
化工原料	聚醚多元醇	9.54	11.76	-2.22	-18.88%
化工原料	TDI	11.60	23.38	-11.78	-50.38%
化工原料	MDI	15.76	22.46	-6.70	-29.83%

2019年1-3月，床垫的主要原材料采购价格均有所下降，床垫的材料支出相应减少。以K尺寸的床垫为例，生产1张K尺寸的中等价位床垫大约要使用33千克聚醚多元醇、13千克TDI。按2019年1-3月和2018年度的原材料平均采购价差计算，生产1张K尺寸的床垫可以节约材料支出226.40元。

### c. 配件及其他境外销售毛利率上升的原因分析

配件及其他的境外销售毛利率上升，主要系向新增客户QVC Inc销售顶垫（Topper）的金额较大，该产品毛利率为37.84%，提升了整体毛利率，其对境外销售毛利贡献率为0.80%。



## (2) 智能电动床毛利构成情况

报告期内，公司智能电动床的产品平均单价及单位成本情况如下表所示：

单位：元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
产品平均单价	1,834.91	-1.79%	1,868.34	1.45%	1,841.61	-20.78%	2,324.67
产品平均成本	1,093.37	-9.78%	1,211.88	4.04%	1,164.87	-17.35%	1,409.48
产品单位毛利	741.54	12.96%	656.46	-3.00%	676.74	-26.06%	915.2
毛利率	40.41%	5.28%	35.14%	-1.61%	36.75%	-2.62%	39.37%

### ①智能电动床产品毛利的变动分析

#### A. 2017年度智能电动床毛利率变动分析

2017年度，智能电动床毛利率为36.75%，较2016年度的39.37%下降了2.62个百分点。智能电动床的平均单价为1,841.61元，较2016年度的2,324.67元减少了483.06元；单位成本为1,164.87元，较2016年度的1,409.48元减少了244.61元，平均单价的下降幅度大于单位成本的下降幅度，导致2017年度智能电动床毛利率下降。

结合平均单价、单位成本及销售结构，2017年度智能电动床主要系列的毛利率变动情况如下表所示：

单位：元

产品系列	2017年度				2016年度				变动情况		
	平均单价	单位成本	销售占比	毛利率	平均单价	单位成本	销售占比	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率
40+S	1,507.67	1,030.55	53.99%	31.65%	1,400.17	1,022.43	26.15%	26.98%	107.50	8.12	4.67%
330S	3,091.31	1,673.53	8.71%	45.86%	3,227.97	1,754.56	27.90%	45.64%	-136.66	-81.03	0.22%
400S	2,785.72	1,196.59	4.71%	57.05%	2,906.67	1,284.29	4.78%	55.82%	-120.95	-87.70	1.23%
AB	2,533.17	1,827.14	3.69%	27.87%	2,614.57	2,213.21	5.25%	15.35%	-81.40	-386.07	12.52%
330H	3,812.71	2,359.07	3.66%	38.13%	3,860.46	2,271.87	4.36%	41.15%	-47.75	87.20	-3.02%
3150	1,587.30	1,060.64	2.65%	33.18%	1,539.87	1,065.15	1.09%	30.83%	47.43	-4.51	2.35%

产品系列	2017 年度				2016 年度				变动情况		
	平均单价	单位成本	销售占比	毛利率	平均单价	单位成本	销售占比	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率
340S	2,657.48	1,577.03	2.58%	40.66%	2,810.28	1,660.72	4.50%	40.91%	-152.80	-83.69	-0.25%
790S	4,839.99	2,405.17	0.87%	50.31%	5,242.61	2,858.80	6.35%	45.47%	-402.62	-453.63	4.84%
900S	6,475.49	2,269.01	0.24%	64.96%	6,265.14	2,418.27	0.19%	61.40%	210.35	-149.26	3.56%
100S	1,989.17	1,029.07	0.54%	48.27%	1,902.66	1,024.30	1.33%	46.17%	86.51	4.77	2.10%
其他	2,170.04	1,253.25	18.35%	42.37%	2,695.22	1,418.03	18.08%	47.11%	-525.18	-164.78	-4.74%
<b>合计</b>	<b>1,841.61</b>	<b>1,164.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>36.75%</b>	<b>2,324.67</b>	<b>1,409.48</b>	<b>100.00%</b>	<b>39.37%</b>	<b>-483.06</b>	<b>-244.61</b>	<b>-2.62%</b>

2017 年度，智能电动床各主要系列的毛利率相对稳定，部分产品系列毛利率呈小幅上升趋势。毛利率较低的 40+S 系列销售占比大幅提升，其销售比重从 2016 年的 26.15% 提高至 2017 年的 53.99%。产品结构的调整是 2017 年度智能电动床毛利率下降的主要原因。

产品系列	2017 年度			2016 年度		
	销售占比	毛利率	毛利贡献率	销售占比	毛利率	毛利贡献率
40+S	53.99%	31.65%	17.09%	26.15%	26.98%	7.06%
330S	8.71%	45.86%	3.99%	27.90%	45.64%	12.73%
<b>小计</b>	<b>62.70%</b>		<b>21.08%</b>	<b>54.05%</b>		<b>19.79%</b>

如上表所示，2017 年，40+S 系列的销售占比为 53.99%，毛利贡献率为 17.09%，2016 年，40+S 系列和 330S 系列的销售占比合计为 54.05%，毛利贡献率合计为 19.79%。因主要销售系列 40+S 和 330S 的销售结构调整对毛利贡献率的影响为 -2.70%。

## B. 2018 年度智能电动床毛利率变动分析

2018 年度，智能电动床毛利率为 35.14%，较 2017 年度的 36.75% 下降了 1.61 个百分点。智能电动床的平均单价为 1,868.34 元，较 2017 年度的 1,841.61 元增加了 26.73 元；单位成本为 1,211.88 元，较 2017 年度的 1,164.87 元增加了 47.01 元，平均单价的上升幅度小于单位成本的上升幅度，导致 2018 年度智能电动床毛利率下降。

结合平均单价、单位成本及销售结构，2018 年度智能电动床主要系列的毛利率变动情况如下表所示：

单位：元

产品系列	2018 年度				2017 年度				变动情况		
	平均单价	单位成本	销售占比	毛利率	平均单价	单位成本	销售占比	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率
40+S 及 480	1,549.72	1,090.08	48.91%	29.66%	1,507.67	1,030.55	53.99%	31.65%	42.05	59.53	-1.99%
460	2,095.61	1,221.94	10.31%	41.69%	2,369.19	2,006.21	0.05%	15.32%	-273.58	-784.27	26.37%
330S	2,864.62	1,816.59	4.60%	36.59%	3,091.31	1,673.53	8.71%	45.86%	-226.69	143.06	-9.27%
400S	2,791.53	1,201.38	2.14%	56.96%	2,785.72	1,196.59	4.71%	57.05%	5.81	4.79	-0.09%
AB	2,450.22	1,820.52	2.30%	25.70%	2,533.17	1,827.14	3.69%	27.87%	-82.95	-6.62	-2.17%
330H	3,604.77	2,359.80	1.09%	34.54%	3,812.71	2,359.07	3.66%	38.13%	-207.94	0.73	-3.59%
3150	1,486.21	1,043.52	1.28%	29.79%	1,587.30	1,060.64	2.65%	33.18%	-101.09	-17.12	-3.39%
340S	2,569.67	1,656.78	6.42%	35.53%	2,657.48	1,577.03	2.58%	40.66%	-87.81	79.75	-5.13%
790S	3,808.71	2,466.02	0.05%	35.25%	4,839.99	2,405.17	0.87%	50.31%	-1,031.28	60.85	-15.06%
900S	6,137.51	2,197.32	0.29%	64.20%	6,475.49	2,269.01	0.24%	64.96%	-337.98	-71.69	-0.76%
100S	1,842.29	1,021.74	0.05%	44.54%	1,989.17	1,029.07	0.54%	48.27%	-146.88	-7.33	-3.73%
其他	2,262.84	1,302.60	22.56%	42.45%	2,169.53	1,251.33	18.30%	42.44%	93.31	51.27	0.01%
<b>合计</b>	<b>1,868.34</b>	<b>1,211.88</b>	<b>100.00%</b>	<b>35.14%</b>	<b>1,841.61</b>	<b>1,164.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>36.75%</b>	<b>26.73</b>	<b>47.01</b>	<b>-1.61%</b>

注：480 系列为公司新推出的与 40+S 定位相似的产品，平均单价和毛利情况较为接近，为方便比较合并统计。

2018 年度，智能电动床各主要系列的毛利率基本呈下降趋势，460 系列因 2018 年达到量产阶段，单位成本受益于规模效应下降幅度较大，毛利率因此上升。主要原材料价格上涨导致单位成本增加是 2018 年度智能电动床毛利率下降的主要原因。

2018 年度，智能电动床的主要原材料钢材的采购价格上涨，智能电动床的材料支出相应增加。公司生产一张长 2.03 米、宽 1.93 米尺寸的 5810 系智能电动床需耗用约 100 千克钢材，长 2.03 米、宽 1.524 米尺寸的 5810 系列智能电动床需耗用约 80 千克钢材。按 2018 年和 2017 年钢材平均采购价差 0.34 元计算，生产一张上述系列规格的智能电动床分别需增加钢材成本支出 34 元和 27.2 元。

### C. 2019年1-3月智能电动床毛利率变动分析

2019年1-3月，智能电动床毛利率为40.41%，较2018年度的35.14%上升了5.27个百分点。智能电动床的平均单价为1,834.91元，较2018年度的1,868.34元减少了33.43元；单位成本为1,093.37元，较2018年度的1,211.88元减少了118.51元，平均单价的下降幅度小于单位成本的下降幅度，导致2019年1-3月智能电动床毛利率上升。

结合平均单价、单位成本及销售结构，2019年1-3月智能电动床主要系列的毛利率变动情况如下表所示：

单位：元

产品系列	2019年1-3月				2018年度				变动情况		
	平均单价	单位成本	销售占比	毛利率	平均单价	单位成本	销售占比	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率
40+S	1,420.56	875.58	24.35%	38.36%	1,512.01	1,059.75	34.81%	29.91%	-91.45	-184.17	8.45%
330S	2,928.57	1,637.04	2.47%	44.10%	2,864.62	1,816.59	4.60%	36.59%	63.95	-179.55	7.51%
400S	2,954.05	1,140.61	2.11%	61.39%	2,791.53	1,201.38	2.14%	56.96%	162.52	-60.77	4.43%
AB	2,721.33	1,861.67	1.57%	31.59%	2,450.22	1,820.52	2.30%	25.70%	271.11	41.15	5.89%
330H	4,015.87	2,189.42	0.46%	45.48%	3,604.77	2,359.80	1.09%	34.54%	411.10	-170.38	10.94%
3150	1,482.33	914.21	0.74%	38.33%	1,486.21	1,043.52	1.28%	29.79%	-3.88	-129.31	8.54%
340S	2,461.20	1,352.32	1.49%	45.05%	2,569.67	1,656.78	6.42%	35.53%	-108.47	-304.46	9.52%
790S	4,806.93	2,580.98	0.04%	46.31%	3,808.71	2,466.02	0.05%	35.25%	998.22	-948.14	38.97%
900S	4,164.28	2,065.55	0.01%	50.40%	6,137.51	2,197.32	0.29%	64.20%	-1,973.23	-131.77	-13.80%
100S	2,193.95	1,013.50	0.01%	53.80%	1,842.29	1,021.74	0.05%	44.54%	351.66	-8.24	9.26%
480	1,698.77	1,085.64	19.65%	36.09%	1,648.23	1,169.60	14.10%	29.04%	50.54	-83.96	7.05%
460	2,057.19	1,124.44	10.83%	45.34%	2,095.61	1,221.94	10.31%	41.69%	-38.42	-97.50	3.65%
441F	1,571.39	994.07	6.07%	36.74%	1,413.73	830.1	0.01%	41.28%	157.66	163.97	-4.54%
其他	2,272.81	1,311.54	30.20%	42.26%	2,263.29	1,302.85	22.56%	42.43%	9.52	10.40	-0.24%
<b>合计</b>	<b>1,834.91</b>	<b>1,093.37</b>	<b>100.00%</b>	<b>40.41%</b>	<b>1,868.34</b>	<b>1,211.88</b>	<b>100.00%</b>	<b>35.14%</b>	<b>-33.43</b>	<b>-118.51</b>	<b>5.27%</b>

2019年1-3月，智能电动床各主要系列的毛利率基本呈上升趋势，不同系列销售单价变动趋势有所差异，各主要系列单位成本基本呈下降趋势。主要原材

料价格下降导致单位成本减少是 2019 年 1-3 月智能电动床毛利率上升的主要原因。

2019 年 1-3 月，智能电动床的主要原材料采购价格的变动情况如下表所示：

采购种类	采购原料	单位	2019 年 1-3 月	2018 年度	变动金额	变动比例
	电器部件	元/件	61.77	64.18	-2.41	-3.76%
木板	木板	元/平方米	35.80	36.99	-1.19	-3.22%
钢材	钢材	元/千克	3.32	4.06	-0.74	-18.23%
包装材料	纸箱	元/套	31.71	35.85	-4.14	-11.55%

2019 年 1-3 月，智能电动床的主要原材料采购价格均有所下降，智能电动床的材料支出相应减少。以长 2.03 米，宽 1.93 米尺寸的 5810 系列为例，生产 1 张该型号智能电动床的主要原材料为电器部件（包括线性驱动器、主控盒、遥控器等）、约 5 平方米木板、约 100 千克钢材和 1 套包装材料。按 2019 年 1-3 月和 2018 年度的原材料平均采购价差计算，生产 1 张该型号的智能电动床可节约材料支出 102.95 元。

综上所述，报告期内，智能电动床销售毛利率呈现先下降后上升的趋势，智能电动床毛利率受产品销售结构变动、原材料价格波动等因素影响而有所波动，具有合理性。

## ②智能电动床产品平均单价和平均单位成本的变化分析

报告期内，产品平均单价和平均成本变动对产品毛利率的影响情况具体分析如下：

单位：元/张

一、各因素变动	2019 年 1-3 月较 2018 年度		2018 年度较 2017 年度		2017 年度较 2016 年度	
	2019 年 1-3 月	同比变动	2018 年度	同比变动	2017 年度	同比变动
1、销售单位售价	1,834.91	-1.79%	1,868.34	1.45%	1,841.61	-20.78%
2、销售单位成本	1,093.37	-9.78%	1,211.88	4.04%	1,164.87	-17.35%

二、各因素影响数	2019年1-3月较2018年度	2018年度较2017年度	2017年度较2016年度
	影响数	影响数	影响数
1、单位售价变动的影响数	-1.18%	0.91%	-15.90%
2、单位成本变动的影响数	6.46%	-2.52%	13.28%
<b>合计</b>	<b>5.28%</b>	<b>-1.61%</b>	<b>-2.62%</b>

注1：单位售价变动的影响数=（本年度销售单位售价-上年度销售单位成本）÷本年度销售单位售价-（上年度销售单位售价-上年度销售单位成本）÷上年度销售单位售价；

注2：单位成本变动的影响数=（本年度销售单位售价-本年度销售单位成本）÷本年度销售单位售价-（本年度销售单位售价-上年度销售单位成本）÷本年度销售单位售价。

2016年-2017年的单位售价变动系毛利率下降的主要原因，2018年-2019年1-3月单位成本变动系毛利率下降的主要原因。单位售价变动和单位成本变动的具体原因分析如下所示：

#### A. 智能电动床产品平均单价的变化分析

报告期内，智能电动床产品平均单价，整体呈下降趋势，主要原因系：

##### 第一，产品单价较低的系列产品销量逐年增加。

在智能电动床市场中，价格较低的产品有助于降低消费者消费门槛，有助于提升消费者购买意愿。报告期内，公司价格较低的产品（40+S系列、480系列、441F系列等产品）销量占比逐步增加，使得智能电动床产品的平均单价整体呈下降趋势。

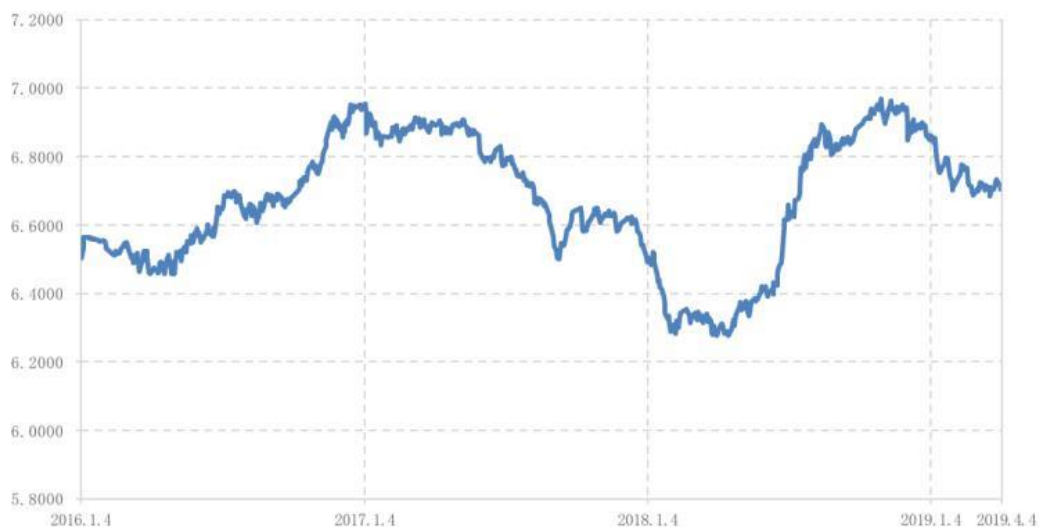
##### 第二，产品单价随下游客户扩大采购规模而适当予以优惠。

报告期内，公司主营产品智能电动床所处市场处于成长期，下游客户对公司产品需求旺盛，进而对公司的产品扩大了采购规模。公司与主要客户保持了多年稳定且良好的合作关系，对于客户大规模的采购公司从战略合作层面加以考虑，并予以一定的销售折扣。

##### 第三，产品单价受美元汇率波动影响。

公司境外销售主要以美元结算，产品的人民币单价受美元兑人民币汇率影响。报告期内，美元兑人民币汇率波动较大，具体情况如下图所示：

美元兑人民币汇率（元）



数据来源：中国人民银行

公司智能电动床种类较多，不同档次、规格的产品单价差异较大。具体情况如下表所示：

单位：元/张

产品系列	2019年1-3月		2018年度		销售结构变动影响	平均单价变动影响
	平均单价	销量占比	平均单价	销量占比		
智能电动床						
其中：40+S	1,420.56	31.44%	1,512.01	43.01%	-174.94	-28.75
330S	2,928.57	1.55%	2,864.62	3.00%	-41.54	0.99
400S	2,954.05	1.31%	2,791.53	1.43%	-3.35	2.13
AB	2,721.33	1.06%	2,450.22	1.75%	-16.91	2.87
330H	4,015.87	0.21%	3,604.77	0.57%	-12.98	0.86
3150	1,482.33	0.91%	1,486.21	1.61%	-10.40	-0.04
340S	2,461.20	1.11%	2,569.67	4.66%	-91.22	-1.20
790S	4,806.93	0.01%	3,808.71	0.03%	-0.76	0.10
900S	4,164.28	0.00%	6,137.51	0.09%	-5.52	-
100S	2,193.95	0.01%	1,842.29	0.05%	-0.74	0.04
480	1,698.77	21.22%	1,648.23	15.99%	86.20	10.72

	460	2,057.19	9.66%	2,095.61	9.19%	9.85	-3.71
	441F	1,571.39	7.09%	1,413.73	0.01%	100.09	11.18
	其他	2,272.81	24.42%	2,263.29	18.61%	131.27	2.32
	<b>合计</b>	<b>1,834.91</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,868.34</b>	<b>100.00%</b>	<b>-30.94</b>	<b>-2.49</b>
产品系列	2018 年度		2017 年度		销售结构 变动影响	平均单价 变动影响	
	平均单价	销量占比	平均单价	销量占比			
智能电动床							
其中：	40+S	1,512.01	43.01%	1,507.67	65.78%	-343.30	1.87
	330S	2,864.62	3.00%	3,091.31	5.18%	-67.39	-6.80
	400S	2,791.53	1.43%	2,785.72	3.11%	-46.80	0.08
	AB	2,450.22	1.75%	2,533.17	2.68%	-23.56	-1.45
	330H	3,604.77	0.57%	3,812.71	1.76%	-45.37	-1.19
	3150	1,486.21	1.61%	1,587.30	3.06%	-23.02	-1.63
	340S	2,569.67	4.66%	2,657.48	1.78%	76.54	-4.09
	790S	3,808.71	0.03%	4,839.99	0.33%	-14.52	-0.31
	900S	6,137.51	0.09%	6,475.49	0.07%	1.30	-0.30
	100S	1,842.29	0.05%	1,989.17	0.50%	-8.95	-0.07
	480	1,648.23	15.99%	-	-	-	263.55
	460	2,095.61	9.19%	2,369.19	0.04%	216.78	-25.14
	其他	2,262.84	18.62%	2,169.53	15.71%	63.13	17.37
	<b>合计</b>	<b>1,868.34</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,841.61</b>	<b>100.00%</b>	<b>-215.16</b>	<b>241.89</b>
产品系列	2017 年度		2016 年度		销售结构 变动影响	平均单价 变动影响	
	平均单价	销量占比	平均单价	销量占比			
智能电动床							
其中：	40+S	1,507.67	65.78%	1,400.17	43.53%	311.54	70.71
	330S	3,091.31	5.18%	3,227.97	20.14%	-482.90	-7.08
	400S	2,785.72	3.11%	2,906.67	3.83%	-20.93	-3.76
	AB	2,533.17	2.68%	2,614.57	4.68%	-52.29	-2.18
	330H	3,812.71	1.76%	3,860.46	3.02%	-48.64	-0.84
	3150	1,587.30	3.06%	1,539.87	1.65%	21.71	1.45



340S	2,657.48	1.78%	2,810.28	3.73%	-54.80	-2.72
790S	4,839.99	0.33%	5,242.61	2.82%	-130.54	-1.33
900S	6,475.49	0.07%	6,265.14	0.07%	0.00%	0.15
100S	1,989.17	0.50%	1,902.66	1.63%	-21.50	0.43
其他	2,170.04	15.75%	2,695.22	14.89%	23.18	-82.72
<b>合计</b>	<b>1,841.61</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,324.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>-455.18</b>	<b>-27.88</b>

注 1、销售结构变动影响=(本年销量占比-上年销量占比)×上年平均单价;

注 2、平均单价变动影响=(本年平均单价-上年平均单价)×本年销量占比。

由上表可知,产品平均单价的变动原因包括销售结构和主要系列产品平均单价。2017 年度较 2016 年度平均单价下降了 483.06 元;其中,销售结构变动影响数为-455.18 元,平均单价变动影响数为-27.88 元。2018 年度较 2017 年度平均单价上升了 26.73 元;其中,销售结构变动影响数为-215.16 元,平均单价变动影响数为 241.89 元。2019 年 1-3 月较 2018 年平均单价下降了 33.43 元;其中,销售结构变动影响数为-30.94 元,平均单价变动影响数为-2.49 元。

公司智能电动床产品结构变化主要原因系公司管理层准确把握市场需求,研发部门根据市场需求推出相应设计的产品,获得下游客户的认可,进而带动各型号产品的订单的增长,最终推动销售结构变动。

根据上述智能电动床主要产品型号按年度分析单价变动影响具体如下:

#### a. 2017 年度主要系列产品平均单价变动原因分析

2017 年度同比 2016 年度智能电动床平均单价下降了 483.06 元,主要原因系:①40+S 系列虽然单价有所上涨,但价格仍较其他型号低,随着销量占比的提升,整体平均单价有所下降;②其他销量较高系列的产品价格出现不同程度的下降,带动整体平均单价的下降。其中,销量占比较大的系列包括 40+S 系列、330S 系列和 400S 系列。主要系列 2017 年单价较 2016 年变动原因具体分析如下:

##### I. 40+S 系列

2017 年度同比 2016 年度 40+S 系列产品平均单价小幅上涨 107.50 元,销量占比增加了 22.25 个百分点,主要原因系:①销售客户发生变化带来产品价格构成的改变,2017 年度 40+S 系列主要卖给舒达席梦思(SSB),而 2016 年度主要

卖给泰普尔丝涟（TSI）。2017 年度卖给舒达席梦思（SSB）的销售占比同比 2016 年有所提升，而舒达席梦思（SSB）的同款产品价格包括了售后服务价格、仓储和运输服务费等，因而拉升了该系列的整体售价。

## II. 330S 系列

2017 年度同比 2016 年度 330S 系列产品平均单价下降了 136.66 元，销量占比下降了 14.96 个百分点，主要原因系：①2017 年度对该系列的产品下调了产品价格；②2017 年美元兑人民币汇率整体呈下行走势，导致产品价格下降。

## III. 400S 系列

2017 年度同比 2016 年度 400S 系列产品平均单价下降了 120.95 元，销量占比下降了 0.72 个百分点，基本保持稳定，主要原因系受美元兑人民币汇率变动影响导致该系列产品价格小幅下降。

### b. 2018 年度主要系列产品平均单价变动原因分析

2018 年度较 2017 年度智能电动床平均单价上升了 26.73 元，基本保持稳定，主要原因系：①销量占比较大的 40+S 系列产品价格基本保持相对稳定；②新推出的 460 系列和 480 系列销售情况良好，上述系列销量占比的提升导致 40+S 系列销量占比下降，同时其价格略高于 2017 年 40+S 系列，抵消了其他主要系列销售价格下降的影响。其中，销量占比较大的系列包括 40+S 系列、330S 系列、340S 系列、480 系列和 460 系列。2018 年单价较 2017 年变动原因具体分析如下：

#### I. 40+S 系列

2018 年度较 2017 年度 40+S 系列产品平均单价小幅上涨了 4.34 元，基本保持稳定，销量占比下降了 22.77 个百分点。产品价格基本保持稳定，销量占比下降的主要原因系新推出的定位相似的 480 系列和 460 系列销量占比提升所致。

#### II. 330S 系列

2018 年度较 2017 年度 330S 系列产品平均单价下降了 226.69 元，销量占比下降了 2.18 个百分点，主要原因系：①客户购货采用直接发送至其仓库的销售方式占比增加，供应商管理存货（以下简称 VMI）模式占比下降，因而单价构成

因素中的 VMI 模式相关的成本不再包含在内；②推出了小尺寸产品，由于床尺寸较小，框架用料较少，因而较原尺寸的产品平均单价有所下调；③2018 年度更新产品设计，简化配置，因而销售价格较 2017 年有所下调。

### III. 340S 系列

2018 年度较 2017 年度 340S 系列产品平均单价下降了 87.81 元，销量占比提升了 2.88 个百分点，主要原因系 2018 年度产品设计根据客户需求进而调整，产品功能配置进行调整，销售价格相应下调。

### IV. 480 系列

2018 年度新推出该系列产品，平均产品单价为 1,648.23 元，销量占比为 15.99%。该系列定位与 40+S 系列相似，产品单价略高于 40+S 系列，其销量占比提升导致 40+S 系列销量占比下降，为智能电动床产品平均单价上升做出一定的贡献。

### V. 460 系列

2018 年度较 2017 年度 460 系列产品平均单价下降了 273.58 元，销量占比上升了 9.15 个百分点，主要原因系 2017 年该系列产品刚刚推出，产品设计尚未定型，销量较低；2018 年销售的是已经定型的成品，相较于 2017 年产品设计减少了按摩功能，更换了主控盒，因而功能配置变化导致该系列产品单价有所下调。

## c. 2019 年 1-3 月主要系列产品平均单价变动原因分析

### I. 40+S 系列

40+S 系列 2019 年 1-3 月较 2018 年度平均单价下降了 91.45 元，销量占比下降了 11.57 个百分点，平均单价下降的主要原因系该系列销售客户结构有所变化。2018 年度主要销售给泰普尔丝涟（TSI）和舒达席梦思（SSB），而 2019 年 1-3 月公司该系列产品对舒达席梦思（SSB）销售金额下降较多，而公司销售给舒达席梦思（SSB）的产品售价较高，对其销售占比下降带动该系列产品平均价格下降。公司销售给舒达席梦思（SSB）产品价格较高的主要原因系：A. 公司销售给舒达席梦思（SSB）的产品需要负责产品质量保修；B. 公司销售给舒达席梦思（SSB）的 40+S 系列部分采用 VMI 模式，该模式下的售价包含了相关的仓储、

关税等费用；C. 公司销售给舒达席梦思（SSB）的产品设计与销售给泰普尔丝涟（TSI）的有所不同。

## II. 480 系列

480 系列 2019 年 1-3 月较 2018 年度平均单价上升了 50.54 元，销量占比上升了 5.23 个百分点，平均单价上升的主要原因系该系列主要通过 VMI 模式销售给舒达席梦思（SSB），该部分商品由境外子公司奥格莫森美国负责清关并支付因中美贸易摩擦而产生的额外关税，因而带动平均单价上升。

## III. 460 系列

460 系列 2019 年 1-3 月较 2018 年度平均单价下降了 38.42 元，下降幅度为 1.83%，基本保持稳定，销量占比上升了 0.47 个百分点，主要原因系公司对该客户正常调价所致。

## IV. 441F 系列

441F 系列 2019 年 1-3 月较 2018 年平均单价上升了 157.66 元，销量占比上升了 7.08 个百分点，主要原因系 2018 年销售的 441F 为样品，产品比较简易，未包含相应的辅料配件。

### B. 智能电动床产品平均单位成本的变化分析

报告期内，公司智能电动床产品平均单位成本整体呈下降趋势。公司智能电动床 2017 年度产品平均成本同比 2016 年度下降了 244.61 元，下降幅度为 17.35%，2018 年度产品平均成本同比 2017 年度上涨了 47.01 元，上升幅度为 4.04%，2019 年 1-3 月产品平均成本较 2018 年下降了 118.51 元，下降幅度 9.78%。公司智能电动床平均单位成本变动的主要原因系：

#### 第一，基本功能产品销量占比提升带动单位成本下降。

智能电动床市场单价较低的产品更受到消费者的欢迎，而单价较低的产品通常配备基本功能，具体包括智能调节、无线调节等。产品功能的简易化带动产品单位成本下降，而基本功能产品的占比提升带动智能电动床整体平均单位成本下降。

## 第二，电器部件采购价格下降带动 2016 年-2017 年及 2019 年 1-3 月主要系列产品单位成本小幅下降。

电器部件采购价格下降带动 2016 年-2017 年及 2019 年 1-3 月主要系列产品单位成本小幅下降，公司原材料中电器部件系生产智能电动床原材料的重要部分。公司对外采购的电器部件的价格由 2016 年为 75.24 元/件，2017 年下降到 67.35 元/件，2019 年 1-3 月下降到 61.77 元/件。

## 第三，产品结构变化以及钢材、纺织面料等原材料采购价格小幅上涨推动 2018 年度主要系列产品单位成本小幅上升。

2018 年度产品平均成本同比 2017 年上涨了 47.01 元，上涨幅度为 4.04%，主要原因系：①产品结构变化。2018 年度公司新推出了 480 和 460 系列产品，平均单位成本分别为 1,169.60 元和 1,221.94 元，销量占比分别为 15.99%和 9.19%。新推出的 480 和 460 系列销量占比的提升导致 40+S 系列销量占比有所下降。480 系列和 460 系列 2018 年度的平均单位成本略高于 2017 年度 40+S 系列的平均单位成本，因而产品结构的变动带动 2018 年智能电动床产品平均单位成本小幅上涨。此外，公司 340S 系列从 2017 年的 1,577.03 元上升至 2018 年 1,656.78 元，其销量占比由 2017 年的 1.78%上升至 2018 年的 4.66%，为智能电动床平均成本上升做出了一定的贡献；②钢材、纺织面料等原材料价格小幅上涨。

## 第四，主要原材料采购价格下降、产品结构变化以及产品设计优化带动 2019 年 1-3 月产品平均单位成本下降。

2019 年产品平均单位成本较 2018 年下降了 118.51 元，下降幅度为 9.78%，主要原因系：①主要系列的原材料采购价格下降，进而带动产品生产成本下降。其中，主要原材料电器部件平均采购价格从 2018 年 64.18 元/件下降到 2019 年 1-3 月的 61.77 元/件，木板平均采购价格从 2018 年 36.99 元/平方米下降到 2019 年 1-3 月 35.80 元/平方米，钢材平均采购价格从 2018 年 4.06 元/千克下降到 2019 年 1-3 月 3.32 元/千克，纺织面料平均采购价格从 2018 年 21.31 元/米下降到 2019 年 1-3 月 18.42 元/米，均呈现下降的趋势。②销量占比较大的 40+S 系列平均单位成本由 2018 年 1,059.75 元下降到 2019 年 1-3 月的 875.58 元，40+S 系列平均单位成本下降拉低了 2019 年 1-3 月智能电动床的平均单位成本。③2019

年1-3月公司441F系列销量占比从2018年度0.01%增加至2019年1-3月7.09%，该系列的平均单位成本低于2018年40+S系列的平均单位成本，因而产品结构变动带动2019年1-3月智能电动床产品成本的下降。④公司优化了部分系列的产品设计，有效地降低了产品平均单位成本。

报告期内，主营业务成本受材料成本的价格波动影响，公司采购主要原材料的价格情况如下表所示：

采购种类	采购原料	单位	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
电器部件		元/件	61.77	64.18	67.35	75.24
木板	木板	元/平方米	35.80	36.99	37.65	37.09
钢材	钢材	元/千克	3.32	4.06	3.72	2.55
包装材料	纸箱	元/套	31.71	35.85	36.89	28.48
纺织面料	原料面料	元/米	18.42	21.31	20.24	14.59
五金塑料件	塑料件	元/件	0.16	0.23	0.24	0.27

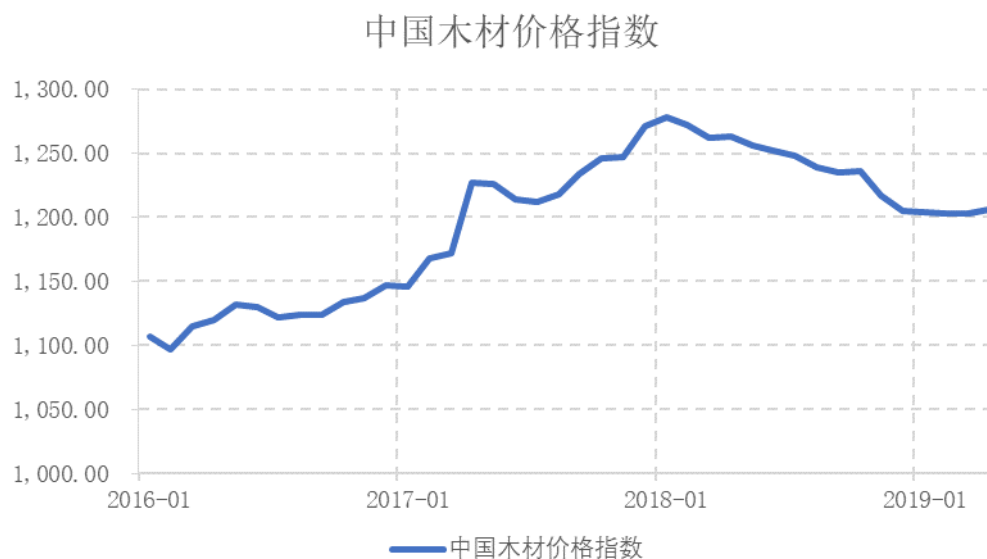
报告期内，构成智能电动床的主要原材料中，电器部件、钢材和木板占比较高。其中，电器部件价格呈下降的趋势，木板价格整体呈波动式下降趋势，钢材价格先上升后下降。

报告期内，钢铁价格指数如下图所示：



数据来源：Wind 资讯

报告期内，木材价格指数如下图所示：



数据来源：Wind 资讯

除材料成本波动影响外，产品结构变动也对智能电动床的平均单位成本产生较大影响。报告期内，按产品型号划分的单位成本变动具体情况如下表所示：

单位：元/张

产品系列	2019年1-3月		2018年度		销售结构变动影响	单位成本变动影响
	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比		
智能电动床						
其中：						
40+S	875.58	31.44%	1,059.75	43.01%	-122.61	-57.90
330S	1,637.04	1.55%	1,816.59	3.00%	-26.34	-2.78
400S	1,140.61	1.31%	1,201.38	1.43%	-1.44	-0.80
AB	1,861.67	1.06%	1,820.52	1.75%	-12.56	0.44
330H	2,189.42	0.21%	2,359.80	0.57%	-8.50	-0.36
3150	914.21	0.91%	1,043.52	1.61%	-7.30	-1.18
340S	1,352.32	1.11%	1,656.78	4.66%	-58.82	-3.38
790S	2,580.98	0.01%	2,466.02	0.03%	-0.49	0.01
900S	2,065.55	0.00%	2,197.32	0.09%	-1.98	-
100S	1,013.50	0.01%	1,021.74	0.05%	-0.41	-0.00
480	1,085.64	21.22%	1,169.60	15.99%	61.17	-17.82

	460	1,124.44	9.66%	1,221.94	9.19%	5.74	-9.42
	441F	994.07	7.09%	830.10	0.01%	58.77	11.63
	其他	1,311.54	24.42%	1,302.85	18.61%	75.70	2.12
	<b>合计</b>	<b>1,093.37</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,211.88</b>	<b>100.00%</b>	<b>-39.07</b>	<b>-79.44</b>
产品系列	2018 年度		2017 年度		销售结构 变动影响	单位成本 变动影响	
	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比			
智能电动床							
其中:	40+S	1,059.75	43.01%	1,030.55	65.78%	-234.66	12.56
	330S	1,816.59	3.00%	1,673.53	5.18%	-36.48	4.29
	400S	1,201.38	1.43%	1,196.59	3.11%	-20.10	0.07
	AB	1,820.52	1.75%	1,827.14	2.68%	-16.99	-0.12
	330H	2,359.80	0.57%	2,359.07	1.76%	-28.07	0.00
	3150	1,043.52	1.61%	1,060.64	3.06%	-15.38	-0.28
	340S	1,656.78	4.66%	1,577.03	1.78%	45.42	3.72
	790S	2,466.02	0.03%	2,405.17	0.33%	-7.22	0.02
	900S	2,197.32	0.09%	2,269.01	0.07%	0.45	-0.06
	100S	1,021.74	0.05%	1,029.07	0.50%	-4.63	-0.00
	480	1,169.60	15.99%	-	-	-	187.02
	460	1,221.94	9.19%	2,006.21	0.04%	183.57	-72.07
	其他	1,302.60	18.62%	1,251.33	15.71%	36.41	9.55
	<b>合计</b>	<b>1,211.88</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,164.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>-97.68</b>	<b>144.69</b>
产品系列	2017 年度		2016 年度		销售结构 变动影响	单位成本 变动影响	
	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比			
智能电动床							
其中:	40+S	1,030.55	65.78%	1,022.43	43.53%	227.49	5.34
	330S	1,673.53	5.18%	1,754.56	20.14%	-262.48	-4.20
	400S	1,196.59	3.11%	1,284.29	3.83%	-9.25	-2.73
	AB	1,827.14	2.68%	2,213.21	4.68%	-44.26	-10.35
	330H	2,359.07	1.76%	2,271.87	3.02%	-28.63	1.53
	3150	1,060.64	3.06%	1,065.15	1.65%	15.02	-0.14



340S	1,577.03	1.78%	1,660.72	3.73%	-32.38	-1.49
790S	2,405.17	0.33%	2,858.80	2.82%	-71.18	-1.50
900S	2,269.01	0.07%	2,418.27	0.07%	-	-0.10
100S	1,029.07	0.50%	1,024.30	1.63%	-11.57	0.02
其他	1,253.25	15.75%	1,418.03	14.89%	12.20	-25.95
<b>合计</b>	<b>1,164.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,409.48</b>	<b>100.00%</b>	<b>-205.06</b>	<b>-39.55</b>

注 1: 销售结构变动影响=(本年销量占比-上年销量占比)×上年平均单位成本;

注 2: 平均单位成本变动影响=(本年平均单位成本-上年平均单位成本)×本年销量占比。

由上表可知,主要系列的智能电动床产品平均单位成本 2016 年度-2017 年度稳中有降,2018 年度同比 2017 年度小幅回升,2019 年 1-3 月较 2018 年度有所下降。其中,平均单位成本较低的 40+S 系列销量占比从 2016 年的 43.53% 上涨至 2017 年的 65.78%,平均单位成本较低的系列销量占比逐年攀升使得销售结构变动影响成为 2016 年-2017 年拉低智能电动床单位成本的主要原因;2018 年新推出的 480、460 系列销售情况良好,上述系列合计销量占比的提升导致 40+S 系列销量占比的下降,2018 年度的 480 和 460 系列平均单位成本略高于 2017 年度 40+S 系列的平均单位成本,以及 340S 系列成本和销量占比同时上升,上述各因素小幅拉升了 2018 年智能电动床的平均单位成本;2019 年 1-3 月原材料采购价格较 2018 年度有较大幅度的下降,拉低了 2019 年 1-3 月智能电动床的平均单位成本,此外,2019 年 1-3 月公司新推出了基础款 441F 系列,40+S 系列销量占比下降,该系列平均单位成本低于 2018 年度 40+S 系列平均单位成本,随着其销量占比的提升进而拉低了 2019 年 1-3 月智能电动床的平均单位成本。

上述智能电动床主要产品型号按年度分析平均单位成本变动影响具体如下:

#### a. 2017 年度智能电动床产品平均单位成本变动原因分析

2017 年度同比 2016 年度智能电动床平均单位成本下降了 244.61 元,主要受销售结构变动影响,其影响数为-205.06 元。

销售结构变动的具体影响系单位成本较低的 40+S 系列销量占比进一步提升,由 2016 年度的 43.53% 提升至 2017 年度的 65.78%;同时,单位成本较高的 330S 系列销量占比下降,其销量占比由 2016 年度的 20.14% 下降至 2017 年度的

5.18%，其销售结构变动影响数为-262.48元。其他大多数系列产品销售结构变动影响数多为负值，与整体单位平均成本变动趋势相一致。

40+S系列、330S系列单位成本基本保持稳定，平均单位成本变动影响数分别为5.34元和-4.20元，对整体单位成本变动影响较小。

#### **b. 2018年度智能电动床产品平均单位成本变动原因分析**

2018年度较2017年度智能电动床平均单位成本增长了47.01元，基本保持稳定，单位成本变动主要系受到480系列影响，480系列为公司2018年新推出的系列，2018年度该系列产品平均单位成本为1,169.60元，销量占比为15.99%。2018年度480系列销量占比的上升导致40+S系列销量占比下降，480系列平均单位成本略高于2017年度40+S系列平均单位成本，以及340S系列成本和销量占比同时上升，上述原因进而拉升了智能电动床整体的平均单位成本。其余各主要系列单位成本变动影响数多为正数，影响数较小，与整体单位成本变动趋势不存在重大差异。

#### **c. 2019年1-3月智能电动床产品平均单位成本变动原因分析**

2019年1-3月较2018年度智能电动床平均单位成本减少了118.51元，下降幅度为9.78%，主要原因系：①主要系列的原材料采购价格下降，进而带动产品生产成本下降；其中，主要原材料电器部件平均采购价格从2018年64.18元/件下降到2019年1-3月的61.77元/件，木板平均采购价格从2018年36.99元/平方米下降到2019年1-3月35.80元/平方米，钢材平均价格从2018年4.06元/千克下降到2019年1-3月3.32元/千克，纺织面料从2018年21.31元/米下降到2019年1-3月18.42元/米，均呈现下降的趋势。②2019年1-3月，公司新推出了基础款441F系列，销量占比从2018年度的0.01%增加至2019年1-3月的7.09%，该系列平均单位成本低于2018年40+S系列平均单位成本进而拉低了2019年1-3月智能电动床的平均单位成本。③销量占比较大的40+S系列平均单位成本由2018年1,059.75元下降到2019年1-3月的875.58元，该系列平均单位成本下降拉低了2019年1-3月智能电动床的平均单位成本。40+S平均单位成本下降较大的主要原因系该系列客户结构有所变化。2019年1-3月公司该系列产品对舒达席梦思（SSB）销售金额下降较多，而公司销售给舒达席梦思（SSB）

的产品由于部分采用 VMI 模式以及产品设计不同因而成本较高,对其销售占比下降带动该系列产品平均成本下降。④公司优化了部分系列的产品设计,有效降低了产品平均单位成本。

### (3) 床垫毛利构成情况

报告期内,公司床垫销售占主营业务收入比例较低,其毛利率变动对公司毛利率的影响较小。公司床垫的产品平均单价及单位成本情况如下表所示:

单位:元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
产品平均单价	1,762.73	7.21%	1,644.25	-22.67%	2,126.15	-1.29%	2,154.04
产品平均成本	934.49	-6.75%	1,002.08	-12.55%	1,145.92	-9.99%	1,273.09
产品单位毛利	828.25	28.98%	642.17	-34.49%	980.22	11.27%	880.94
毛利率	46.99%	7.93%	39.06%	-7.04%	46.10%	5.20%	40.90%

#### ①床垫产品毛利的变动分析

##### A. 2017年度床垫毛利率变动分析

2017年度,床垫毛利率为46.10%,较2016年度的40.90%上升了5.20个百分点。床垫的平均单价为2,126.15元,较2016年度的2,154.04元减少了27.89元;单位成本为1,145.92元,较2016年度的1,273.09元减少了127.17元,平均单价的下降幅度小于单位成本的下降幅度,导致2017年度床垫毛利率上升。

结合平均单价和单位成本,2017年度床垫主要细分产品的毛利率变动情况如下表所示:

单位:元

产品名称	2017年度				2016年度				变动情况		
	平均单价	单位成本	销售占比	毛利率	平均单价	单位成本	销售占比	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率
ARA	2,356.12	1,404.48	16.01%	40.39%	2,279.29	1,437.10	21.51%	36.95%	76.83	-32.62	3.44%
EASLAUS	7,070.26	4,167.17	11.17%	41.06%	7,240.15	4,537.05	12.03%	37.33%	-169.89	-369.88	3.73%
EMMA	1,589.36	920.22	9.95%	42.10%	1,527.99	949.05	12.45%	37.89%	61.37	-28.83	4.21%

HYBB	2,727.09	1,285.59	9.56%	52.86%	2,579.14	1,319.83	11.34%	48.83%	147.95	-34.24	4.03%
CARILLOHA	2,593.71	1,087.42	8.17%	58.07%	2,733.54	1,424.30	0.44%	47.90%	-139.83	-336.88	10.18%
KS200	1,836.29	761.19	6.93%	58.55%	1,358.72	654.73	2.36%	51.81%	477.57	106.46	6.73%
IFLIP	2,036.50	1,087.20	6.87%	46.61%	2,185.87	1,405.75	0.24%	35.69%	-149.37	-318.55	10.92%
SDREAM	1,278.72	792.62	4.06%	38.01%	1,390.70	805.53	5.82%	42.08%	-111.98	-12.92	-4.06%
GLAT	2,371.58	1,128.45	3.79%	52.42%	2,630.81	1,190.60	5.16%	54.74%	-259.23	-62.15	-2.33%
LATEX	3,519.01	2,634.53	2.79%	25.13%	3,257.82	2,499.77	1.19%	23.27%	261.19	134.76	1.87%

2017 年度，床垫各主要细分产品的毛利率基本呈上升趋势。不同细分产品的销售单价变动趋势有所差异，主要系公司在好市多（COSTCO）平台上不定期进行促销活动所致。各主要细分产品的单位成本基本呈下降趋势，主要系公司原先将床垫生产中的床垫内衬、外罩缝纫、包装等后续加工步骤委托给其他公司完成，2017 年以来，该部分工序由公司内部缝纫车间完成，节约了床垫的生产成本。同时，随着生产工艺的改进和生产效率的提高，单批次产出的产成品数量增加，产品原料损耗下降，产品平均成本随之小幅下降。此外，2016 年 7 月公司完成了对索菲莉尔的收购，进入零售领域，毛利率相应增加。因此，生产工序改进导致单位成本减少和公司完成了对索菲莉尔的收购是 2017 年度床垫毛利率上升的主要原因。

### B. 2018 年度床垫毛利率变动分析

2018 年度，床垫毛利率为 39.06%，较 2017 年度的 46.10%下降了 7.04 个百分点。床垫的平均单价为 1,644.25 元，较 2017 年度的 2,126.15 元减少了 481.90 元；单位成本为 1,002.08 元，较 2017 年度的 1,145.92 元减少了 143.84 元，平均单价的下降幅度大于单位成本的下降幅度，导致 2018 年度智能电动床毛利率下降。

结合平均单价、单位成本及销售结构，2018 年度床垫主要系列的毛利率变动情况如下表所示：

单位：元

产品名称	2018 年度				2017 年度				变动情况		
	平均单价	单位成本	销售占比	毛利率	平均单价	单位成本	销售占比	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率

CARILLOHA	2,452.62	1,427.98	14.20%	41.78%	2,593.71	1,087.42	8.17%	58.07%	-141.09	304.29	-16.29%
IFLIP	1,735.30	1,155.70	13.24%	33.40%	2,036.50	1,087.20	6.87%	46.61%	-301.20	68.50	-13.21%
ARA	2,284.05	1,466.55	9.10%	35.79%	2,356.12	1,404.48	16.01%	40.39%	-72.07	81.13	-4.60%
EASLAUS	6,136.20	4,359.43	8.23%	28.96%	7,070.26	4,167.17	11.17%	41.06%	-934.06	348.84	-12.10%
HYBB	2,446.86	1,276.86	6.31%	47.82%	2,727.09	1,285.59	9.56%	52.86%	-280.23	-8.73	-5.04%
EMMA	1,602.67	908.71	5.17%	43.30%	1,589.36	920.22	9.95%	42.10%	13.31	-11.51	1.20%
CARINA	1,976.60	1,121.65	5.11%	43.25%							
ALLURE	588.62	562.16	4.02%	4.50%							
BRISTOL	841.45	773.63	3.26%	8.06%							
DREAM	952.69	821.45	2.90%	13.78%							

2018年度，床垫各主要系列的毛利率基本呈下降趋势。公司新推出 ALLURE、BRISTOL 和 DREAM 等系列床垫的销售毛利率较低，但合计销售占比达 10.18%，拉低了床垫的销售毛利率。同时，公司为刺激销售，在 Costco 平台上的促销活动较多，如上表所示，ARA、EASLAUS、HYBB 等系列床垫在 2018 年的平均单价均有较大幅度下降。

### C. 2019 年 1-3 月床垫毛利率变动分析

2019 年 1-3 月，床垫毛利率为 46.99%，较 2018 年度的 39.06% 上升了 7.93 个百分点。床垫的平均单价为 1,762.73 元，较 2018 年度的 1,644.25 元增加了 118.48 元；单位成本为 934.49 元，较 2018 年度的 1,002.08 元减少了 67.59 元，平均单价上升的同时单位成本下降，导致 2019 年 1-3 月床垫毛利率上升。

结合平均单价、单位成本及销售结构，2019 年 1-3 月床垫主要系列的毛利率变动情况如下表所示：

单位：元

系列名称	2019 年 1-3 月				2018 年度				变动情况		
	平均单价	单位成本	销售占比	毛利率	平均单价	单位成本	销售占比	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率
IFLIP	1,689.65	1,034.71	15.05%	38.76%	1,735.30	1,155.70	13.24%	33.40%	-45.65	-120.99	5.36%
CARILLOHA	2,100.79	939.09	14.42%	55.30%	2,452.62	1,427.98	14.20%	41.78%	-351.83	-452.62	12.04%
ARA	2,436.15	1,186.51	8.23%	51.30%	2,284.05	1,466.55	9.10%	35.79%	152.10	-280.04	15.51%

系列名称	2019年1-3月				2018年度				变动情况		
	平均单价	单位成本	销售占比	毛利率	平均单价	单位成本	销售占比	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率
PEARL	2,647.80	1,060.17	6.42%	59.96%	2,773.61	1,033.62	0.67%	62.73%	-125.81	26.55	-2.77%
COPPER	2,341.98	1,407.88	5.50%	39.89%	2,335.17	1,589.48	1.67%	31.93%	6.81	-181.60	7.96%
BNCOPPER	1,799.70	841.55	5.07%	53.24%	1,808.93	920.74	0.79%	49.10%	-9.23	-79.19	4.14%
HYBB	2,713.92	1,287.85	4.14%	52.55%	2,446.86	1,276.86	6.31%	47.82%	267.06	10.99	4.73%
LATEX	6,176.17	4,699.41	4.04%	23.91%							
EASLAUS	7,003.96	4,664.84	3.68%	33.40%	6,136.20	4,359.43	8.23%	28.96%	867.76	148.83	7.00%
ALLURE	541.53	451.53	2.60%	16.62%	588.62	562.16	4.02%	4.50%	-47.09	-110.63	12.12%
BRISTOL	842.96	663.35	1.15%	21.31%	841.45	773.63	3.26%	8.06%	1.51	-110.28	13.25%
DREAM					952.69	821.45	2.90%	13.78%	-45.65	-120.99	5.36%

2019年1-3月，主要床垫系列 IFLIP、CARILOHA、ARA、COPPER、BNCOPPER 受益于原材料采购价格下降，销售毛利率均呈上升趋势。同时，毛利率较低的 ALLURE、BRISTOL 和 DREAM 等系列床垫的销售减少，毛利率较高的床垫系列销售占比相应上升，进一步提升了床垫的销售毛利率。

床垫的主要原材料采购价格的变动情况如下表所示：

单位：元/千克

原料大类	原料明细	2019年1-3月	2018年度	变动额
化工原料	聚醚多元醇	9.54	11.76	-2.22
化工原料	TDI	11.60	23.38	-11.78
化工原料	MDI	15.76	22.46	-6.70

2019年1-3月，床垫的主要原材料采购价格均有所下降，床垫的材料支出相应减少。以K尺寸的床垫为例，生产1张K尺寸的中等价位床垫大约要使用33千克聚醚多元醇、13千克TDI。按2019年1-3月和2018年度的原材料平均采购价差计算，生产1张K尺寸的床垫可以节约材料支出226.40元。

综上所述，报告期内，公司床垫毛利率主要受生产工序改进、产品销售结构变动、产品促销、原材料价格变动等因素共同影响，其波动具有合理性。

## ②床垫产品平均单价和平均单位成本的变化分析

报告期内，产品平均单价和平均成本变动对产品毛利率的影响情况具体分析如下：

单位：元/张

一、各因素变动	2019年1-3月较2018年度		2018年度较2017年度		2017年度较2016年度	
	2019年1-3月	同比变动	2018年度	同比变动	2017年度	同比变动
1、销售单位售价	1,762.73	7.21%	1,644.25	-22.67%	2,126.15	-1.29%
2、销售单位成本	934.49	-6.75%	1,002.08	-12.55%	1,145.92	-9.99%
二、各因素影响数	2019年1-3月较2018年度		2018年度较2017年度		2017年度较2016年度	
	影响数		影响数		影响数	
1、单位售价变动的影响数		4.10%		-15.80%		-0.78%
2、单位成本变动的影响数		3.83%		8.75%		5.98%
<b>合计</b>		<b>7.93%</b>		<b>-7.05%</b>		<b>5.21%</b>

注1：单位售价变动的影响数=（本年度销售单位售价-上年度销售单位成本）÷本年度销售单位售价-（上年度销售单位售价-上年度销售单位成本）÷上年度销售单位售价；

注2：单位成本变动的影响数=（本年度销售单位成本-本年度销售单位成本）÷本年度销售单位成本-（本年度销售单位成本-上年度销售单位成本）÷本年度销售单位成本。

报告期内，公司床垫毛利率分别为40.90%、46.10%、39.06%、46.99%，总体呈现波动上升的趋势。其中，2016年-2017年床垫单位售价基本保持稳定，单位成本变动是导致2016年-2017年的毛利率上升的主要因素；2018年度单位售价和单位成本同比2017年有所下降，单位售价变动是引起2018年毛利率下降的主要因素；2019年1-3月，单位售价上升，单位成本下降，单位售价变动是引起2019年1-3月床垫毛利率上升的主要原因。

### A. 床垫产品平均单价的变化分析

2017年床垫产品平均单价同比2016年下降了27.89元，下降幅度为1.29%。2016年-2017年床垫产品平均单价基本保持稳定，2018年公司床垫产品平均单价较2017年下降了481.90元，下降幅度为22.67%，主要原因系：①公司2018年进行一些促销折扣活动，部分产品销售价格有所降低；②2018年公司新推出的Allure系列和Bristol系列的产品的平均单价较低；其中，Allure系列产品平均单价为588.62元，销量占比为11.22%，Bristol系列产品平均单价为841.45

元，销量占比为 6.37%。上述系列平均单价较低，销量占比合计达 17.59%，拉低了公司床垫产品的平均单价。2019 年 1-3 月床垫产品平均单价较 2018 年度增加了 118.48 元，增长幅度为 7.21%，主要原因系 Pearl 系列、Copper 系列和 BNCopper 系列销量占比提升从 2018 年度的 1.89% 提升至 2019 年 1-3 月的 13.38%，增加了 11.49 个百分点，上述系列 2019 年 1-3 月平均单价高于 2018 年度公司床垫产品整体平均单价，上述产品销售结构的变动拉升了 2019 年 1-3 月公司床垫产品的平均单价。

## B. 床垫产品平均单位成本变化分析

公司床垫产品平均单位成本受生产效率与流程和产品结构等因素影响较大。其中，生产用原材料主要由各种化工原料组成。

报告期内，产品平均成本呈下降趋势。2017 年同比 2016 年下降了 127.17 元，下降幅度为 9.99%，主要原因系：①随着生产工艺的改进和生产效率的提高，单批次产出的产成品数量增加，产品原料损耗下降，产品平均成本随之小幅下降；②公司床垫业务模式由向外采购劳务转为自行加工，省去了货物流转成本以及接受劳务的利润部分，因而平均单位成本有所下降。2018 年度产品平均成本同比 2017 年度下降了 143.84 元，主要原因系：①生产工艺优化及生产效率提升，单批次生产的床垫数量增加，原材料损耗降低；②公司新推出的 Allure 系列和 Bristol 系列床垫平均单位成本较低，其中，Allure 系列产品平均单位成本为 562.16 元，销量占比为 11.22%，Bristol 系列产品平均单位成本为 773.63 元，销量占比为 6.37%。上述系列平均单位成本较低，合计销量占比达 17.59%，进而拉低了整体床垫产品的平均成本。2019 年 1-3 月床垫产品平均成本较 2018 年度小幅下降了 67.59 元，下降幅度为 6.75%，主要原因系原材料采购价格的下降带动各主要系列产品平均单位成本下降。

报告期内，床垫的主要原材料采购价格变动如下：

采购种类	采购原料	单位	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
化工原料	聚醚多元醇	元/千克	9.54	11.76	10.23	9.32
	TDI	元/千克	11.60	23.38	27.86	16.62
	MDI	元/千克	15.76	22.46	23.71	16.06



2016 年度-2018 年度，化工原料整体呈上涨趋势，尤其是自 2017 年下半年开始 TDI 价格涨幅较大；聚醚多元醇和 MDI 的采购价格整体呈上涨趋势。2019 年 1-3 月各主要化工原料采购价格较 2018 年有所回落。

报告期内，聚醚多元醇市场月平均价格如下图所示：

聚醚多元醇市场月平均价格（元/吨）



数据来源：Wind 资讯

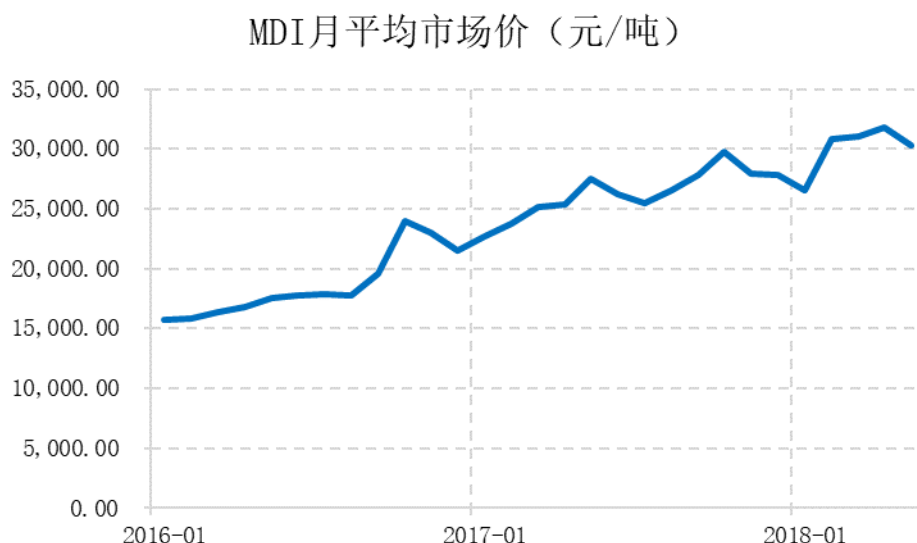
报告期内，国内 TDI 现货价格如下图所示：

TDI国内现货价格（元/吨）



数据来源：Wind 资讯

报告期内，国内 MDI 市场月平均价格如下图所示：



数据来源：Wind 资讯

## 5、公司境内销售与境外销售毛利率，ODM 和自有品牌毛利率，直销与经销毛利率情况

### （1）公司境内销售与境外销售毛利率情况

报告期各期，公司主营业务境内销售与境外销售毛利率情况如下表所示：

单位：万元

销售地区	2019年1-3月			2018年度		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
境内	2,662.79	1,491.91	43.97%	10,123.63	5,269.38	47.95%
境外	47,724.47	28,461.50	40.36%	224,219.22	146,295.30	34.75%
合计	50,387.26	29,953.42	40.55%	234,342.85	151,564.68	35.32%
销售地区	2017年度			2016年度		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
境内	7,818.35	5,035.92	35.59%	5,217.35	3,778.54	27.58%
境外	125,630.22	79,715.27	36.55%	114,686.29	69,317.72	39.56%
合计	133,448.57	84,751.19	36.49%	119,903.64	73,096.26	39.04%

报告期内，公司以境外作为销售的主要区域，占主营业务收入的比例保持在90%以上。公司境外销售毛利率呈先下降后上升的趋势，境内毛利率呈先上升后

下降的趋势。2016 年度-2017 年度境外销售毛利率高于境内销售毛利率，2018 年度和 2019 年 1-3 月境内销售毛利率高于境外销售毛利率。

公司境内销售主要通过经销商和直营店渠道实现销售，境外销售主要通过床垫厂商、网络销售等渠道实现销售。一般来说，通过经销和直营渠道销售的产品，公司考虑需覆盖一定的营销及推广费用，且直接将产品销售给终端消费者，定价高于其他渠道销售的产品，毛利率相对较高。因此，通常情况下，相同类型产品的境内销售毛利率高于境外销售毛利率。现具体分析如下：

### ①2016 年上半年公司境内销售尚未进入零售领域，境内销售毛利率较境外销售毛利率低

2016 年度，公司境内销售毛利率为 27.58%，境外销售毛利率为 39.56%，境内销售毛利率较境外销售毛利率低 11.98%。

2016 年境内销售主要系电器部件等配件及其他类产品，占境内销售的比例为 60.34%，2016 年公司配件及其他类产品整体毛利率较低；此外，2016 年上半年公司尚未进入零售领域，境内销售的智能电动床主要批发给下游公司客户。2016 年下半年，公司收购索菲莉尔，正式进入零售领域，直接或通过经销商将产品销售给终端客户。同时 2016 年公司销售给境外知名床垫商的产品中 330S 销售占比较高，该系列毛利率较高。上述原因造成了公司 2016 年度境内外毛利率差异较大。

2016 年度公司主营业务境内销售与境外销售毛利率按产品类别划分的情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率
<b>境内</b>				
智能电动床	1,253.96	615.57	50.91%	12.24%
床垫	815.36	439.58	46.09%	7.20%
配件及其他	3,148.03	2,723.39	13.49%	8.14%
<b>小计</b>	<b>5,217.35</b>	<b>3,778.54</b>	<b>27.58%</b>	<b>27.58%</b>
<b>境外</b>				

产品类别	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率
智能电动床	98,242.09	59,710.03	39.22%	33.60%
床垫	9,351.69	5,569.41	40.44%	3.30%
配件及其他	7,092.52	4,038.27	43.06%	2.66%
<b>小计</b>	<b>114,686.29</b>	<b>69,317.72</b>	<b>39.56%</b>	<b>39.56%</b>

2016 年度，智能电动床和床垫的境内销售毛利率均高于境外销售毛利率。在 2016 年 7 月收购索菲莉尔之前，公司尚未打开经销和直营销售渠道，智能电动床和床垫的销售量较少，销售占比较低，对境内销售毛利贡献率较低；相应的，毛利率较低的配件及其他销售占比较高，拉低了境内销售毛利率。

**②2017 年度境内智能电动床和床垫产品的销售规模扩大带动境内毛利率上升，境外 40+S 系列智能电动床产品销售进一步增加造成境外毛利率下降**

2017 年度，公司境内销售毛利率为 35.59%，境外销售毛利率为 36.55%，境内外销售毛利率基本持平。

2017 年度境内销售业绩规模同比 2016 年进一步扩大，主要原因系：一方面，索菲莉尔于 2016 年下半年被收购，2017 年对合并报表的贡献进一步扩大；另一方面公司境内市场拓展力度加大，境内销售收入同比增长较多。其中，2017 年度境内智能电动床销售收入较 2016 年增长 1,388.18 万元、床垫销售收入较 2016 年增长 520.02 万元，智能电动床和床垫较配件及其他相比毛利率较高，其销售占比增加进而带动境内毛利率的增长。

2017 年度公司主营业务境内销售与境外销售毛利率按产品类别划分的情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率
<b>境内</b>				
智能电动床	2,642.14	1,309.49	50.44%	17.05%
床垫	1,335.38	573.85	57.03%	9.74%
配件及其他	3,840.82	3,152.57	17.92%	8.80%
<b>小计</b>	<b>7,818.35</b>	<b>5,035.92</b>	<b>35.59%</b>	<b>35.59%</b>

产品类别	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率
境外				
智能电动床	110,469.30	70,236.67	36.42%	32.02%
床垫	9,933.20	5,499.54	44.63%	3.53%
配件及其他	5,227.72	3,979.06	23.89%	0.99%
<b>小计</b>	<b>125,630.22</b>	<b>79,715.27</b>	<b>36.55%</b>	<b>36.55%</b>

2017 年度，智能电动床和床垫的境内销售毛利率均高于境外销售毛利率。由于公司已于 2016 年成功收购索菲莉尔，受益于经销和直营渠道的完善，智能电动床和床垫的销售量明显提升，销售占比较高，拉升了整体境内销售毛利率。2017 年度，公司通过经销和直营渠道实现的收入占境内销售收入的 48.75%，较 2016 年的 26.11%提高了 22.64%；对境内毛利贡献率由 2016 年的 11.42%增加至 24.98%，增加了 13.52 个百分点。

另一方面，2017 年度公司境外销售的智能电动床产品 40+S 系列销售业绩开始快速增长，销售占比进一步扩大，该系列智能电动床产品毛利率较低，受此影响，公司境外销售毛利率有所降低。上述变化原因使得 2017 年境内外毛利率差异进一步缩小，基本持平。

### ③2018 年度境内直营销售占比上涨拉动境内毛利率上升，境外毛利率受智能电动床产品销售结构变化影响小幅下降

2018 年度，公司境内销售毛利率为 47.95%，境外销售毛利率为 34.75%，境内销售毛利率较境外销售毛利率高 13.20%。

公司直营销售模式销售主要包括线下直营门店和线上网络店铺销售。公司加强了境内销售网络中直营门店的建设，以及天猫、京东等网络在线销售的推广力度，直营方式的销售占比进一步提升。公司直营销售直接面向终端消费者，其销售价格较面向经销商的销售价格有所提升，进一步提升了毛利率。

2018 年度公司主营业务境内销售与境外销售毛利率按产品类别划分的情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率
<b>境内</b>				
智能电动床	2,799.57	1,168.10	58.28%	16.12%
床垫	1,774.33	645.11	63.64%	11.15%
配件及其他	5,549.77	3,456.38	37.72%	20.68%
<b>小计</b>	<b>10,123.63</b>	<b>5,269.38</b>	<b>47.95%</b>	<b>47.95%</b>
<b>境外</b>				
智能电动床	211,349.39	137,737.03	34.83%	32.83%
床垫	9,050.65	5,952.12	34.24%	1.38%
配件及其他	3,819.19	2,606.16	31.76%	0.54%
<b>小计</b>	<b>224,219.22</b>	<b>146,295.30</b>	<b>34.75%</b>	<b>34.75%</b>

2018 年度，智能电动床、床垫和配件及其他的境内销售毛利率均高于境外销售毛利率，主要系境内销售中，通过直营渠道销售的产品增加，尤其是在天猫、京东等销售毛利较高的网络平台上的销售额占比增大，使得各类别产品的境内销售毛利率均有所提升。

另一方面，2018 年度，境外床垫销售毛利率受销售结构变动以及在 Costco 平台上的促销活动较多影响下降较多；境外智能电动床产品销售结构发生变化，公司新推出的 480 系列销售占比提升导致 40+S 系列销售占比下降，2018 年 480 系列毛利率较低，其销售占比的提升进而小幅拉低了毛利率，此外 40+S 系列毛利率和销售占比均有所下降，智能电动床的销售毛利率受低毛利产品的销售占比扩大和成本上涨的影响有所下降，导致境外销售毛利率进一步下降。

#### ④2019 年 1-3 月境外毛利率受益于产品成本下降、销售结构变化以及网络销售占比增加有所上升，与境内毛利率差异进一步缩小

2019 年 1-3 月，公司境内销售毛利率为 43.97%，境外销售毛利率为 40.36%，境内销售毛利率较境外销售毛利率高 3.61%。2019 年 1-3 月，公司主营业务境内销售与境外销售毛利率按产品类别划分的情况如下表所示：

单位：万元

产品	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率
----	--------	--------	-----	-------

产品	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率
<b>境内</b>				
智能电动床	583.74	262.36	55.05%	12.07%
床垫	362.30	154.76	57.28%	7.79%
配件及其他	1,716.76	1,074.79	37.39%	24.11%
<b>小计</b>	<b>2,662.79</b>	<b>1,491.91</b>	<b>43.97%</b>	<b>43.97%</b>
<b>境外</b>				
智能电动床	43,582.47	26,054.95	40.22%	36.73%
床垫	2,266.70	1,238.96	45.34%	2.15%
配件及其他	1,875.30	1,167.59	37.74%	1.48%
<b>小计</b>	<b>47,724.47</b>	<b>28,461.50</b>	<b>40.36%</b>	<b>40.36%</b>

由上表可知，2019年1-3月，智能电动床和床垫的境内销售毛利率均高于境外销售毛利率。2019年1-3月公司境内配件及其他类产品销售收入占境内主营业务收入的比例为64.47%，较2018年度有所提升，公司配件及其他类产品整体毛利率较低，小幅拉低了境内毛利率；此外，为激励经销商销售，公司本期降低了产品售价，对经销商的销售毛利率随之下降，加之经销和直营渠道销售占比下降，智能电动床和床垫对境内销售毛利贡献率减少。上述原因造成了2019年1-3月境内销售毛利率较2018年下降3.98%。

2019年1-3月境外毛利率较2018年度增加了5.23个百分点，具体原因分析如下：

A. 2019年1-3月境外智能电动床的成本有所下降带动了各主要系列产品的毛利率整体提升进而拉升了境外毛利率的整体水平。

智能电动床成本下降的主要原因系：①原材料采购价格下降。主要原材料中电器部件、木板、钢材、纺织面料平均采购价格均呈现下降的趋势。②40+S系列平均单位成本下降拉低了2019年1-3月智能电动床的平均单位成本。③公司新推出了基础款441F系列，该系列平均单位成本低于2018年40+S系列平均单位成本，随着销量占比的提升进而拉低了智能电动床的平均单位成本。④公司优化部分系列产品的产品设计。上述原因造成了2019年1-3月主要产品成本下降，

进而拉升了 2019 年 1-3 月的境外毛利率。

B. 2019 年 1-3 月境外智能电动床销售结构较 2018 年度有所变化,低毛利率销售占比下降,高毛利率产品销售占比提升,拉升了境外整体的毛利率水平。

2019 年 1-3 月毛利率较低的 40+S 系列销售占比下降,480 和 441F 的销售占比提升,而 2019 年 1-3 月 480 和 441F 系列毛利率均高于 2018 年度 40+S 毛利率,拉升了境外整体毛利率的水平。

C. 2019 年 1-3 月公司在亚马逊 (AMAZON) 销售占比增加拉动境外毛利率水平上升。公司 2019 年 1-3 月在亚马逊 (AMAZON) 销售毛利率高于 2018 年境外毛利率平均水平,其销售占比增加带动境外毛利率上升。

综上所述,2019 年 1-3 月由于境内毛利率下降,境外毛利率上升,使得境内外毛利率差异进一步缩小。

## (2) 公司 ODM 与自有品牌产品毛利率情况

### ①ODM 与自有品牌毛利率差异的原因及合理性

报告期内,公司 ODM 模式和自有品牌产品的毛利率情况如下表所示:

单位:万元

销售模式	2019 年 1-3 月			2018 年度		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
ODM	38,316.18	23,061.02	39.81%	194,387.87	127,968.66	34.17%
自有品牌	8,479.02	4,650.01	45.16%	30,586.06	17,533.70	42.67%
其他	3,592.06	2,242.39	37.57%	9,368.91	6,062.32	35.29%
合计	50,387.26	29,953.42	40.55%	234,342.85	151,564.68	35.32%
销售模式	2017 年度			2016 年度		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
ODM	95,468.04	61,622.31	35.45%	84,768.38	51,195.12	39.61%
自有品牌	28,911.98	15,997.25	44.67%	24,894.71	15,139.48	39.19%
其他	9,068.55	7,131.63	21.36%	10,240.55	6,761.66	33.97%
合计	133,448.57	84,751.19	36.49%	119,903.64	73,096.26	39.04%

注:其他模式包括公司销售的配件及其他类产品。



报告期内，除 2016 年自有品牌毛利率略低于 ODM 毛利率外，自有品牌毛利率均高于 ODM 毛利率。

公司 ODM 产品主要面向境外床垫生产商，以销售智能电动床为主，客户主要是舒达席梦思、泰普尔思涟等美国大型床垫生产商；自有品牌产品主要通过境外网上、境内经销、境内直营等渠道销售，以销售智能电动床和床垫为主，客户主要是终端消费者和经销商。自有品牌模式下，公司需覆盖一定的营销及推广费用、承担退货风险以及面向终端消费者，而 ODM 销售模式下，客户采购量大，且公司无需承担营销费用和退货风险，故公司对自有品牌产品定价一般高于 ODM 产品，自有品牌销售毛利率一般也高于 ODM 销售毛利率。

报告期内，公司 ODM 模式和自有品牌模式下主要产品类别的销售毛利率情况如下表所示：

单位：万元

期间	模式	产品类别	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率
2016 年度	ODM	智能电动床	84,344.06	50,904.34	39.65%	39.45%
		床垫	424.32	290.78	31.47%	0.16%
		<b>小计</b>	<b>84,768.38</b>	<b>51,195.12</b>	<b>39.61%</b>	<b>39.61%</b>
	自有 品牌	智能电动床	15,151.98	9,421.27	37.82%	23.02%
		床垫	9,742.73	5,718.21	41.31%	16.17%
		<b>小计</b>	<b>24,894.71</b>	<b>15,139.48</b>	<b>39.19%</b>	<b>39.19%</b>
2017 年度	ODM	智能电动床	95,273.18	61,480.64	35.47%	35.40%
		床垫	194.85	141.67	27.29%	0.06%
		<b>小计</b>	<b>95,468.04</b>	<b>61,622.31</b>	<b>35.45%</b>	<b>35.45%</b>
	自有 品牌	智能电动床	17,838.25	10,065.53	43.57%	26.88%
		床垫	11,073.73	5,931.72	46.43%	17.79%
		<b>小计</b>	<b>28,911.98</b>	<b>15,997.25</b>	<b>44.67%</b>	<b>44.67%</b>
2018 年度	ODM	智能电动床	191,631.24	125,985.39	34.26%	33.77%
		床垫	2,756.63	1,983.27	28.05%	0.40%
		<b>小计</b>	<b>194,387.87</b>	<b>127,968.66</b>	<b>34.17%</b>	<b>34.17%</b>
	自有	智能电动床	22,517.72	12,919.75	42.62%	31.38%

期间	模式	产品类别	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率
2019 年 1-3 月	品牌	床垫	8,068.34	4,613.95	42.81%	11.29%
		小计	<b>30,586.06</b>	<b>17,533.70</b>	<b>42.67%</b>	<b>42.67%</b>
	ODM	智能电动床	37,780.40	22,763.69	39.75%	39.19%
		床垫	535.78	297.33	44.50%	0.62%
		小计	<b>38,316.18</b>	<b>23,061.02</b>	<b>39.81%</b>	<b>39.81%</b>
	自有 品牌	智能电动床	6,385.81	3,553.61	44.35%	33.40%
床垫		2,093.22	1,096.39	47.62%	11.76%	
小计		<b>8,479.02</b>	<b>4,650.01</b>	<b>45.16%</b>	<b>45.16%</b>	

如上表所示，通常情况下，ODM 模式销售的智能电动床和床垫的销售毛利率均低于自有品牌模式销售毛利率。2016 年度，ODM 模式销售的智能电动床毛利率高于自有品牌模式的智能电动床毛利率，现将两种模式下销售的智能电动床主要系列的销售毛利率情况对比如下：

单位：万元

模式	产品系列	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	毛利贡献率
ODM	40+S	25,787.93	18,861.78	26.86%	8.21%
	330S	25,415.12	13,953.30	45.10%	13.59%
	790S	6,317.20	3,445.78	45.45%	3.40%
	340S	4,480.43	2,647.69	40.91%	2.17%
	330H	4,238.24	2,508.34	40.82%	2.05%
	小计	<b>66,238.92</b>	<b>41,416.89</b>		<b>29.43%</b>
自有 品牌	AB	5,226.78	4,424.43	15.35%	5.30%
	330S	2,342.16	1,134.20	51.57%	7.97%
	400S	1,565.07	708.96	54.70%	5.65%
	5100	1,299.23	605.00	53.43%	4.58%
	小计	<b>10,433.24</b>	<b>6,872.59</b>		<b>23.50%</b>

2016 年度，自有品牌模式下，销售额最高的智能电动床是 AB 系列。AB 系列智能电动床功能单一，销售毛利率较低，对自有品牌的销售毛利贡献率较低；ODM 模式下，销售额最高的智能电动床是 40+S 系列，该系列销售毛利率相对较高，

对 ODM 的销售毛利贡献率较高。因此，2016 年度 ODM 模式下智能电动床销售毛利率高于自有品牌销售毛利率，主要系两种模式下销售的产品有所差异所致。

## ②主要 ODM 客户毛利率存在差异的原因

公司根据加工产品时各环节的加工成本，在综合考虑研发成本、售后服务等因素的基础上确定 ODM 产品的销售价格和毛利率。ODM 模式下，公司报告期内对主要客户的 ODM 销售及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2019 年 1-3 月				2018 年度			
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	占 ODM 销售比例	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	占 ODM 销售比例
Serta Simmons Bedding, LLC	14,227.73	8,815.67	38.04%	37.13%	76,982.17	55,367.79	28.08%	39.60%
Sealy Inc.	9,365.45	5,871.40	37.31%	24.44%	35,281.81	23,678.86	32.89%	18.15%
Tempur-Pedic North America, LLC	5,768.02	3,139.67	45.57%	15.05%	42,424.02	24,079.70	43.24%	21.82%
Klaussner Furniture Industries, Inc.	1,561.18	988.40	36.69%	4.07%	10,474.94	7,188.61	31.37%	5.39%
小计	30,922.38	18,815.14		80.69%	165,162.94	110,314.96		84.96%
客户名称	2017 年度				2016 年度			
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	占 ODM 销售比例	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	占 ODM 销售比例
Serta Simmons Bedding, LLC	44,929.56	30,257.32	32.66%	47.06%	44,309.60	25,616.59	42.19%	52.27%
Sealy Inc.	21,211.39	14,795.81	30.25%	22.22%	17,992.68	13,909.17	22.70%	21.23%
Tempur-Pedic North America, LLC								
Klaussner Furniture Industries, Inc.	4,258.26	2,731.18	35.86%	4.46%	3,219.93	2,123.80	34.04%	3.80%
小计	70,399.21	47,784.31		73.74%	65,522.21	41,649.56		77.30%

报告期内，公司对不同 ODM 客户的销售毛利率存在一定差异，主要系对不同客户销售产品的结构差异较大所致。进一步选取定位类似的智能电动床产品系列，对比分析不同客户的销售毛利率情况如下表所示：

单位：元

期间	产品系列	主要 ODM 客户	平均单价	单位成本	毛利率
----	------	-----------	------	------	-----

期间	产品系列	主要 ODM 客户	平均单价	单位成本	毛利率
2019 年 1-3 月	40+S	Sealy Inc.	1,390.90	871.98	37.31%
	40+S	Tempur-Pedic North America LLC	1,578.72	943.18	40.26%
	480	SSB Manufacturing Company	1,679.88	1,073.81	36.08%
	441F	SSB Manufacturing Company	1,549.79	988.95	36.19%
2018 年 度	40+S	Sealy Inc.	1,386.64	930.61	32.89%
	40+S	Tempur-Pedic North America LLC	1,490.64	977.13	34.45%
	480	SSB Manufacturing Company	1,640.23	1,165.56	28.94%
	3370	Tempur-Pedic North America LLC	2,987.57	1,614.64	45.95%
	340S	SSB Manufacturing Company	2,535.97	1,639.33	35.36%
	330S	SSB Manufacturing Company	2,829.16	1,821.76	35.61%
2017 年 度	40+S	Serta Simmons Bedding	1,665.38	1,133.10	31.96%
	40+S	Sealy Inc.	1,291.66	901.53	30.20%
	330H	Serta Simmons Bedding	3,739.84	2,399.37	35.84%
	330T	Klaussner Furniture Industries Inc.	2,918.80	1,753.82	39.91%
2016 年 度	40+S	Sealy Inc.	1,238.34	957.29	22.70%
	40+S	Serta Simmons Bedding	2,003.19	1,301.34	35.04%
	330S	Serta Simmons Bedding	3,193.04	1,763.70	44.76%
	330T	Klaussner Furniture Industries Inc.	2,679.24	1,419.79	47.01%

上表中，40+S、480、441F 是功能较为单一且价格相对较低的智能电动床系列产品；330S、330T、330H、340S、3370 是功能较为高级且价格相对较高的智能电动床系列产品。

公司销售给舒达席梦思的 40+S、480、441F 系列产品售价一般高于销售给泰普尔思涟的 40+S 系列产品，主要系公司对舒达席梦思和泰普尔思涟销售的同一系列产品在功能配置上有所差异，研发及生产成本不同；公司对舒达席梦思销售产品需提供售后服务，对泰普尔思涟销售产品则无需提供售后服务；同时公司为舒达席梦思提供与销售配套的仓储及运输服务，相应其产品的定价较高。从定位较高的 330S、330T、330H 系列来看，公司销售给舒达席梦思的产品售价高于

Klaussner Furniture Industries Inc.，主要系销售给舒达席梦思的产品功能配置更为丰富，研发及生产成本较高，且公司为舒达席梦思提供与销售配套的仓储运输服务。

此外，公司和主要 ODM 客户舒达席梦思、泰普尔思涟签订的销售合同均有约定，公司向其供应的产品不得再向第三方供应，因此，即使是定位类似的同一系列产品，具体型号和设计也会存在一定的差异，因此销售给不同客户的销售毛利率也有所差异。

综上所述，因营销推广费用、退货风险、是否面向终端消费者等因素，公司自有品牌销售毛利率高于 ODM 销售毛利率，具备合理性；公司主要 ODM 客户相同类型产品毛利率存在一定差异，该差异主要系不同客户在产品功能配置、研发成本、售后服务、配套仓储运输服务等方面存在差异所致。公司主要 ODM 客户之间虽然存在市场竞争关系，但由于上述差异化因素的存在，客户对公司 ODM 产品定价策略不会产生影响，不存在因此而影响产品毛利率的情形。

### (3) 公司直销与经销毛利率情况

#### ①经销模式毛利率与直销模式毛利率差异的原因及合理性

报告期各期，公司直销和经销毛利率情况如下表所示：

单位：万元

销售模式	2019年1-3月			2018年度		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
直销	49,828.99	29,611.16	40.57%	231,418.50	150,136.13	35.12%
经销	558.28	342.25	38.69%	2,924.35	1,428.55	51.15%
合计	50,387.26	29,953.42	40.55%	234,342.85	151,564.68	35.32%
销售模式	2017年度			2016年度		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
直销	130,048.96	83,047.09	36.14%	118,668.36	72,374.83	39.01%
经销	3,399.61	1,704.10	49.87%	1,235.28	721.44	41.60%
合计	133,448.57	84,751.19	36.49%	119,903.64	73,096.26	39.04%

报告期内，公司销售模式以直销模式为主，占主营业务收入的比例保持在

95%以上。直销主要系通过公司直接销售、开设线下直营网点、线上销售等途径销售；在直销模式下，又分为境外床垫厂商合作模式、零售商合作模式、网络销售模式、境内厂商模式、境内直营模式等。公司经销模式下均为通过向经销商销售产品实现的境内销售。报告期内，不同模式的销售毛利率有所差异，公司的经销、直销毛利率情况如下表所示：

单位：万元

销售模式	2019年1-3月				2018年度			
	主营业务收入	主营业务成本	占主营业务收入比例	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	占主营业务收入比例	毛利率
直销	49,828.99	29,611.17	98.89%	40.57%	231,418.50	150,136.13	98.75%	35.12%
境外床垫厂商合作模式	38,523.49	23,112.64	76.45%	40.00%	198,420.74	129,710.77	84.67%	34.63%
境外零售商合作模式	2,303.65	1,150.93	4.57%	50.04%	8,300.28	4,837.35	3.54%	41.72%
境外网络销售模式	5,974.84	3,651.20	11.86%	38.89%	14,116.38	9,465.72	6.02%	32.95%
境外其他销售模式	922.49	546.74	1.83%	40.73%	3,381.82	2,281.46	1.44%	32.54%
境内直营模式	290.87	76.55	0.58%	73.68%	1,295.98	369.89	0.55%	71.46%
境内其他销售模式	1,813.65	1,073.11	3.60%	40.83%	5,903.30	3,470.94	2.52%	41.20%
经销	558.28	342.25	1.11%	38.69%	2,924.35	1,428.55	1.25%	51.15%
合计	50,387.26	29,953.42	100.00%	40.55%	234,342.85	151,564.68	100.00%	35.32%
销售模式	2017年度				2016年度			
	主营业务收入	主营业务成本	占主营业务收入比例	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	占主营业务收入比例	毛利率
直销	130,048.96	83,047.09	97.45%	36.14%	118,668.36	72,374.82	98.97%	39.01%
境外床垫厂商合作模式	99,516.03	63,920.32	74.57%	35.77%	89,890.70	54,129.50	74.97%	39.78%
境外零售商合作模式	7,721.62	3,784.07	5.79%	50.99%	6,891.90	3,508.28	5.75%	49.10%
境外网络销售模式	15,781.21	10,080.53	11.83%	36.12%	15,625.27	10,690.97	13.03%	31.58%
境外其他销售模式	2,611.36	1,930.35	1.96%	26.08%	2,278.42	988.97	1.90%	56.59%
境内直营模式	411.52	154.01	0.31%	62.58%	126.95	44.79	0.11%	64.72%

境内其他销售模式	4,007.22	3,177.82	3.00%	20.70%	3,855.12	3,012.31	3.22%	21.86%
经销	3,399.61	1,704.10	2.55%	49.87%	1,235.28	721.44	1.03%	41.60%
合计	133,448.57	84,751.19	100.00%	36.49%	119,903.64	73,096.26	100.00%	39.04%

2016-2018年，公司经销毛利率高于直销毛利率，主要原因系：①经销模式下主要系销售自有品牌的产品，经销模式下的自有品牌的毛利率通常高于ODM模式下的产品毛利率；②产品结构不同，直销客户采购的主要系40+S、480等系列，而经销模式下销售的产品多为毛利率较高的智能电动床，因而经销产品的毛利率高于直销产品；③采购规模和优惠程度不同，公司采取以直销模式为主经销模式为辅的销售模式，公司直销客户多为世界知名床垫厂商，向公司采购的规模较大并且订单稳定，因而公司对其价格予以了一定的优惠折扣；④公司是世界知名床垫厂商的智能电动床的重要供应商，公司产品质量得到了其认可，因而公司对经销商可以采取较高的定价政策，这也为经销模式较高的毛利率提供了有力的支撑。2019年1-3月经销毛利率有所下降，低于同期直销毛利率，主要原因系公司2019年1-3月对境内经销商销售进行了促销活动，所促销的产品毛利率较低，因而拉低了经销毛利率水平。

直销模式下，境外床垫厂商合作模式和境外网络销售模式的销售占比较高。在境外床垫厂商合作模式下，公司产品主要以ODM方式销售给美国知名床垫品牌商舒达席梦思和泰普尔思涟等客户，考虑到客户性质及规模效应等因素，其产品定价低于经销模式，故毛利率相对较低；在境外网络销售模式下，公司产品主要通过好市多(COSTCO)网络平台销售，虽然该模式下公司的产品定价较高，但由于公司在好市多(COSTCO)网络平台销售产品需向购买者承担产品终身退货责任，较高的退货率拉低了境外网络销售模式的毛利率。而境内直营模式和境外零售商合作模式虽然销售毛利率较高，但销售占比较低，对直销毛利率影响较小。上述因素导致公司2016-2018年直销毛利率低于经销毛利率。

## ②经销模式下，法人及自然人客户毛利率不存在明显差异

报告期内，境内经销模式下法人及自然人客户的毛利率情况如下表所示：

单位：万元

客户	2019年1-3月	2018年度
----	-----------	--------

类型	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
法人	52.05	32.98	36.64%	450.38	236.03	47.59%
自然人	506.22	309.27	38.91%	2,473.97	1,192.51	51.80%
小计	558.28	342.25	38.69%	2,924.35	1,428.55	51.15%
客户类型	2017年度			2016年度		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
法人	291.51	150.79	48.27%	90.44	54.72	39.50%
自然人	3,108.10	1,553.31	50.02%	1,144.84	666.72	41.76%
小计	3,399.61	1,704.10	49.87%	1,235.28	721.44	41.60%

根据公司的定价政策，公司对经销商执行统一的销售价格，不区分法人或自然人客户。如上表所示，公司对法人经销商和对自然人经销商的销售毛利率差异较小，造成差异的原因主要为：（1）不同经销商购买的产品有所差别；（2）公司不定期对经销商举办促销活动，促销期间的产品售价较低。

选取报告期内部分产品对不同经销商的销售单价情况列示如下：

单位：元/张

期间	产品描述	对经销商的售价			
		法人经销商 1	法人经销商 2	自然人经销商 1	自然人经销商 2
2016年度	Q31	2,162.39	2,162.39	2,162.39	2,162.39
2016年度	E31	5,170.94	5,170.94	5,170.94	5,170.94
2017年度	Q31	2,097.52	2,162.39	2,073.47	2,162.39
2017年度	Q71	4,200.40	4,042.89	4,260.39	4,220.60
2018年度	T11	1,767.24	1,755.80	1,725.33	1,752.78
2018年度	云雀床垫	1,508.62	1,500.02	1,488.79	1,496.27
2019年1-3月	B42	1,767.24		1,753.01	1,767.24
2019年1-3月	B80	1,961.21	1,961.21	1,961.21	1,961.21

注：B42产品只有一个法人经销商采购。

由上表可知，公司对法人经销商客户和自然人经销商客户的毛利率水平基本一致，不存在较大差异。



## 6、毛利率计算的合规性、收入确认与相关成本费用归集的配比原则、营业成本和期间费用各构成项目的划分合理性

### (1) 毛利率计算的合规性

公司将与生产产品相关的支出计入生产成本，其他支出计入期间费用，公司在确认营业收入的同时结转营业成本，收入和成本的计算依据充分，符合《企业会计准则》的相关规定。因此毛利率计算的依据充分、合规。

### (2) 收入确认与相关成本费用归集的配比原则

公司收入确认的方法：公司主要销售智能电动床、床垫等产品。公司收入确认除应满足总体原则外，不同销售情形下的产品销售一般在符合以下条件后确认收入：①境内直营店销售：通过直营店或专柜将产品销售给消费者时确认；②境内经销商销售：经销商支付货款并收到货物时确认；③境内网上销售：客户在天猫商城、京东商城等电商平台确认收货时确认；④出口销售：将产品报关，取得提单时确认；⑤境外子公司当地销售：购货方收到或依约领用产品时确认；⑥境外子公司网上销售：取得网店平台定期提供的结算清单时确认。

公司成本费用归集方法：公司的生产成本由直接材料、直接人工和制造费用构成。其中，原材料按实际成本核算，材料发出按移动加权平均法计价。生产部门按经批准的生产计划组织生产和领用材料，原材料领用时直接归集到相应批次各种产品的生产成本。制造费用和人工成本月末以各种产品耗用的工时为依据按比例分配。产品完工并验收入库后由生产成本结转库存商品。产品发出时，按照实际成本确认发出商品的成本。确认销售收入的同时按配比性原则将相应的发出商品结转营业成本。

综上所述，公司各产品收入确认时点与销售成本结转在同一期间，收入确认与相关成本费用归集符合配比原则。

### (3) 营业成本和期间费用各构成项目的划分合理性

公司将日常经营活动中发生的费用按照实际情况计入产品成本或期间费用。公司对与产品直接相关的成本计入营业成本，包括产品直接耗用的原材料、直接人工和生产车间发生的制造费用；公司发生的其他与产品生产不相关的费用无法

归集至相关产品，公司已按照各部门发生的费用进行正确的归集与分配，如研发费用、管理人员和销售薪酬及办公费用等其他支出，均计入期间费用。成本和期间费用各构成项目的划分具有合理性。

因此，公司营业成本和期间费用各构成项目的划分合理、准确。

## 7、同行业可比上市公司毛利率分析

公司主要产品智能电动床与荣泰健康、奥佳华的按摩椅产品构成具有一定相似之处，公司床垫产品与喜临门床垫具有可比性。报告期内，公司与上述同行业可比上市公司相应产品毛利率对比如下表所示：

公司简称	产品种类	产品毛利率		
		2018 年度	2017 年度	2016 年度
荣泰健康	按摩椅	36.62%	38.61%	39.86%
奥佳华	按摩椅	49.14%	50.95%	48.91%
本公司	智能电动床	35.14%	36.75%	39.37%
喜临门	床垫	35.62%	37.99%	40.18%
本公司	床垫	39.06%	46.60%	40.90%

由上表可知，公司智能电动床与荣泰健康按摩椅毛利率相比不存在重大差异，公司智能电动床的毛利率低于奥佳华按摩椅的毛利率，主要原因系奥佳华的按摩椅产品以自有品牌销售的比例较高，且定位高端市场，毛利率水平较高；公司床垫产品毛利率略高于喜临门床垫产品，主要原因系喜临门床垫部分采用ODM/OEM模式销售，公司床垫采用自有品牌销售，自有品牌溢价较高。

## （五）期间费用分析

报告期内，公司期间费用的基本情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
销售费用	6,265.83	24,646.05	69.96%	14,501.07	23.92%	11,701.79
管理费用	4,090.75	15,666.92	30.97%	11,962.47	-53.06%	25,486.57

项目	2019年1-3月	2018年度		2017年度		2016年度
	金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
研发费用	1,537.73	7,681.03	54.09%	4,984.88	26.18%	3,950.53
财务费用	1,087.74	-4,479.20	-231.89%	3,396.04	-372.01%	-1,248.50
合计	12,982.05	43,514.80	24.88%	34,844.46	-12.65%	39,890.39
营业收入	51,410.58	239,109.10	72.21%	138,847.71	9.73%	126,539.26

报告期内，公司营业收入分别为 126,539.26 万元、138,847.71 万元、239,109.10 万元和 51,410.58 万元，2017 年、2018 年分别较上期增长 9.73% 和 72.21%。报告期内，公司期间费用合计分别为 39,890.39 万元、34,844.46 万元、43,514.80 万元和 12,982.05 万元，2017 年、2018 年分别较上期增长-12.65% 和 24.88%。2017 年度公司期间费用同比有所下降主要原因系 2016 年公司确认股份支付费用 15,043.37 万元，剔除该股份支付费用后，2016 年度-2018 年度公司期间费用与营业收入均呈现增长趋势，期间费用变化与生产经营规模变化、销售增长总体匹配。主要期间费用项目变化具体分析如下：

## 1、销售费用变动分析

### (1) 销售费用总体变动分析

报告期内，公司销售费用分别为 11,701.79 万元、14,501.07 万元、24,646.05 万元和 6,265.83 万元，2017 年、2018 年分别较上期增长 23.92% 和 69.96%。2017 年销售费用增长幅度高于同期营业收入增长幅度，主要系公司加大国内市场的培育力度，参加国内各大家具展览会，展览费增加较多；同时，公司产品销售增长，出口柜数增加，导致运输及出口费用、出口保险费增长较快。2018 年销售费用增长幅度与营业收入增长幅度不存在重大差异。

### (2) 销售费用各项目变动分析

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度		2017年度		2016年度
	金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
职工薪酬	2,783.17	11,034.55	58.15%	6,977.48	11.34%	6,266.97
运输及出口	943.86	3,843.02	78.12%	2,157.56	34.28%	1,606.71

项目	2019年1-3月	2018年度		2017年度		2016年度
	金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
费用						
差旅费	329.51	1,304.32	12.19%	1,162.56	41.56%	821.22
办公费	251.00	1,161.13	39.98%	829.50	84.24%	450.22
广告及业务宣传费	651.73	2,776.89	263.82%	763.26	18.54%	643.91
展览费	306.14	1,432.69	126.00%	633.93	159.66%	244.14
质保费	180.72	924.23	52.21%	607.21	4.61%	580.43
租赁费	410.02	1,100.83	111.70%	520.00	-0.91%	524.80
咨询费	270.07	471.25	24.58%	378.27	34.39%	281.47
出口保险费	100.99	426.12	23.93%	343.85	109.98%	163.75
其他	38.62	171.02	34.18%	127.46	7.85%	118.18
<b>合计</b>	<b>6,265.83</b>	<b>24,646.05</b>	<b>69.96%</b>	<b>14,501.07</b>	<b>23.92%</b>	<b>11,701.79</b>

报告期内，公司销售费用分别为11,701.79万元、14,501.07万元、24,646.05万元和6,265.83万元，2017年、2018年分别较上期增长23.92%和69.96%。公司销售费用随业务规模的扩大而增加，与营业收入增长趋势一致。现对销售费用中各项目变动情况具体分析如下：

### ①职工薪酬

报告期内，销售费用中的职工薪酬分别为6,266.97万元、6,977.48万元、11,034.55万元和2,783.17万元，2017年、2018年分别较上期增长11.34%和58.15%，与营业收入增长趋势一致。职工薪酬逐年增长主要系在海外销售团队规模保持稳定略有增长的情况下，国内销售团队增长较快；同时，随着公司销售规模的不断扩大，公司提高了销售及相关辅助人员的薪酬水平，境外销售及相关辅助人员的平均月薪酬从2016年的81,076.73元增加至2019年1-3月的102,079.76元，境内销售及相关辅助人员的平均月薪酬从2016年的8,372.80元增长至2019年1-3月的8,517.24元。

### ②运输及出口费用

报告期内，运输及出口费用分别为1,606.71万元、2,157.56万元、3,843.02

万元和 943.86 万元，2017 年、2018 年分别较上期增长 34.28%和 78.12%，与营业收入增长趋势一致。报告期内公司智能电动床销量分别为 42.80 万张、61.42 万张、114.62 万张和 24.07 万张，出口柜数分别为 4,678 柜、6,350 柜、11,282 柜和 2,701 柜，运输及出口费用随智能电动床产品的销售数量、出口柜数的变动而变动。

运输及出口费用主要系将货物从境内生产公司运输到外销港口的费用，具体包括内陆运输费、码头操作费、订舱费等费用。公司运输费用主要为外销运输费，内销运输费占比较小，对整体运输及出口费用影响较小，故运输及出口费用与产品销售区域不存在匹配关系。

公司运输及出口费用与主要产品销售情况如下表所示：

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
运输及出口费用(万元)	943.86	3,843.02	78.12%	2,157.56	34.28%	1,606.71
智能电动床销售额(万元)	44,166.21	214,148.96	89.33%	113,111.44	13.68%	99,496.04
智能电动床销售量(万张)	24.07	114.62	86.62%	61.42	43.50%	42.80
床垫销售额(万元)	2,628.99	10,824.97	-3.94%	11,268.58	10.83%	10,167.05
床垫销售量(万张)	1.49	6.58	24.15%	5.30	12.29%	4.72

由上表可知，公司主要产品中智能电动床销售占比较高，其产生的运输及出口费用对整体运输及出口费用影响较大。公司运输及出口费用与智能电动床产品的销售金额和销售数量变动趋势一致。但因公司外销大多通过境外子公司销售，而货物从境内生产公司运至港口和产品实现最终销售之间存在较长的时间间隔，运输及出口费用与产品销售金额和销售数量无直接匹配关系。

运输及出口费用按货柜数量结算，故进一步对运输及出口费用与货柜数量的关系分析如下：

项目	2019年1-3月	2018年度		2017年度		2016年度
	金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
运输及出口费用(万元)	943.86	3,843.02	78.12%	2,157.56	34.28%	1,606.71
货柜数量(个)	2,701.00	11,282.00	77.67%	6,350.00	35.74%	4,678.00
每柜运输及出口费用(元)	3,494.50	3,406.33	0.25%	3,397.73	-1.07%	3,434.61

由上表可知，公司产品运输及出口费用随货柜数量的增加而增加，每柜运输及出口费用保持稳定，公司产品运输及出口费用与货柜数量相匹配。

综上所述，公司运输及出口费用的变动与智能电动床产品的销售金额和销售数量变动趋势一致，与货柜数量相匹配。

### ③差旅费

报告期内，销售费用中的差旅费分别为 821.22 万元、1,162.56 万元、1,304.32 万元和 329.51 万元，2017 年、2018 年分别较上期增长 41.56% 和 12.19%。差旅费逐年增长主要系公司积极拓展国内外市场，销售人员因参加展会等事由，出差次数增加。

### ④办公费

报告期内，销售费用中的办公费分别为 450.22 万元、829.50 万元、1,161.13 万元和 251.00 万元，2017 年、2018 年分别较上期增长 84.24% 和 39.98%。办公费主要系承担销售职能子公司的固定资产折旧、长期待摊费用摊销以及各项办公开支等费用，其逐年增长主要系海外子公司为适应逐年增大的业务规模，新购置房产，折旧摊销增加，同时办公经费开支也有所增加。

### ⑤广告及业务宣传费

报告期内，广告及业务宣传费分别为 643.91 万元、763.26 万元、2,776.89 万元和 651.73 万元，2017 年、2018 年分别较上期增长 18.54% 和 263.82%。广告及业务宣传费主要系投放于报刊上的平面广告和好市多(COSTCO)等平台上的互联网广告，其逐年增长主要系公司为了提高产品影响力，加大国内外市场的宣传

力度，广告投放次数逐年增加。公司于 2018 年 12 月与舒达席梦思（SSB）续签 5 年期供货协议，并支付其 150 万美元（折合人民币 1,029.48 万元）签约奖励费。

### ⑥展览费

报告期内，展览费分别为 244.14 万元、633.93 万元、1,432.69 万元和 306.14 万元，2017 年、2018 年分别较上期增长 159.66%和 126.00%。展览费主要系公司参加国内北京、上海、广州、深圳家居会展以及拉斯维加斯 CES 展、德国科隆展等发生的费用支出，其逐年增长主要系公司为了开拓产品市场，积极参加国内外各大家具展览会，参展次数及展会规格均有所提升。

### ⑦质保费

报告期内，质保费分别为 580.43 万元、607.21 万元、924.23 万元和 180.72 万元，2017 年、2018 年分别较上期增长 4.61%和 52.21%，与营业收入增长趋势一致。质保费系公司以实际发生的保修费用为基础计提的产品质量保证金，其随产品销售的增长而逐年增加。

### ⑧租赁费

租赁费主要系承担销售职能的子公司办公场所及直营门店租赁费用。报告期内，销售费用中的租赁费分别为 524.80 万元、520.00 万元、1,100.83 万元和 410.02 万元，2017 年较上期下降 0.91%，主要系 2016 年海外子公司奥格莫森美国搬入新购置的办公楼，租赁费减少。2018 年较上期增长 111.70%，主要系 2018 年子公司索菲莉尔新开立了多家直营门店所致。2019 年 1-3 月租赁费较多主要系子公司南部湾国际 2019 年新办公楼尚在装修，旧办公楼仍需使用，同时支付新旧办公楼租金，故租赁费较多。

### ⑨咨询费

报告期内，咨询费分别为 281.47 万元、378.27 万元、471.25 万元和 270.07 万元，2017 年、2018 年分别较上期增长 34.39%和 24.58%。咨询费主要系公司为开拓海外市场支付给国际销售顾问的费用和市场咨询费，报告期内销售顾问人数由 3 人增加至 8 人，顾问咨询费相应增加。2019 年 1-3 月咨询费较多主要系公

司为开拓美国终端零售市场而支付给 CXR STRATEGIES, LLC 的 19 万美元（折合人民币 127.71 万元）市场咨询费所致。

### ⑩出口保险费

报告期内，出口保险费分别为 163.75 万元、343.85 万元、426.12 万元和 100.99 万元，2017 年、2018 年分别较上期增长 109.98%和 23.93%。出口保险费系公司为出口销售的智能电动床产品购买出口信用保险发生的费用，其逐年增长主要系公司逐年扩大投保范围，产品投保金额增加所致。

出口保险费系公司为出口销售的智能电动床产品购买出口信用保险发生的费用。具体情况如下表所示：

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
出口保险费 (万元)	100.99	426.12	23.93%	343.85	109.98%	163.75
智能电动床销售额 (万元)	44,166.21	214,148.96	89.33%	113,111.44	13.68%	99,496.04
智能电动床销售量 (万张)	24.07	114.62	86.62%	61.42	43.50%	42.80

由上表可知，公司出口保险费与智能电动床产品的销售金额和销售数量变动趋势一致。公司从广度和深度两方面逐年扩大投保范围，2016 年将投保范围涵盖至大部分的出口销售订单，2017 年在此基础上将保险开始时间从产品实现销售前推至完成备货，故出口保险费与产品销售金额和销售数量无直接匹配关系。

出口保险费按投保金额与保费率计算，故进一步对出口保险费与投保金额的关系分析如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
出口保险费	100.99	426.12	23.93%	343.85	109.98%	163.75
投保金额	48,636.13	185,160.72	32.79%	139,441.41	109.26%	66,634.15
平均保险费率	0.21%	0.23%		0.25%		0.25%



智能电动床产品主要销往美国，报告期内公司平均保费率分别为 0.25%、0.25%、0.23%和 0.21%，2016 年-2017 年，中国出口信用保险公司提供的出口美国保险费率分别为 0.25%、0.25%，2018 年 1-6 月为 0.25%，7-9 月调整为 0.24%，为减少中美贸易摩擦对外贸的影响，2018 年 10-12 月出口美国保险费率下调至 0.15%，2019 年 1-3 月，出口美国保险费率上调至 0.20%。公司平均保费率与主要出口国保费率基本一致，公司出口保险费与销售区域、投保金额相匹配。

综上所述，公司出口保险费的变动与智能电动床产品的销售金额和销售数量变动趋势一致，与销售区域、投保金额相匹配。

除上述费用外，公司销售费用中其他费用总体金额较小，未见异常。

## 2、管理费用变动分析

### (1) 管理费用总体变动分析

报告期内，公司管理费用分别为 25,486.57 万元、11,962.47 万元、15,666.92 万元和 4,090.75 万元，2017 年、2018 年分别较上期增长-53.06%和 30.97%。公司 2016 年因股权激励确认股份支付费用 15,043.37 万元，扣除股份支付费用后，2017 年、2018 年管理费用增长幅度分别为 14.55%、30.97%，与营业收入增长趋势一致，因管理费用中的职工薪酬、折旧与摊销、办公费等费用与收入的关联性较小，因而不与营业收入同步增长。

### (2) 管理费用各项目变动分析

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
职工薪酬	2,233.26	8,142.43	63.13%	4,991.40	24.30%	4,015.49
股份支付	-	-	-	-	-	15,043.37
折旧摊销费用	554.17	2,716.64	-16.38%	3,248.70	22.65%	2,648.65
办公费	428.46	1,427.12	7.05%	1,333.18	13.64%	1,173.18
咨询、中介费	366.44	1,775.17	55.38%	1,142.48	-25.22%	1,527.89
租赁费	135.48	772.29	71.51%	450.29	44.57%	311.46

项目	2019年1-3月	2018年度		2017年度		2016年度
	金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
差旅费	91.42	342.45	117.13%	157.72	16.92%	134.89
税金	-	-	-	-	-	35.71
其他	281.52	490.82	-23.15%	638.69	7.18%	595.93
合计	4,090.75	15,666.92	30.97%	11,962.47	-53.06%	25,486.57

现对管理费用中各项目变动情况具体分析如下：

### ①职工薪酬

报告期内，管理费用中的职工薪酬分别为4,015.49万元、4,991.40万元、8,142.43万元和2,233.26万元，2017年、2018年分别较上期增长24.30%和63.13%。职工薪酬逐年增长主要系随着经营规模的扩大，管理人员持续增加。同时，随着业绩的提升，公司提高了管理人员的薪酬水平，境外管理人员的平均月薪从2016年的59,786.94元增加至2019年1-3月的88,884.28元，境内管理人员的平均月薪从2016年的8,933.87元增加至2019年1-3月的17,423.82元。

### ②股份支付

#### A. 股份支付形成的原因

根据2016年8月15日股东会决议，公司同意将注册资本由50,100,000.00元增加至88,967,635.00元，增加部分由唐国海、黄小卫、傅伟、侯文彪按注册资本1:1的比例以货币资金认缴。公司收到货币资金38,867,635.00元，均计入实收资本。本次变更后，公司注册资本为88,967,635.00元。本次增资，公司未按照老股东直接持有与穿透控股平台后间接持有的股份比例合计数进行增资，部分股东的增资额超过其原持股比例，其中唐国海超出原持股比例的增资额为10,366,348.89元，占比为11.65%；黄小卫、李兰夫妇超出原持股比例的增资额为1,624,313.53元，占比为1.83%；侯文彪超出原持股比例的增资额为86,692.38元，占比为0.10%。

根据公司2016年8月25日股东会决议，公司同意将注册资本由

88,967,635.00 元增加至 96,192,000.00 元,增加部分由公司员工黄小卫、吴韬、侯文彪、唐颖、单华锋、龙潭、凌国民、徐金华、陈良雷、查歆、王燕飞和路健按注册资本 2:1 的比例以货币资金投入。公司收到货币出资 14,448,730.00 元。其中,计入实收资本 7,224,365.00 元,资本公积(资本溢价)7,224,365.00 元。本次变更后,公司注册资本为 96,192,000.00 元。本次增资系对高级管理人员及核心骨干人员的股权激励。

根据相关规定,2016 年度公司股份支付涉及对象及出资额情况如下表所示:

2016 年 8 月增资		
序号	股东姓名	超出原股东持股比例出资额(元)
1	唐国海	10,366,348.89
2	黄小卫、李兰夫妇	1,624,313.53
3	侯文彪	86,692.38
合计		12,077,354.80
2016 年 9 月增资		
序号	股东姓名	股权激励出资额(元)
1	黄小卫	185,227.00
2	吴韬	1,532,434.00
3	侯文彪	298,388.00
4	唐颖	1,346,688.00
5	单华锋	683,156.00
6	龙潭	683,156.00
7	凌国民	577,152.00
8	徐金华	522,900.00
9	陈良雷	522,900.00
10	查歆	386,980.00
11	王燕飞	242,692.00
12	路健	242,692.00
合计		7,224,365.00

## B. 权益工具的公允价值及确认方法

公司在确定权益工具的公允价值时，以 2015 年度经审计净利润作为估值基础，参照同期相类似公司当时平均市盈率 13.49 倍，并综合考虑公司 2016 年实际经营情况及业务发展趋势，以市盈率 15 倍确定公司的整体价值。公司 2015 年度经审计的净利润为 55,950,296.12 元，以 15 倍市盈率确定公司的整体估值为 839,254,441.80 元。股份支付费用金额的具体计算如下：

2016 年 8 月增资，各股东需确认股份支付费用金额如下表所示：

单位：元

序号	股东姓名	超出原股东持股比例出资额	超出原股东持股比例出资额的公允价值① <sup>注</sup>	超出原股东持股比例出资额的出资成本②	确认股份支付费用金额③=①-②
1	唐国海	10,366,348.89	97,788,418.80	10,366,348.89	87,422,069.91
2	黄小卫、李兰夫妇	1,624,313.53	15,322,564.75	1,624,313.53	13,698,251.22
3	侯文彪	86,692.38	817,791.38	86,692.38	731,099.00
合计		<b>12,077,354.80</b>	<b>113,928,774.93</b>	<b>12,077,354.80</b>	<b>101,851,420.13</b>

注：该列金额=超出原股东持股比例出资额×公司估值 839,254,441.80 元÷注册资本 88,967,635.00 元。

2016 年 8 月原股东获得的超出原股东持股比例出资额为 12,077,354.80 元，占注册资本比例为 13.58%。按 2016 年增资时的整体估值 839,254,441.80 元计算，该部分股权的公允价值为 113,928,774.93 元，折合每元出资额的价值为 9.43 元；超出原股东持股比例出资额的出资成本为 12,077,354.80 元。超出原股东持股比例出资额的公允价值与取得该等出资额成本的差额为 101,851,420.13 元，应确认为股份支付费用金额。

2016 年 9 月增资，各股东需确认股份支付费用金额如下表所示：

单位：元

序号	股东姓名	股权激励授予出资额	股权激励授予出资额的公允价值① <sup>注</sup>	股权激励授予出资额的出资成本②	确认股份支付费用金额③=①-②
1	黄小卫	185,227.00	1,616,065.60	370,454.00	1,245,611.60
2	吴韬	1,532,434.00	13,370,155.95	3,064,868.00	10,305,287.95
3	侯文彪	298,388.00	2,603,370.91	596,776.00	2,006,594.91
4	唐颖	1,346,688.00	11,749,562.19	2,693,376.00	9,056,186.19

序号	股东姓名	股权激励授予 出资额	股权激励授予出 资额的公允价值 ① <sup>注</sup>	股权激励授予 出资额的出资 成本②	确认股份支付费 用金额③=①-②
5	单华锋	683,156.00	5,960,388.67	1,366,312.00	4,594,076.67
6	龙潭	683,156.00	5,960,388.67	1,366,312.00	4,594,076.67
7	凌国民	577,152.00	5,035,526.65	1,154,304.00	3,881,222.65
8	徐金华	522,900.00	4,562,189.66	1,045,800.00	3,516,389.66
9	陈艮雷	522,900.00	4,562,189.66	1,045,800.00	3,516,389.66
10	查歆	386,980.00	3,376,316.99	773,960.00	2,602,356.99
11	王燕飞	242,692.00	2,117,435.33	485,384.00	1,632,051.33
12	路健	242,692.00	2,117,435.33	485,384.00	1,632,051.33
合计		7,224,365.00	63,031,025.61	14,448,730.00	48,582,295.61

注：该列金额=股权激励授予的出资额×公司估值 839,254,441.80 元÷注册资本 96,192,000.00 元。

2016年9月公司管理人员因股权激励获取的出资额为7,224,365.00元，按公司2016年增资时的整体估值839,254,441.80元计算，该部分股权的公允价值为63,031,025.61元，股权激励增资部分的出资成本为14,448,730.00元。股权激励出资额的公允价值与取得该等出资额成本的差额为48,582,295.61元，应确认为股份支付费用金额。

综上所述，2016年度应确认的股份支付费用金额合计为150,433,715.74元，并相应增加资本公积。

### ③折旧与摊销

报告期内，折旧与摊销分别为2,648.65万元、3,248.70万元、2,716.64万元和554.17万元，2017年较上期增长22.65%，主要系公司购建土地、办公楼以及设备，相应折旧摊销增加。2018年度、2019年1-3月折旧摊销费用下降较多，主要系收购子公司奥格莫森美国确认的商标权已于2018年6月摊销完毕。

### ④办公费

报告期内，管理费用中的办公费分别为1,173.18万元、1,333.18万元、1,427.12万元和428.46万元，2017年、2018年分别较上期增长13.64%和7.05%。

管理部门办公开支费用在一定的业务量范围内相对稳定, 随经营规模扩大略有增长。

### ⑤咨询、中介费

报告期内, 公司咨询、中介费分别为 1, 527. 89 万元、1, 142. 48 万元、1, 775. 17 万元和 366. 44 万元, 咨询、中介费主要系产品咨询顾问费、SAP 系统服务费、审计税务评估等中介费用, 2017 年较上期下降 25. 22%, 主要系公司 2016 年上线 SAP 系统, 购买服务费较高, 2017 年发生运行维护、培训费用, 费用相对减少; 同时, 随着公司自身研发能力的增强, 公司外部产品咨询顾问费有所下降。2018 年较上期增长 55. 38%, 主要系 IPO 中介费用增加所致。

### ⑥租赁费

报告期内, 管理费用中的租赁费分别为 311. 46 万元、450. 29 万元、772. 29 万元和 135. 48 万元, 2017 年、2018 年分别较上期增长 44. 57%和 71. 51%。租赁费主要系公司租用生产经营所需的办公楼、厂房、员工宿舍产生的费用, 2016 年度-2018 年度其逐年增长主要系由于生产经营扩大, 公司新租赁了厂房用于生产线的扩建和仓储, 以及新增较多员工, 导致员工宿舍租赁费用、仓库租赁费用增加。2019 年 1-3 月租赁费较少主要系子公司维斯科 2019 年管理部门仓库用于生产部门放置存货, 管理部门使用面积减少所致。

### ⑦差旅费

报告期内, 管理费用中的差旅费分别为 134. 89 万元、157. 72 万元、342. 45 万元和 91. 42 万元, 2017 年、2018 年分别较上期增长 16. 92%和 117. 13%, 2018 年差旅费较上期增加较多主要系业务规模扩大, 管理人员出差时间相应增多所致。

### ⑧税金

税金变动系公司根据财政部《增值税会计处理规定》(财会[2016]22 号文)以及《关于〈增值税会计处理规定〉有关问题的解读》, 将 2016 年 5 月之后的房产税、土地使用税、印花说、车船使用税等税费的发生额列报于“税金及附加”科目, 2016 年 5 月之前的发生额列报于“管理费用”科目。

除上述费用外，公司管理费用中其他费用总体金额较小，未见异常。

综上所述，公司销售费用和管理费用中各项目的变动情况合理，与公司的经营状况一致。

### 3、研发费用变动分析

报告期内，公司研发费用分别为 3,950.53 万元、4,984.88 万元、7,681.03 万元和 1,537.73 万元，2017 年、2018 年分别较上期增长 26.18%和 54.09%。公司始终重视产品研发和技术升级，不断加大研发投入以提高产品竞争力。报告期内，公司陆续开展了睡眠数据分析系统、新型超薄电动床芯、扁平电动床全家族系统、智能检测床、超薄半床滑动电动床等一系列研发项目，研发项目数量和资金投入持续增加，故 2016 年度-2018 年度研发费用上涨较快。

### 4、财务费用变动分析

报告期内，公司财务费用分别为-1,248.50 万元、3,396.04 万元、-4,479.20 万元和 1,087.74 万元，波动较大。财务费用波动主要系受汇兑损益影响，公司产品主要销往海外，且主要以美元结算，2016 年、2018 年美元兑人民币汇率上升，2017 年、2019 年 1-3 月美元兑人民币汇率下降较多，公司财务费用波动与汇率波动具有一致性。

### 5、期间费用率分析

报告期内，公司期间费用及占当期营业收入的比重情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
销售费用	6,265.83	12.19%	24,646.05	10.31%	14,501.07	10.44%	11,701.79	9.25%
管理费用	4,090.75	7.96%	15,666.92	6.55%	11,962.47	8.62%	25,486.57	20.14%
研发费用	1,537.73	2.99%	7,681.03	3.21%	4,984.88	3.59%	3,950.53	3.12%
财务费用	1,087.74	2.12%	-4,479.20	-1.87%	3,396.04	2.45%	-1,248.50	-0.99%
合计	12,982.05	25.25%	43,514.80	18.20%	34,844.46	25.10%	39,890.39	31.52%

报告期内，公司期间费用率分别为 31.52%、25.10%、18.20%和 25.25%。2016

年度期间费用率较高主要系因股权激励确认股份支付费用较多所致。2018 年期间费用率较低主要系智能电动床市场需求强劲，公司营业收入增长迅猛，由于规模效应的体现和汇率变动导致的汇兑收益增加使得公司期间费用率有所下降。

公司期间费用率变动以及与同行业可比上市公司比较分析如下：

### (1) 销售费用率

序号	公司简称	证券代码	销售费用率			
			2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
1	中源家居	603709.SH	15.33%	12.66%	9.58%	9.37%
2	梦百合	603313.SH	11.46%	13.15%	12.07%	11.20%
3	喜临门	603008.SH	18.27%	22.38%	14.53%	14.37%
4	顾家家居	603816.SH	18.75%	19.50%	20.96%	22.06%
5	荣泰健康	603579.SH	11.34%	12.35%	13.73%	13.59%
6	恒林股份	603661.SH	5.07%	5.34%	5.44%	5.77%
可比公司平均值			13.37%	14.23%	12.72%	12.73%
本公司			12.19%	10.31%	10.44%	9.25%

数据来源：Wind 资讯

2016 年度-2018 年度，公司销售费用随业务规模的扩大而增加，报告期内销售费用率保持在 10%左右，较为平稳。

公司销售费用率低于同行业平均水平，主要系各公司销售模式、营销策略存在差异。公司营业收入主要来源于外销，与客户合作模式主要采用 ODM 模式，通过自有品牌向终端客户进行推广产生的销售费用较少，因此销售费用率低于顾家家居、喜临门等以自有品牌进行销售的公司。公司销售人员构成中境外员工较多，境外员工平均工资和奖金较高，因此销售费用率高于恒林股份。

### (2) 管理费用率

序号	公司简称	证券代码	管理费用率			
			2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
1	中源家居	603709.SH	3.19%	2.76%	3.31%	3.68%
2	梦百合	603313.SH	5.77%	5.26%	5.05%	5.46%



序号	公司简称	证券代码	管理费用率			
			2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
3	喜临门	603008.SH	5.40%	4.67%	4.71%	5.13%
4	顾家家居	603816.SH	3.05%	2.66%	1.97%	2.25%
5	荣泰健康	603579.SH	4.30%	3.44%	3.64%	3.10%
6	恒林股份	603661.SH	4.20%	3.33%	3.07%	3.16%
可比公司平均值			4.32%	3.69%	3.63%	3.80%
本公司			7.96%	6.55%	8.62%	20.14%

数据来源：Wind 资讯

2016年管理费用率较高主要系公司确认股份支付费用15,043.37万元所致，扣除股份支付费用后管理费用率为8.25%。报告期内，公司管理费用率整体呈现下降的趋势，主要系公司营收规模增长较快，而管理费用中的职工薪酬、办公费等费用增长相对平稳，公司规模效应逐步体现。

公司管理费用率高于同行业平均水平，主要系2014年公司收购两家美国子公司后，在境外雇佣员工增多，境外员工平均薪酬普遍高于境内员工，导致管理费用中的职工薪酬较高。同时，美国子公司的其他运营成本较高。

### (3) 研发费用率

序号	公司简称	证券代码	研发费用率			
			2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
1	中源家居	603709.SH	3.18%	3.24%	3.20%	3.33%
2	梦百合	603313.SH	2.44%	2.91%	3.43%	3.07%
3	喜临门	603008.SH	2.44%	1.95%	2.39%	2.12%
4	顾家家居	603816.SH	1.99%	1.49%	1.08%	1.34%
5	荣泰健康	603579.SH	3.48%	4.74%	5.27%	4.71%
6	恒林股份	603661.SH	4.06%	4.22%	4.47%	5.16%
可比公司平均值			2.93%	3.09%	3.31%	3.29%
本公司			2.99%	3.21%	3.59%	3.12%

数据来源：Wind 资讯

报告期内，公司不断加大研发投入以提高产品竞争力，研发费用增长较快。

研发费用率保持在 3%左右，较为平稳。

公司研发费用率与同行业平均水平基本持平。

#### (4) 财务费用率

序号	公司简称	证券代码	财务费用率			
			2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
1	中源家居	603709.SH	1.35%	-1.21%	0.66%	-0.70%
2	梦百合	603313.SH	4.97%	0.11%	1.50%	-0.46%
3	喜临门	603008.SH	2.67%	1.92%	1.16%	2.30%
4	顾家家居	603816.SH	1.08%	0.28%	0.72%	0.07%
5	荣泰健康	603579.SH	0.97%	0.11%	1.62%	-1.65%
6	恒林股份	603661.SH	0.98%	-0.72%	1.33%	-0.61%
可比公司平均值			2.00%	0.08%	1.17%	-0.18%
本公司			2.12%	-1.87%	2.45%	-0.99%

数据来源：Wind 资讯

报告期内，公司财务费用率波动主要受汇兑损益影响，公司产品主要销往海外，且主要以美元结算，2016 年和 2018 年，美元兑人民币汇率上升，2017 年和 2019 年 1-3 月美元兑人民币汇率下降，公司财务费用率波动与汇率波动趋势一致。

公司财务费用率与顾家家居、喜临门等以内销为主的公司无可比性，与外销占比较高的中源家居、荣泰健康和恒林股份的财务费用率波动趋势一致。

综上所述，公司期间费用项目的变化与生产经营规模变化、销售增长、实际业务发生情况具有一致性，期间费用率波动情况合理，不存在少计费用的情况。

#### (六) 税金及附加分析

报告期内，公司税金及附加的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
营业税	-	-	-	-	-	-	11.63	2.52%
城市维护建设税	57.54	41.44%	348.19	42.03%	262.02	41.39%	210.56	45.60%
教育费附加	34.52	24.86%	208.19	25.13%	154.18	24.35%	125.03	27.08%
地方教育附加	23.01	16.57%	138.80	16.75%	102.79	16.24%	83.35	18.05%
印花税	9.98	7.19%	47.75	5.76%	58.85	9.30%	25.56	5.54%
房产税	13.53	9.75%	84.34	10.18%	26.74	4.22%	4.07	0.88%
土地使用税	-	-	-	-	27.53	4.35%	0.76	0.16%
车船税	0.28	0.20%	1.17	0.14%	0.96	0.15%	0.80	0.17%
合计	138.86	100.00%	828.44	100.00%	633.06	100.00%	461.75	100.00%

2016年度-2018年度，公司税金及附加的金额持续增加。报告期内，公司税金及附加占营业收入的比例较低，分别为0.36%、0.46%、0.35%和0.27%。其中，2017年税金及附加较2016年增加171.31万元，增长幅度为37.10%；2018年税金及附加较2017年增加195.38万元，增长幅度为30.86%，主要原因系公司业务规模的扩大使得相应计提的税金金额随之增长。

## （七）其他项目分析

### 1、信用减值损失分析

报告期内，公司信用减值损失的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
坏账损失	-165.83	100.00%	-	-	-	-	-	-
合计	-165.83	100.00%	-	-	-	-	-	-

公司自2019年开始采用新金融工具准则，信用减值损失分析主要内容系应收账款和其他应收款计提的减值准备导致的坏账损失。

## 2、资产减值损失分析

报告期内，公司资产减值损失的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
坏账损失	-	-	-1,008.04	26.36%	55.50	-13.16%	-997.19	113.22%
存货跌价损失	-159.64	100.00%	-1,340.83	35.06%	-477.20	113.16%	116.46	-13.22%
商誉减值损失	-	-	-1,475.31	38.58%	-	-	-	-
合计	-159.64	100.00%	-3,824.17	100.00%	-421.70	100.00%	-880.73	100.00%

2016年度-2018年度，公司资产减值损失账面金额先上升后下降。报告期内，公司资产减值损失主要由坏账损失、存货跌价损失和商誉减值损失构成。

2016年度-2018年度，坏账损失金额先上升后下降，波动较大。其中，2017年坏账损失较2016年减少1,052.69万元，主要原因是公司2017年末应收账款金额同比2016年末有所下降。2018年坏账损失较2017年增加1,063.54万元，坏账损失金额有较大幅度上涨，主要原因系公司销售额增长，应收账款账面余额随之增加，相应提高了坏账准备的计提金额；其中，本期应收账款计提了884.04万元的坏账准备，其他应收款计提了124.00万元的坏账准备。2019年1-3月公司适用新金融工具准则，应收账款余其他应收款的坏账损失在信用减值损失科目核算。

2016年度-2018年度，公司存货跌价损失持续增加。其中，2017年存货跌价损失较2016年增加593.66万元，主要原因系客户变更产品设计导致已采购的原材料无法继续使用，因此相应地计提跌价损失。2018年存货跌价损失较2017年增加863.63万元，主要原因系公司对部分销售状况不良的库存商品计提了1,031.41万元跌价准备。2018年，公司生产了一批智能电动床，尝试在海外开拓零售市场，但库存消化较慢，随着产品更新换代，公司针对这批智能电动床制定了折扣销售方案，公司相应地计提了存货跌价准备。

2018年度，商誉减值损失增加了1,475.31万元，主要原因系2018年末公司对南部湾国际进行商誉减值测试发现商誉具有减值迹象，因而计提了商誉减值

损失 214.96 万元美金，折合 1,475.31 万元人民币。

### 3、公允价值变动收益分析

报告期内，公司公允价值变动收益的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
远期结售汇公允价值变动	261.24	-325.18	-	-
结构性存款预期收益变动	9.03	17.80	-	-
合计	270.27	-307.38	-	-

报告期内，公司公允价值变动收益由远期结售汇公允价值变动和及结构性存款预期收益变动组成。该远期结售汇和结构性存款的具体情况见本节中“一、财务状况分析”之“（一）资产状况分析”之“1、流动资产的构成与分析”之“（2）交易性金融资产”及“（3）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”和“一、财务状况分析”之“（二）负债状况分析”之“1、流动负债”之“（2）交易性金融负债”及“（3）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债”部分。

### 4、投资收益分析

报告期内，公司投资收益构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
处置长期股权投资产生的投资收益	-	-	-	-	43.94	69.70%	47.58	33.51%
理财产品收益	2.41	-3.47%	160.57	-79.72%	19.10	30.30%	86.70	61.06%
远期结售汇投资收益	-88.19	126.97%	-362.69	180.08%	-	-	-	-
外汇期权收益	-	-	-	-	-	-	7.70	5.42%
处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产取得的投	16.32	-23.50%	0.71	-0.35%	-	-	-	-

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
投资收益								
合计	-69.46	100.00%	-201.41	100.00%	63.05	100.00%	141.98	100.00%

2016年度-2018年度，公司投资收益呈下降趋势。报告期内，公司投资收益占同期利润总额的比例分别为1.89%、0.42%、-0.57%和-0.88%，占比较低，公司经营业绩对投资收益不存在重大依赖。

## 5、其他收益分析

报告期内，公司其他收益构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
政府补助	388.94	685.67	744.30	-
合计	388.94	685.67	744.30	-

报告期内，公司其他收益均为政府补助，占公司同期利润总额的比重分别为0.00%、5.00%、1.92%和4.94%，公司经营业绩对政府补助不存在重大依赖。

2019年1-3月公司与资产相关的政府补助明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	与资产相关的政府补助				
	期初递延收益	本期新增补助	本期摊销	期末递延收益	本期摊销列报项目
2015年省工业与信息化发展财政专项资金	50.64	-	1.97	48.67	其他收益
2015年嘉兴市工业发展资金	43.33	-	1.69	41.64	其他收益
2016年嘉兴市工业发展资金	11.70	-	0.40	11.31	其他收益
浙江省工业机器人购置奖励资金	11.70	-	0.40	11.31	其他收益
嘉兴市级工业和信息化（第三批）补助（智能化制造）	-	149.12	3.86	145.26	其他收益
2017年秀洲区推进经济转型升级补助	-	123.86	3.20	120.66	其他收益

项目	与资产相关的政府补助				
	期初 递延收益	本期 新增补助	本期摊销	期末 递延收益	本期摊销 列报项目
2018年工业与信息化发展财政专项资金	-	91.91	2.42	89.49	其他收益
<b>合计</b>	<b>117.37</b>	<b>364.89</b>	<b>13.94</b>	<b>468.33</b>	

2018年度公司与资产相关的政府补助明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	与资产相关的政府补助				
	期初 递延收益	本期 新增补助	本期摊销	期末 递延收益	本期摊销 列报项目
2015年省工业与信息化发展财政专项资金	58.53	-	7.89	50.64	其他收益
2015年嘉兴市工业发展资金	50.08	-	6.75	43.33	其他收益
2016年嘉兴市工业发展资金	13.30	-	1.60	11.70	其他收益
浙江省工业机器人购置奖励资金	13.30	-	1.60	11.70	其他收益
<b>合计</b>	<b>135.21</b>	<b>-</b>	<b>17.84</b>	<b>117.37</b>	

2017年公司与资产相关的政府补助明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	与资产相关的政府补助				
	期初 递延收益	本期 新增补助	本期摊销	期末 递延收益	本期摊销 列报项目
2015年省工业与信息化发展财政专项资金	66.42	-	7.89	58.53	其他收益
2015年嘉兴市工业发展资金	56.83	-	6.75	50.08	其他收益
2016年嘉兴市工业发展资金	14.90	-	1.60	13.30	其他收益
浙江省工业机器人购置奖励资金	14.90	-	1.60	13.30	其他收益
<b>合计</b>	<b>153.05</b>	<b>-</b>	<b>17.84</b>	<b>135.21</b>	

2019年1-3月公司与收益相关，且用于补偿公司已发生的相关成本费用或损失的政府补助如下表所示：

单位：万元

项目	与收益相关的政府补助	
	金额	列报项目
嘉兴市级工业和信息化（第三批）补助（股改完成奖励）	152.76	其他收益
省级两化融合国家示范区补助	82.68	其他收益
2017年工业企业考核奖励	77.20	其他收益
2018年秀洲区科技项目补助	20.50	其他收益
2017年秀洲区开放型经济项目补助	22.00	其他收益
2017年秀洲区平稳及创新发展奖励	19.86	其他收益
<b>合计</b>	<b>375.00</b>	

2018年度公司与收益相关，且用于补偿公司已发生的相关成本费用或损失的政府补助如下表所示：

单位：万元

项目	与收益相关的政府补助	
	金额	列报项目
嘉兴市级工业和信息化（第二批）补助	231.79	其他收益
2018年嘉兴市级外经贸发展资金补助	125.95	其他收益
省级两化融合国家示范区补助	116.00	其他收益
省软件和信息服务业特色基地补助	80.00	其他收益
嘉兴市级工业和信息化（第一批）补助	30.00	其他收益
2016年秀洲区开放型经济项目补助	28.00	其他收益
秀洲区经济转型升级补助及考核奖励	21.00	其他收益
小微企业创新创业基地城市示范专项资金会展业财政资助项目	14.97	其他收益
企业稳岗补贴	13.13	其他收益
2018年秀洲区第四批科技项目补助	2.99	其他收益
2017年市级第二批科技发展补助资金	1.64	其他收益
2017年度外出招聘补助	1.40	其他收益
2018年秀洲区第一批科技项目补助	0.60	其他收益
2018年上半年度外出招聘补助	0.37	其他收益



项目	与收益相关的政府补助	
	金额	列报项目
合计	667.84	

2017 年度与收益相关，且用于补偿公司已发生的相关成本费用或损失的政府补助如下表所示：

单位：万元

项目	与收益相关的政府补助	
	金额	列报项目
电动床产业项目扶持补助	364.00	其他收益
嘉兴市工业和信息产业支持补助	112.00	其他收益
嘉兴市经贸发展资金补助	84.79	其他收益
嘉兴市级外经贸发展资金补助	70.00	其他收益
嘉兴市机电高新增量奖励补助	50.00	其他收益
2016 年秀洲区股改挂牌奖励	22.22	其他收益
2017 年秀洲区企业研发经费补助	20.00	其他收益
企业稳岗补贴	2.26	其他收益
秀洲区科技局补助	0.88	其他收益
嘉兴市专利保险补助	0.32	其他收益
合计	726.46	

## 6、资产处置收益

报告期内，公司资产处置收益的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
非流动资产处置收益	-	8.28	19.06	-
合计	-	8.28	19.06	-

报告期内，公司资产处置收益金额和占营业收入的比例均较低，公司经营业绩对投资收益不存在重大依赖。

## 7、营业外收入分析

报告期内，公司营业外收入的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
罚没收入	-	-	32.75	83.98%	-	-	-	-
非流动资产毁损报废利得	0.54	32.70%	3.65	9.37%	4.91	77.03%	9.60	2.69%
政府补助	-	-	-	-	-	-	314.72	88.17%
无法支付的款项	-	-	-	-	-	-	30.55	8.56%
其他	1.10	67.30%	2.60	6.66%	1.46	22.97%	2.07	0.58%
<b>合计</b>	<b>1.64</b>	<b>100.00%</b>	<b>39.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>6.38</b>	<b>100.00%</b>	<b>356.95</b>	<b>100.00%</b>

2016年度-2018年度，营业外收入整体呈下降趋势，报告期内占同期利润总额的比例较低。公司经营业绩对政府补助等营业外收入不存在重大依赖。

2016年，公司营业外收入主要由政府补助构成。根据《企业会计准则第16号——政府补助》2017年度开始，与公司日常活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用。与公司日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。2016年公司收到的政府补助情况如下表所示：

单位：万元

项目	2016年度	与资产相关/ 与收益相关
与资产相关的政府补助摊销转入	16.77	与资产相关
嘉兴市机电高新增量奖励补助	50.00	与收益相关
嘉兴市专利保险补助	15.00	与收益相关
秀洲区授权专利补助	4.70	与收益相关
王江泾政府专项补助	43.50	与收益相关
省级商务促进财政专项资金	40.00	与收益相关
嘉兴市市级补助	25.06	与收益相关
2016省级两化融合试点企业补助	20.00	与收益相关
嘉兴市出口信保补助	16.78	与收益相关

项目	2016 年度	与资产相关/ 与收益相关
2016 年市级优秀技术中心奖励	15.00	与收益相关
水利建设基金补贴	14.01	与收益相关
企业稳岗补贴	12.23	与收益相关
市级深度融合示范企业补助	10.00	与收益相关
专利示范企业补助	15.00	与收益相关
浙江省级企业研究院补助	10.00	与收益相关
2016 年区级科技创新示范企业补助	5.00	与收益相关
秀洲区财政补贴	1.55	与收益相关
南湖区政府信息化补贴	0.12	与收益相关
王江泾财政技术改造投资补助	-	与收益相关
嘉兴市创新驱动市场补助	-	与收益相关
省级研发中心奖励	-	与收益相关
嘉兴市专利质押贷款贴息补助	-	与收益相关
王江泾财政奖信息化示范企业奖励	-	与收益相关
2014 年度省级研发补贴	-	与收益相关
海外投资信用保险补助	-	与收益相关
企业外出招聘补贴资金	-	与收益相关
<b>合计</b>	<b>314.72</b>	

## 8、营业外支出分析

报告期内，公司营业外支出的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
非流动资产毁损报废损失	-	-	97.05	66.67%	106.82	81.49%	294.28	77.92%
滞纳金	-	-	-	-	-	-	14.99	3.97%
对外捐赠	13.00	67.32%	38.60	26.51%	22.84	17.43%	8.39	2.22%
地方水利建设基金	-	-	-	-	-	-	58.30	15.43%

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
其他	6.31	32.68%	9.92	6.82%	1.42	1.09%	1.74	0.46%
合计	19.31	100.00%	145.56	100.00%	131.09	100.00%	377.69	100.00%

报告期内，公司营业外支出主要系非流动资产毁损报废损失，营业外支出占当期利润总额的比例整体较低。报告期内，滞纳金、对外捐赠和地方水利建设基金金额均较小。

## 9、所得税费用分析

报告期内，公司所得税费用的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
当期所得税费用	1,312.32	96.80%	7,361.28	114.59%	3,958.18	109.80%	5,162.76	105.46%
递延所得税费用	43.33	3.20%	-937.33	-14.59%	-353.36	-9.80%	-267.28	-5.46%
合计	1,355.64	100.00%	6,423.95	100.00%	3,604.82	100.00%	4,895.49	100.00%

2016年度-2018年度，所得税费用呈现先降低后增长的趋势，所得税费用主要受发行人当期纳税调节事项影响。其中，2017年所得税费用同比2016年减少了1,290.67万元，下降幅度为26.36%，主要原因系2016年公司进行了股份支付，由于股份支付的相关支出不得税前抵扣，因此该事项导致纳税调增，当期所得税费用有较大幅度的增加，该调整事项为偶发性事项，2017年不再发生，因此2017年当期所得税费用同比回落。2018年所得税费用同比2017年增加了2,819.13万元，主要原因系公司2018年度业绩大幅增长带动应纳税所得额增加，所得税费用随之增加。

## （八）净利润波动情况分析

报告期内，公司净利润情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
净利润	6,515.40	29,214.29	11,271.13	2,609.33

### 1、净利润波动较大的具体分析

报告期内，公司营业收入、净利润等的主要情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度		2017年度		2016年度
	金额	金额	同比增幅	金额	同比增幅	金额
营业收入	51,410.58	239,109.10	72.21%	138,847.71	9.73%	126,539.26
净利润	6,515.40	29,214.29	159.20%	11,271.13	331.96%	2,609.33
扣非归母净利润	6,048.80	29,201.24	174.01%	10,657.02	-38.72%	17,391.58

2016年度与2018年度，影响发行人净利润的因素如下：

单位：万元，%

项目	2018年度			2017年度			2016年度
	金额	同比增加额	同比增幅	金额	同比增加额	同比增幅	金额
1、营业收入	239,109.10	100,261.38	72.21	138,847.71	12,308.45	9.73	126,539.26
2、营业毛利	83,727.07	33,653.59	67.21	50,073.48	1,457.03	3.00	48,616.46
减：3、期间费用	43,514.80	8,670.34	24.88	34,844.46	-5,045.93	-12.65	39,890.39
其中：							
（1）销售费用	24,646.05	10,144.98	69.96	14,501.07	2,799.28	23.92	11,701.79
（2）管理费用	15,666.92	3,704.45	30.97	11,962.47	-13,524.11	-53.06	25,486.57
（3）研发费用	7,681.03	2,696.16	54.09	4,984.88	1,034.35	26.18	3,950.53
（4）财务费用	-4,479.20	-7,875.24	-231.89	3,396.04	4,644.55	-372.01	-1,248.50
加：4、其它利润表项目	-4,467.46	-4,239.10	1,856.34	-228.36	972.15	-80.98	-1,200.50
5、营业利润	35,744.81	20,744.14	138.29	15,000.66	7,475.10	99.33	7,525.56
加：6、营业外收支净额	-106.57	18.15	-14.55	-124.71	-103.97	501.19	-20.74
7、利润总额	35,638.24	20,762.29	139.57	14,875.95	7,371.13	98.22	7,504.82
减：8、所得税费用	6,423.95	2,819.13	78.20	3,604.82	-1,290.67	-26.36	4,895.49

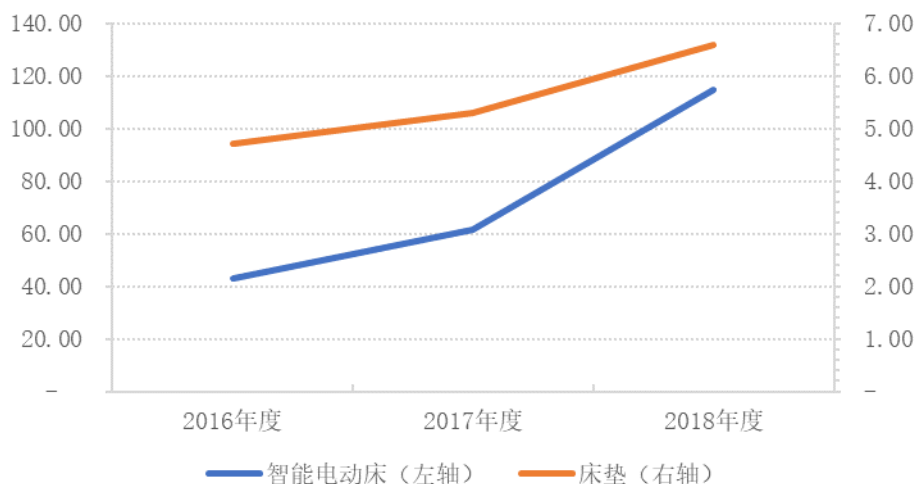
项目	2018 年度			2017 年度			2016 年度
	金额	同比增加额	同比增幅	金额	同比增加额	同比增幅	金额
9、净利润	29,214.29	17,943.16	159.20	11,271.13	8,661.80	331.96	2,609.33
10、扣非归母净利润	29,201.24	18,544.22	174.01	10,657.02	-6,734.57	-38.72	17,391.58

由上表可知，2017 年度和 2018 年度较同期相比影响净利润较大的因素主要系营业收入、营业毛利、财务费用、研发费用和管理费用，具体分析如下：

### (1) 受下游需求增长的影响，2016 年度-2018 年度公司营业收入持续增长带动净利润增长

2016 年度-2018 年度，公司主要产品销量变动趋势如下图所示：

公司主要产品销量示意图（万张）



2016 年度至 2018 年度，公司主要产品智能电动床的销量大幅上涨，市场日益增长的订单需求使得公司营业收入显著增长，营业收入年均复合增长率为 37.46%。其中，2017 年度营业收入增速有所放缓，增幅为 9.73%，2018 年度营业收入较同期增长 72.21%。因此，2016 年度-2018 年度公司营业收入的持续增长带动净利润的增长。

### (2) 受汇率波动的影响，公司营业收入、期间费用等存在一定波动，进而导致公司净利润出现较大幅度的变动

公司主营业务收入主要来自外销，且美国为公司最主要的产品出口国。报告

期内，公司美国市场收入占公司主营业务收入比重达到 84.34%、80.68%、86.83% 和 85.31%。因此，美元兑人民币的汇率波动对公司经营业绩存在一定影响。2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-3 月美元兑人民币汇率分别整体呈现上升、下降、上升和下降的趋势，汇率的波动使得公司营业收入、期间费用等产生一定幅度的波动。报告期内，公司财务费用的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
利息支出	43.18	2.95%	630.24	-14.07%	792.57	23.34%	804.92	-64.47%
减：利息收入	188.78	12.88%	160.70	-3.59%	25.25	0.74%	94.28	-7.55%
汇兑损益	1,192.96	81.41%	-5,097.01	113.79%	2,492.05	73.38%	-2,116.54	169.53%
手续费	40.38	2.76%	148.27	-3.31%	136.68	4.02%	157.41	-12.61%
合计	1,087.74	100.00%	-4,479.20	100.00%	3,396.04	100.00%	-1,248.50	100.00%

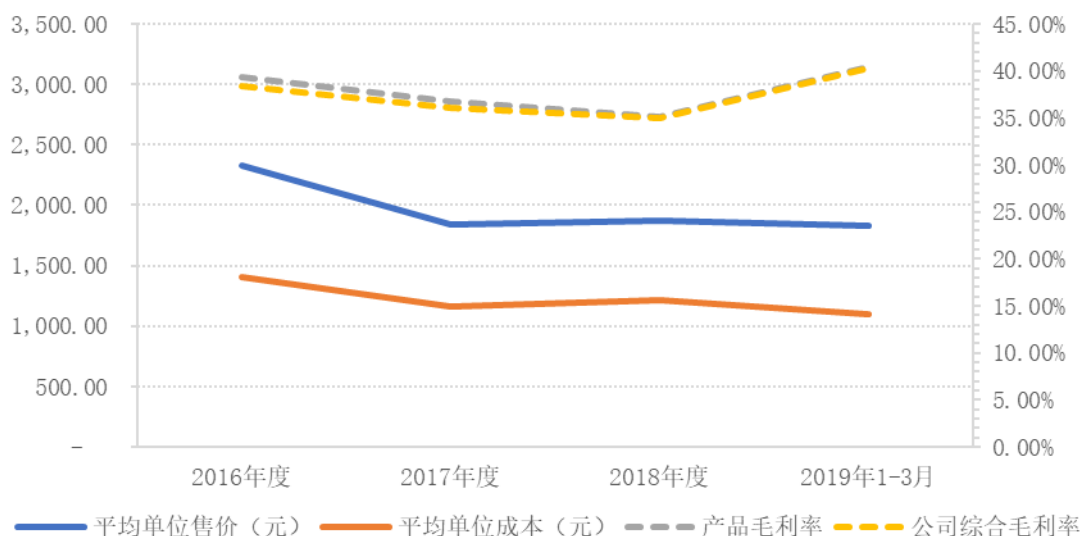
受美元兑人民币汇率波动的影响，公司汇兑损益 2016 年体现为汇兑收益、2017 年体现为汇兑损失、2018 年体现为汇兑收益。报告期内，财务费用金额分别为-1,248.50 万元、3,396.04 万元、-4,479.20 万元和 1,087.74 万元，财务费用的大幅波动对 2017 年度公司扣非归母净利润下降以及 2018 年度公司净利润大幅增长有一定的影响。

### **(3) 2017 年度公司毛利率小幅下降对公司扣非归母净利润的波动产生一定影响**

2016 年度-2018 年度，公司扣除非经常性损益后归属母公司的净利润分别为 17,391.58 万元、10,657.02 万元和 29,201.24 万元，2017 年度-2018 年度分别较上期变动幅度为-38.72%和 174.01%，波动较大。

2016 年度-2018 年度，公司主要产品智能电动床的平均单价、平均单位成本、毛利率以及公司综合毛利率的变动趋势如下图所示：

智能电动床平均单价、平均单位成本及毛利率



2016 年度-2018 年度，公司综合毛利率的波动主要受公司主营业务毛利率变化的影响，公司主营业务毛利率的具体情况如下表所示：

单位：万元，%

项目	2018 年度			2017 年度			2016 年度
	金额	同比增加额	同比增幅	金额	同比增加额	同比增幅	金额
主营业务收入	234,342.85	100,894.28	75.61	133,448.57	13,544.93	11.30	119,903.64
主营业务毛利率	35.32	-1.17	-3.21	36.49	-2.55	-6.52	39.04
主营业务毛利额	82,778.17	34,080.79	69.98	48,697.38	1,890.00	4.04	46,807.38

2017 年度公司扣非归母净利润为 10,657.02 万元，同比下降 38.72%，2017 年度公司主营业务毛利率同比下降 2.55 个百分点，使得公司主营业务收入在增长 11.30% 的同时，主营业务毛利额仅增长 4.04%，对公司 2017 年度扣非归母净利润的下降具有一定的影响。2018 年度公司主营业务毛利率下降 1.17 个百分点，但主营业务收入同比增加 75.61%，主营业务收入的大幅增长使得公司在主营业务毛利率下降的情况下毛利额依然有较大幅度的增加。

**(4) 2016 年确认股份支付费用 15,043.37 万元导致 2016 年净利润水平较低，基数较小**

公司 2016 年实现营业收入 126,539.26 万元，扣除非经常性损益后归属于母



公司净利润 17,391.58 万元,由于确认较大金额的股份支付费用 15,043.37 万元,因而净利润仅为 2,609.33 万元,净利润水平较低,基数较小,因而 2017 年净利润同比 2016 年大幅增长 331.96%。

### (5) 2016 年度-2018 年度扣除股份支付费用后管理费用率受收入增长规模效应影响有所下降

2016 年度-2018 年度,公司管理费用分别为 25,486.57 万元、11,962.47 万元和 15,666.92 万元,占营业收入比例分别为 20.14%、8.62%和 6.55%。其中,2016 年管理费用中包含股份支付费用 15,043.37 万元,扣除该股份支付费用后管理费用为 10,443.20 万元,占营业收入的比例为 8.25%。

2016 年度-2018 年度,扣除股份支付费用后管理费用及占收入的比例如下表所示:

单位:万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
管理费用	15,666.92	6.55%	11,962.47	8.62%	25,486.57	20.14%
股份支付费用	-	-	-	-	15,043.37	11.89%
扣除股份支付后管理费用	15,666.92	6.55%	11,962.47	8.62%	10,443.20	8.25%

2016 年公司实施股权激励计划,相应确认股份支付费用 15,043.37 万元,扣除股份支付费用后管理费用率为 8.25%,公司 2017 年度管理费用率为 8.62%,基本保持稳定。公司 2018 年度公司管理费用率为 6.55%,2018 年度管理费用占营业收入比例下降增强了公司的盈利能力,带动了公司利润的增长,主要原因系 2018 年度构成管理费用的主要项目职工薪酬、资产的折旧摊销费用增长速度低于营业收入的增长幅度,公司管理费用的规模效应进一步体现。

综上所述,公司 2018 年度主营业务收入增长规模效应显现,与此同时管理费用率下降,增长了公司持续盈利能力,带动了 2018 年度公司净利润的增长。

## 2、经营情况变动的合理性分析

### (1) 公司经营情况变动与公司业务国际化布局相适应

公司于 2014 年收购了美国子公司奥格莫森美国和南部湾国际，将美国的销售渠道并入了公司产业链中，形成了国际化的业务布局。奥格莫森美国在被公司收购之前与世界知名床垫厂商舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI）保持着长久稳定的合作关系。公司将其收购之后，更加稳固了和上述知名床垫厂商的业务关系。下游客户对智能电动床产品需求的不断增加带动了公司业绩的增长。

### (2) 公司经营业绩提升与下游市场需求相匹配

从下游需求来看，公司最主要的销售区域美国的经济逐年好转，居民消费水平也逐年提升，消费能力及意愿也不断增强。随着物质生活水平的提高，人们对生活家居用品的改善性需求也相应增长。



数据来源:ISPA Bedding Market Quarterly & Annual Survey Participants

### (3) 公司业绩变化与公司在行业中的地位相匹配

公司是国内最早一批从事智能电动床研发、设计、生产和销售的公司，且自设立以来，一直专注于该细分市场。公司在产能、研发专利以及销售渠道方面具有较强的优势，作为最早深耕于该市场的先发企业，直接受益于市场规模的扩大带来的公司业绩增长。

#### (4) 公司业绩变化与新产品研发、生产和技术方面的进步相匹配

产品方面，公司紧随客户需求不断推出新型号的产品。2016 年开始公司为了抢占市场份额，新研发推出的产品受到下游市场认可，进而带动了公司业绩的进一步增长。

生产方面，公司不断扩大产能以快速响应下游市场的需求。2016 年度-2018 年度，公司智能电动床产量由 2016 年度的 44.77 万张扩大到 2018 年度的 110.40 万张，销量由 2016 年度的 42.80 万张扩大到 2018 年度的 114.62 万张。2016 年度-2018 年度，公司产量与销量同向增长，为快速响应下游市场的订单需求提供了有力的保障，因而公司业绩增长与公司生产相匹配。

研发与专利技术方面，为了推出新产品提升公司业绩，公司不断在研发方面持续进行投入。报告期内，公司研发费用分别为 3,950.53 万元、4,984.88 万元、7,681.03 万元和 1,537.73 万元，占营业收入的比例分别为 3.12%、3.59%、3.21% 和 2.99%，与公司业绩规模的发展相匹配，2016 年度-2018 年度研发费用年均复合增长率 39.44%。公司不仅在研发方面投入力度较大，而且也收获了很多专利技术。截至 2019 年 8 月 31 日，公司及子公司已拥有的主要专利共 254 项（其中 40 项发明专利）、软件著作权 1 项。公司的研发投入和专利技术的成果优势为公司业绩发展提供了强有力的技术支撑。

2016 年度-2018 年度，公司研发销售的智能电动床产品型号数量如下表所示：

单位：个

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
产品型号数量	104	93	77

由上表可知，2016 年度-2018 年度，公司销售的产品型号逐年增加，公司管理层准确把握市场需求，研发部门根据市场需求能够及时推出相应产品，体现了公司的优秀的研发能力，为获得下游客户的持续、稳定增长的订单打下了坚实的基础。

### (5) 公司业绩变化受美元兑人民币汇率变化影响

报告期内，公司对外销售主要通过美元进行结算，因而美元兑人民币汇率的波动对公司的财务费用具有较大的影响。

2016 年度美元兑人民币汇率呈上升走势，公司财务费用的汇兑损益体现为汇兑收益。2017 年度汇率波动较大，美元兑人民币汇率持续下降，因而财务费用体现为汇兑损失，对公司扣非归母净利润造成了较大的影响，公司扣非归母净利润同比 2016 年度有所下降。2018 年度美元兑人民币汇率先下降后上升，总体呈上升趋势，财务费用的汇兑损益体现为汇兑收益，对公司净利润的大幅上升有一定影响。

综上所述，公司业绩变化与公司业务国际化布局、下游市场需求、公司行业地位、公司新产品研发、生产和技术的进步以及美元兑人民币汇率变化等情形相吻合，经营情况变动具备合理性。

### 3、2019 年预计营业收入下滑但扣非后净利润却增长的原因及合理性

2019 年 1-6 月，公司预计营业收入区间为 104,841.04 万元至 115,876.94 万元，2018 年 1-6 月为 118,510.72 万元，预计同比下降区间为 11.53%至 2.22%；预计净利润区间为 14,032.32 万元至 15,509.41 万元，2018 年 1-6 月为 12,374.28 万元，预计同比增长区间为 13.04%至 25.34%；预计扣除非经常性损益后的净利润区间为 14,174.96 万元至 15,653.05 万元，2018 年 1-6 月为 12,304.58 万元，预计同比增长区间为 15.21%至 27.21%。

2019 年 1-6 月，公司经营数据的实现情况较好。根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）审阅并出具的《审阅报告》（天健审（2019）8495 号），公司 2019 年 1-6 月营业收入为 114,138.49 万元，净利润为 15,983.69 万元，扣非归母净利润为 16,042.63 万元，较去年同期增长 30.26%。审阅后的主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年 1-6 月
1、营业收入	114,138.49	118,510.72

项目	2019年1-6月	2018年1-6月
2、营业毛利	44,232.76	37,397.08
减：3、期间费用	23,665.73	19,960.62
其中：		
（1）销售费用	12,314.97	11,191.59
（2）管理费用	8,572.50	7,387.43
（3）研发费用	3,476.25	2,627.97
（4）财务费用	-698.00	-1,246.37
加：4、资产减值损失	-280.15	-1,847.04
5、信用减值损失	-739.92	-
加：6、其它利润表项目	-330.99	-303.93
7、营业利润	19,215.98	15,285.48
加：8、营业外收支净额	-38.75	-23.38
9、利润总额	19,177.23	15,262.10
减：10、所得税费用	3,193.54	2,887.82
11、净利润	15,983.69	12,374.28
12、归母非经常性损益	-16.52	68.38
13、扣非归母净利润	16,042.63	12,315.47
毛利率	38.75%	31.56%
期间费用率	20.73%	16.84%
综合所得税率	16.65%	18.92%
销售净利率	14.00%	10.44%

由上表可知，2019年1-6月，营业收入较2018年1-6月下降3.69%，综合毛利率较2018年1-6月上升7.20个百分点，期间费用率比2018年1-6月上升3.89个百分点，净利润比2018年1-6月增长29.17%，扣非归母净利润比2018年1-6月增长30.26%。2019年1-6月营业收入小幅下降但扣非后净利润上升的主要原因包括主营业务毛利率上升带动主营业务毛利增加、资产减值损失减少以及综合所得税率下降，具体分析如下：

**(1) 公司产品毛利率 2019 年 1-6 月同比 2018 年 1-6 月有所上升**

2018 年 1-6 月和 2019 年 1-6 月，公司毛利和毛利率按业务类别分类的基本情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月		2018 年 1-6 月	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率
主营业务	43,736.63	39.18%	36,884.76	31.86%
其中：智能电动床	38,591.33	38.85%	33,286.98	31.47%
床垫	2,333.39	45.15%	2,053.93	36.01%
配件及其他	2,811.92	39.40%	1,543.84	35.80%
其他业务	496.13	19.75%	512.33	18.79%
<b>综合业务</b>	<b>44,232.76</b>	<b>38.75%</b>	<b>37,397.08</b>	<b>31.56%</b>

由上表可知，公司主营业务毛利占综合毛利的比例均在 95%以上，综合毛利率的增减变动主要受主营业务毛利率的影响。公司主营业务毛利率 2019 年 1-6 月较 2018 年 1-6 月增加了 7.32 个百分点，进而带动综合毛利率增加 7.20 个百分点。2019 年 1-6 月，公司智能电动床毛利占主营业务毛利的比例在 88%以上，主营业务毛利率变动主要受智能电动床毛利率变化的影响。

2019 年 1-6 月和 2018 年 1-6 月公司智能电动床产品平均单价和平均单位成本变动对产品毛利率的影响情况具体分析如下表所示：

单位：元/张

一、各因素变动	2019 年 1-6 月较 2018 年 1-6 月		
	2019 年 1-6 月	2018 年 1-6 月	同比变动
1、平均单价	1,866.61	1,786.33	4.49%
2、平均单位成本	1,141.35	1,224.15	-6.76%
二、各因素影响数	2019 年 1-6 月较 2018 年 1-6 月		
	影响数		
1、平均单价变动的的影响数	2.95%		
2、平均单位成本变动的的影响数	4.44%		
<b>合计</b>	<b>7.38%</b>		

注 1: 平均单价变动的影响数= (本年度平均单价-上年度平均单位成本) ÷ 本年度平均单价- (上年度平均单价-上年度平均单位成本) ÷ 上年度平均单价;

注 2: 平均单位成本变动的影响数= (本年度平均单价-本年度平均单位成本) ÷ 本年度平均单价- (本年度平均单价-上年度平均单位成本) ÷ 本年度平均单价。

由上表可知, 公司智能电动床产品毛利率变动主要系受平均单价上升和平均单位成本下降的双重影响, 智能电动床产品平均单价和平均单位成本的变动原因分析具体如下:

### ①智能电动床平均单价变动原因分析

2019 年 1-6 月公司智能电动床产品平均单位价格为 1,866.61 元/张, 较 2018 年 1-6 月 1,786.33 元/张增加了 80.28 元/张, 增幅为 4.49%, 主要系受到美元兑人民币汇率影响。

2018 年 1-6 月和 2019 年 1-6 月以美元计价的智能电动床产品实现的主营业务收入占全部智能电动床主营业务收入的比例均超过 96%。2019 年 1-6 月较 2018 年 1-6 月, 公司以美元计价的智能电动床产品美元平均单价和记账汇率变动情况及其对人民币平均单价影响具体如下表所示:

一、各因素变动	2019 年 1-6 月较 2018 年 1-6 月		
	2019 年 1-6 月	2018 年 1-6 月	同比变动
美元平均单价 (美元/张)	272.06	276.41	-1.58%
平均汇率 (元/美元)	6.7780	6.3916	6.05%
以美元平均单价按照平均汇率折算的人民币平均单价 (元/张)	1,843.99	1,766.73	77.26
二、各因素影响数	2019 年 1-6 月较 2018 年 1-6 月		
	影响数	贡献度	
美元平均单价变动的影响数 (元)	-27.86	-36.06%	
汇率变动的影响数 (元)	105.13	136.06%	
<b>合计影响数 (元)</b>	<b>77.26</b>	<b>100.00%</b>	

注: 平均记账汇率系以每月美元销售金额占比为权重, 与每月末汇率相乘计算求和得出。

由上表可知, 美元兑人民币汇率的上升带动以美元计价的智能电动床折算的人民币价格上升, 从而带动智能电动床的人民币平均单价上升。2018 年-2019 年 6 月美元兑人民币汇率变动情况如下图所示:

美元兑人民币中间价



数据来源：中国人民银行

由上图可知，2018年1-6月美元兑人民币中间价与2019年1-6月相比处于较低水平。

### ②智能电动床平均单位成本变动原因分析

2019年1-6月公司智能电动床产品平均单位成本为1,141.35元/张，较2018年1-6月1,224.15元/张下降了82.79元/张，降幅为6.76%，主要系受到原材料价格下降的影响，直接材料占智能电动床成本的85%左右。

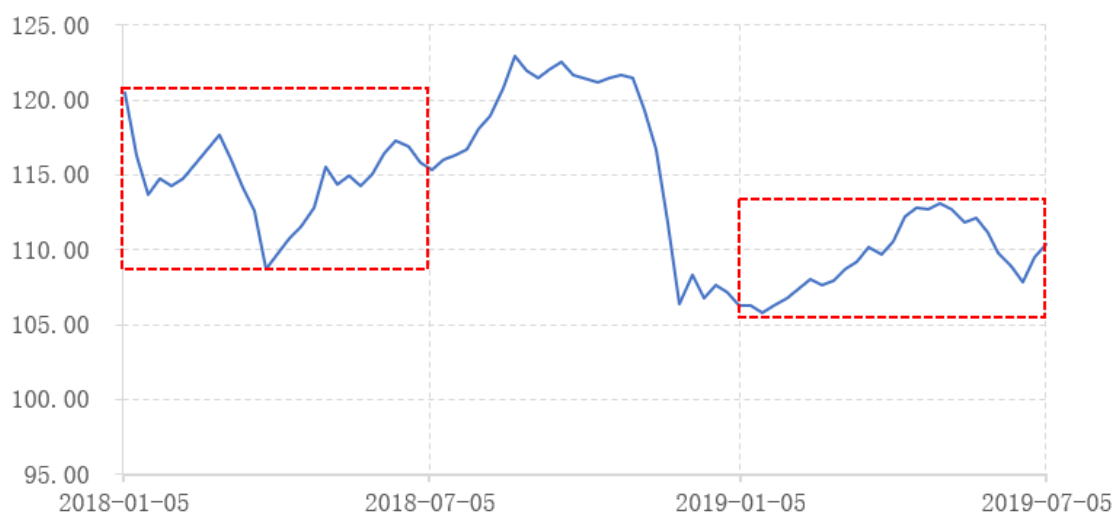
2018年1-6月和2019年1-6月，公司智能电动床主要原材料的价格变动情况如下表所示：

采购种类	采购原料	单位	2019年1-6月	2018年1-6月	变动幅度
电器部件		元/件	61.34	66.41	-7.63%
木板	木板	元/平方米	36.12	37.96	-4.85%
钢材	钢材	元/千克	3.86	4.03	-4.22%
包装材料	纸箱	元/套	28.67	36.78	-22.05%
纺织面料	原料面料	元/米	18.92	21.28	-11.09%



2018年1月-2019年6月，钢铁价格指数如下图所示：

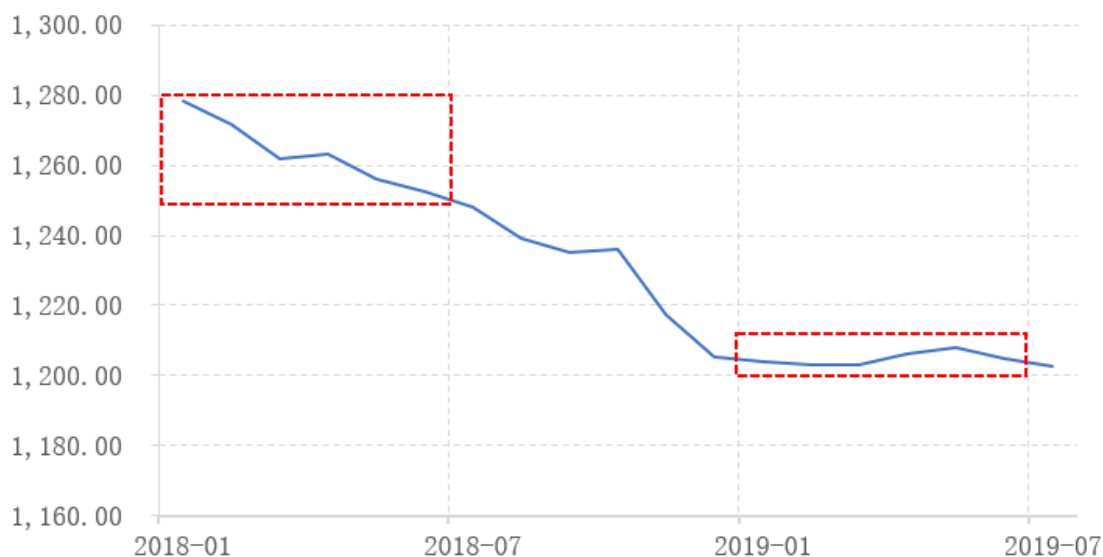
### 钢材综合价格指数



数据来源：Wind 资讯

2018年1月-2019年6月，木材价格指数如下图所示：

### 木材价格指数



数据来源：Wind 资讯

综上所述，公司2019年1-6月毛利率较2018年1-6月有所上升带动毛利增长，进而推动净利润增加，因而扣非归母净利润有所增加具备合理性。

## (2) 资产减值损失及信用减值损失合计金额有所下降

2018年1-6月和2019年1-6月公司资产减值损失与信用减值损失具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年1-6月
资产减值损失		
其中：坏账损失	-	1,394.22
存货跌价损失	280.15	452.82
小计	280.15	1,847.04
信用减值损失	739.92	-
合计	1,020.07	1,847.04

由上表可知，2019年1-6月公司资产减值损失及信用减值损失合计金额为1,020.07万元，较2018年1-6月合计金额1,847.04万元下降了826.97万元，降幅为44.77%。其中，2019年1-6月信用减值损失较2018年1-6月坏账损失有所下降，主要原因系公司2018年6月末应收账款余额较2017年末有较大增幅，2019年6月末较2018年末应收账款余额变动幅度低于2018年6月末较2017年末变动幅度，因而2019年1-6月计提的坏账损失低于2018年1-6月计提金额。

综上所述，资产减值损失及信用减值损失合计金额的下降带动了营业利润的增加，进而带动扣非后净利润增加，具有合理性。

### (3) 综合所得税率小幅下降

2018年1-6月和2019年1-6月公司综合所得税税率分别为18.92%和16.65%，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年1-6月
利润总额	19,177.23	15,262.10
所得税费用	3,193.54	2,887.82
综合所得税税率	16.65%	18.92%

由上表可知，公司综合所得税税率2019年1-6月较2018年1-6月下降了2.27个百分点，主要原因系境内主体适用15%的企业所得税优惠税率，低于境外

美国子公司 29.84%的企业所得税税率，境内税前利润占比提升带动综合所得税率下降，进而带动扣非净利润增加。

## （九）非经常性损益以及少数股东损益分析

### 1、非经常性损益

根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的天健审（2019）7911号《关于麒盛科技股份有限公司最近三年及一期非经常性损益的鉴证报告》，报告期各期公司非经常性损益情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
非流动资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	0.54	-85.11	-38.91	-237.10
计入当期损益的政府补助（与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外）	388.94	685.67	744.30	313.72
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	-	-	35.30
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	-	103.85
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债产生的公允价值变动收益，以及处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	200.82	-508.79	19.10	93.64
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-18.21	-13.17	-22.80	7.50
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	-	-15,043.37
<b>小计</b>	<b>572.08</b>	<b>78.59</b>	<b>701.69</b>	<b>-14,726.46</b>
减：企业所得税影响数（所得税减少以“-”表示）	83.53	1.97	107.30	13.00
少数股东权益影响额（税后）	1.91	8.80	0.38	0.63
归属于母公司所有者的非经常性损益净额	486.64	67.82	594.01	-14,740.09

报告期各期，公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
归属于母公司股东的净利润	6,535.44	29,269.06	11,251.03	2,651.49
归属于母公司股东的非经常性损益净额	486.64	67.82	594.01	-14,740.09
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,048.80	29,201.24	10,657.02	17,391.58
非经常性损益占比	7.45%	0.23%	5.28%	-555.92%

报告期内，非经常性损益的账面价值变动较大，2017年占当期归属于母公司所有者的净利润的比例较低，2016年由于确认股权支付费用的影响，非经常性损益占比为负数。公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润，整体呈增长趋势。2016年非经常性损益对公司经营业绩的影响程度较大，主要原因是公司2016年实施股权激励计划，相应确认股份支付费用15,043.37万元，导致公司2016年非经常性损益损失金额较大。2017年、2018年和2019年1-3月，非经常性损益对公司经营业绩影响较低，主要为计入当期损益的政府补助。

## 2、少数股东损益

报告期内，公司少数股东损益分别为-42.17万元、20.10万元、-54.76万元和-20.04万元，占当期净利润的比例分别为-1.62%、0.18%、-0.19%和-0.31%，公司少数股东损益占当期净利润的比例较低。

## （十）影响盈利能力连续性和稳定性的主要因素

公司管理层认为，基于下列因素，公司的业务发展及盈利能力具有连续性和稳定性：

### 1、广阔的行业前景

公司以智能电动床为主要产品，智能电动床行业整体发展状况对公司盈利能力的连续性和稳定性具有较大影响。智能电动床除满足睡眠的基本需求外，更多的是通过智能电动床各部位的升降，满足个人独特的睡眠需求，保障睡眠质量，

提高生活品质。在该种意义上而言，智能电动床行业的发展更多地受到经济发展水平与人民消费观念的影响。在欧美发达地区的智能电动床行业现正处于快速成长期；而在我国，智能电动床行业刚刚兴起，现处于导入期阶段，但基于我国经济发展快，人们开始关注身体健康、追求生活品质且智能电动床行业在欧美地区已得到大众认可等因素的考虑，公司认为智能电动床行业未来具有较大的发展空间。

## **2、领先的行业地位**

公司是国内最早一批从事智能电动床研发、设计、生产和销售的公司，且自设立以来，一直专注于该细分市场。经过多年的发展和积累，公司已掌握多项具有自主知识产权的核心技术。公司在研发、生产、销售的智能电动床产品方面，具有领先的技术优势和设计优势，是行业的领军企业。

## **3、专业的管理体系**

公司自设立以来，组建了一批经验丰富、能力优秀的管理团队。管理团队人员对行业有着深刻的认识，能够敏锐地把握行业内的发展趋势，抓住业务拓展机会，对公司未来发展有着科学的规划。相关管理人员利用自己在行业内深耕积累的经验优势，为公司未来业绩发展提供了有力保障。

公司逐步统筹起采购、生产、质量管控、销售、研发和财务等各个生产业务部门和运营管理部门的流程整合。2016年公司将金蝶K3升级为SAP系统，帮助各部门流程整合，实现各数据的共享，实现各部门的高效协作，建立起科学化管理体系。

股份公司设立后，公司进一步完善了现代企业管理制度，形成了结构合理、责任明确的内部管理体制。公司股东之间，股东与管理层之间，管理层与员工之间相互监督、相互促进，相互协作，形成了合作与制约的企业管运作体系。

## **4、先进的生产技术**

公司自设立以来一直重视产品设计研发能力的提升，始终坚持自主研发、自主创新。公司在研发队伍建设、研发设计项目实施、科研设备购置等方面投入了大量的人力物力。公司立足于现有的稳定研发团队，不断吸收新的优秀人才，满

足公司进一步创新发展的需要；同时，公司不断强化对现有技术人员的培养，有计划、有步骤地开展岗位技术培训，提高技术人员的研发水平。公司根据市场需求定位，选择优秀的研发合作伙伴，借助外部科研合作伙伴的力量和资源，共同开发新产品、新技术和新工艺，进一步提升了公司的设计研发能力和自主创新能力。

截至 2019 年 8 月 31 日，公司及子公司已拥有的主要专利共 254 项（其中 40 项发明专利）、软件著作权 1 项。2015 年 12 月，浙江省知识产权局、浙江省经济和信息化委员会认定公司为“浙江省专利示范企业”；2016 年 4 月，浙江省科学技术厅、浙江省发展和改革委员会、浙江省经济和信息化委员会认定公司的“浙江舒福德电动床研究院”为“省级企业研究院”。

公司于 2012 年 10 月 31 日获得了国家级高新技术企业证书，并分别于 2015 年 9 月 17 日、2018 年 11 月 30 日顺利通过了高新技术企业的复审。

## 5、丰富的销售渠道

公司自设立以来，一直重视销售渠道的开拓。公司积极参加各类国内外展会，直接接触潜在客户，向其推介产品和服务。在海外，公司通过与当地知名品牌商和经销商的密切合作来共同开发海外市场，进一步拓宽了公司的销售渠道和客户资源。

经过多年的发展，公司在国内外积累了丰富且稳定的客户资源，与多家客户建立了长期战略合作关系。公司丰富稳定的客户资源优势是公司持续发展的巨大推动力，是公司核心竞争力的重要体现。世界知名家居品牌商在供应商的选择方面往往对供应商的资质提出了较高的要求，在选择的过程中会重点考虑供应商的研发设计能力、生产工艺、质量控制、全球供应能力、供应链快速响应能力以及满足个性化需求能力。家居品牌商一旦选定供应商后，该供应商将被纳入到家居品牌商的全球供应链，双方结成较为长期、稳定的战略合作关系。经过多年国际市场的拓展，公司拥有较为稳定的客户群体，目前公司的客户包括美国知名床垫生产销售商舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI）、俄罗斯最大的床垫生产商 Askona 等国际知名企业。

在应对行业不断发展和日益激烈的行业内竞争时，公司凭借良好的销售渠道和客户资源，进一步巩固了其行业领先的地位。

### 三、现金流量分析

报告期内，公司现金流量的基本情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
经营活动产生的现金流量净额	1,675.02	40,731.88	16,621.65	14,653.92
投资活动产生的现金流量净额	-5,687.88	-15,939.13	-26,398.80	-10,823.89
筹资活动产生的现金流量净额	-13,824.03	3,437.65	16,955.32	-6,740.56
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-908.33	1,774.84	-530.02	539.82
现金及现金等价物净增加额	-18,745.22	30,005.24	6,648.15	-2,370.71
现金及现金等价物余额	24,185.21	42,930.43	12,925.19	6,277.04

#### （一）经营活动产生的现金流量

2016年度-2018年度，公司经营活动产生的现金流量净额呈现稳定增长的特征，公司经营活动现金流量较好。

##### 1、经营活动现金流入

报告期内，公司经营活动现金流入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
销售商品、提供劳务收到的现金	48,318.32	238,994.68	142,348.72	119,980.04
收到的税费返还	4,038.93	21,137.54	9,706.17	8,662.48
收到其他与经营活动有关的现金	1,259.41	3,098.80	1,080.29	525.48
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b>53,616.66</b>	<b>263,231.02</b>	<b>153,135.19</b>	<b>129,168.00</b>
主营业务收入	50,387.26	234,342.85	133,448.57	119,903.64
销售收现比率	0.95	1.01	1.06	0.99

注：因公司内外销增值税有所不同，此处销售收现比率=销售商品提供劳务收到的现金 ÷ [外销营业收入+内销营业收入×(1+增值税税率)]。

公司经营活动产生的现金流入包括销售商品、提供劳务收到的现金，收到的税费返还和收到其他与经营活动有关的现金。其中，销售商品、提供劳务收到的现金占现金流入总额的比例在 90%以上。报告期内，“收到其它与经营活动有关的现金”主要是收到的与收益相关的政府补助、收回的保证金以及银行存款利息。

报告期内，公司主营业务突出，公司现金的主要来源于经营活动产生的现金流入。公司业绩持续增长，应收账款回收情况良好，报告期内销售收现比率均稳定在 0.95-1.06 区间内，表明公司应收账款回款能力较强，盈利质量较高，公司的销售收入有较强的现金回款予以支持，反映出公司主营业务获现能力较强，销售质量较高。报告期内，公司收到其他与经营活动有关的现金占经营活动现金流入总额的比例分别为 0.41%、0.71%、1.18%和 2.35%，占比较低，对经营活动产生的现金流量影响较小。

## 2、经营活动现金流出

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
购买商品、接受劳务支付的现金	33,334.66	167,657.39	96,484.29	82,795.03
支付给职工以及为职工支付的现金	10,201.78	28,548.50	19,347.50	13,882.29
支付的各项税费	1,555.05	5,870.63	5,487.45	6,419.23
支付其他与经营活动有关的现金	6,850.16	20,422.61	15,194.28	11,417.53
<b>经营活动现金流出小计</b>	<b>51,941.64</b>	<b>222,499.14</b>	<b>136,513.53</b>	<b>114,514.07</b>

由上表可知，购买商品、接受劳务支付的现金主要是各期的材料采购及其增值税进项税；支付给职工以及为职工支付的现金为各期应付职工薪酬的本期发放金额；支付的各项税费主要为各期实际缴纳的各种税费；支付其它与经营活动相关的现金主要是支付的管理费用、销售费用和银行手续费等。其中，购买商品、接受劳务支付的现金和支付给职工以及为职工支付的现金二者合计数占现金流出总额的比例在 80%以上。

2016 年度-2018 年度，公司购买商品、接受劳务支付的现金逐年上涨，分别占经营活动现金流出的 72.30%、70.68%和 75.35%。2017 年度和 2018 年度的增长幅度分别为 16.53%和 73.77%，主要原因为公司经营规模扩大，原材料采购相



应增加所致。2019年1-3月公司购买商品、接受劳务支付的现金占经营活动现金流出的比例为64.18%，较2018年度占比有所下降，主要原因系公司支付给职工以及为职工支付的现金占比上升。

2016年度-2018年度，公司支付给职工以及为职工支付的现金逐年增长，分别占经营活动现金流出的12.12%、14.17%和12.83%。2017年度和2018年度的增长幅度分别为39.37%和47.56%，主要系公司近年扩大生产经营规模，职工数量大幅增加所致；此外，公司部分员工薪酬计算方式为按件计算，生产规模增加也导致生产工人的工资有较大幅度的增长。2019年1-3月公司支付给职工以及为职工支付的现金占经营活动现金流出的比例为19.64%，较2018年度占比有所上升，主要原因系公司2019年第一季度支付了上一年度的奖金，进而带动支付给职工以及为职工支付的现金增加。

报告期内，公司支付其他与经营活动有关的现金占经营活动现金流出总额的比例分别为9.97%、11.13%、9.18%和13.19%，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
支付的管理和研发费用	2,160.07	7,049.81	6,856.24	5,169.06
支付的销售费用	3,257.42	11,864.39	7,552.20	5,039.76
支付解约赔偿	-	-	-	513.38
支付银行手续费	40.38	148.27	136.68	157.41
支付保证金	1,149.70	655.05	72.25	211.83
其他	242.58	705.08	576.91	326.09
<b>合计</b>	<b>6,850.16</b>	<b>20,422.61</b>	<b>15,194.28</b>	<b>11,417.53</b>

2016年度-2018年度，公司支付的管理和研发费用呈上升趋势，报告期内占支付其他与经营活动有关现金的比例分别为45.27%、45.12%、34.52%和31.53%。

2016年度-2018年度，公司支付的销售费用呈上升趋势，报告期内占支付其他与经营活动有关现金的比例分别为44.14%、49.70%、58.09%和47.55%。

### 3、经营活动现金流与净利润的匹配情况

报告期内，公司净利润与经营活动现金净流量的比较如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
经营活动产生的现金流量净额	1,675.02	40,731.88	16,621.65	14,653.92
净利润	6,515.40	29,214.29	11,271.13	2,609.33
<b>差异：</b>	<b>-4,840.38</b>	<b>11,517.59</b>	<b>5,350.52</b>	<b>12,044.59</b>
<b>差异产生的主要原因：</b>				
资产减值准备	325.48	3,824.17	421.70	880.73
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	562.79	1,921.32	1,581.74	1,331.08
无形资产摊销	468.08	2,244.35	2,493.77	2,271.21
长期待摊费用摊销	170.41	707.97	321.47	302.56
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	-8.28	-19.06	-
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-0.54	93.39	101.91	284.68
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-270.27	307.38	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	646.60	-1,235.01	3,573.67	-1,311.63
投资损失（收益以“-”号填列）	69.46	201.41	-63.05	-141.98
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	57.68	-955.69	-404.01	-114.82
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-14.36	18.36	50.65	-41.00
存货的减少（增加以“-”号填列）	-4,615.73	2,743.22	-4,782.80	-5,595.95
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-3,834.84	-10,690.35	2,393.10	-8,430.99
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	1,594.86	12,345.33	-318.56	7,567.34
其他（股份支付）	-	-	-	15,043.37
<b>合计</b>	<b>-4,840.38</b>	<b>11,517.59</b>	<b>5,350.52</b>	<b>12,044.59</b>

报告期内，经营活动产生的现金流量净额累计为 73,682.48 万元，净利润累计为 49,610.15 万元。公司具有较强的盈利能力，主营业务盈利质量较高，能够为公司带来充足的现金流。公司经营活动现金流为公司持续良好的发展提供了充分的保障。

## （二）投资活动产生的现金流量

报告期内，公司投资活动产生的现金流量如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
收回投资收到的现金	-	50.00	-	-
取得投资收益收到的现金	18.73	161.28	19.10	94.40
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	1.04	35.39	59.36	65.11
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	543.96	4,690.04
收到其他与投资活动有关的现金	27,262.07	112,879.80	27,000.00	20,321.92
<b>投资活动现金流入小计</b>	<b>27,281.84</b>	<b>113,126.47</b>	<b>27,622.42</b>	<b>25,171.47</b>
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	3,260.11	27,056.28	10,121.22	11,748.73
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	1,860.13
支付其他与投资活动有关的现金	29,709.62	102,009.31	43,900.00	22,386.50
<b>投资活动现金流出小计</b>	<b>32,969.73</b>	<b>129,065.59</b>	<b>54,021.22</b>	<b>35,995.36</b>
<b>投资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-5,687.88</b>	<b>-15,939.13</b>	<b>-26,398.80</b>	<b>-10,823.89</b>

报告期内，“收到其他与投资活动有关的现金”主要系赎回理财产品、收到拆借款及利息，“支付其他与投资活动有关的现金”主要是支付的拆借款和购买理财产品相关款项。投资活动产生的现金流量净额报告期内均为负数，主要原因系：一方面，公司正处于生产经营的扩张阶段，业务处于成长期，公司为了扩大业务规模从而增加了资本性支出，主要系自建和外购了固定资产；另一方面，公司报告期内出于短期资金安排而购买理财产品和结构性存款的金额和相关支付拆借款金额较大。

### 1、投资活动现金流入

报告期内，公司投资活动现金流入主要由收到其他与投资活动有关的现金和处置子公司及其他营业单位收到的现金净额构成，两者合计占公司投资活动现金流入的99.37%、99.72%、99.78%和99.93%。

公司 2016 年处置子公司及其他营业单位收到的现金净额占投资活动现金流入总额的比例为 18.61%，主要系公司处置子公司秀州民融收到的现金。公司 2017 年处置子公司及其他营业单位收到的现金净额占投资活动现金流入总额的比例为 1.97%，主要系处置子公司亿诺电子收到的现金。

报告期内，公司收到其他与投资活动有关的现金占同期投资活动现金流入总额的比例分别为 80.73%、97.75%、99.78%和 99.93%，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
赎回理财产品	5,000.00	112,157.79	27,000.00	6,600.00
收回远期结售汇保证金	162.07	422.01	-	-
赎回结构性存款	22,100.00	300.00	-	-
收到拆借款	-	-	-	13,075.45
收到拆借款利息	-	-	-	538.99
取得子公司收到的现金净额	-	-	-	87.98
收到期权保证金	-	-	-	19.50
<b>合计</b>	<b>27,262.07</b>	<b>112,879.80</b>	<b>27,000.00</b>	<b>20,321.92</b>

报告期内，公司收到其他与投资活动有关的现金主要由赎回理财产品、收回拆借款构成。其中，拆借款主要为公司从关联方瑞海机械收回的相关款项，2018 年度和 2019 年 1-3 月赎回理财产品和结构性存款金额合计分别为 112,457.79 万元和 27,100.00 万元，主要系生产规模扩大带动营运资金需求增长，赎回理财产品和结构性存款以补充流动资金。

## 2、投资活动现金流出

报告期内，公司投资活动现金流出主要由购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金和支付其他与投资活动有关的现金构成。

报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金占投资活动现金流出总额的比例分别为 32.64%、18.74%、20.96%和 9.89%。其中，2017 年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金较 2016 年减少 1,627.51 万元，下降幅度为 13.85%，主要原因系年产 400 万张智能床总部项目（一期）

于 2017 年 12 月才开始动工，支付的现金相对较少；2018 年同比 2017 年增加了 16,935.06 万元，增加幅度为 167.32%，主要原因系：①2018 年度募投项目陆续投入，相应支付资金增加；②公司生产规模扩大，加大了对生产设备的投资，带动了购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金增长。

报告期内，公司支付其他与投资活动有关的现金占投资活动现金流出总额的比例分别为 62.19%、81.26%、79.04%和 90.11%，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
支付拆借款	-	-	-	21,386.50
购买理财产品	-	99,257.79	43,900.00	1,000.00
购买结构性存款	26,350.00	2,000.00	-	-
远期结售汇保证金	3,359.62	751.52	-	-
<b>合计</b>	<b>29,709.62</b>	<b>102,009.31</b>	<b>43,900.00</b>	<b>22,386.50</b>

报告期内，公司支付其他与投资活动有关的现金主要由支付拆借款和购买理财产品及结构性存款支付的现金构成。

2017 年购买理财产品支付的金额较 2016 年增加 42,900.00 万元，2018 年购买理财产品支付的金额较 2017 年增加 55,357.79 万元，主要原因系公司将销售回款及 2017 年的增资款项出于短期资金安排的考虑购买了部分流动性较强的理财产品。

### （三）筹资活动产生的现金流量

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
吸收投资收到的现金	-	50.00	25,136.18	8,331.64
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	50.00	300.00	3,000.00
取得借款收到的现金	-	28,068.47	20,056.68	19,366.17
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	1,000.00

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
筹资活动现金流入小计	-	28,118.47	45,192.86	28,697.81
偿还债务支付的现金	7,684.41	23,886.49	23,710.73	18,835.71
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	6,139.62	794.33	792.57	9,186.84
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	3,734.24	7,415.82
筹资活动现金流出小计	13,824.03	24,680.82	28,237.54	35,438.37
筹资活动产生的现金流量净额	-13,824.03	3,437.65	16,955.32	-6,740.56

2017年筹资活动产生的现金流量净额较2016年增加23,695.88万元,增长幅度为351.54%,主要原因是公司2017年增资致使吸收投资收到的现金大幅增长。2018年筹资活动产生的现金流量净额较2017年减少13,517.67万元,下降幅度为79.73%,主要原因系2017年度吸引外部投资者,2018年度未进行增资,因而2018年度吸收投资收到的现金同比大幅下降。

### 1、筹资活动现金流入

公司筹资活动产生的现金流入主要系吸收投资收到的现金和取得借款收到的现金,2016年度-2018年度,两项分别占筹资活动产生的现金流入的96.52%、100.00%和100.00%。2019年1-3月,公司未发生筹资活动现金流入。

2016年度-2018年度,公司吸收投资收到的现金分别为8,331.64万元、25,136.18万元和50.00万元,分别占筹资活动产生的现金流入的29.03%、55.62%和0.18%。主要原因系收到了公司相应的增资款项。

2016年度-2018年度,公司取得借款收到的现金分别为19,366.17万元、20,056.68万元和28,068.47万元,分别占筹资活动产生的现金流入的67.48%、44.38%和99.82%。

### 2、筹资活动现金流出

筹资活动产生的现金流出主要为偿还债务支付的现金。报告期内公司偿还债务支付的现金分别为18,835.71万元、23,710.73万元、23,886.49万元和7,684.41万元,分别占筹资活动产生的现金流出的53.15%、83.97%、96.78%和55.59%,主要系公司归还的银行借款。

报告期内，公司支付其他与筹资活动有关的现金占筹资活动现金流出总额的比例分别为 20.93%、13.22%、0.00%和 0.00%，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
支付股权转让款	-	-	-	999.60
支付拆借款	-	-	3,734.24	6,416.22
银行借款手续费	-	-	-	-
合计	-	-	3,734.24	7,415.82

公司支付其他与筹资活动有关的现金中主要为支付拆借款。2016 年支付拆借款主要系公司归还向瑞海机械所借的款项所致，2017 年支付拆借款主要系归还向杰灵国际的拆借款。截至 2017 年末，公司拆借款已全部清偿。

## 四、资本性支出分析

### （一）公司报告期的资本性支出情况

报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金流支出分别为 11,748.73 万元、10,121.22 万元、27,056.28 万元和 3,260.11 万元，其支出主要为对与主营业务密切相关的土地、厂房和机器设备等进行的投入。

### （二）重大资本性支出对公司经营的影响

报告期内，公司根据未来业务发展的规划对于主营业务进行了一定规模的固定资产、无形资产投资，实现产能的扩张，为将来业务规模的持续增长打下了坚实基础。公司资本性支出主要集中在智能电动床领域，依据公司未来的战略发展规划以及行业发展趋势而制定，有力地保障了公司未来的持续经营能力和可持续发展能力。

### （三）未来可预见的重大资本性支出计划

2018 年 6 月 11 日，经公司 2017 年年度股东大会决议，本次发行上市的募集资金扣除发行费用后，将投资于“年产 400 万张智能床总部项目（一期）”、“品牌及营销网络建设项目”和“补充流动资金”。其中，“年产 400 万张智能

床总部项目（一期）”现已利用银行贷款与自有资金进行先期投入。具体情况请参见本招股说明书“第十三节 募集资金运用”部分。此外，公司无其他可预见的重大资本性支出。

## 五、重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项

截至本招股说明书签署日，公司期后事项、或有事项及其他重要事项请参见本招股说明书“第十节 财务会计信息”之“十一、期后事项、或有事项及其他重要事项”，除此披露的事项外，公司不存在其他对财务状况、盈利能力及持续经营产生影响的重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项。

## 六、财务状况和盈利能力的未来趋势分析

### （一）公司存在的主要优势和困难

#### 1、主要财务优势

##### （1）主营业务突出、盈利能力较强

报告期内，公司主营业务突出，主营业务收入占营业收入的90%以上。2016年-2018年，公司营业收入年均复合增长率为37.46%，处于高速增长阶段。报告期内，公司净利润分别为2,609.33万元、11,271.13万元、29,214.29万元和6,515.40万元，2016年度-2018年度公司盈利规模逐渐扩大，盈利能力逐渐增强。公司主要产品智能电动床销量逐年增加，具有稳定发展前景。公司总体发展态势较好，产品市场认可度高，持续盈利能力较强。

##### （2）资产状况良好

公司流动比率、速动比率和资产负债率符合自身实际状况，整体呈上升的态势。报告期各期末，流动资产占比较高。非流动资产主要为房屋及建筑物、机器设备等固定资产以及土地使用权、商标权及软件等无形资产，公司各项固定资产和无形资产运营状况良好，不存在减值迹象。

##### （3）经营活动现金流量良好

公司不仅对盈利能力提出了较高的要求，更加注重盈利质量。公司下游客户



均为行业内优质企业，资质良好，应收账款回款情况较好，应收账款坏账风险较低。公司严格控制应收账款回款情况，不断拓展优质客户，扩大现有客户的业务规模。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额较高，报告期各期经营活动产生的现金流量净额/净利润的比例分别为 561.60%、147.47%、139.42%和 25.71%，2017 年和 2018 年度净利润与经营活动现金流量净额基本一致，2016 年度净利润与经营活动的现金流量净额差异主要系由于 2016 年确认股份支付费用 15,043.37 万元，导致净利润水平偏低。2019 年 1-3 月净利润与经营活动现金流净额差异较大，主要原因系：①部分经营事项及相应的会计处理例如资产减值损失，长期资产折旧、摊销和递延所得税费用，减少公司净利润但是不发生现金流入或现金流出，该类事项使得经营活动产生的现金流量净额高于净利润 1,570.08 万元。②存货的增加使得经营活动产生的现金流量净额低于净利润 4,615.73 万元，主要系公司根据订单情况增加备货所致。③经营性应收项目的增加使得经营活动产生的现金流量净额低于净利润 3,834.84 万元，主要系 2019 年第一季度销售规模较上年四季度有所扩大，应收账款余额增加；另一方面，公司支付押金保证金较多，其他应收款余额相应增加。④经营性应付项目的增加使得经营活动产生的现金流量净额高于净利润 1,594.86 万元，主要系 2019 年第一季度采购规模较上年四季度有所扩大，应付货款增加所致。公司现金流充裕，盈利质量较高。

## 2、主要财务困难

公司目前的资金来源主要依靠自有资金、商业信用和银行借款，融资渠道单一，缺乏长期资金的融资渠道。自 2015 年以来，公司经营规模持续扩张，对资金的需求日益扩大，公司目前的融资渠道较难满足公司未来生产线技术升级改造、新产品研发及加大市场拓展的资金需求。因此公司急需扩充长期资金来源，优化资本结构。

### （二）财务状况的趋势分析

本次募集资金到位后，公司净资产规模和每股净资产将有较大幅度的提高，公司的流动比率、速动比率将有所提高，资产负债率水平均将有所降低，从而进一步增强公司的整体实力，降低财务风险，提高公司竞争力。

### （三）盈利能力的趋势分析

公司自成立以来专注于智能电动床的研发、设计、生产及销售，生产工艺成熟、研发实力雄厚、销售渠道丰富，生产规模和技术水平在全国智能电动床行业处于领先地位，且与世界知名床垫厂商和美国知名电子商务平台好市多(COSTCO)保持了长期稳定的合作关系，在智能电动床行业具有良好的口碑和较强的竞争优势。

未来随着募集资金投资项目的建设和投入运营，公司业务规模将持续增长，公司生产规模将不断扩大，产品研发能力不断增强，品牌知名度不断提高，营销网络进一步完善，公司的整体盈利能力将提升至更高的水平，以实现科学、快速和可持续的发展。

## 七、本次发行摊薄即期回报的有关事项及填补回报的措施

为保护投资者利益，增强公司的盈利能力和持续回报能力，根据《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发[2014]17号）和《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110号）、证监会颁布的《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31号）要求，为保障中小投资者利益，公司就本次发行对即期回报摊薄的影响进行了认真分析，并于2017年年度股东大会审议通过了公司本次融资填补即期回报措施及相关承诺等事项。

### （一）本次募集资金到位当年发行人每股收益相对上年度每股收益的变动趋势

按照中国证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010年修订）要求计算的净资产收益率和每股收益如下表所示：

指标	加权平均净资产收益率	基本每股收益 (元/股)	稀释每股收益 (元/股)
<b>2019年1-3月</b>			
归属于公司普通股股东的净利润	6.88%	0.58	0.58
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	6.37%	0.54	0.54
<b>2018年度</b>			
归属于公司普通股股东的净利润	38.01%	2.60	2.60
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	37.92%	2.59	2.59
<b>2017年度</b>			
归属于公司普通股股东的净利润	35.52%	1.17	1.17
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	33.64%	1.11	1.11
<b>2016年度</b>			
归属于公司普通股股东的净利润	16.53%	0.41	0.41
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	116.79%	2.66	2.66

根据本次发行方案，公司拟向公众投资者发行不超过 3,758.32 万股股票，本次发行完成后公司的总股本将由 11,274.945 万股增至 15,033.265 万股，股本规模将有所增加。本次发行募集资金将在扣除发行费用后投入到“年产 400 万张智能床总部项目（一期）”、“品牌及营销网络建设项目”、“补充流动资金”，以推动公司主营业务发展。

由于本次发行募集资金投资项目需要一定的建设期，且募集资金投资项目产生收益也需要一定的运行时间，无法在发行当年即产生预期收益。因此本次发行后，公司经营业绩增长及其增长幅度可能低于公司因本次发行导致的股本和净资产规模的增长幅度，从而导致公司在本次发行后，发行当年的每股收益和净资产收益率将低于上一年度，存在即期回报被摊薄的风险。

从中长期看，因为募集资金带来的资本金增加将有效促进公司发展，逐步提升公司的经营规模及盈利能力。公司将采取各项有效措施提高资金使用效率，获

取更高的经营收益。

## （二）董事会选择本次融资的必要性和合理性

本次发行募集资金投资于“年产400万张智能床总部项目（一期）”、“品牌及营销网络建设项目”、“补充流动资金”三个项目。本次募集资金将全部用于公司主营业务相关的项目，本次募集资金到位前，公司根据各项目的实际进度，可利用银行贷款与自有资金进行先期投入。

在全球主要发达国家和地区，智能电动床已成为家居消费品中的重要组成部分，其市场需求呈上升趋势，而在发展中国家，智能电动床尚处于产品导入期，具有广阔的市场前景。随着居民消费水平的不断提高、中老年人口比例的增加、健康睡眠理念的不断深入以及人们对智能家居产品消费习惯的养成，居民的消费能力和对睡眠质量的追求将逐渐转化为对高品质健康型家居用床的现实消费需求。基于此，智能电动床市场将呈现出巨大的发展潜力。

经过多年持续稳定的发展，公司已有了规模性、多元化扩张的需求，而产能瓶颈已成为进一步发展的障碍。2016年-2018年，公司营业收入由12.65亿元增长至23.91亿元，年均复合增长率为37.46%；智能电动床的销量由42.80万张增长至114.62万张，年均复合增长率为63.65%，产销率始终保持在89%以上。公司销售规模增长趋势明显，目前公司智能电动床的产能利用趋于饱和，公司面临着较大的产能瓶颈。公司计划使用本次募集资金进一步扩大生产能力，以彻底解决公司现有产能不足的问题，进而巩固和提升公司的核心竞争力，进一步巩固公司在智能电动床领域的领先优势。本次发行的必要性与可行性详见招股说明书“第十三节 募集资金运用”。

## （三）本次募集资金投资项目与发行人现有业务的关系

本次募集资金投资项目与发行人现有业务的关系详见招股说明书“第十三节 募集资金运用”之“一、本次发行募集资金运用概况”之“（四）募集资金投资项目可行性分析意见”。

## （四）发行人从事募集资金项目的储备情况

### 1、人员储备情况

公司在智能电动床行业深耕多年，长期注重人才培养，通过多年的积累已经储备了一批工作经验丰富、业务能力出色的优秀人才。公司主要管理人员对行业有着深刻的认识、对行业未来的发展趋势有着敏锐的判断；公司研发人员专业知识扎实、具有较强的研发能力；公司生产人员生产技能熟练，具有良好的敬业精神；公司销售渠道丰富，销售人员与客户保持了良好的业务关系。公司未来将根据募集资金投资项目和业务规划加强人力资源建设，完善人员培养储备机制，全面提升员工素质，持续为公司提供优秀的人才。

### 2、技术储备情况

公司自设立以来长期注重产品研究和开发能力的提高，注重技术创新，在研发活动中投入了大量的人力、物力。公司立足于现有的稳定研发团队，不断吸收新的优秀人才，满足公司进一步创新发展的需要；同时，公司不断强化对现有技术人员的培养，有计划、有步骤地开展岗位技术培训，提高技术人员的研发水平。公司根据市场需求定位，选择优秀的研发合作伙伴，借助外部科研合作伙伴的力量和资源，共同开发新产品、新技术和新工艺，进一步提升公司的设计研发能力和自主创新能力。

截至 2019 年 8 月 31 日，公司及子公司已拥有的主要专利 254 项，其中境内专利 224 项（其中 10 项发明专利）、境外主要专利 30 项（均为发明专利）。2015 年 12 月，浙江省知识产权局、浙江省经济和信息化委员会认定公司为“浙江省专利示范企业”；2016 年 4 月，浙江省科学技术厅、浙江省发展和改革委员会、浙江省经济和信息化委员会认定公司的“浙江舒福德电动床研究院”为“省级企业研究院”。

公司于 2012 年 10 月 31 日获得了国家级高新技术企业证书，并分别于 2015 年 9 月 17 日、2018 年 11 月 30 日顺利通过了高新技术企业的复审。

### 3、市场储备情况

公司自设立以来，一直重视销售渠道的开拓。公司积极参加各类国内外展会，直接接触潜在客户，向其推介产品和服务。在海外，公司通过与当地知名品牌商的密切合作来共同开发海外市场，进一步拓宽了公司的销售渠道和客户资源。

经过多年的发展，公司在国内外积累了丰富且稳定的客户资源，与多家客户建立了长期战略合作关系。公司丰富稳定的客户资源优势是公司的持续发展的巨大推动力，是公司核心竞争力的重要体现。国际知名的家居品牌商在选择供应商方面通常对供应商的资质具有严格的要求，会重点关注供应商的生产工艺、质量控制、供应链快速响应、个性化需求、全球供应能力等生产经营的多个方面。经过多年国际市场的拓展，公司拥有较为稳定的客户群体，目前公司的客户包括美国知名床垫生产销售商舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI）、俄罗斯最大的床垫生产商 Askona 等国际知名企业。

在应对行业不断发展和日益激烈的行业内竞争时，公司凭借良好的销售渠道和客户资源，有利于进一步巩固行业领先的地位。

#### （五）填补回报的具体措施

针对本次公开发行可能导致投资者即期回报被摊销，经公司 2017 年年度股东大会审议，通过了《关于首次公开发行股票涉及摊薄即期回报有关事项的议案》。根据该决议，公司拟通过多种措施防范即期回报被摊薄的风险，积极应对外部环境变化，增厚未来收益，实现公司业务的可持续发展，以填补股东回报，充分保护中小股东的利益，具体措施如下：

##### 1、现有业务板块的运营情况、发展态势、面临的主要风险及改进措施

###### （1）现有业务板块的运营情况及发展态势

报告期内，公司拥有智能电动床、床垫、配件及其他产品。其中智能电动床为公司创立至今的主要的业绩贡献产品，且未来仍将为公司主打的产品。公司经过十多年来的发展，深耕易耨，在人员、技术、市场方面均进行了一定的储备，立足于海外市场并逐步开拓国内市场，目前已经具备了扩大并消化智能电动床产

能所需的技术能力、生产经验、销售渠道等各项必要条件，能够实现募集资金投资项目的有效开展。

## **(2) 面临的主要风险及改进措施**

### **① 融资渠道单一**

经过多年的发展，公司各项业务已经建立了稳定的经营基础，公司整体的业务处于迅速发展阶段。为了增强在行业内的综合竞争力，公司迫切需要资金的支持以进一步扩充产能、开拓市场、研发创新。公司目前融资渠道单一，无法及时满足公司快速发展对资金的需求。因此，公司需要利用各种融资方式来增强资本实力，同时加大固定资产和研发投入，扩大产能，以实现公司进一步高速、可持续发展。

### **② 营销网络有待进一步扩张和优化**

随着公司业务的进一步发展，智能电动床市场潜能的进一步激发，公司现有的营销网络已经无法满足快速增长的市场需求和自身发展需求，所以公司需要进一步扩大和优化营销网络，来应对市场变化和自身发展带来的挑战。

## **2、提高日常营运效率、降低营运成本、提高经营业绩的具体措施**

公司将从生产、管理、研发、销售等多方面进一步提高公司整体运营效率以实现降低成本、提高经营业绩的目标。生产方面，公司将不断优化生产工艺，加强对生产工人生产技能方面的培训，引进新型高效的生产技术以降低生产成本提高生产效率；管理方面，公司将提高日常运营管理效率，各运营管理部门与生产、销售部门精益合作，以实现协同效应，加强对核心管理人员考核，加大对优秀人才的激励措施；研发方面，公司将不断加大研发力度，同时加强产品研发人员与产品销售人员的信息沟通效率，保证沟通渠道畅通，使研发人员能够掌握市场最新需求情况，做到产品设计的快速响应；销售方面，继续维系好与现有客户的良好合作关系，并同时加大力度开发新客户，提高销售业绩。公司将严格地控制经营风险、管理风险，最终实现提高经营业绩和利润水平。

### 3、加强募集资金管理，争取早日实现项目预期效益

本次募集资金运用均是围绕公司主营业务进行的。公司将通过年产 400 万张智能床总部项目（一期）建设项目的投放，彻底解决公司现有产能不足的问题，巩固和提升公司核心竞争力，并为营销网点的扩张提供充足货源；另一方面，通过营销网络的建设，有效确保消化扩张产能项目新增的产能。本次募投项目预期效益良好，募集资金到位后，公司将加快上述募投项目的建设，尽早取得预期效益，以提高股东回报。

### 4、进一步完善现金分红政策，注重投资者回报及权益保护

本次发行并上市后，公司将实行对投资者持续、稳定、科学的回报规划。《公司章程（草案）》明确了公司利润分配尤其是现金分红的具体条件、比例、分配形式和股票股利分配条件等，完善了公司利润的决策程序和机制以及利润分配政策的调整原则。同时，公司还制订了《麒盛科技股份有限公司上市后三年内分红回报规划》，增加股利分配决策透明度和可操作性，便于股东对公司经营和分配进行监督。

## （六）相关主体对公司填补回报措施能够得到切实履行作出的承诺

为填补公司首次公开发行股票并上市可能导致的投资者即期回报减少，保证公司填补回报措施能够得到切实履行，公司及公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员出具了关于被摊薄即期回报填补措施的相关承诺，详见招股说明书“重大事项提示”之“五、填补被摊薄即期回报的具体措施及承诺”。

## （七）保荐机构核查意见

保荐机构查阅了公司针对首次公开发行股票摊薄即期回报的影响分析及填补措施相关事项所形成的董事会决议，对公司的董事、高级管理人员进行了访谈，获取了公司董事、高级管理人员关于填补被摊薄即期回报保障措施的书面的承诺。

经核查，保荐机构认为：发行人关于本次发行对即期回报的摊薄影响分析具备合理性，发行人填补即期回报的措施及董事、高级管理人员所做出相关承诺事



项符合《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国发[2014]17号）、《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110号）和《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（中国证券监督管理委员会公告[2015]31号）等相关文件中关于保护中小投资者合法权益的精神及要求。

## 八、公司未来分红回报规划

### （一）公司未来分红回报规划

为保障本公司股东的合法权益、为股东提供稳定持续的投资回报，实现本公司价值和股东收益的最大化，公司依照《公司法》、《证券法》、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》等相关规定，在充分考虑公司实际经营情况及未来发展需要的基础上，制定了《麒盛科技股份有限公司上市后三年内分红回报规划》，主要内容如下：

#### 1、股东回报规划制定考虑因素

公司将着眼于长远和可持续发展，综合考虑企业实际情况、发展目标，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制，从而对股利分配作出制度性安排，以保证股利分配政策的连续性和稳定性。

#### 2、公司股东回报规划制定原则

公司股东回报规划充分考虑和听取股东特别是中小股东的要求和意愿，在保证公司正常经营业务发展的前提下，坚持现金分红为主这一基本原则为股东提供回报。

#### 3、股东回报规划制定周期

公司至少每三年重新审阅一次股东分红回报规划，对公司即时生效的股利分配政策作出适当且必要的修改，确定该时段的股东回报计划，并由公司董事会结合具体经营数据，充分考虑公司目前盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段及当期资金需求，制定年度或中期分红方案。有关调整利润分配政策的议案，须经公司董事会审议后提交公司股东大会批准。

#### 4、上市后三年现金分红回报规划

如无重大投资计划或重大现金支出等事项发生，上市后三年内每年采取现金分红的比例不低于当年实现的可供股东分配的利润的 10%。且上市后三年内以现金方式累计分配的利润不少于三年实现的年均可分配利润的 30%。在确保足额现金股利分配的前提下，公司可以另行增加股票股利分配和公积金转增。如果在上市后三年内，公司净利润保持持续增长，则公司每年现金分红金额亦将合理增长。

#### 5、制定具体利润分配方案需履行的程序

董事会应根据公司章程规定的利润分配政策，认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等因素，制定年度利润分配方案或中期利润分配方案。独立董事可以征集中小股东意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。独立董事应对利润分配方案进行审核并发表独立意见，监事会应对利润分配方案进行审核并提出审核意见。董事会将经董事会和监事会审议通过并经独立董事发表独立意见后的利润分配方案报股东大会审议批准。股东大会审议利润分配方案前，公司应当通过现场答复、热线电话答复、互联网答复等方式与中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。股东大会审议利润分配方案时，公司应当提供网络投票等方式以方便社会公众股东参与股东大会表决。公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。公司接受全体股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事对公司分红的建议和监督。

#### 6、利润分配信息披露机制

公司应严格按照有关规定在年度报告、半年度报告中详细披露利润分配方案和现金分红政策的制定及执行情况，说明是否符合《麒盛科技股份有限公司章程》的规定或者股东大会决议的要求，分红标准和比例是否明确和清晰，相关的决策程序和机制是否完备，独立董事是否尽职履责并发挥了应有的作用，中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会，中小股东的合法权益是否得到充分维护等。对现金分红政策进行调整或变更的，还应详细说明调整或变更的条件和程序是否合规和透明等。如公司当年盈利，董事会未作出现金利润分配预案的，应当在定期

报告中披露并说明原因，还应披露未用于分红的资金留存公司的用途和使用计划。

## （二）公司分红回报规划的合理性分析

公司目前业务规模扩张迅速，面临着提升产能的瓶颈以及铺建国内营销网络的需求，亟需资金用于扩大产能、提升品牌知名度以及扩展营销渠道。报告期内，公司净利润呈现出上升趋势，如果本次募集资金投资项目能够顺利实施，则公司未来盈利规模有望进一步扩大。公司目前盈利能力良好，有助于保证未来公司分红回报规划的顺利实施。公司现金流回款情况也较为乐观，良好的现金流情况有助于保证股东未来获得现金分红回报。公司目前资产负债率合理，生产经营有序进行，公司盈利能力和资金管理能力强，有足够能力支付股东红利。公司通过盈利积累、信贷支持以及本次募集资金可以获得足量发展资金，因此，能足额保证对股东的现金分红回报。

## （三）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人的分红回报规划给予了投资者稳定回报、保护了投资者的合法权益。《公司章程（草案）》及《麒盛科技股份有限公司上市后三年内分红回报规划》对分红回报规划事项的规定符合法律、法规、规范性文件的规定。发行人股利分配的决策机制健全、有效，注重给予投资者合理回报，有利于保护公众股东权益。

## 九、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况

截至本招股说明书签署日，公司生产经营情况正常，没有迹象表明公司所处的行业处于重大波动或者出现明显下滑，未出现对公司未来经营业绩产生重大不利影响的情形。

## 第十二节 业务发展目标

### 一、公司整体发展战略

公司秉承“创造美妙的智能生活”的宗旨，以智能电动床产品为主导，坚持精益化、规模化、品牌化、国际化的战略，充分发挥渠道优势、技术优势、品牌优势、产品质量优势、规模化生产优势，为客户提供高附加值、高质量智能电动床产品。公司将不断改善治理结构，持续提高公司的自主研发能力，积极开拓国内外市场，逐步把公司在智能电动床领域建成国际知名企业。

### 二、公司未来三年的发展计划

#### （一）提高公司竞争力的计划

研发设计优势、产品质量优势是制造企业的核心竞争力。公司将采取以下措施增强核心竞争力：

##### 1、技术创新和研发设计计划

智能电动床制造企业需要有强大的研发团队作为保证，才能确保公司及时设计出符合消费者品味、功能齐备、舒适度高的产品。为了适应智能电动床行业日益个性化、多元化的趋势，满足不断变化的消费者需求，公司将加大技术创新和研发设计的力度。未来三年，公司将通过引进优秀的技术研发人才和行业专家、购买先进的技术研发设备和软件、加强市场需求变化趋势调研等方式，完善公司具有自主知识产权的核心技术体系，运用新技术、新工艺、新材料，不断开发适应市场需求的新产品，提升产品的附加值。

##### 2、产能扩张计划

扩大现有产能是提升公司市场占有率的基础。目前，公司业务正处于快速成长阶段，新产品和新客户的成功开发使公司经营规模快速增长。现有产能已经不能满足国内外电动床市场的发展需要。产能限制目前已经成为公司业务发展的主要瓶颈。故公司计划在募集资金到位后扩大生产规模、突破产能瓶颈，将产能增加至年产电动床 200 万张。为此，公司一方面会加大现有生产线的自动化改造力

度，提高员工生产效率；另一方面，利用募集资金实施产能扩建规划，新建智能工厂厂房及配套的办公楼，增加先进工艺设备及配套公用设备。产能扩张将有利于公司充分利用规模化生产的优势、强化成本控制能力，并进一步提升投入产出比率。

### **3、精细化管理和智能化生产计划**

智能电动床制造行业属于劳动密集型行业，管理水平的高低很大程度上决定了公司在行业内的竞争力。目前，公司通过精细化流水线、引进智能化设备等方式提高公司的管理水平和生产效率。未来三年，公司将在健全公司内控制度、完善公司治理水平的基础上，通过引进国际先进的管理理念和生产流程，结合信息化系统和智能化设备的运用，进一步优化生产流程、提高劳动生产率，从而提高整个公司的生产运营效率。

### **4、人力资源发展计划**

未来公司将加强人力资源建设，根据公司未来发展战略和发展规模，建立合理的人力资源发展机制，制定人力资源总体发展规划，优化现有人力资源整体布局，明确人力资源引进、开发、使用、培养、考核、激励等制度和流程，实现人力资源的合理配置，全面提升公司核心竞争力。鉴于未来三年公司业务规模将会持续扩大，公司已制定了未来三年期的人才发展规划，明确各岗位的职责权限和任职要求，并通过内部培养、外部招聘、竞争上岗的多种方式储备了管理、生产、销售等各种领域优秀人才。同时，公司将不断完善绩效管理体系，设置科学的业绩考核指标，对各级员工进行合理的考核与评价。

## **（二）市场拓展计划**

### **1、加强境内的营销网络建设**

国内市场方面，为逐渐提高国人对智能电动床的了解程度，使更多消费者直观、具体地了解到智能电动床相较于传统床具的优越性，公司计划在国内逐渐构建实体店营销网络。公司拟运用募集资金在北京、上海、广州、深圳、重庆、杭州六个城市分别开设一家旗舰店，成都市、天津市、武汉市、南京市、长沙市、西安市、苏州市、无锡市、宁波市、青岛市、大连市、厦门市十二家二线

城市开设标准店，同时在这六个城市和十二家二线城市开立专业卖场店、综合商业体标准店、社区标准店，合计开设 6 家旗舰店、12 家标准店、78 家专业卖场店，96 家综合商业体标准店以及 78 家社区标准店。公司以成熟、完备的产品性能为核心，通过旗舰店、标准店、专业卖场店、综合商业体标准店、社区标准店的建设，发挥其辐射作用，在充分获取市场需求信息的同时逐步在国内实现电动床产品的“消费者学习”，提升品牌在消费者心目中的地位，增强消费者对公司品牌的认同感，争取更大的利润空间，最终形成覆盖全国重点市场的直营店营销网络。

公司未来将拓展妇幼保健医院、母婴店、婚纱摄影楼、青少年宫、私立学校等合作渠道，公司将在以上目标客户集中的地点精确投放广告宣传并实地开展参与式客户体验等营销活动；同时，公司亦会与月子会所、养老社区等机构进行商业合作洽谈，与其建立合作关系，并逐渐将其发展为公司的客户，在未来几年做好国内市场的渠道布局、渠道管理和渠道培养，充分释放“概念营销”和“渠道营销”的效能。

## **2、加大境外市场拓展力度**

公司外销市场将继续坚持大客户战略，加强在境外市场的宣传力度，采取更为灵活的贸易模式，积极参与国际展会，引进和培养高水平的国际贸易人才，为大力开拓国际市场业务提供良好基础。公司将以海外前十大家具消费国为目标市场，加大渠道建设投入，建立大客户销售体系，占领优质渠道资源，同时降低运营成本以及提高产品性价比，以综合优势争取更大的海外市场份额。

## **3、提升品牌知名度**

目前，公司在床垫企业客户中形成了良好的口碑，积累了大量长期合作的优质客户。与此同时，公司自主品牌产品销售收入占比较低，自主品牌市场知名度偏低。未来三年，公司将积极参加国内外的各种展会，进一步提升公司品牌在国内外的知名度和影响力。同时，公司还将加大在广告宣传方面的投入，借助互联网与传统媒体提升公司品牌的市场知名度和美誉度。此外，如果公司能够顺利公开发行上市，公司的品牌形象和价值将大幅提升，有利于推动公司品牌发展计划的顺利实现。

### 三、实施上述经营计划所依赖的假设条件

公司成功实施并完成上述经营计划需要如下主要假设条件：

（一）国内宏观政治、法律、经济和社会环境没有发生重大变化，没有对本公司发展有重大不利影响的不可抗力因素发生；

（二）公司所在行业及相关领域的国家政策没有发生不利于公司经营活动的重大变化；

（三）国际宏观经济不会严重恶化，公司所处行业及主营业务领域的市场保持正常发展状态，没有出现重大市场突变；

（四）本次公司股票发行上市能够成功，募集资金能够顺利到位；

（五）本次募集资金计划投资项目能够按计划顺利实施，并取得预期收益；

（六）无其他不可抗力或者不可预见因素造成的重大不利影响。

### 四、实施上述计划将面临的主要困难

根据公司未来经营计划，公司将进一步扩大生产规模，这对公司的融资能力提出了更高的要求；同时，公司生产规模的扩大对公司战略规划、高级管理人员、生产和销售人员的能力提出了更高的要求。如果资金供给以及公司各方面的管理、执行水平无法与公司业务的发展速度相适应，公司上述业务发展计划的实施将受到一定程度的影响；此外，本次募集资金到位后，公司将面临更大的固定资产折旧的财务压力，这对公司的持续盈利能力也提出了更高的要求。

综上，在较大规模资金运用和公司业务进一步拓展的背景下，公司在发展战略、架构设计、制度完善、资源配置、运营管理、执行能力，特别是资金管理和内部控制等方面，都将面临更大的挑战。公司将从制度完善、人才引进、技术研发、市场拓展等方面不断加强公司核心竞争力，积极应对上述挑战。

### 五、公司业务发展规划与现有业务的关系

公司上述业务发展计划是在公司对现有业务发展状况、公司在整体家具行业

的经营经验和市场地位进行深入研究和分析的基础上,充分考虑电动床领域的发展前景和趋势拟定的。发展计划是对公司现有业务的巩固、夯实、扩展和提升,发展计划的实施,将提高公司的产品研发和生产能力、扩张营销网络布局、进一步巩固和提高公司在国内外智能电动床领域的市场地位。

## 六、本次发行上市对公司实现业务发展目标的作用

本次发行上市以及募集资金的运用将对公司实现上述业务目标具有重要意义,主要表现在:

(一)通过募集资金的运用,公司将扩大生产规模,突破当前产能瓶颈,完善现有产品结构,增强公司规模效益,对公司发展战略的实施、业务目标的实现、核心竞争力的提升,具有非常重要的意义。

(二)通过募集资金的运用,公司将加大国内营销网络投入,增强公司销售渠道的市场辐射能力和渗透力,提高公司对客户及市场需求信息反馈的及时性,强化公司的品牌推广及市场地位。

(三)通过募集资金的运用,公司将提高产品在国内的宣传和推广力度,提高国内消费者对公司产品的认知程度和认可程度,逐步提高公司产品的家庭渗透率。

(四)本次公开发行股票并上市为公司提供了充足的流动资金,公司将加大研发投入,提高研究成果转化能力,根据市场需求快速开发并推广新产品,丰富公司产品类型,适应消费者的特色需求,抢先占领智能电动床的国内市场制高点,推动公司的可持续发展。

(五)本次公开发行股票并上市将为公司提供资本运作平台,公司将迅速拓宽公司融资渠道,改变融资渠道单一的现状,公司的资产规模将大幅增加,资产负债率和财务风险将大幅降低,偿债能力和资产流动性将显著提升,财务结构得到进一步的优化,公司的资金实力将得到大幅提升,自身的抗风险能力将得到进一步的保障。

(六)本次公开发行股票并上市将增强公司对优秀人才的吸引力,提高公司



在人才市场中的竞争优势,从而优化公司现有员工结构,提高员工整体素质水平,为公司提高核心竞争力、可持续发展能力创造有利条件。

(七)本次公开发行股票并上市后,公司将切实接受证券监管机构、社会各界的监督,促进公司进一步完善公司法人治理结构、提高公司管理水平,从而为上述业务目标的实现提供坚实的制度保障。

(八)本次公开发行股票并上市将极大提高公司知名度和社会影响力,对实现上述目标具有巨大的促进作用。

## 第十三节 募集资金运用

### 一、本次发行募集资金运用概况

#### （一）预计募集资金总量及拟投资项目

根据 2017 年年度股东大会及 2018 年年度股东大会决议，公司拟申请向社会公开发行人民币普通股，发行数量为不超过 3,758.32 万股。募集资金总额将根据市场情况和向询价对象的询价情况确定。

公司首次公开发行股票所募集资金在扣除发行费用后，将投资以下项目：

序号	项目名称	投资总额 (万元)	使用募集资金 (万元)	其他方式自筹 (万元)
1	年产 400 万张智能床总部项目 (一期)	102,450.00	95,450.00	7,000.00
2	品牌及营销网络建设项目	38,554.74	38,554.74	-
3	补充流动资金	40,000.00	25,613.50	14,386.50
	合计	181,004.74	159,618.24	21,386.50

如果实际募集资金小于上述投资项目的资金需求，资金缺口将由公司通过自有资金或银行借款等方式自筹解决。本次募集资金到位前，为把握行业发展机遇，公司已经利用自有资金或银行借款对“年产 400 万张智能床总部项目（一期）”进行了先期投入，募集资金到位后将优先置换前期投资的资金。

#### （二）投资项目履行的审批、核准或备案情况

募集资金投资项目的备案情况如下表所示：

项目名称	项目环评批复	项目备案文号
年产 400 万张智能床 总部项目（一期）	秀洲环建函[2018]38 号	项目备案（赋码）信息表 2017-330411-21-03-036313-000
品牌及营销网络建设 项目	-	项目备案（赋码）信息表 2018-330411-21-03-040627-000
补充流动资金	-	-

### **（三）本次募集资金投资管理及专户存储安排**

公司已根据相关法律法规制定了《募集资金使用管理办法》，对募集资金的存储、使用、变更、检查与监控等事项做出了详细的规定。

公司将严格按照制定的《募集资金使用管理办法》和证券监督管理部门的相关要求，将募集资金存放于董事会决定的专项账户中，并根据每年项目实施的资金需求计划支取使用。

### **（四）募集资金投资项目可行性分析意见**

本次募集资金投资项目及其可行性研究报告已经发行人股东大会审议通过，本次融资的必要性、合理性、本次募集资金投资项目与现有业务的关系以及本次募集资金投资项目在人员、技术、市场等方面的储备情况如下：

#### **1、本次募集资金的必要性和合理性**

##### **（1）本次募投项目的实施，能有效解决公司产能不足**

2016年至2018年，公司营业收入由12.65亿元增长至23.91亿元，年均复合增长率为37.46%；智能电动床的销量由42.80万张增长至114.62万张，年均复合增长率为63.65%。公司销售规模增长趋势明显，目前公司智能电动床的产能趋于饱和，公司面临着较大的产能瓶颈。“年产400万张智能床总部项目（一期）”的建设能有效解决公司产能不足的问题。

##### **（2）扩大公司销售规模的需要**

2011至2017年，智能电动床在美国地区的销量以每年20.25%的复合增长率快速增长，在此过程中，公司在国外也逐渐获取了较大的市场份额。然而在国内市场，智能电动床的销售规模仍然非常小，这与我国的人口总量、消费水平不相适应。未来几年智能电动床市场有望迎来快速增长，为保持公司的先发优势，进一步提升自身的综合实力，公司亟需扩大国内市场的销售规模，“品牌及营销网络建设项目”的建设很好的满足了公司发展的需要，迎合了市场的需求。

### **(3) 增强公司竞争力**

作为家具行业新兴的细分市场,智能电动床行业以较高的毛利率及广阔的市场发展空间,吸引了越来越多的厂商进入。公司经过多年的发展和积累,已在智能电动床行业中取得先发优势,处于行业领先地位。但是,伴随着近年来行业的迅猛发展,原有竞争对手也在迅速地成长和壮大,新的竞争者不断进入智能电动床市场,使得智能电动床行业市场竞争更加激烈。因此,公司需要继续发展壮大,进一步巩固公司的市场地位。

## **2、与公司现有业务的关系**

本次募集资金投资项目全部围绕主营业务进行,与公司现有业务的关系如下:

### **(1) 扩大产能**

公司自成立以来一直以智能电动床作为主导产品,年产400万张智能床总部项目(一期)旨在扩大公司产品的生产规模,解决公司现有产能不足的问题,是公司现有业务的巩固、提升和发展。项目的实施将有助于发挥公司在智能电动床领域的技术和经验优势,能够进一步提升公司技术水平、完善生产工艺,为保证公司业务规模持续高速增长奠定基础。

### **(2) 优化和升级营销网络**

品牌及营销网络建设项目是对公司现有营销网络的优化和升级。通过品牌及营销网络建设项目的实施,公司将继续巩固现有市场地位,进一步加大对核心市场的渗透力度,增加直营店数量和提升影响力,增强公司盈利能力和综合竞争力。

完善的营销网络体系将有利于公司加强品牌宣传能力、市场开拓能力、售后服务能力,使公司进一步加快客户需求响应速度、提供及时高效的售后服务,提高国内市场对于智能电动床的认识度,挖掘国内消费者的市场需求,进一步增强公司的核心竞争力,为投资者带来稳定及丰厚的回报。

### **(3) 补充流动资金**

近年来随着公司产品种类进一步丰富、业务规模进一步扩大,公司对新增营

运资金的需求加大。公司在对未来供需情况进行审慎分析的基础上，决定以本次募集资金 25,613.50 万元用于补充主营业务相关营运资金，以缓解流动资金压力，为公司各项经营活动的顺利开展提供充足的流动资金保障，有助于公司持续健康发展。

## **（五）募集资金投资项目的合规性**

### **1、公司募集资金投资项目环境保护情况**

#### **（1）公司募集资金投资项目的环保审批情况**

##### **①年产 400 万张智能床总部项目（一期）**

该项目已于 2018 年 5 月 23 日获得嘉兴市秀洲区环境保护局出具的秀洲环建函 [2018] 38 号《关于麒盛科技股份有限公司年产 400 万张智能床总部项目（一期）环境影响报告表审查意见的函》批准同意建设。

##### **②品牌及营销网络建设项目**

该项目因其建设内容主要为营销渠道的建设及品牌推广计划，不存在土建、生产设备及技术投资，不涉及需要采取相应环保措施的情形，故不涉及环保审批。

##### **③补充流动资金**

该项目主要为补充公司日常经营所需的营运资金，不涉及需要采取相应环保措施的情形，故不涉及环保审批。

#### **（2）公司募集资金投资项目的环保支出情况**

根据公司募投项目的环境影响报告表、环境保护审批部门对发行募投项目 and 生产经营项目的环境影响报告表的审查意见，未来公司将密切关注国家环保政策方面的变化，确保现有环保系统正常运转。除对现有设施进行更新改造外，公司亦会根据业务开展情况投资建设新的环保设施，公司拟在募投项目中进行环保投资 710 万元。

### **2、保荐机构、发行人律师关于募集资金投资项目的合规性的核查意见**

经保荐机构核查，发行人本次募集资金投资项目符合国家产业政策、投资管

理及环境保护政策以及其他相关法律、行政法规和规章的规定。

经发行人律师核查，发行人本次募集资金投资项目符合国家产业政策、投资管理及环境保护政策以及其他相关法律、行政法规和规章的规定。

## 二、年产 400 万张智能床总部项目（一期）

### （一）项目概况

本项目由麒盛科技在嘉兴市秀洲区王江泾镇开工实施，项目征地 199.39 亩，计划总投资 102,450.00 万元，用于智能电动床的扩建项目建设，通过新建智能工厂、购置智能化生产流水线，预计形成年产 200 万张智能电动床的生产能力。

本项目预计建设周期为 2 年，第 5 年达产（含建设期）。项目达产后，预计可实现销售收入 368,078.63 万元（不含增值税）。

#### 1、项目投资概算

本项目预计总投资 102,450.00 万元，其中建设投资 88,000.00 万元，占比 85.90%，铺底流动资金 14,450.00 万元，占比 14.10%。建设投资主要包括土地征用费 7,000.00 万元、主体建筑工程费用 37,153.11 万元及设备购置费用 39,418.00 万元。

年产 400 万张智能床总部项目（一期）具体投资构成如下表所示：

序号	投资内容	投资额（万元）	占比
一	建设投资	88,000.00	85.90%
1	土地征用费	7,000.00	6.83%
2	主体建筑工程	37,153.11	36.26%
3	设备购置费	39,418.00	38.48%
4	安装工程	1,334.08	1.30%
5	其他费用	3,094.81	3.02%
二	铺底流动资金	14,450.00	14.10%
	合计	102,450.00	100.00%

## 2、主要生产设备投资情况

本项目新建智能工厂将全面引进新的现代化设备进行产能新建,完成智能电动床生产线建设,扩充现有产能。本项目拟购买的主要生产设备明细如下表所示:

单位:万元

序号	设备名称	单位	数量	总价
1	冲裁	套	3	255.00
2	卷耳(子母合页)	套		
3	子合页去毛刺	套		
4	合页组装自动化	条	2	60.00
5	加强筋模组(含冲床+折弯机)	套	3	180.00
6	自动剪板机	台	3	150.00
7	连续模冲床(含送料+整平)	台	20	1,000.00
8	冲床	台	33	330.00
9	折弯机	台	2	10.00
10	连接杆冲压线	台	1	50.00
11	型材自动裁切线	台	10	2,000.00
12	框架焊接自动化模组	套	24	12,960.00
13	小三轴焊接机	台	19	361.00
14	大三轴焊接机	台	39	1,521.00
15	床脚自动焊接线	条	10	100.00
16	木板自动开料锯	台	4	98.00
17	木板CNC	台	38	912.00
18	木板打铆钉线	条	18	3,600.00
19	床板自动组装线	条	8	1,600.00
20	床总装线	条	10	3,000.00
21	连接杆组装	套	2	192.00
22	床脚组装(3节)	条	5	1,050.00
23	EPE自动切割机	台	3	78.00
24	喷塑线	条	6	1,800.00

序号	设备名称	单位	数量	总价
25	自动裁剪机	台	11	220.00
26	缝纫机	台	102	51.00
27	成品仓	套	1	500.00
28	面料仓	套	1	391.00
29	木板仓	套	1	427.00
30	市构件仓	套	1	715.00
31	焊接工装仓	套	1	383.00
32	五金工装仓	套	1	194.00
33	物流系统	套	1	2,000.00
合计			383	36,188.00

### 3、数字化系统投资情况

为实现制造的自动化、管理的信息化、产品的智能化，公司拟引入数字化系统方案。本项目拟购买的软件系统明细如下表所示：

单位：万元

序号	设备名称	单位	数量	总价
1	CRM 系统	套	1	250.00
2	APS 系统	套	1	600.00
3	PLM 系统	套	1	350.00
4	MES 系统	套	1	250.00
5	WMS 系统	套	1	250.00
6	SRM 系统	套	1	200.00
7	BI 商业智能系统	套	1	250.00
合计			7	2,150.00

## （二）项目实施的必要性

### 1、符合国家产业政策导向，属于国家重点鼓励发展的项目

国家产业政策方面，国家发改委发布的《产业结构调整指导目录（2011年本）》（2013年修正），明确鼓励护理院（站）设施建设与服务业发展，重点突出城乡



社区基础服务设施、综合服务网点、工伤康复中心的建设，鼓励发展养老服务、社区照料服务、病患陪护等服务业发展。

中国家具行业协会于2011年3月发布的《中国家具产业升级指导意见》指出：鼓励提高产品结构工艺的合理化程度，促使工业化和自动化水平的提高；鼓励绿色设计；重视产品设计过程中人体工程学与生命科学技术的应用。鼓励积极开拓新兴市场，增加外销产品的附加值。在全国范围内要针对不同的区域和市场层级采用与之相适应的不同营销模式。

《中国家具行业“十三五”发展规划》指出：“互联网+”、“双创”、“中国制造2025”等战略将催生中国工业的深刻变革。中国将全面整合社会力量，向着世界制造强国转变。传统制造业将迎来变革机遇，在结构优化、技术创新、质量提升等方面将有望实现跨越性进展。

## **2、突破公司现有产能瓶颈、满足持续增长的市场需求**

根据CSIL发布的《World Furniture Outlook 2019》，2020年全球家具消费量预计较2019年增长3%左右。2017年我国家具制造业企业主营业务收入达9,056.00亿元，是2006年的6.77倍，年均复合增长率高达17.61%。随着健康家居理念的逐步深化，消费者对家居产品功能性、舒适性、智能性的诉求与日俱增，智能家居会成为行业未来最具发展前景的领域之一。根据美国市场的发展现状和趋势，可以预见智能电动床市场需求未来还有较大的增长空间。

随着智能电动床市场需求的逐步增加，以及公司营销网络的不断完善，公司销售规模增长趋势明显，2016年至2018年，公司营业收入由12.65亿元增长至23.91亿元，年均复合增长率为37.46%；智能电动床的销量由42.80万张增长至114.62万张，年均复合增长率为63.65%。目前公司智能电动床的产能已经饱和，公司面临着较大的产能瓶颈。针对产能紧张，公司采用“两班倒”方式连续生产，并增加自动化生产线，但仍难以满足日益增加的客户订单需求。公司急需扩大生产规模，以增强智能电动床供应能力，更好地服务客户。本项目通过新增智能电动床的生产线，将有效突破公司产能瓶颈，满足市场对于公司产品不断增加的需求，增加公司的营业收入和盈利能力。

## **3、有助于公司采用先进生产设备，提高生产效率，提升产品质量**

家具的制造虽然很多工序需要人工操作，但是在现代化机器设备使用技术日益成熟的大背景下，越来越多的生产工序可以采用自动化设备。2015年5月，国务院公布强化高端制造的战略规划《中国制造2025》，要求到2025年，制造业的整体素质有大幅提升，全员劳动生产率明显提高，工业化和信息化融合迈上新台阶。中国制造业迎来了升级改造的机遇期。

本项目的实施将在公司生产流程中采用先进的自动化生产设备，购置数字化系统，搭建由CRM系统、APS系统、PLM系统、MES系统、WMS系统、SRM系统、BI商业智能系统构成的数字化工厂。公司升级生产设备，不仅有利于提高生产效率，降低单位产品成本，而且还可以对产品实现精准控制，保证产品质量稳定。

### **（三）项目实施的可行性**

#### **1、智能电动床具有良好的发展前景**

根据CSIL发布的《World Furniture Outlook 2019》，2020年全球家具消费量预计较2019年增长3%左右。从全球各大地区的增速来看，增长速度最快的地区是亚太地区。

在全球主要发达国家和地区，智能电动床已成为家居消费品中的重要组成部分，其市场需求保持逐年稳步上涨的趋势。而在发展中国家，智能电动床尚处于产品导入期，具有更加广阔的市场前景。随着居民消费水平的不断提升、中老年人比例的增加、健康睡眠理念的不断深入以及人们对智能家居产品消费习惯的养成，居民的消费能力和对睡眠质量的追求将逐渐转化为对高品质健康型家居用床的现实消费需求，基于此，智能电动床市场将在发展中国家呈现出巨大的发展潜力。

国内市场方面，随着经济的发展，人们对生活品质的要求也日益提高。随之对睡眠质量、对寝具也有了更高的要求。智能电动床较传统床有着更高的舒适性和功能性，恰能满足人们对寝具的个性化的需求。此外，智能电动床可通过“传感器”和“智能模块”实现对人体健康和睡眠的实时监控，成为健康管理的最好载体，同时能实现与“物联网”和“互联网+”终端的无缝对接。当产品销售体量增大，用户使用数据的累积将使后台终端形成一个“大数据”平台，公司可以

根据其对大数据的分析结果对产品进行定向升级并制定更契合市场趋势的销售策略。

## **2、公司在智能电动床市场拥有丰富的研发、生产和销售经验**

公司经过十多年来的发展，深耕易耨，立足于发达国家市场并逐步开拓国内市场，目前已经具备了扩大并消化智能电动床产能所需的技术能力、生产经验、销售渠道等各项必要条件。

在技术上，公司通过多年的研发积累，已经形成了智能电动床生产所需的核心技术，与此同时，公司拥有较强的新产品设计能力，可以根据不同客户需求迅速对市场动态作出反应并进行产品研发、丰富产品矩阵，满足不同国家、地区客户多样化的个性需求；生产经验上，公司现有的生产线工艺流程成熟、岗位分工明确，生产、技术人员操作熟练，并制定了有效的质量控制程序；销售渠道上，目前公司以海外销售为主，逐步拓展国内市场。子公司奥格莫森美国主要负责北美及澳洲市场，奥格莫森欧洲负责欧洲市场，公司与舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI）等具有国际影响力的床垫巨头保持着长期稳定的合作关系。南部湾国际主要采用互联网销售模式，通过好市多（COSTCO）等电子商务平台将产品销售给最终消费者，并提供产品维护等售后服务。通过组建本土化的销售、管理团队，公司能及时获取海外市场信息，第一时间对海外客户的诉求作出反应，并提供优质、便利的售后服务，确保客户黏性。同时，公司通过子公司索菲莉尔专门负责公司产品在境内的销售，采取经销商销售、互联网销售和直营店销售相结合的销售模式，以经销商为主渠道，辅以自营体验店，并多渠道并进。截至 2019 年 8 月 31 日，公司已拥有 109 家经销商；截至 2019 年 3 月 31 日，公司共设立 13 家直营店或专柜。在建立线下渠道的同时，公司致力于天猫、京东等线上渠道，初见成效。

## **3、丰富的生产管理经验为本项目提供管理保障**

自设立以来，公司一直将提升生产管理水平视为提高竞争力的核心措施。为保证产品质量，公司制定了严格的生产管理制度，并在长期的生产实践中积累了丰富的管理经验。

公司在生产过程中，采用精益化流水线组织生产，有效的整合了前后关联的

工艺流程，提高了生产的流畅度。公司注重对产品生产流程的优化研究，推广使用自动化生产设备，逐步使用自动化、智能化设备替代手工生产，提升产品质量的稳定性。此外，在生产设备的使用上，公司打造了一支能够熟练操作现代化设备的生产团队。

经过多年的积累，公司已经培养了一支精益化管理经验丰富的管理队伍、现代化生产设备操作熟练的生产队伍，能够为募投项目的实施提供管理保障。

#### **4、全面扎实的技术积累**

公司始终坚持以科技创新为企业发展路线，不断加大科研投入力度，努力打造高品质产品。2016年、2017年、2018年及2019年1-3月，公司研发费用分别为3,950.53万元、4,984.88万元、7,681.03万元及1,537.73万元，占营业收入的比例分别为3.12%、3.59%、3.21%及2.99%。

公司已建立了一支由行业内技术专家、国内外知名院校毕业生等高级专业人才领衔的技术精湛、经验丰富、团结合作的研发团队。截至2019年3月31日，公司共有研发及技术人员308人，其中本科及以上学历114人；截至2019年8月31日，公司及子公司拥有的主要专利共254项，其中发明专利40项。

### **（四）项目的市场前景分析**

#### **1、本次募集资金投资项目的市场分析**

本次募集资金主要投向“年产400万张智能床总部项目（一期）”以扩大公司产能，有关该项目的市场前景分析详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”的相关内容。

#### **2、本行业市场竞争对手分析**

本行业主要企业分析情况详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人在行业中的竞争地位”之“（二）主要竞争对手”的相关内容。

## **（五）项目的选址、进度安排**

### **1、项目建设进度安排**

本项目在嘉兴市王江泾镇实施，项目建设期为2年，主要完成生产厂房的建设、装修，设备购置、安装和试运行。建设期进度安排如下表所示：

阶段 \ 进度	第一年						第二年							
	第 1-2 月	第 3-4 月	第 5-6 月	第 7-8 月	第 9-10 月	第 11-12 月	第 13-14 月	第 15-16 月	第 17-18 月	第 19-20 月	第 21 月	第 22 月	第 23 月	第 24 月
可研编制及报批	■													
初步设计及报批		■												
施工图设计			■	■	■									
设备谈判、定货			■	■										
土建施工						■	■	■	■	■				
设备到货、安装										■	■			
公用及管道安装											■	■		
人员培训												■	■	
设备调试及试运行													■	■
竣工验收														■

## 2、项目实施的阶段性目标

T+2 年完成厂房的建设和装修、设备的安装调试、人员的招聘及培训、试运行与验收。（T 年为本项目建设建设期起点）；

T+3 年正式投入生产，预期释放新增产能的 50%；

T+4 年正式投入生产，预计释放新增产能的 75%；

T+5 年完全达产，预计实现销售收入 368,078.63 万元（不含增值税）。

## （六）项目的环保情况

本项目涉及的污染物均可采取措施加以处理，能符合环保排放要求。

### 1、废气治理

本项目生产过程中产生的焊接烟尘、喷塑粉尘、喷塑线烘干废弃、木屑粉尘等经收集处理后通过 20m 高排气筒排放。

各废弃污染因子排放标准与本项目有组织排放对照，各废气有组织排放均可达标，对周围环境影响较小。

### 2、废水治理

实行清污分流、雨污分流；经厂内预处理的生产废水和经化粪池、隔油池处理的生活污水一起纳入污水管网，最终送嘉兴市联合污水处理有限公司集中处理达标后深海排放。由于本项目污水不向周围水体排放，因此对附近的地表水环境没有影响。

### 3、噪音治理

为减少噪声对周围环境的影响，生产设备在设备选型上注意选择低噪声设备，对高噪声设备采取局部隔声措施，并对其基础设减震措施；加强对各类风机的隔声减噪措施，安装隔声罩，使其隔声量达到 10dB；在生产区和厂区四周种植绿化隔声带，选择吸声能力强的树种。

采取综合防治措施后，能确保厂界噪声达到《工业企业厂界环境噪声排放标

准》（GB12348-2008）中的 3 类区标准，本项目噪声对周围环境的影响较小。

#### **4、固体废弃物治理**

本项目生产过程中产生的金属边角料、木材边角料、废面料、废海绵等经收集后外卖综合利用；收集塑粉回用于生产；收集粉尘、一般废包装物、生活垃圾等委托环卫部门统一清运。

废机油、破损化学原料废弃桶、污泥、废槽渣、废槽液等暂时在厂内贮存，定期委托有资质单位进行安全处置。上述固体废弃物对于在厂内暂时贮存时按《危险废弃物贮存污染控制标准》（GB18597-2001）及修改单的规定建立贮存场所。

在此基础上，本项目固体废弃物经妥善处置后对周围环境基本没有影响。

#### **（七）项目的工艺流程**

本项目的工艺流程详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人主营业务的具体情况”之“（二）主要产品的工艺流程图”。

#### **（八）主要原材料、辅助材料及燃料的供应情况**

本项目所需的主要原材料包括电器部件、钢材、木板、纺织面料等，由公司统一自行采购，该等原材料供应行业成熟，市场竞争充分，公司与上述原材料的供应商长期稳定合作，原材料市场供应充裕。项目所需的主要能源为水、电、气，分别由项目所在区域的供水、供电、供气系统提供，项目建设地能够满足所需能源供应。

#### **（九）项目的经济效益分析**

本项目拟在 2 年内完成，第 3 年、第 4 年生产负荷分别达到设计生产能力的 50%、75%，第 5 年达到 100%。生产期按 10 年计，计算期为 12 年。本项目的销售价根据市场和企业实际销售情况确定，达产后年销售收入估算为 368,078.63 万元（不含增值税）。本项目预计财务效益指标如下表所示：



项目指标	所得税后	所得税前
净现值（IC=14%）	44,355.76 万元	63,213.22 万元
内部收益率（IRR）	22.23%	25.39%
静态投资回收期	6.45 年	6.02 年

### 三、品牌及营销网络建设项目

公司根据营销网络的现有条件和未来发展规划，计划在北京、上海、广州、深圳、重庆、杭州六个城市分别开设一家旗舰店，成都市、天津市、武汉市、南京市、长沙市、西安市、苏州市、无锡市、宁波市、青岛市、大连市、厦门市十二个二线城市开设标准店，同时在这六个城市和十二个二线城市开立专业卖场店、综合商业体标准店、社区标准店，合计开设 6 家旗舰店、12 家标准店、78 家专业卖场店，96 家综合商业体标准店以及 78 家社区标准店。

#### （一）项目投资概算

本项目总投资 38,554.74 万元，资金的具体情况如下表所示：

序号	投资内容	投资额（万元）	占比
一	工程费用	9,731.04	25.24%
1	主体工程装修	8,502.00	22.05%
2	设备	1,076.04	2.79%
3	安装工程	153.00	0.40%
二	其他费用	10,720.00	27.80%
	品牌建设广告费	10,500.00	27.23%
三	实施费用	17,753.70	46.05%
四	预备费	350.00	0.91%
	合计	38,554.74	100.00%

#### （二）项目实施的必要性

##### 1、本项目的实施有助于公司提高终端渠道的稳定性

虽然成为公司合格经销商需通过资质、能力等多层次全方位的考核，但由于

经销商的资金实力和经营管理水平的参差不齐，造成经营业绩和服务水平的不同，给公司造成了一定影响。因此，通过加强直营门店的建设，可以在一定程度上降低对经销商的依赖，减轻经销商的因素对渠道稳定性的影响。

## **2、本项目的实施有助于公司增强对终端渠道的控制**

经销商作为独立的主体，公司对经销商的控制力度相比直营渠道偏弱。通过本项目的实施，公司将在重点核心城市强化直营店力量，通过在重点发展区域建立独立店，不但能够通过全面的展示、销售和服务功能来提升终端影响力，同时也能进一步引导经销商自觉按照公司的产品策略、营销计划和客户服务标准来提升终端服务水平，有效加强公司的终端控制力。

## **3、本项目的实施有助于公司扩大品牌影响力**

终端形象是与品牌风格、品牌文化紧密相关的重要内容。实体门店的展示是家居行业品牌形象宣传的主要渠道，使消费者对于品牌的认知转化为对产品的认同，以提高消费者进店频率，将品牌宣传与终端销售更紧密结合在一起。通过本项目的建设，公司直营门店数量将有较大幅度的提升，有助于提高“索菲莉尔”在目标消费群体中的品牌影响力，充分发挥直营网点的辐射作用和示范效应，提高整个区域内店铺的经营绩效。

### **（三）项目实施的可行性**

#### **1、现有品牌影响力为销售渠道扩张奠定了基础**

公司自设立以来一直专注于智能电动床的研发、设计、生产及销售，“索菲莉尔”是最早进入我国智能电动床市场的品牌。经过多年的品牌宣传和市场培养，“索菲莉尔”以其产品质量和售后服务获得消费者的认可，建立了较高的知名度，具有市场先发优势。卓越的品牌影响力有利于公司获取核心商圈的优质店面资源，品牌竞争优势为公司销售渠道扩张奠定了坚实的基础。

#### **2、现有营销网络体系为本项目实施奠定了基础**

针对国内市场，公司构建了包括直营模式、经销模式、网络销售模式在内的多样化立体式营销网络体系，在此过程中积累了丰富的市场营销经验。截至 2019

年3月31日，公司共开设了13家直营门店或专柜，它们主要开设在大型购物中心、百货商场等人流量密集的区域，货品齐全，服务规范，充分彰显了公司的实力和整体形象，产生了巨大的广告效应。在现有的直营门店或专柜的基础上，品牌及营销网络建设项目将稳步推进，进一步扩大和完善公司的营销网络体系。

#### **（四）项目的选址、进度安排**

为了保证项目顺利实施，公司专门成立项目领导组，同时针对项目的实施进度成立项目实施组，针对项目店面选址、形象设计、装修等成立项目工程组，保证项目建设有序开展。

根据公司战略要求及各地区市场情况，本营销网络在重点市场“一线多点”：拟在北京、上海、广州、深圳、重庆、杭州六个城市分别开设1家旗舰店，与此同时在这六个城市和成都市、天津市、武汉市、南京市、长沙市、西安市、苏州市、无锡市、宁波市、青岛市、大连市、厦门市十二个城市开立专业卖场店、综合商业体标准店、社区标准店。

本项目建设工期为三年。各直营店建设分批、分地推进，具体进度安排如下：

实施阶段 \ 进度	2018年				2019年				2020年、2021年			
	第1月-第3月	第4月-第6月	第7月-第9月	第10月-第12月	第1月-第3月	第4月-第6月	第7月-第9月	第10月-第12月	第1月-第3月	第4月-第6月	第7月-第9月	第10月-第12月
设备选型、考察、洽谈	████████████████████											
设备订货、签约			████████████████████									
购置或租赁直营店			████████████████████									
营业用房装修				████████████████████								
设备安装						████████████████████						
技术培训					████████████████████							
网络集中管理系统调试							████████████████					
试运行及竣工验收											████████████████	

## （五）项目的经济效益分析

本项目建设完成后，经济效益评价指标测算结果如下表所示：

项目指标	所得税后	所得税前
净现值（IC=14%）	15,807.88 万元	17,811.42 万元
内部收益率（IRR）	20.63%	27.24%
静态投资回收期（含建设期）	5.00 年	4.89 年

## 四、补充流动资金

随着公司募集资金投资项目的实施及业务规模的扩大，公司日常经营所需的营运资金规模将持续上升。因此，公司拟募集 25,613.50 万元资金用于补充公司流动资金。

### （一）公司补充流动资金的必要性

#### 1、公司业务模式对营运资金需求量较大

公司的业务模式为公司在境内母公司进行生产并通过海运发往境外子公司进行销售，海运途中占有较大金额的存货且运输期间较长。此外，公司为主要客户舒达席梦思（SSB）提供供应商存货管理（VMI）模式的库存管理，为其准备 60 天的存货库存。综上所述，公司业务模式导致公司存货占用流动资金较多，对流动资金需求较大。

#### 2、满足持续增长的营运资金需求

报告期内公司营业收入增速较快，业务规模的快速扩大意味着更大的采购量和更多的营运资金占用。同时，随着募集资金投资项目的开工建设及实施，公司未来对营运资金的要求也将随之扩大。

#### 3、满足公司持续研发投入的资金需求

产品设计及技术研发优势是公司核心竞争力之一，公司始终重视产品研发和技术升级，不断加大研发投入以提高产品竞争力。2016 年度-2018 年度，公司研发费用分别为 3,950.53 万元、4,984.88 万元和 7,681.03 万元，研发投入较多

且逐年上升。随着智能电动床行业快速发展，公司将持续加强研发投入，增强技术研发和创新能力，因此对资金需求较大。

#### 4、增强偿债能力，降低财务风险，改善融资渠道单一对公司发展的制约

公司通过公开发行股票补充流动资金，可以增强偿债能力，降低财务风险，进而扩大经营规模和提高盈利水平。

目前公司融资方式以债务融资为主，融资渠道较为单一。随着业务规模的扩大，公司将面临更大的资金压力，如本次募集资金补充流动资金项目能够顺利实施，有利于公司增强资金实力、降低财务杠杆并优化公司的资本结构。

## （二）营运资金需求

根据最近三年营业收入增长情况，经营性应收（应收账款、预付款项及应收票据）、应付（应付账款、预收账款及应付票据）及存货科目对流动资金的占用情况，本次补充流动资金的测算过程如下：

### 1、相关假设

公司报告期内各年度营业收入及增长率情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入	239,109.10	138,847.71	126,539.26

2016 年度-2018 年度公司营业收入年均复合增长率为 37.46%，假设 2019-2021 年公司营业收入复合增长率为 30%，2022 年增长 20%，2023 年增长 10%。

公司未来五年各项经营性流动资产/营业收入、各项经营性流动负债/营业收入的比例与报告期平均数相同。

营运资金=经营性流动资产-经营性流动负债。其中，经营性流动资产包括应收票据、应收账款、预付款项和存货；经营性流动负债包括应付票据、应付账款和预收款项。

营运资金缺口=未来五年预计增长的营运资金需求总额。

## 2、未来五年营运资金需求及缺口的测算

基于上述对未来五年营业收入的预测，以及报告期内经营性流动资产、经营性流动负债占营业收入的比例具体如下：

单位：万元

分类	会计科目	2016年	2017年	2018年	占销售收入平均比例
	营业收入	126,539.26	138,847.71	239,109.10	
资产	应收账款	15,128.88	11,815.39	21,238.67	9.78%
	预付款项	700.28	880.92	702.96	0.49%
	存货	22,609.45	26,925.05	22,841.01	15.60%
	经营性流动资产合计	38,438.61	39,621.36	44,782.64	25.88%
负债	应付账款	21,384.94	24,151.91	21,852.80	14.48%
	预收款项	210.68	461.36	864.40	0.29%
	经营性负债合计	21,595.62	24,613.27	22,717.20	14.76%
	流动资金占用	16,842.99	15,008.09	22,065.44	11.12%

公司未来五年营运资金需求额测算具体如下表所示：

单位：万元

分类	项目	2019E	2020E	2021E	2022E	2023E
资产	应收账款	30,408.52	39,531.07	51,390.40	61,668.48	67,835.32
	预付款项	1,535.40	1,996.02	2,594.83	3,113.80	3,425.18
	存货	48,503.62	63,054.71	81,971.12	98,365.35	108,201.88
	经营性流动资产合计	80,447.55	104,581.81	135,956.35	163,147.62	179,462.39
负债	应付账款	45,003.30	58,504.30	76,055.58	91,266.70	100,393.37
	预收款项	891.37	1,158.78	1,506.42	1,807.70	1,988.47
	经营性负债合计	45,894.67	59,663.08	77,562.00	93,074.40	102,381.84
	流动资金占用	34,552.87	44,918.73	58,394.35	70,073.22	77,080.54
流动资金缺口		12,487.43	10,365.86	13,475.62	11,678.87	7,007.32

根据上表的测算结果，发行人未来五年流动资金缺口（即新增营运资金占用

额)为 55,015.10 万元。根据公司第一届董事会第十次会议及公司 2018 年年度股东大会决议,本次公开发行募集资金用于补充流动资金的金额为 25,613.50 万元。

### **(三) 补充流动资金的管理安排**

公司对本次募集资金补充流动资金的部分,将作如下管理安排:

#### **1、专户存储制度**

公司将严格按照上海证券交易所有关募集资金管理规定,将该部分资金存储在董事会决定的专项账户。

#### **2、用于主营业务**

公司拟将全部资金应用于主营业务,包括但不限于原材料采购、人员工资、水电能源、运输差旅及其他生产经营费用支出,以保证公司营运资金正常运转,保障主营业务的顺利开展。

#### **3、完善预算体系**

公司将进一步完善预算体系,制定精确、合理、高效的资金使用计划,落实销售预算、采购预算、投资预算、费用预算等制度,提前做好资金安排,提高资金使用效率,防范资金风险。

## **五、募集资金投资项目实施后对公司同业竞争和独立性的影响**

公司本次募集资金投资项目均用于本公司主营业务。本次募集资金投资项目的实施不会导致公司与控股股东、实际控制人及控制的其他企业产生同业竞争,亦不会对公司的独立性产生不利影响。

## **六、募集资金运用对财务状况及经营成果的影响**

### **(一) 对公司财务状况的影响**

#### **1、对净资产和每股净资产的影响**



募集资金到位后，将提高公司的净资产和每股净资产，净资产的增加将增强本公司的持续经营能力和抵御风险的能力。

## **2、对公司净资产收益率的影响**

募集资金到位后，公司净资产将大幅增长，由于募投项目无法在短期内产生收益，因此在本次募集资金到位初期，公司净资产收益率在短期内将有较大幅度的下降。但随着募投项目的逐步达产，盈利水平上升，净资产收益率将得到稳步提升。

## **3、对资产负债率和资本结构的影响**

募集资金到位后，资产负债率将大大下降，资本结构趋于合理，财务风险降低。同时，公司净资产的增加将增强公司的债务融资能力，为公司提供多种渠道的融资方式。

## **（二）对公司经营成果的影响**

本次募集资金项目成功实施后，公司产能将有较大幅度的提升，通过优化和升级营销网络，将继续巩固在已有市场的地位，进一步加大对核心市场的渗透力度，有利于公司加强品牌宣传能力、市场开拓能力、售后服务能力，进一步增强公司的核心竞争力，补充流动资金有利于增强公司资本实力，满足公司快速发展对流动资金的需求。因此，预计募集资金的投入将提高公司的营业收入和盈利能力。

## **（三）新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响**

根据募集资金使用计划，本次发行募集资金主要用于新建厂房、购置设备（含智能工厂配套软件）及装修直营店等。假设房屋及建筑物的折旧年限为 20 年，残值率为 5%；机器设备的折旧年限为 10 年，残值率为 5%；其他设备的折旧年限为 5 年，残值率为 5%；电子设备的折旧年限为 5 年，残值率为 5%；直营店的摊销年限为 5 年，募集资金运用对公司经营成果的影响情况如下表所示：

单位：万元

项目名称	房屋建筑物	机器设备 (含安装费)	电子设备 (含安装费)	直营店 装修	年新增折 旧/摊销
年产 400 万张智能床总部项目（一期）项目	38,418.92	42,297.08	-	-	5,843.12
品牌及营销网络建设项目	-	-	1,229.04	8,502.00	1,933.92
<b>合计</b>	<b>38,418.92</b>	<b>42,297.08</b>	<b>1,229.04</b>	<b>8,502.00</b>	<b>7,777.04</b>

注：“年产 400 万张智能床总部项目（一期）”项目所对应土地已经取得，因此土地对应摊销未在上表中列示。

本次募集资金投资项目实施并达产后，公司年新增折旧及摊销为 7,777.04 万元。2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司的主营业务毛利率分别为 39.04%、36.49%及 35.32%，按平均 36.95%的主营业务毛利率水平测算，在公司生产经营环境不发生重大变化的情况下，上述募集资金投资项目建成达产后，只要每年新增营业收入 21,047.47 万元即可消化因项目建设新增费用，从而确保公司经营成果不会因项目建设而下降。根据公司对上述拟投资项目的测算，达产后每年将为公司新增营业收入 490,129.91 万元。以公司目前生产经营状况和发展速度，加之募投项目建成后带来的新增效益，足以消化掉上述项目建成后的年新增费用，公司未来经营业绩不会因项目建设产生重大不利影响。上述项目建成投产后，公司生产规模将进一步扩大，盈利能力将有所提升。

## 七、募集资金投资项目已投入资金情况

在本次公开发行股票募集资金到位前，公司将根据订单情况及自身扩大产能的需要，暂以自有资金或向银行贷款方式筹集资金，先行投入募集资金投资项目。

截至 2019 年 8 月 31 日，本次募集资金投资项目已投入资金 35,898.04 万元，为年产 400 万张智能床总部项目（一期）的土地征用费、建筑工程的设计、咨询及施工费、建筑工程款及部分生产设备的购置费等。除此之外，公司募集资金投资项目尚无其他实际投入。

## 第十四节 股利分配政策

### 一、本次发行前的股利分配政策

发行人的股利分配严格执行有关法律、法规和《公司章程》的规定，重视对投资者的合理投资回报，保持连续和稳定的利润分配政策。公司采取现金或股票等方式分配股利。根据《公司法》和《公司章程》，本公司的税后利润按下列顺序进行分配：

1、公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

2、公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

3、公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。公司持有的本公司股份不参与分配利润。

公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

### 二、发行人最近三年及一期股利分配情况

根据 2016 年 6 月 25 日召开的公司股东会决议，公司以 2015 年 12 月 31 日的总股本 5,010.00 万股为基数，向全体股东合计派发现金红利 56,824,582.50

元（含税），每 10 股派发现金红利约 11.34 元（含税）。

根据 2016 年 8 月 5 日召开的公司股东会决议，公司以 2015 年 12 月 31 日的总股本 5,010.00 万股为基数，向全体股东合计派发现金红利 9,030,523.75 元（含税），每 10 股派发现金红利约 1.80 元（含税）。

根据 2019 年 3 月 5 日公司召开的 2018 年年度股东大会，公司以 2018 年 12 月 31 日的总股本 11,274.9450 万股为基数，向全体股东合计派发现金红利 67,649,670 元（含税），每 10 股派发现金红利约 6.00 元（含税）。

### **三、本次发行后的股利分配政策**

关于本次发行后的股利分配政策，请参见本招股说明书“重大事项提示”之“七、公司利润分配的安排”相关内容。

### **四、本次发行前滚存未分配利润的分配政策**

根据公司 2017 年年度股东大会决议，公司本次股票发行前的滚存未分配利润，由本次股票发行后的新老股东按照发行完成后的持股比例共享。

## 第十五节 其他重要事项

### 一、信息披露相关情况

为加强公司信息披露工作的管理，规范公司信息披露行为，公司根据《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》和中国证监会的有关规定，制定了《信息披露制度》、《外部信息使用人管理制度》、《内幕信息及知情人管理制度》，公司建立和完善了信息披露制度，将严格按照法律、法规和《公司章程》规定的信息披露的内容和格式要求，真实、准确、完整、及时地报送和披露信息，公开、公正、公平地对待所有股东。

公司负责信息披露和投资者服务的部门是证券部，主管负责人为董事会秘书。

董事会秘书：侯文彪

联系电话：0573-82283307

传真：0573-82280051

网址：www.softide.cn

电子信箱：softide@softide.cn

联系地址：浙江省嘉兴市秀洲区王江泾镇秋茂路 158 号

邮编：314016

### 二、重大合同

截至 2019 年 8 月 31 日，本公司的重要合同是指公司正在履行和将要履行的金额预计在 1,000 万元以上，或者虽未达到前述标准但对公司生产经营、未来发展或财务状况有重要影响的合同。

#### （一）采购合同

报告期内，公司与其主要供应商保持长期、稳定的合作关系。公司与主要供

应商之间的合同，一般通过签订框架性协议，对合同期限、结算方式、保密条款及质量责任等事项进行约定，具体交易以采购订单的形式约定标的、价格、交货时间等交易明细。截至 2019 年 8 月 31 日，公司与主要供应商签订的且尚在履行的框架性协议如下表所示：

序号	供应商	采购标的	合同有效期
1	礼海电气	线性驱动器、主控盒、遥控器	2017 年 1 月 1 日 至 2019 年 12 月 31 日
2	临沂翰鑫木业有限公司	木板	2017 年 1 月 1 日 至 2019 年 12 月 31 日
3	朗爵金属	可调节电动床架	2019 年 4 月 1 日 至 2022 年 3 月 31 日
4	浙江新宏钢制品有限公司	钢板	2017 年 1 月 1 日 至 2019 年 12 月 31 日
5	无锡市新时代焊管有限公司	钢管	2017 年 1 月 1 日 至 2019 年 12 月 31 日
6	嘉兴市双云贸易有限公司	钢板	2017 年 1 月 1 日 至 2019 年 12 月 31 日
7	上海侯舜实业有限公司	钢板	2017 年 1 月 1 日 至 2019 年 12 月 31 日
8	苏州鸿创利包装材料有限公司	纸箱、珍珠棉、EPE	2017 年 1 月 1 日 至 2019 年 12 月 31 日
9	嘉兴市三利源包装材料有限公司	纸箱	2017 年 1 月 1 日 至 2019 年 12 月 31 日
10	嘉兴市通顺标准件有限公司	螺母、角垫等五金件	2017 年 1 月 1 日 至 2019 年 12 月 31 日
11	嘉兴市天睿纺织品有限公司	复合面料纺织品	2017 年 4 月 19 日 至 2020 年 4 月 18 日
12	安徽楚江特钢有限公司	焊管	2018 年 1 月 1 日 至 2020 年 12 月 31 日
13	临沂顺鑫木业有限公司	桉木胶合板等	2018 年 3 月 1 日 至 2021 年 2 月 28 日
14	瑞安市远东化工有限公司	TDI 等	2018 年 1 月 1 日 至 2020 年 12 月 31 日
15	上海锦隆纸制品有限公司	包装纸箱	2017 年 1 月 1 日 至 2019 年 12 月 31 日
16	嘉兴耐通电子科技有限公司	电源线、同步线、DC 线束等	2017 年 1 月 1 日 至 2019 年 12 月 31 日
17	嘉兴市德顺塑料服饰有限公司	塑料类	2017 年 1 月 1 日 至 2019 年 12 月 31 日
18	嘉兴市弹簧厂	弹簧、装饰架类	2017 年 7 月 27 日 至 2020 年 7 月 26 日

序号	供应商	采购标的	合同有效期
19	宁波江宇电器有限公司	电机	2017年1月1日 至2019年12月31日
20	嘉兴市新大金属制品有限公司	钢带、焊管等	2018年3月6日 至2021年3月5日
21	平湖超群纸品有限公司	蜂窝板、纸护角	2017年1月1日 至2019年12月31日
22	嘉兴市荣达包装有限公司	纸箱	2017年1月1日 至2019年12月31日
23	锦堂纺织品(杭州)有限公司	沙发布、针织布等	2017年2月2日 至2020年2月1日
24	上海炎劲金属材料有限公司	钢材等	2018年5月1日 至2021年4月30日
25	安莘供应链管理(上海)有限公司	聚醚多元醇等	2018年1月1日 至2020年12月31日

## (二) 销售合同

截至2019年8月31日，公司正在履行的重大销售合同如下：

序号	客户	销售内容	合同有效期
1	舒达席梦思 (SSB)	可调节电动床	2018年12月18日 至2023年12月31日
2	泰普尔丝涟 (TSI)	可调节电动床	2018年1月31日 至2021年1月30日
3	朗爵金属	电器部件	2019年1月1日 至2019年12月31日

公司向其他主要客户的销售主要通过客户下达的具体采购订单，具体采购订单对采购标的、数量、价格、交货时间等事项进行约定。客户单次下单的金额较小、周期较短，因此，公司除上述与舒达席梦思 (SSB)、泰普尔丝涟 (TSI)、朗爵金属签订的销售合同外，无其他正在履行的重大销售合同。

## (三) 仓储、物流合同

截至2019年8月31日，公司正在履行的重大仓储、物流合同如下：

序号	仓储、物流提供商	主要服务内容	合同有效期
1	浙江凯鸿物流股份有限公司	进、出口货运代理等	2019年2月15日至 2020年2月14日

2	Updike Distribution Logistics, LLC	仓储、搬运服务等	2015年9月18日起一年
3	Watkins and Shepard Trucking, Inc	运输服务等	2018年9月15日起一年

注1: 序号1合同期限届满前任何一方未提出异议的, 合同自动续期, 续期期限为一年;

注2: 序号2合同初始期限为1年, 每年自动顺延, 除非协议任一方提前60天通知对方其无意续签协议。

#### (四) 借款合同

截至2019年8月31日, 公司正在履行的借款合同情况如下表所示:

序号	借款人	贷款银行	金额(万元)	年利率	合同编号	借款日	约定还款日
1	麒盛科技	中国工商银行嘉兴分行、交通银行嘉兴分行	39,000.00	基准利率加浮动幅度	工银浙银团2018-3-01号	2018年7月20日	2023年7月19日

注: 序号1为银团贷款合同, 为建设“年产400万张智能床总部项目(一期)”项目, 中国工商银行嘉兴分行及交通银行嘉兴分行组成贷款银团, 向麒盛科技提供总额为人民币39,000万元的贷款, 其中中国工商银行嘉兴分行贷款承诺额为人民币25,000万元、交通银行嘉兴分行贷款承诺额为人民币14,000万元。贷款总期限为5年, 从首次贷款提款日起算; 截至2019年8月31日, 本合同项下的债权余额为11,220万元。

#### (五) 抵押和担保合同

1、2018年6月21日, 公司与中国工商银行股份有限公司嘉兴分行、交通银行股份有限公司嘉兴分行签订了编号为2018年秀洲(抵)字0198号《最高额抵押合同》(以下简称“0198号《最高额抵押合同》”), 约定公司所担保债权为自2018年6月21日至2021年11月18日期间, 在人民币147,290,000(大写: 壹亿肆仟柒佰贰拾玖万元整)的最高余额内, 中国工商银行股份有限公司嘉兴分行、交通银行股份有限公司嘉兴分行依据与公司签订的编号为工银浙银团2018-3-01号《麒盛科技股份有限公司年产400万智能床总部项目(一期)人民币资金银团贷款合同》而享有的对公司的债权, 不论该债权在上述期间届满时是否已经到期, 也不论该债权是否在最高额抵押权设立前已经产生。抵押物为公司拥有的浙(2017)嘉秀不动产权第0029379号不动产及该土地上的在建工程。

2019年1月1日, 公司与中国工商银行股份有限公司嘉兴分行、交通银行



股份有限公司嘉兴分行签订了《抵押变更协议》，约定 0198 号《最高额抵押合同》项下担保的最高债权余额变更为人民币 242,030,000 元（大写：贰亿肆仟贰佰零叁万元整）。

2019 年 7 月 17 日，公司与中国工商银行股份有限公司嘉兴分行、交通银行股份有限公司嘉兴分行重新签订了《最高额抵押合同》（2019 年秀洲（抵）字 0074 号），因更换土地使用权证，将抵押物变更为公司拥有的浙（2019）嘉秀不动产权第 0021542 号不动产及该土地上的在建工程。

2、2019 年 4 月 16 日，公司与中国银行股份有限公司嘉兴市分行（以下简称“中国银行嘉兴分行”）签订编号为 2019 年授字 QS001 号《授信业务总协议》，约定公司与中国银行嘉兴分行根据本协议叙作贷款、法人账户透支、银行承兑汇票、贸易融资、保函、资金业务及其他授信业务，公司向中国银行嘉兴分行叙作协议项下的单项授信业务（以下简称“单项授信业务”），应向中国银行嘉兴分行提交相应的申请书及/或与中国银行嘉兴分行签署相应的合同/协议；本协议项下叙作单项授信业务的合作期限为 2019 年 4 月 16 日至 2022 年 3 月 31 日；双方同意采用以下方式进行担保：（1）由瑞海机械提供最高额保证；（2）由公司提供最高额抵押。

2019 年 4 月 16 日，公司与中国银行股份有限公司嘉兴市分行签订编号为 JXB2019 人抵 092 号的《最高额抵押合同》，约定本合同之主合同为公司与该行签订的编号为 2019 年授字 QS001 号的《授信业务总协议》及依据该协议已经和将要签署的单项协议及其修订或补充，其中约定其属于本合同项下之主合同。本合同担保的主债权为 2019 年 4 月 16 日至 2022 年 3 月 31 日实际发生的债权，以及在本合同生效前债务人与抵押权人之间已经发生的债权；本合同担保债权之最高额本金余额为 8,188.26 万元；抵押物为公司拥有的权证号为浙（2018）嘉秀不动产权第 0012525 号的不动产。

## （六）建筑施工合同

公司正在履行的对公司生产经营活动或财务状况会有重大影响的建筑施工合同为与浙江秀州建设有限公司签订的《建设工程施工合同》（GF-2013-0201），

该合同相关信息如下表所示：

项目	合同内容
发包人	麒盛科技
承包人	浙江秀州建设有限公司
工程名称	麒盛科技有限公司年产 400 万张智能床总部项目（一期）
工程地点	浙江省嘉兴市秀洲区王江泾镇，07 省道东侧，元丰大道南侧
合同签订日	2017 年 12 月 26 日
签约合同价	人民币 36,880.00 万元
总建筑面积	154,347 平方米

### 三、对外担保情况

截至本招股说明书签署日，发行人未对外进行担保。

### 四、诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司子公司南部湾国际存在一起诉讼：Jim Clearwater、Barbara Catena 诉南部湾国际和好市多（COSTCO）人身损害赔偿纠纷案，该诉讼情况如下：

2017 年 3 月，Jim Clearwater 在好市多（COSTCO）购买了一张南部湾国际销售的床给其父亲 Louis Clearwater 使用，后 Louis Clearwater 左腿撞到床架后受伤，并在一个月后死亡。美国当地时间 2018 年 5 月 23 日，Jim Clearwater（Louis Clearwater 的儿子）和 Barbara Catena（Louis Clearwater 的女儿）（以下简称为“原告”）在加利福尼亚州圣博娜迪诺高等法院（以下简称为“当地法院”）就上述事件起诉南部湾国际和好市多（COSTCO）（以下简称为“被告”），诉讼是基于以下理由提出的：（1）严格产品责任制造缺陷；（2）严格产品责任设计缺陷；（3）因警示不足导致严格产品责任；（4）过失；（5）违反明示保证；（6）违反默示保证。原告在诉状中的诉讼请求为：（1）一般损害赔偿；（2）特殊损害赔偿；（3）惩罚性和示范性损害赔偿；（4）律师费；（5）法律允许的利息；（6）诉讼费用；（7）其他法院认为适当的赔偿。

截至本招股说明书签署日，南部湾国际为其产品投保的保险公司 Liberty

Mutual Insurance 已聘请律师应诉，保险公司的赔付范围不包括惩罚性和示范性损害赔偿。美国当地时间 2018 年 6 月 15 日，南部湾国际提出动议抗辩原告的部分诉讼请求，同时提出动议抗辩原告提出的惩罚性和示范性损害赔偿请求。在法院对上述两个动议举行听证之前，原告于美国当地时间 2018 年 7 月 11 日提交了第一次修订的诉状，诉讼请求不再包括惩罚性和示范性损害赔偿，至此，本案原告所有的诉讼请求均在保险公司赔付的范围内。美国当地时间 2018 年 9 月 17 日，被告就第一次修订的诉状提交了答辩状。美国当地时间 2018 年 11 月 27 日及 2019 年 2 月 25 日本案件分别召开了设定庭审时间的会议，会议尚未确定庭审时间，美国当地时间 2019 年 6 月 26 日，本案召开听证会；下次听证会预计将于美国当地时间 2019 年 9 月 23 日进行。

截至 2019 年 8 月 31 日，上述诉讼尚未开庭审理，诉讼结果未知。根据 LAW OFFICES OF BIN LI & ASSOCIATES 出具的法律意见书，上述诉讼的具体赔偿金额需在裁判之后才能知晓，但是赔偿金额超过 Liberty Mutual Insurance 赔付的最高额 500 万美元的可能性较小。

截至本招股说明书签署日，公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的重大诉讼或仲裁事项。

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人、控股子公司、发行人的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员均不存在作为一方当事人的重大未结诉讼或仲裁事项；发行人的控股股东、实际控制人报告期内均不存在重大违法行为；发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在涉及刑事诉讼的情况。

## 第十六节 发行人及有关中介机构声明

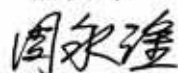
### 一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

董事签字：



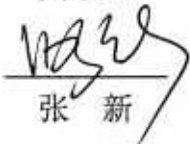
唐国海



周永淦



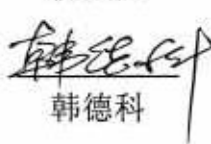
黄小卫



张新



侯文彪

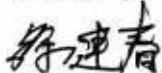


韩德科

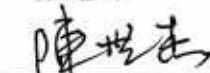


唐颖

监事签字：



徐建春



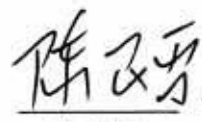
陈世杰



傅伟




徐金华



陈良雷

高级管理人员签字：



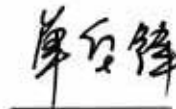
黄小卫



侯文彪



龙潭



单华锋

麒盛科技股份有限公司

2019年10月15日

## 二、保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

保荐代表人：

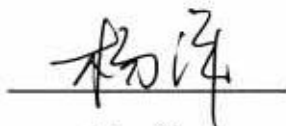


包晓磊



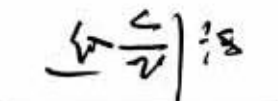
马建红

项目协办人：



杨洋

保荐机构总经理：



熊剑涛

保荐机构董事长：




霍达




2019年10月15日

### 保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读麒盛科技股份有限公司招股说明书的全部内容，确认招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对招股说明书真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：   
熊剑涛

保荐机构董事长：   
霍 达



### 三、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读麒盛科技股份有限公司首次公开发行股票并上市招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书及其摘要不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

因本所为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

上海市锦天城律师事务所  
负责人：顾功耘



经办律师：李云龙  
李云龙

经办律师：杨依见  
杨依见

2019年10月15日



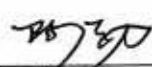



地址：杭州市钱江路1366号  
 邮编：310020  
 电话：(0571) 8821 6888  
 传真：(0571) 8821 6999

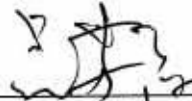
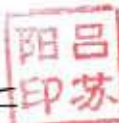
## 审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《麒盛科技股份有限公司首次公开发行股票并上市招股说明书》（以下简称招股说明书）及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的《审计报告》（天健审（2019）7908号）、《内部控制鉴证报告》（天健审（2019）7909号）及经本所鉴证的非经常性损益明细表的内容无矛盾之处。本所及签字注册会计师对麒盛科技股份有限公司在招股说明书及其摘要中引用的上述审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书及其摘要不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对引用的上述内容的真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：




  
 赵海荣                      陈勃

天健会计师事务所负责人：


  
 吕苏阳

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇一九年十月十五日



## 五、资产评估机构声明

### 资产评估机构声明

本机构及签字资产评估师已阅读麒盛科技股份有限公司招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的《评估报告》（坤元评报（2016）512号、坤元评报（2016）513号、坤元评报（2016）529号、坤元评报（2016）530号和坤元评报（2016）531号）无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

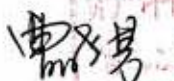
签字资产评估师（签字）：



黄祥



柴铭国

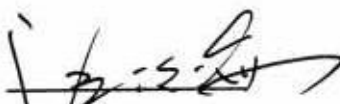


曹晓芳



朱一波

资产评估机构负责人（签字）：



汪沧海

坤元资产评估有限公司

2019年10月15日





地址：杭州市钱江路1366号  
 邮编：310020  
 电话：(0571) 8821 5888  
 传真：(0571) 8821 6999

## 验资机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《麒盛科技股份有限公司首次公开发行股票并上市招股说明书》（以下简称招股说明书）及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的《验资报告》（天健验（2016）342号）、《验资报告》（天健验（2016）370号）、《验资报告》（天健验（2016）509号）和《验资报告》（天健验（2017）524号）的内容无矛盾之处。本所及签字注册会计师对麒盛科技股份有限公司在招股说明书及其摘要中引用的上述报告的内容无异议，确认招股说明书及其摘要不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对引用的上述内容的真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：


  
 赵海荣


  
 陈勃

天健会计师事务所负责人：


  
 吕苏阳

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇一九年十月十五日



地址：杭州市钱江路 1366 号  
 邮编：310020  
 电话：(0571) 8821 6888  
 传真：(0571) 8821 6999

## 验资复核机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《麒盛科技股份有限公司首次公开发行股票并上市招股说明书》（以下简称招股说明书）及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的《实收资本复核报告》（天健验（2017）335 号）的内容无矛盾之处。本所及签字注册会计师对麒盛科技股份有限公司在招股说明书及其摘要中引用的上述报告的内容无异议，确认招股说明书及其摘要不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对引用的上述内容的真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：




  
 赵海荣                      陈 勃

天健会计师事务所负责人：


  
 吕苏阳

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇一九年 十 月 十五 日

（特殊普通合伙）

## 第十七节 备查文件

### 一、附录和备查文件

- (一) 发行保荐书；
- (二) 财务报表及审计报告；
- (三) 内部控制鉴证报告；
- (四) 经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- (五) 法律意见书及律师工作报告；
- (六) 公司章程（草案）；
- (七) 中国证监会核准本次发行的文件；
- (八) 其他与本次发行有关的重要文件。

### 二、查询的时间和地点

查阅时间： 工作日的上午 9:30—11:30，下午 1:00—3:00

查阅地点： 发行人及保荐机构（主承销商）的住所

#### **（一）发行人：麒盛科技股份有限公司**

联系地址： 浙江省嘉兴市秀洲区王江泾镇秋茂路 158 号

联系人： 侯文彪

联系电话： 0573-82283307

传真： 0573-82280051

#### **（二）保荐人（主承销商）：招商证券股份有限公司**

联系地址： 深圳市福田区福田街道福华一路 111 号

联系人： 包晓磊

联系电话： 0755-82943666

传真： 0755-80381361

除以上查阅地点外，投资者可以登录证券交易所指定网站，查阅《招股说明书》等电子文件。