

慕思健康睡眠有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动 <input type="checkbox"/>现场参观 <input checked="" type="checkbox"/>其他 <u>2022年年报及2023年一季报解读交流会</u></p>
<p>活动参与人员</p>	<p>中信证券、中金公司、招商证券、浙商证券、长江证券、申万宏源证券、华夏基金、嘉实基金、淡水泉投资等 224 位机构投资者，具体内容详见附件 1：调研人员信息表</p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 4 月 25-27 日</p>
<p>地点</p>	<p>广东省东莞市厚街镇厚街科技大道 1 号公司会议室</p>
<p>上市公司人员姓名</p>	<p>董事会秘书：赵元贵</p>
<p>形式</p>	<p>线上及现场</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>一、公司董事会秘书赵元贵先生向参会人员介绍了公司 2022 年度及 2023 年一季度经营业绩情况以及 2023 年度经营计划和未来发展展望</p> <p>1、2022 年经营业绩情况简述</p> <p>2022 年，公司面对全球经济下行，国内宏观环境复杂多变，人口红利、房地产红利、互联网红利逐步转弱，消费需求承压等经营环境，始终保持战略定力，攻坚克难，创新求变，着力于品牌建设、渠道开拓、智能化生产、产品创新、持续降本增效，提升公司的整体竞争力，保持经营业绩总体稳定。全年实现营业收入 58.13 亿元，同比下降 10.31%；实现归属于上市公司股东净利润 7.09 亿元，同比增长 3.27%；归属于上市公司股东权益 43.58 亿元，同比增长 29.22%；每股收益 1.87 元，加权平均净资产收益率 19.92%。具体情况如下：</p>

(1) 营业收入

按产品，床垫、床架、沙发、床品、其他品类实现收入 27.28/17.10/4.50/3.51/5.19 亿元，同比分别变动-15.25%/-4.63%/+25.37%/-30.54%/-4.03%，其中沙发产品增速明显；按渠道，经销、电商、直供、直营渠道实现收入分别为 38.91/7.98/7.81/2.98 亿元，同比分别变动 12.51%/-9.32%/+18.30%/-33.94%，其中直供渠道大客户业务增速明显。

(2) 毛利率

2022 年，基于公司持续推行降本增效、产品迭代升级、高性价比新品投放、精简 SPU 同时推进产品系统标准化，以及下半年部分产品提价等影响，公司产品盈利能力提高，综合毛利率达到 46.47%，同比增长 1.5pct。分产品看，沙发产品随着规模的提升及持续研发创新，毛利率从 2021 年的 13.9% 提升至 2022 年的 28.9%，同比增长 15pct；床垫产品毛利率从 2021 年的 57.23% 提升至 2022 年的 58.92%，床架产品毛利率从 2021 年的 38.67% 提升至 2022 年的 39.76%，均保持稳定增长。

(3) 期间费用

2022 年，公司销售/管理/研发费用率分别为 25.06%/5.37%/2.72%，同比变动 +0.43/+0.51/+0.33pct，三费相对稳定，费用控制符合预期。

(4) 净利润/净利率

基于 2022 年经营环境不确定的预判，公司采取稳健有质量的发展策略，全年实现净利润 7.09 亿元，同比增长 3.27pct，净利润率达到 12.20%，同比增长 1.61pct。

(5) 财务状况

2022 年，公司资产负债率低，资产质量优良，财务状况健康，经营现金流持续向好。其中：公司资产负债率 25%，存货、应收账款周转天数分别为 30 天、8 天，流动比率 2.4，速动比率 2.1。

2、2023 年 Q1 经营业绩情况简述

受疫情放开，1月遇感染高峰期，恰逢春节假期，公司生产恢复低于预期，及公司直供大客户业务减少的影响，公司订单和产能未充分释放，固定费用未摊薄，一季度公司业绩短期承压，但毛利率持续提升，经营净现金流同比大幅增长。23Q1公司实现营收/归母净利润分别为9.57/1.01亿元，同比变动-23.10%/-18.40%，经营净现金流3.44亿元，同比上年同期-3.12亿元，正向增长6.56亿元。

3、未来展望及2023年度经营规划

2023年，公司发展充满机遇，同时也伴随着各项挑战。公司将继续坚持“好品牌、好产品、好服务”的高质量发展道路，求变创新，通过品牌升级、产品竞争力提升、客户价值深耕来提升公司核心竞争力，向经营要质量；通过精益生产、精细化管理提升盈利能力，向管理要利润。

未来，公司以“做大市场规模、做强睡眠主业”为方向，围绕“聚焦健康睡眠主业，发展大家居与沙发业务”的发展规划，抓住行业大整合发展机遇，采用“内生式发展”和“外延式发展”双轮驱动战略，夯实公司核心竞争力。一方面，通过产品研发创新、客户服务创新、品牌宣传创新、渠道模式创新和持续提升公司治理水平等进行内生式发展；另一方面，紧抓中国睡眠经济行业的高速发展机遇，通过并购重组等资本运作方式布局产业链上的企业，寻求市场最大份额的外延式发展。

二、交流环节

1、请介绍公司2022年度渠道建设情况。

回复：2022年，公司采取稳健的、高质量的渠道开拓策略。经销渠道，通过对已有网点城市合理加密和对空白城市有质量的开发，积极推动渠道下沉，进一步完善公司在国内终端经销门店的布局，全年新开门店800+，截至2022年末，通过自营及经销渠道，开拓线下专卖店5600余家；同时，公司明确V6大家居业务发展战略，成功打造10余个样本城市大家居样本店。新渠道方面，公司定向开发地产、家装、家电、商超、异业五大细分渠道，先后与碧桂园、京东、贝壳家居、星艺装饰集团、点石集团、罗莱家纺等300余家企业达成战略合作；

线上方面，公司设立 O2O 引流部，通过线上全渠道有效获客并向终端门店精准引流，已覆盖超过 140 个城市。

2、请问公司 2023 年度渠道建设规划与线下门店开拓计划？

回复：2023 年度，公司将围绕“聚焦健康睡眠主业，发展大家居与沙发业务”的发展规划，求变创新，持续优化全渠道的市场布局。其中健康睡眠业务：公司将助力终端门店店态升级，精准狙击全渠道目标市场；在强势卖场推精品店战略开好店开多店；触点延伸、渠道延伸、跨业联盟，实现流量开源，通过抢装企、攻社区、占百货、育私域、总部线上全维引流经销商线下积极承单、扩异业等多触点的流量开源模式推动经销商由坐商到行商的自我迭代；发力空白城市区域，尤其是县级城市，招好商开好新店。电商业务：公司在保障天猫旗舰店、京东旗舰店等传统渠道持续增长外，将发力抖音、快手等社交平台，加大直播电商及其短视频内容传播的资源投入，实现社交平台业务的高速增长。沙发业务：公司采取加速发展策略，通过渠道门店拓展、创新套餐设计、店态升级、VI/SI 标准完善、VMD 陈列优化等赋能举措，持续提升经销商综合运营能力，预计全年新开店不低于 200 家。V6 大家居业务：2022 年公司明确了 V6 大家居定制化业务发展方向，通过样本城市样本店的打造，开创 V6 大家居业务发展元年，2023 年公司将通过战略性的开店补贴投入，助力经销商新开不低于 100 家的 V6 大家居定制馆，并赋能保障高质量快速增长。

3、请介绍公司所处行业发展格局与趋势？

回复：床垫作为影响人们睡眠质量的重要产品，受惠于全球睡眠经济持续、快速的发展，行业前景广阔。我国床垫行业成熟度较发达国家有较大差距，床垫行业的渗透率、行业集中度和床垫的更换周期均有较大的提高空间，市场容量大；此外，伴随着消费升级趋势，消费者对功能性床垫产品的质量、品牌、个性化定制、线下体验等要求的不断提高，有利于具备工业化、规模化、品牌化的头部品牌企业在竞争中取得领先优势。

行业发展趋势主要体现在六点：①消费者对家具产品的环保、健康标准愈加重视，产品材料环保需求日益强化；②具备较强品牌影响力与拥有规模化生产能力的床垫企业将迎来良好的发展机遇；③床垫行业竞争加剧，小微企业不断出

清，行业集中度不断提高；④渠道与营销模式越来越多元化；⑤量身定制的个性化产品受到高端市场消费者的青睐，是高端品牌溢价的重要支撑；⑥多品类、智能化产品将越来越受到消费者的青睐。

4、相较 2021 年度，公司 2022 年度营业收入有一定幅度下降，但净利润未降反而增长，其原因是什么？

回复：2022 年，公司实现营业收入 58.13 亿元，同比下降 10.31%；实现归属于上市公司股东净利润 7.09 亿元，同比增长 3.27%；净利润率 12.20%，同比提升 1.61pct。营收下降，净利润未降反增，其主要原因为：①公司持续推行降本增效、产品迭代升级、高性价比新品投放、精简 SPU 同时推进产品系统标准化，以及下半年部分产品提价，产品盈利能力提高，综合毛利率达到 46.47%，同比+1.5pct；②销售费用/管理费用/研发费用相对稳定；③公司募集资金到账、自有资金积累，带来的利息收入增长；④计入当期损益的政府补助和非流动资产处置收益同比大幅增加。

5、2022 年 Q4 资产处置收益是如何产生的？是否能延续？

回复：主要是公司自营门店转让与第三方经销商经营产生的处置利得，该收益不具有持续性。

6、相较 2022 年同期，公司 2023 年一季度销售商品和提供劳务收到的现金，与一季度营收下降幅度不匹配，具体原因是什么？

回复：主要原因有：①一季度收回年初客户欠款；②一季度预收账款较年初增加；③直供业务产生的月结应收账款减少。

7、公司拓展家装渠道的具体措施有哪些？

回复：对于全国性的头部品牌家装公司，由公司与其签署战略合作协议，具体合作由当地经销商落实；对于地方性品牌家装公司，公司引导当地经销商与其直接开展合作。另外，公司总部重点梳理家装渠道的产品、价格，积极推出高颜值、高性价比套餐，并给与一定的套餐补贴；同时专职研究赋能培训，让家装设计师参与公司的套餐设计等。

8、公司沙发品牌矩阵及其定位有什么差异？在品类与人群方面如何进行区隔？

回复：公司沙发业务目前旗下拥有 CALIAITALIA、CALIASOFART、慕思·羨慕三大系列品牌。其中：CALIAITALIA 定位原装进口，主推进口奢侈品牌产品；CALIASOFART 定位中高端合资品牌，主推代表意式风格设计款并具有性价比优势的产品；慕思·羨慕定位国产中高端原创设计品牌，主推高性价比及拥有如功能性等独特优势的产品。三个品牌在设计、功能、消费人群定位和推广方式等方面进行区隔及协同，从而满足更多的消费群体需求。

9、公司分产品与渠道的毛利率趋势如何？

回复：公司床垫、床架、沙发产品定位中高端，通过持续推行降本增效、产品迭代升级、高性价比新品投放、量身定制的个性化产品推送等，不断提升产品市场竞争力与盈利能力，维持产品毛利率在合理范围内稳步提升。公司经销零售、直营电商渠道毛利率相对较高，直供工程渠道毛利率相对较低，近几年情况基本一致。

10、慕思经典如何提升终端门店的客单值？

回复：公司立足“给全家人一辈子的健康好睡眠”的服务定位，深耕用户需求，实现客单值最大化，其关键举措为最大化实现关联销售，提高床垫床架连带率、多空间占有率、产品配套率、高端产品销售率等，实现扩单值目标。

11、2023 年，公司推行的套餐化营销策略取得的效果如何？

回复：套餐销售情况可以从次卧即 1.5 米床垫、床架销售情况体现，从 2023 年一季度的销售情况看，1.5 米床垫、床架销售量及销售额均实现同比双位数增长，收效尚可。但新套餐推出时间不久，持续增长的效果尚需一段时间来确认。

12、V6 大家居经销商选择标准是什么？

回复：公司 V6 大家居经销商选择不限于新老商，会综合经销商经济实力、设计师整案设计能力、经销商整案项目经验、过往整案项目销售业绩以及现金

流情况等，择优选取，以确保 V6 大家居业务的高质量快速发展。

13、公司 2023 年度业绩目标是多少？公司拟通过哪些举措保障目标实现？

回复：2023 年度，公司结合宏观环境、行业趋势的预判和公司的经营规划，力争实现营业收入、净利润同比 2022 年度增长 10%-20%。主要通过以下举措保障业绩目标：①系统激活高端品牌形象，夯实公司健康睡眠领导地位；②主动求变创新，以“健康睡眠+智慧睡眠+定制睡眠”的新融合发展赛道，围绕“全家庭×全生命周期×全场景”的健康睡眠解决方案，做健康睡眠的引领者，夯实企业竞争优势；③加速发展沙发业务、电商业务；④加大资源投入，大力发展 V6 大家居业务；⑤持续加大数字化建设投入，完善数字化运营体系，提升公司智能制造水平，以数字化推动公司降本、提效、增收等方面的关键经营指标，实现企业价值创造；⑥深化规范运营，严控经营风险，夯实公司高质量发展的基础。

特别提示：上述经营目标并不代表公司 2023 年度对投资者的业绩承诺，能否实现取决于市场状况变化、经营团队实际经营管理成果等多种因素，存在很大的不确定性，请投资者对此保持足够的风险意识，注意投资风险！

14、公司 2022 年度的分红计划金额较大，是否会影响公司接下来的经营情况；同时公司的共同实际控制人控股比例高，这样的分红计划是否具有合理性？

回复：为积极回报股东，与股东分享公司发展的经营成果，结合公司的实际经营情况，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 10 元（含税），预计派发现金红利合计 400,010,000.00 元（含税）。本次利润分配预案充分考虑了公司所处发展阶段及实际经营情况，不会影响公司的正常经营，且公司货币资金充足，本次现金分红不会造成公司流动资金短缺。实施该预案符合相关法律、法规以及《公司章程》的有关规定，符合公司及全体股东的利益，有利于公司实现持续稳定发展，不存在损害中小股东利益的情况，具备合法性、合规性、合理性。

本次投资者调研活动采取电话及现场会议形式，在交流活动中，我公司严格遵

	<p>守相关规定，保证信息披露真实、准确、完整、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>

附件 1:

调研人员信息表

序号	姓名	机构名称	序号	姓名	机构名称
1	何智超	财通资管	113	赵俊桦	南方基金
2	黄涛	大成基金	114	陈冠群	宁泉资产
3	康达	富国基金	115	邢涛	农银理财
4	何伟	光大资管	116	刘鑫	诺安基金
5	邹勇	广发基金	117	叶芊	平安基金
6	秦臻	泓德基金	118	刘雨琦	启林投资
7	吴斯	建信基金	119	施桐	趣时资产
8	赵万隆	九泰基金	120	孙萌	山西证券
9	谢添元	鹏华基金	121	王冯	山西证券
10	李竹君	平安资管	122	朱维楨	上海磐厚
11	罗荣	太保资产	123	欧璇	上海勤辰
12	徐琳	太平基金	124	王珠琳	上海证券
13	刘莹	天弘基金	125	杜新正	尚诚资产
14	王晨曦	万家基金	126	向红旭	尚诚资产
15	杜朋哲	西部利得	127	黄莎	申万宏源证券
16	曾丹妮	信达澳亚	128	魏雨辰	申万宏源证券
17	周晶	银华基金	129	曲红丽	深积资产
18	王昕妍	永赢基金	130	金戈	慎知资产
19	马影疏	长安基金	131	许杰	盛曦投资
20	柴程森	长城基金	132	陈梦	首创证券
21	朱辰菲	长信基金	133	陈天蛟	太平洋证券
22	虞秀兰	招商基金	134	郭曾渝	泰康资产
23	公伟	中信建投基金	135	刘若石	泰康资产
24	张玮莹	阳光资管	136	荀为谦	腾讯投资
25	汤晨晨	沅京资本	137	马莹	天风证券
26	赵雅薇	长盛基金	138	孙海洋	天风证券
27	马路欣	远信投资	139	张歌	天治基金
28	王宇俊	聚鸣投资	140	蔡欣	西南证券
29	殷铭	浙商资管	141	赵兰亭	西南证券
30	许修竹	南银理财	142	曾丹妮	信达澳亚基金
31	谢东	光大保德信	143	邹运	信达澳亚基金
32	金寿鹏	银河基金	144	李宏鹏	信达证券
33	张婧	大家资产	145	蒋锐	信璞投资
34	但嘉桓	中加基金	146	蒋京杰	星石投资
35	张惠灵	Alpines	147	李君	兴全基金
36	Vivian Mao	BOYU Capital	148	王凯丽	兴业证券
37	刘璐瑶	CMC (上海)	149	王卓琳	兴业证券
38	YANG Junzhe	Heisenberg	150	王毅成	兴银理财

39	Claire YU	Point72	151	吴凡	兴证资管
40	罗乾生	安信证券	152	贺佳瑶	玄元投资
41	汪亦涵	安信证券	153	张琰	雪石资产
42	王心怡	安信证券	154	解睿	羊角私募
43	周雅迪	安信证券	155	黄抒雁	阳光资产
44	王晗畅	安信资管	156	施文琪	银河基金
45	刘伟亭	安中投资 WFOE	157	王恺	银河证券
46	张嘉玫	百川投资	158	王小慈	永禧投资
47	刘兴旺	宝新能源	159	胡亚新	永赢基金
48	马松	财通基金	160	秦庆	甬兴证券
49	于洋	财通资管	161	黄文婧	友邦人寿
50	Yvonne Liu	晨曦投资	162	陈竞	于翼资产
51	Chad	晨曦投资	163	张宇	禹田资本
52	李晗	创金合信	164	阳凤娟	圆石投资
53	陈曦	递归资产	165	李明阳	圆信永丰
54	郭晓慧	东方基金	166	彭晴	源乘投资
55	王树娟	东方证券	167	蔡方羿	长江证券
56	蔡毓伟	东方资管	168	米雁翔	长江证券
57	金佳音	东吴基金	169	应奇航	长江证券
58	韩立强	敦和资产	170	沈俊驰	长金投资
59	赵可	丰岭资本	171	钱旖昕	招商信诺资产
60	周菁	复胜资产	172	毕先磊	招商证券
61	宁丰	富国基金	173	赵中平	招商证券
62	温淑涵	高盛资管	174	郝雪梅	招银理财
63	陈泽月	歌斐资产	175	刘子婷	昭融汇利
64	王鹏	光大永明	176	周孟华	昭融汇利
65	曹倩雯	广发证券	177	方炜	浙江元葵资产
66	林昕宇	国海证券	178	傅嘉成	浙商证券
67	杨蕊菁	国海证券	179	苗玥彬	浙商证券
68	韩冬伟	国华兴益资产	180	史凡可	浙商证券
69	朱晨曦	国君资管	181	亓辰	正圆投资
70	楼枫焯	国联安基金	182	熊正寰	中庚基金
71	姜文镪	国盛证券	183	樊俊豪	中金公司
72	李晨	国盛证券	184	刘玉雯	中金公司
73	张彤	国盛证券	185	戎姜斌	中金公司
74	熊靓	国寿安保基金	186	赵伟儒	中金公司
75	崔恒旭	国寿养老	187	于智伟	中金资管
76	李梅	国寿养老	188	陈欣宜	中欧基金
77	徐昊	国寿养老	189	郭美鑫	中泰证券
78	杨兆鑫	国寿养老	190	张舒怡	中泰证券
79	仇天镒	海润达资产	191	张克凌	中信股衍
80	王华伟	合众易晟	192	刘岚	中信建投
81	庄莹	和谐汇一	193	黄杨璐	中信建投证券

82	宋佳龄	恒越基金	194	魏中泰	中信建投证券
83	卢慧语	华安合鑫	195	叶乐	中信建投证券
84	聂嘉雯	华富基金	196	冉世林	中信期货
85	林挺	华金证券	197	郭韵	中信证券
86	常宁	华商基金	198	何亦啸	中信证券
87	莫倩	华泰柏瑞基金	199	李鑫	中信证券
88	刘瑞	华泰资管	200	施佳斌	中信证券
89	王海山	华泰资管	201	肖昊	中信证券
90	王苏煦	汇安基金	202	罗翔	中信资管
91	赵洋	汇丰晋信基金	203	史册	中信资管
92	费海墅	汇添富基金	204	计冉冉	中兴汉广
93	罗钊	混沌道然资产	205	张珈伟	中意资产
94	刘爽	嘉实基金	206	姚磊	中银理财
95	葛苑姣	江苏瑞华投资	207	黄燕	中银香港
96	张晨	交银施罗德基金	208	孙婉宁	中邮人寿
97	张培祥	金建投资	209	孙浦哲	中再资产管理
98	姚学峰	金翼基金	210	王明聪	重阳战略
99	王喻	景林资产	211	艾菁	睿远基金
100	孟禾	景顺长城基金	212	金明进	睿远基金
101	李晓真	巨杉资管	213	刘都	睿远基金
102	刘娜	君茂资本	214	林瑶	华夏基金
103	董莹	开源自营	215	孙琳	广发基金
104	吴洁	蓝墨投资	216	张兆函	信达澳亚基金
105	Grace Lu	立格资本	217	梁姝雯	国海富兰克林基金
106	尤佳颖	领骥资本	218	俞仁钦	淡水泉投资
107	彭勇锋	庐雍资产	219	王诗瑶	博时基金
108	谭雅轩	民生证券	220	钟天皓	博时基金
109	杨宇东	民生证券	221	马晓煜	嘉实基金
110	杨伊淳	明河投资	222	张潇潇	招商基金
111	胡斯雨	摩根士丹利华鑫基金	223	徐艺铭	华夏久盈
112	车育文	南方基金	224	湛红梅	奇盛基金