（上接A18版）

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意向书摘要“第五节 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意向书摘要“第五节 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

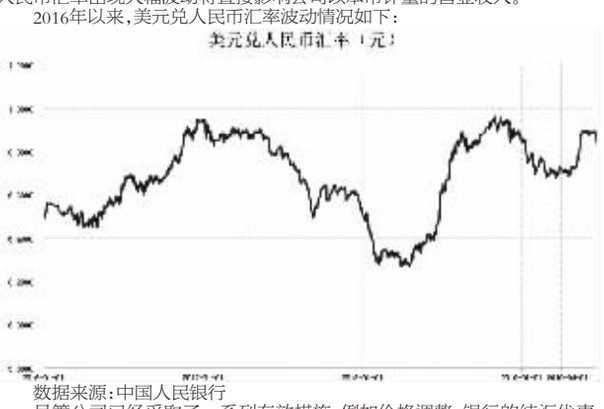
公司的主要产品为智能电动床、床垫、配件及其他。目前，公司客户主要有舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝涟（TSI）和好市多（COSTCO）等。2016年度、2017年度、2018年度及2019年1-3月，公司对前五大客户的销售收入，分别占公司同期销售收入的79.27%、79.55%、88.07%及82.46%，其中，对第一大客户的销售占比分别为39.64%、40.02%、38.18%及35.48%。

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
利润总额变动比例注	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，随着公司规模的不断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意向书摘要出具日期间，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意向书摘要出具日期间，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。

第二节 本次发行概况

股票种类	人民币普通股（A股）
每股面值	1.00元
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%。本次发行不涉及股东公开发售股份。
每股发行价	[illegible]元/股
发行市盈率	[illegible]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净利润除以本次发行前总股本计算）
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）
发行后每股净资产	[illegible]元/股（以[illegible]年[illegible]月[illegible]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）
发行市净率	[illegible]倍（计算口径：按每股发行价格除以发行后每股净资产计算）
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
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
承销方式	余额包销
预计募集资金总额	[illegible]万元
预计募集资金净额	[illegible]万元
承销方式	余额包销
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

第三节 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	http://www.softide.cn/
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发及应用；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、陈艮雷、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	陈艮雷	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%

三、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%
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）本次发行前各股东间的关联关系

截至本招股意向书摘要出具日，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。

四、发行人主营业务情况

（一）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。

（二）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。

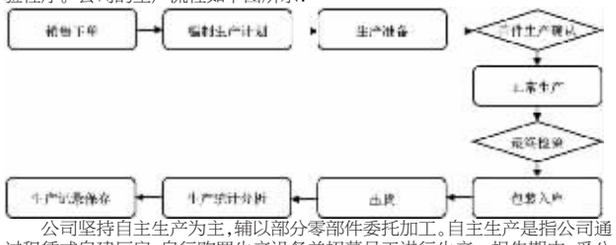
（2）供应商开发和管理

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。

截至本招股意向书摘要出具日，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。

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，公司通过遴选取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。

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。截至本招股意向书摘要出具日，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。

（三）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。

（四）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。

2、报告期内主要能源供应情况和价格变化趋势

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。

（五）面临的竞争状况

1、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。

2、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、不易变型、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