

所属行业

轻工制造

发布时间

2022年04月18日

麒盛科技 (603610.SH)

大客户关系持续巩固，净利润大增 30%

核心观点：

2022年4月18日麒盛科技披露公司年报。年报显示，2021年公司实现营业收入29.67亿元，同比增长31.28%；实现归属于上市公司股东的净利润3.57亿元，同比增加30.61%。其中，第四季度公司取得营业收入7.89亿元，同比增长14.64%；归母净利润达1.06亿元，同比增长27.13%。

由于前三季度的基数较低，四季度增长速度有所放缓。

行业层面，根据ISPA出具的《2021Bedding Market Quarterly》，2021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13.87%，较2020年增长0.4个百分点，渗透率仍然维持稳步提升的态势。2021年，公司的大客户泰普尔丝涟业绩迅猛增长，全年营业收入增速超过30%。受此推动，公司的营业收入升至29.67亿元，同比增长31.28%。

利润水平方面，受到海运价格上升和原材料价格上涨的影响，公司2021年毛利润率降至35.47%，同比减少2.54个百分点。在费用管控持续强化的情况下，公司的净利润率保持相对稳定。公司净利润率为11.94%，同比降低0.04个百分点，基本持平。2021年的净利润达3.54亿元，同比增长30.86%。

展望未来，考虑到北美市场的需求在后疫情时代或将有所下滑，且主要大客户的订单相对稳定，我们预计2022年公司的营业收入增速可能会弱于2021年，但仍旧保持相对较快的增长速度。考虑到地缘政治和疫情仍然存在较大的不确定性，原材料价格或将仍然保持高位，成本端或仍有压力。整体来看，2022年公司的净利润预计将保持稳健增长的态势。

相关研究：

2020年第四季度策略报告：房住不炒下行业空间仍在，锚定资源是未来竞争关键	20201026
2020年9月地产月报：多地出台调控政策，金九悄然来临，但成色稍显不足	20201006
2020年8月地产月报：土地供应与成交同环比均下行，“三道红线”短期抑制投资力度	20200906
2020H1年报综述：规则已定，房企的空间还有多大？	20200911
月度数据点评：住宅成交连续两月正增长，土地成交创2020年新高（2020年1-6月）	20200716
2020年报综述：四类指标全面放缓，地产告别高增长时代	20200509

研究员

于小雨

rain_yxy (微信号)

yuxiaoyu@ehconsulting.com.cn

姜晓刚

18516525402 (微信号)

jiangxiaogang@ehconsulting.com.cn

周小龙

Eziochou (微信号)

zhouxiaolong@ehconsulting.com.cn

2022年4月18日麒盛科技披露公司年报。年报显示,2021年公司实现营业收入29.67亿元,同比增长31.28%;实现归属于上市公司股东的净利润3.57亿元,同比增加30.61%。其中,第四季度公司取得营业收入7.89亿元,同比增长14.64%;归母净利润达1.06亿元,同比增长27.13%。由于2020年前三季度的基数较低,四季度增长速度有所放缓。

一、海外大客户关系持续巩固,国内市场仍待持续培育

行业层面,根据ISPA出具的《2021Bedding Market Quarterly》,2021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13.87%,较2020年增长0.4个百分点,智能电动床的渗透率仍然持续稳步提升的态势。

2021年,公司的大客户泰普尔丝涟业绩迅猛增长,全年营业收入增速超过30%,并收购了英国知名床垫品牌Dream UK。同年,公司与Tempur World, LLC(泰普尔国际)续签3年期电动床产品制造和供货协议,公司与大客户之间的紧密关系进一步得到巩固。前五大客户的销售规模达22.42亿元,同比增长28.14%。受此推动,公司的营业收入升至29.67亿元,同比增长31.28%。但值得注意的是,公司对单一大客户的依赖度持续提升,2019-2021年公司对第一大客户的销售占比分别为41.78%、47.16%及49.66%,占比接近一半。

而在中国市场方面,作为2022年北京冬奥会和冬残奥会唯一的智能电动床供应商,麒盛科技为冬奥村和各场馆提供了6000多张智能电动床以及20个睡眠体验舱。通过美国运动员在社交媒体上对于智能电动床体验的分享,“冬奥智能床”在短时间迅速登上了各大短视频平台热搜并先后被国内外媒体报道,累计曝光量超百亿,国内消费者对于智能电动床的认知得到了一定程度的提高。公司也携手绿城,将公司的智能电动床铺设至绿城用户的各个生活场景中,为其提供智能电动床的健康管理服务。2021年,公司国内市场的收入也至1.27亿元,同比增长9.33%,国内市场仍然处于培育期。

二、费用管控持续加强,净利润率维持稳定

利润水平方面,受到海运价格上升和原材料价格上涨的影响,公司2021年毛利润率降至35.47%,同比减少2.54个百分点,毛利润率连续2年下滑。期间费用率为22.47%,同比减少2.64个百分点。其中销售费用率为9.09%,同比下滑0.53个百分点。随着新工厂的陆续投产,人力成本的控制得到优化,管理费用率降至12.22%,同比下滑1.04个百分点;受到汇兑损益下滑的影响,财务费用率下滑至1.16%,同比下滑1.07个百分点。在费用管控持续强化的情况下,公司的净利润率保持相对稳定。公司净利润率为11.94%,同比降低0.04个百分点,基本持平。2021年的净利润达3.54亿元,同比增长30.86%。

公司的经营活动现金净流量达1.49亿元,较2020年同期的0.53亿元大幅提升,现金流有所改善。而随着原材料的增加及国际物流的放缓,存货增至7.86亿元,同比增长70.93%。这也导致公司的存货周转天数增加至117.18天,较2020年增加了19.05天。

展望未来,考虑到北美市场的需求在后疫情时代或将有所下滑,且主要大客户的订单相对稳定,我们预计 2022 年公司的营业收入增速可能会弱于 2021 年,但仍旧保持相对较快的增长速度。考虑到地缘政治和疫情仍然存在较大的不确定性,原材料价格或将仍然保持高位,成本端或仍有压力。整体来看,2022 年公司的净利润预计将保持稳健增长的态势。

【免责声明】

本报告是基于亿翰智库认为可靠的已公开信息进行撰写,公开信息包括但不限于公司公告、房管部门网站、互联网检索等多种途径,但亿翰智库不保证所载信息的完全准确和全部完整。由于时间和口径的原因,本报告所指的内容可能会与企业实际情况有所出入,对此亿翰智库可随时更改且不予特别通知。

本报告旨在公正客观地反应企业经营情况。在任何情况下,本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何机构或个人的任何建议。任何机构或个人应考虑本报告中的任何意见或建议是否符合其特定状况,若有必要应寻求专家意见。本报告所载的资料、工具、意见及推测仅供参考。

本报告产权为亿翰智库所有。亿翰智库以外的机构或个人转发或引用本报告的任何部分,请严格注明相关出处及来源且不得修改报告任何部分,如未经亿翰智库授权,传播时私自修改其报告数据及内容,所引起的一切后果或法律责任由传播者承担,亿翰智库对此等行为不承担任何责任,亿翰智库将保留随时追究其法律责任的权利。

【关于我们】

亿翰智库是一家以房地产行业的数据分析、行业研判、企业研究为核心的研究机构,隶属亿翰股份,其专注于行业趋势、企业模型以及资本价值等多维度研究及应用;定期向业内、资本市场等发布各类研究成果达数千次,亿翰智库力求打造中国房地产企业与资本的高效对接平台。



亿翰智库二维码