

公司代码：603610

公司简称：麒盛科技

麒盛科技

KEESON

麒盛科技股份有限公司

2020 年年度报告摘要

一 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司拟以 2020 年年度权益分配股权登记日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 5 元（含税），共计派发现金总额 103,729,528.50 元（含税），剩余未分配利润结转至下一年度；以资本公积转增股本，每 10 股转增 3.5 股，本次转增完成后，公司的总股本为 280,069,727 股。本年度利润分配和资本公积转增股本预案尚需提交 2020 年年度股东大会审议通过后实施。

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	麒盛科技	603610	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	唐蒙恬	张洁
办公地址	浙江省嘉兴市秀洲区王江泾镇秋茂路158号	浙江省嘉兴市秀洲区王江泾镇秋茂路158号
电话	0573-82283307	0573-82283307
电子信箱	softide@softide.cn	softide@softide.cn

2 报告期公司主要业务简介

(一)公司所从事的主要业务

公司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

能生活体验”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，公司主要通过美国子公司奥格莫森美国和南部湾国际将产品销往北美市场，通过欧洲子公司奥格莫森欧洲拓展欧洲市场，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。公司主要产品具体情况如下：

产品类别	产品型号	产品展示	产品特点
智能电动床	40+S		<ol style="list-style-type: none"> 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。 2、床脚可选配不同高度床脚，如 5-8 寸可调床脚等。 3、可附带按摩，蓝牙，USB 充电，床底灯光等功能。
	330S		<ol style="list-style-type: none"> 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、弧线型软包外形设计，外观优美。 3、带震动按摩功能。 4、无线遥控器进行操控 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。
	900S		<ol style="list-style-type: none"> 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。 2、带震动按摩，让使用者具有更加好的睡眠体验。 3、头部、腰部托起功能，助力使用者轻松摆脱身体的压力。 4、弧线型软包外形设计，适配各类家庭装饰风格。 5、配备蓝牙 APP，使用手机轻松搞定各种控制，更加智能化。

产品类别	产品型号	产品展示	产品特点
床垫	珍珠粉凝胶床垫		<ol style="list-style-type: none"> 1、珍珠粉凝胶粒子绵：安神促进睡眠，平衡睡眠温度；贴合身形，平衡人体压力，减少人体压迫。 2、床垫内部波浪透气绵工艺，能有效的增加床芯内部空气循环，将睡眠时产生的热量通过空气循环带出床垫。 3、高弹性、高密度支撑结构，为床垫提供有效的支撑性能，性能稳定。
枕头	记忆曲线枕		<ol style="list-style-type: none"> 1、内芯高密度非温感记忆绵，365天柔软如一承托颈部。 2、高低枕设计，适合不同高度需求。 3、曲线设计，最大程度承托颈椎。 4、天丝面料，柔软亲肤，触感细腻，天然环保。

（二）公司主要经营模式

1、采购模式

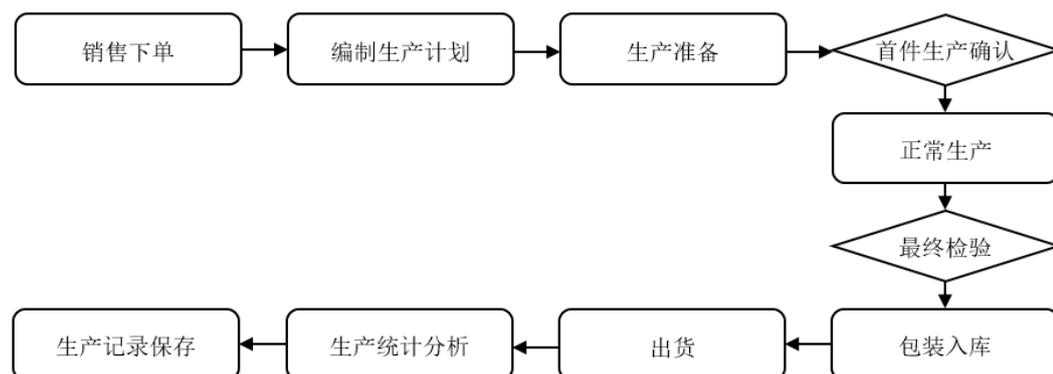
公司的采购模式为订单式采购。采购部门对每类原材料选定一定数量的长期合作供应商，协商供应价格及交易条件，签署年度框架协议，具体采购时，根据客户订单及库存情况向供应商下达供货数量。公司所在地及周边地区原材料供应商众多，公司与主要供应商已形成长期稳定的合作关系，保证了原材料的质量和及时供应。

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、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。计划部门将生产计划分别提交到采购部、生产车间、物流部，采购部负责主要原材料和辅助材料的采购，各生产车间负责自制品的生产和成品组装，

物流部负责成品的转运及出货。整个生产过程包括生产计划、接单备料、配套生产、最终检验、包装入库、物流出货。各生产车间需定期对生产设备、设施进行管理与保养，协调、解决生产过程中突发问题。并且在各生产过程环节进行数据统计、分析与持续改进的组织工作，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，严格执行过程检验程序。公司的生产流程如下图所示：



公司坚持自主生产为主，辅以原材料外购。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。

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、电子消费展(CES)、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。

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单独或将其搭配床垫销售给终端消费者。

③网络销售模式

2020年新冠疫情席卷全球，改变了世界人民的购物方式，互联网电子商务已经成为人们购物的一种重要途径。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、Sam's club 等网络销售平台进行网络销售。2020年公司通过网络销售模式销售额较上一年同比增长29.99%。

(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。2020年，索菲莉尔“新产品、新形象、新门店、新模式”全新出发，以“全球科技助眠专家”为定位，开启科技助力健康睡眠消费升级的全新旅程。

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，公司通过遴选择优的方式在各地地区选择经销商，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。2020年索菲莉尔全新出发，先通过直营模式打造样本，同时对经销商进行考核，梳理更新并升级。

③网络销售模式

2020年新冠疫情席卷全球，实体商店不能开放、限制流量等情况发生时，互联网电子商务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。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。2020年公司通过网络销售模式销售额较上一年同比增长29.99%。

（三）行业情况说明

1、公司所处的行业

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”，细分行业为“智能家具制造业”。

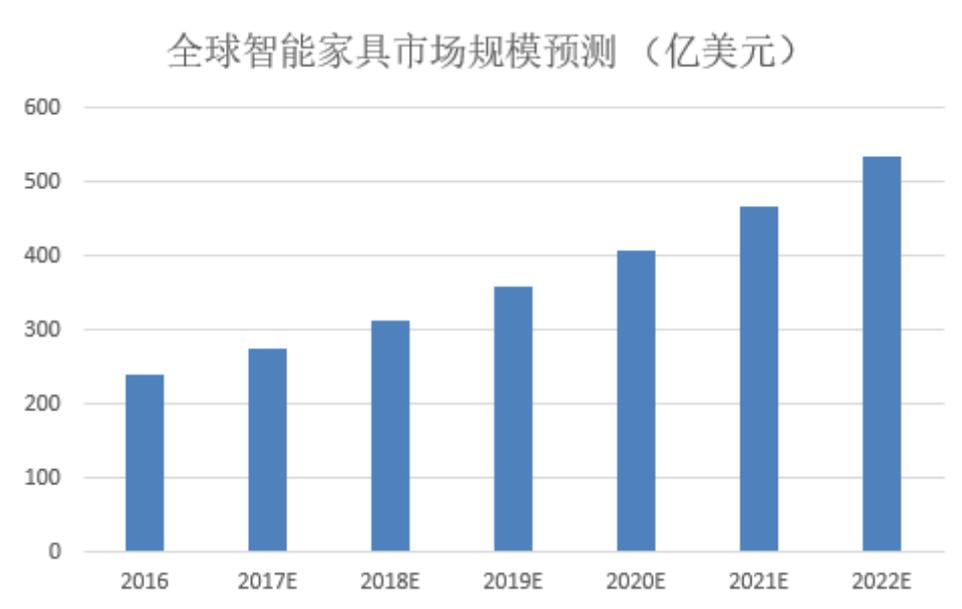
2、行业发展情况

（1）家具行业发展状况

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。

（2）智能家具行业的发展状况

智能家具是网络技术、信息控制技术向传统家具产业渗透发展的必然结果。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。



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。

现阶段智能电动床的主要消费市场在北美和欧洲地区，以美国市场为例：根据 ISPA 出具的《2020 Bedding Market Quarterly》2020 年美国地区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 14.08%，较 2019 年增长 2.5 个百分点。2020 年，美国地区智能电动床的平均销售单价大约为 384.08 美元，固定床的平均销售价格大约为 69.23 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，智能电动床未来的市场增长空间十分巨大。

（4）我国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，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、养老市场发展等利好因素为智能电动床销售带来新的增

长点。

3、行业周期性

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。

4、公司行业地位

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。

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。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2020年	2019年	本年比上年 增减(%)	2018年
总资产	3,612,371,213.80	3,478,370,733.55	3.85	1,556,230,662.27
营业收入	2,259,908,657.28	2,529,260,681.13	-10.65	2,391,090,962.74
归属于上市公司股东的 净利润	273,431,017.71	394,879,710.32	-30.76	292,690,568.13
归属于上市公司股东的 扣除非经常性损益的净 利润	233,250,000.77	393,708,233.77	-40.76	292,012,388.76
归属于上市公司股东的 净资产	2,959,553,443.53	2,845,208,017.16	4.02	917,470,273.77
经营活动产生的现金流 量净额	52,920,161.91	353,328,361.69	-85.02	407,318,823.47
基本每股收益（元/股 ）	1.32	2.40	-45.00	1.88
稀释每股收益（元/股 ）	1.32	2.40	-45.00	1.88

加权平均净资产收益率 (%)	9.46	29.65	减少20.19个百分点	38.01
----------------	------	-------	-------------	-------

归属于上市公司股东的净利润、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润：较上年同期分别减少 30.76%、40.76%，主要营业收入减少，净利润减少所致。

经营活动产生的现金流量净额：较上年同期减少85.02%，主要系营业收入减少，净利润减少。

基本每股收益：较上年同期分别减少45.00%，主要系公司净利润下滑、公司股本增加所致。

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	521,922,697.28	474,330,849.20	575,310,984.85	688,344,125.95
归属于上市公司股东的净利润	69,585,623.46	58,927,094.10	61,751,826.17	83,166,473.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	65,500,211.84	52,127,835.30	50,804,007.39	64,817,946.24
经营活动产生的现金流量净额	7,183,345.37	39,334,348.44	-65,738,028.47	72,140,496.57

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

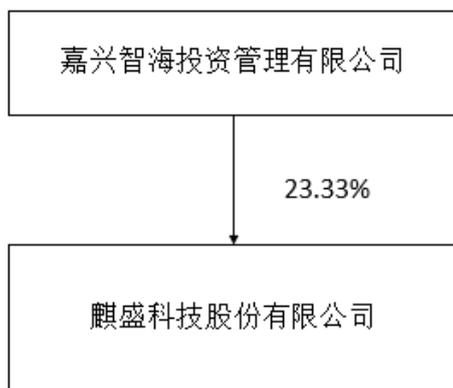
单位：股

截止报告期末普通股股东总数 (户)							15,969
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数 (户)							15,269
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数 (户)							不适用
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数 (户)							不适用
前 10 名股东持股情况							
股东名称 (全称)	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有限售 条件的股份 数量	质押或冻结情 况		股东 性质
					股份 状态	数量	
嘉兴智海投资管理有 限公司	13,326,600	48,396,600	23.33	48,396,600	无	0	境内非国有法人
唐国海	9,849,894	35,770,667	17.24	35,770,667	无	0	境内自然人
徐建春	5,482,944	19,911,744	9.60	0	无	0	境内自然人
黄小卫	4,008,450	14,557,002	7.02	14,557,002	无	0	境内自然人
北京居然之家投资管 理中心 (有限合伙)	1,910,916	6,939,641	3.35	0	无	0	境内非国有法人

红星喜兆投资有限公司	1,910,915	6,939,640	3.35	0	无	0	境内非国有法人
傅伟	771,565	2,801,998	1.35	0	无	0	境内自然人
吴韬	557,625	2,090,059	1.01	0	无	0	境内自然人
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）	570,000	2,070,000	1.00	0	无	0	境内非国有法人
侯文彪	552,023	2,004,715	0.97	2,004,715	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	前十名无限售条件股东中公司未知其他社会股东之间是否存在关联关系，也未知其他社会股东是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

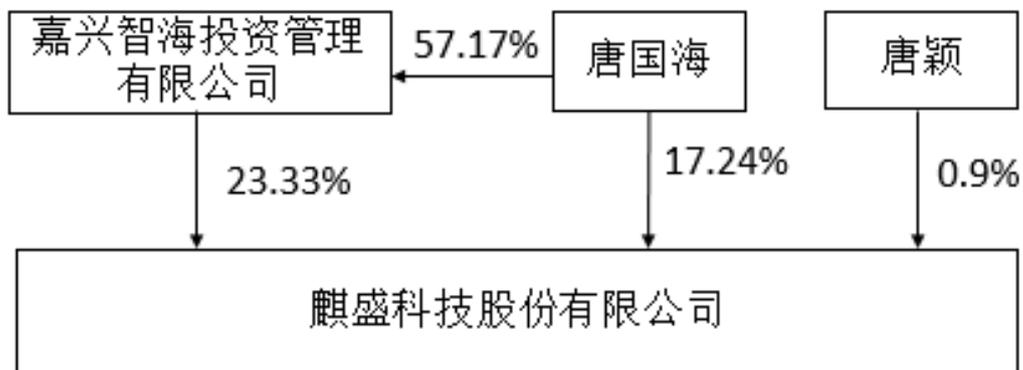
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

□适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

报告期内，公司营业收入为 2,259,908,657.28 元；归属于上市公司股东的净利润 273,431,017.71 元；截至 2020 年末，公司总资产 3,612,371,213.80 元。

2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

本公司将嘉兴市维斯科海绵有限公司、浙江索菲莉尔家居有限公司、舒福德投资有限公司、Ergomotion, Inc.（以下简称 Ergo 公司）、South Bay International, Inc.（以下简称 SBI 公司）、Ergomotion EU, UAB、浙江麒盛数据服务有限公司、舒福德智能科技（杭州）有限公司、浙江麒悦科技有限公司、KEESON (BINH DUONG) CO., LTD（以下简称麒盛平阳公司）、深圳市元鼎盛投资有限合伙企业(有限合伙)、舒福德科技有限公司和麟盛投资(海南)有限公司 13 家子公司纳入报告期合并财务报表范围，情况详见本财务报表附注八、合并范围的变更和九、在其他主题中的权益之说明。