



www.leadleo.com

2022年智能家居系列：

中国智能床行业研究报告

2022 China Smart Home Series: Smart Bed Industry Research

2022年中国スマートホームシリーズ：スマートベッドの産業研究報告

概览标签：智能床垫、智能电动床、软体家具、健康监测

报告主要作者：吴金翼

2022/12

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

摘要

01

北美是主要的智能床消费市场

北美地区是主要的智能床消费市场，而美国是全球最大的智能床消费国。2020年美国智能床销量约313万张，较2019年增长约20.9%，而中国智能床同期销量不足10万张。2015至2020年，美国智能床销售额从5.2亿美元增长到18.0亿美元，年复合增长率达28.4%。美国成为麒盛科技、匠心家居等ODM智能床厂商的主要出口国

02

中国智能床厂商依赖于ODM出口业务

由于美国等智能床海外市场的高速发展，多数中国智能床厂商的营业收入高度依赖于境外业务。美国智能床的消费市场自2013年后开始高速发展，麒盛科技、匠心家居等中国智能床厂商积极开拓欧美市场，与Sleep Number、泰普尔丝涟等欧美知名智能床品牌达成合作。中国智能床品牌在为欧美品牌提供ODM的同时，其自主品牌和研发能力持续积累，为将来中国智能床行业的快速发展打下基础

03

中国消费者更愿意亲自线下体验产品后购买

智能床和床垫作为重体验的高价家具产品，近80%的消费者更愿意线下亲身体验产品后进行购买。有48.8%的消费者在实体店体验产品后线上购买，另有28.5%的消费者在实体店体验后直接店内购买。可以看出，中国智能床厂商的线下实体店是触达消费者的主要销售渠道，线下消费体验对品牌的推广至关重要

厚积薄发，智能床有望迎来行业爆发点

智能床最初主要用于护理功能，使用群体主要为行动不便的中老年人群。随着消费者对生活品质要求的提高及中高端床垫厂商的市场推广，越来越广泛的人群开始购买和使用智能床。2017年，中国智能床市场规模已达到14.7亿元。在未来，随着中国人口老龄化加深，中国智能床市场规模有望进一步增长。2021年，中国65岁以上老人人口数量首次突破了2亿人，占总人口数的14.2%，而2017年中国65岁以上老人人口占比为10.9%。基于中国老龄人口比重的持续上升，养老院对智能床的需求将得到释放。预计到2026年，中国智能床的需求总量将增至179.5万张，市场规模将扩大到39.9亿元

目录 CONTENTS

◆ 名词解释	06
◆ 中国智能床行业综述	07
• 定义与分类	08
• 市场现状	09
• 市场规模	10
◆ 中国智能床行业产业链分析	11
• 产业链图谱	12
• 上游：智能睡眠解决方案	13
• 上游：电机及电控	14
• 中游：智能床厂商	15
• 中游：产品成本结构	16
• 下游：消费者画像	17
◆ 中国智能床行业企业推荐	18
• 匠心家居	19
• 麒盛科技	20
• 趣睡科技	21
◆ 方法论	22
◆ 法律声明	23



头豹

www.leadleo.com 400-072-5588

目录 CONTENTS

◆ Terms	06
◆ China Smart Bed Industry Overview	07
• Identification and Classification	08
• Market Situation	09
• Market Size	10
◆ China Smart Bed Industry Chain Analysis	11
• Industry Chain Overview	12
• Upstream: Smart Sleep Solution	13
• Upstream: Control Module & Electric Machinery	14
• Midstream: Smart Bed Supplier	15
• Midstream: Production Cost Model	16
• Downstream: Consumer Portrait	17
◆ China Smart Bed Industry Company Profile	18
• HHC	19
• KEESON	20
• 8H	21
◆ Methodology	22
◆ Legal Statement	23



图表目录 List of Figures and Tables

图表1：智能床的定义与架构	08
图表2：智能床的分类	08
图表3：全球主要国家及地区智能床的市场规模占比，2020年	09
图表4：全球软体家具产值占比，2020年	09
图表5：中国智能床行业的市场规模（按销售额），2017-2026年预测	10
图表6：中国智能床行业产业链图谱	12
图表7：智能睡眠解决方案所用的主要技术与设备	13
图表8：部分智能床品牌采用的智能睡眠方案对比	13
图表9：智能床电机及电控厂商的业务模式	14
图表10：智能床电机及电控上市企业营收，2018-2021年	14
图表11：中国主要智能床厂商的境外收入占营业收入比例，2021年	15
图表12：中国主要智能床厂商的研发投入占营业收入比例，2020 vs. 2021年	15
图表13：中国智能床行业一体式智能床的成本结构	16
图表14：中国钢材的成本指数，2021.01-2022.11	16
图表15：中国消费者在更换/购买床垫时是否愿意购买智能床垫，2021年	17
图表16：中国消费者购买智能床垫的方式，2021年	17
图表17：中国消费者购买智能床垫的关注点，2021年	17
图表18：匠心家居的智能电动床营业收入及增长率，2018-2021年	19
图表19：麒盛科技的智能电动床营业收入及增长率，2017-2021年	20
图表20：趣睡科技的营业收入及净利润率，2019-2021年	21

名词解释

- ◆ 机构件：是两个或两个以上的构件通过活动联接以实现规定运动的构件组合
- ◆ 线性驱动：又称电动推杆,是一种新型的电动执行机构。它在一定行程范围内进行往复运动,将电机的旋转运动转化为直线往复运动
- ◆ TPU：又称TPU膜，与PVC和传统的橡胶胶布相比具有明显优势。TPU膜具有抗拉伸、抗撕裂、耐磨等特点

第一部分：行业综述

主要观点：

- 智能床在电动床的基础上增加了智能调节、智能体验、智能睡眠数据服务、智能监测与干预四大功能，极大丰富了产品的使用体验。智能床可分为智能底床、智能床垫、一体式智能床三大类
- 北美地区是全球主要的智能床消费市场，2020年美国智能床市场规模达到18.0亿美元。中国作为全球最大的软体家具生产国，中国智能床行业的发展有扎实的产业基础作为支撑，市场有巨大的增长空间
- 中国智能床行业处于起步阶段，睡眠健康问题逐渐得到消费者的重视，市场规模稳定增长。随着中国人口老龄化加深，中国智能床市场规模有望进入高速发展阶段，预计2026年的市场规模达到39.9亿元



头豹

© www.leadleo.com 400-072-5588

中国智能床行业综述——定义与分类

智能床在电动床的基础上增加了智能调节、智能体验、智能睡眠数据服务、智能监测与干预四大功能，极大丰富了产品的使用体验。智能床可分为智能底床、智能床垫、一体式智能床三大类

智能床的定义与功能介绍

智能调节功能

- 主要体现为智能电动床可实现不同模式下的多角度任意调节



智能体验功能

- 当用户夜间起床时，床底夜灯自动感应；配备音响系统及按摩功能

智能监测与干预功能

- 通过植入智能芯片来侦测人体特征数据，在数据失常时进行干预，如打鼾干预、报警等

智能睡眠数据服务功能

- 体征数据经过算法转换和大数据后台，帮助用户获得睡眠分析报告

□ 智能床，又称智能电动床，在电动床的基础上增加了四大部分的功能。电动床是指通过机械方式对头、腿部等部位进行升降调节，以实现休闲、娱乐、睡眠等多种场景的卧姿切换。而智能床具备智能调节功能、智能监测与干预功能、智能睡眠数据服务功能、智能体验功能，极大丰富了产品的使用体验

□ 智能床可通过遥控器、APP、智能语音、智能家居系统进行控制，可与其他智能家居单品联动。智能床采用内嵌式功能钢架结构，可将钢架隐藏于床垫内部，通过内嵌传感器获取人体特征数据及卧室环境数据

来源：企业招股书，企业官网，京东，专家访谈，头豹研究院

智能床的分类

产品特点

- 产品包含床架、床围、床板、床头（部分）
- 配置双电机，有睡姿调节、睡眠监测、振动按摩等功能

智能底床



产品实例



喜临门FB01
官网售价7,999元

智能床垫



- 产品仅有床垫，内含气囊、压力传感器等
- 床垫可实现软硬调节、温度调节、睡眠监测



8H自适应智能床垫
官网售价6,799元

一体式智能床



- 多数产品采用智能底床和普通床垫，售价集中在6,000-12,000元



舒福德S100智能床
京东售价23,056元

描述

□ 智能底床可实现一体式智能床的主要功能，性价比高，面向B端客户。智能底床满足了酒店、养老院、月子中心等客户为其消费者提供睡眠健康服务的需求

□ 智能床垫可直观提升消费者的睡眠体验。智能床垫可通过压力传感器感应消费者睡眠时的受压部位，进而调节内部气囊，实现“零压”体验

□ 一体式智能床的功能齐全，价格昂贵，是软体家具智能化的重要体现。一体化智能床充分运用人工智能算法及技术，提升用户的睡眠质量

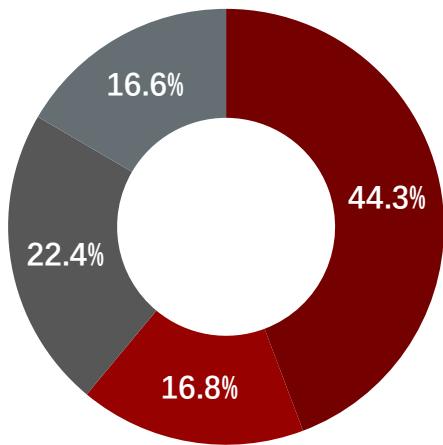


中国智能床行业综述——市场现状

北美地区是全球主要的智能床消费市场，2020年美国智能床市场规模达到18.0亿美元。中国作为全球最大的软体家具生产国，中国智能床行业的发展有扎实的产业基础作为支撑，市场有巨大的增长空间

全球主要国家及地区智能床的市场规模占比，2020年

单位：[百分比]

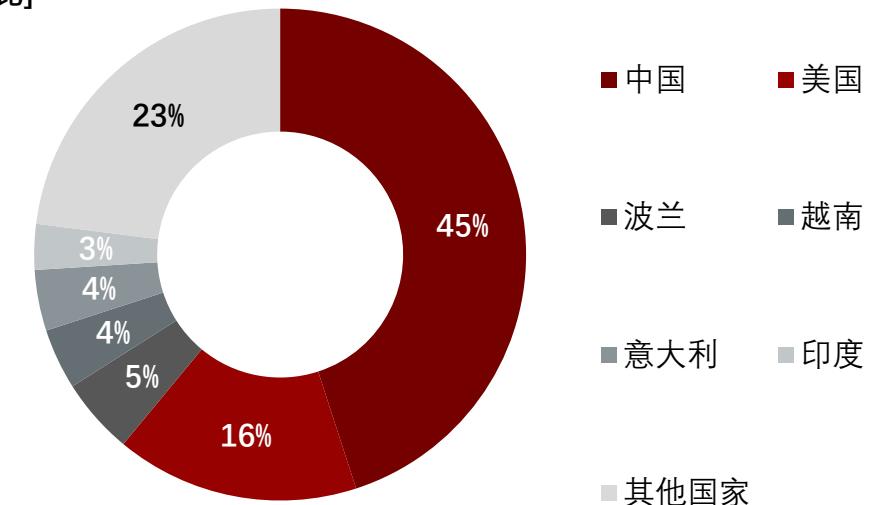


主要消费国家

- 北美地区 美国、加拿大
- 欧洲地区 法国、波兰、意大利
- 亚太地区 中国、日本、澳大利亚
- 其他地区 位于中东、非洲地区的国家

全球软体家具产值占比，2020年

单位：[百分比]



- 北美地区是主要的智能床消费市场，而美国是全球最大的智能床消费国。2020年美国智能床销量约313万张，较2019年增长约20.9%，而中国智能床同期销量不足10万张。2015至2020年，美国智能床销售额从5.2亿美元增长到18.0亿美元，年复合增长率达28.4%
- 目前中国智能床的认知度较低、价格较高，产品推广仍需时间。在人口老龄化和消费升级的大背景下，消费者对智能床接受程度有望显著提高，未来市场空间较大。此外，行业内厂商通过降低产品成本、优化产品设计、加强市场推广等方式触达消费者，进而推动智能床行业发展

来源：企业招股书，头豹研究院

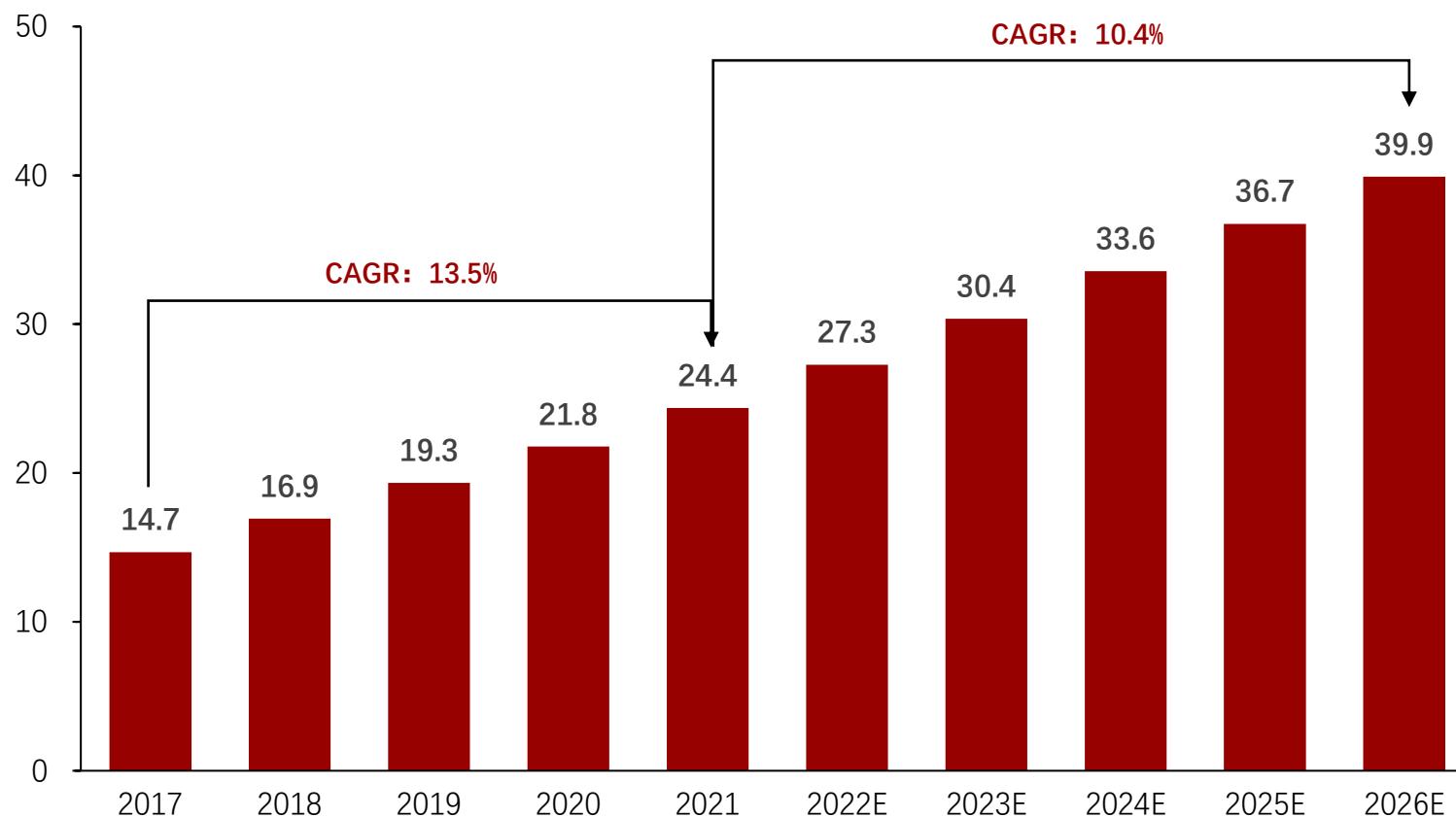


中国智能床行业综述——市场规模

中国智能床行业处于起步阶段，睡眠健康问题逐渐得到消费者的重视，市场规模稳定增长。随着中国人口老龄化加深，中国智能床市场规模有望进入高速发展阶段，预计2026年的市场规模达到39.9亿元

中国智能床行业的市场规模（按销售额），2017-2026年预测

单位：[亿元]



来源：匠心家居招股书，国家统计局，专家访谈，头豹研究院

头豹洞察

- 自2015年开始，中国消费者逐步了解智能床产品，中国智能床市场初具规模。智能床最初主要用于护理功能，使用群体主要为行动不便的中老年人群。随着消费者对生活品质要求的提高及中高端床垫厂商的市场推广，越来越广泛的人群开始购买和使用智能床。2017年，中国智能床市场规模已达到14.7亿元
- 睡眠健康问题逐渐得到消费者的重视，智能床从一开始用于中老年人群的起居护理到被现在的年轻消费者所接受。2017至2021年，智能床市场规模保持稳定增长。2021年，中国智能床市场规模为24.4亿元
- 在未来，随着中国人口老龄化加深，中国智能床市场规模有望进一步增长。2021年，中国65岁以上老年人口数量首次突破了2亿人，占总人口数的14.2%，而2017年中国65岁以上老年人口占比为10.9%。基于中国老龄人口比重的持续上升，养老院对智能床的需求将得到释放。预计到2026年，中国智能床的需求总量将增至179.5万张，市场规模将扩大到39.9亿元

第二部分：产业链分析

主要观点：

- 智能床行业产业链上游可分为智能睡眠解决方案提供商、电机及电控、MCU芯片、床垫材料等原材料和零部件供应商；中游分为传统软体家具品牌、智能床专业品牌，下游有月子中心、养老院等B端客户
- 智能睡眠解决方案提供商采用了智能传感器、TPU气囊、智能芯片、自研的人工智能算法，智能芯片有进口依赖。智能床品牌所采用的解决方案中，舒福德、8H的方案智能化程度高，慕思的方案功能性强
- 智能床电机及电控厂商从上游供应商向中游整机设备的OEM/ODM业务拓展或将成为趋势。中国智能床电机及电控上市企业有青岛豪江、捷昌驱动，这两家企业的业务情况均表现良好
- 美国等发达国家的智能床市场发展早于中国，部分中国主要智能床厂商的营业收入来自境外业务。以慕思股份、喜临门为代表的传统软体家具品牌正在加大研发投入力度，加快软体家具智能化转型
- 在一体式智能床的成本结构中，钢材机构件、智能床垫共占约80%，占据了主要的生产成本。智能床厂商对钢材、木材等大宗商品的议价能力较弱且产品定价上调空间有限，产品成本受钢材成本的影响
- 超过80%的消费者愿意在更换或购买床垫时考虑智能床垫，近80%的消费者倾向于在线下实体店体验产品再进行购买。消费者对智能床垫的软硬调节功能、人体贴合度最为关注，多功能、智能化优先级低



中国智能床行业产业链分析——产业链图谱

智能床行业产业链上游可分为智能睡眠解决方案提供商、电机及电控、MCU芯片、床垫材料等原材料和零部件供应商；中游分为传统软体家具品牌、智能床专业品牌，下游有月子中心、养老院等B端客户

中国智能床行业产业链图谱



来源：企业官网，企业招股书，专家访谈，头豹研究院

中国智能床行业产业链上游——智能睡眠解决方案

智能睡眠解决方案提供商采用了智能传感器、TPU气囊、智能芯片、自研的人工智能算法，智能芯片有进口依赖。智能床品牌所采用的解决方案中，舒福德、8H的方案智能化程度高，慕思的方案功能性强

智能睡眠解决方案所用的主要技术与设备

技术与设备	功能介绍	相关参与方
智能传感器	大面积柔性压力传感器，高密度感测矩阵，多点触控感测片等，可监测床垫压力、用户体征	苏州能斯达、苏州明浩
TPU气囊	用于实现智能床垫的软硬调节，根据智能传感器回传的数据自动控制，将用户与床垫高度贴合	璟华橡塑、恩迈特
智能芯片	健康监测芯片可监测睡眠时长、心率变化、呼吸率变化、血氧变化、温度变化	德州仪器、恩智浦、联发科
人工智能算法	智能睡眠解决方案提供商自主研发算法，其准确性、即时性是厂商的核心竞争力	格兰莫尔、享睡、加一科技、绵眠科技、苏州能斯达

□ 智能睡眠解决方案的应用成本约180至300元每张智能床，方案应用成本的高低取决于人工智能算法和硬件设备。苏州能斯达、苏州明浩等厂商有较为成熟的柔性压力传感器技术。智能床垫所用的TPU气囊供应商主要为医疗器械床具的上游厂商

□ 智能芯片的进口依赖程度高，是智能睡眠解决方案的主要价格波动因素。可实现智能睡眠监测的智能芯片供应商主要有德州仪器、恩智浦等国外半导体厂商，智能芯片的供货量与供货价格将受到上游供应商、贸易政策等影响

来源：企业官网，京东，专家访谈，头豹研究院

部分智能床品牌采用的智能睡眠方案对比

品牌方	产品实例	采用方案
舒福德 智能床		智能分级床垫：有1-10级的软硬程度，可左右软硬分区。用户测试数据通过人体数据库与大数据、云算法匹配合适的软硬度
8H		自适应智能床垫：可左右软硬分区，在20秒内识别睡眠者受压部位并自行软硬调节
慕思		智能按摩床垫：可左右软硬分区，配有5组柔性气囊，有舒缓、唤醒、放松、按腿四种按摩模式
慕思		智能温控、新风床垫：可左右温度分区，产品搭载了两个大流量离心风机和PTC加热装置，有智能温控芯片

□ 麒盛科技的舒福德、趣睡科技的8H所采用的智能睡眠方案侧重智能软硬调节。舒福德的旗舰S100智能床采用智能分级床垫，将软硬程度分级控制，并用算法匹配合适的软硬度。8H的自适应智能床垫可通过算法数据分析，自动调整适合用户的软硬度

□ 慕思的智能床垫利用多组柔性气囊实现按摩、风暖设备实现温度控制。不同于智能床普遍的振动按摩，慕思的气囊床垫对内部气囊进行组合调控。慕思的Air-Pro智能床垫将气囊替换成风暖设备，进一步丰富了产品的使用场景



中国智能床行业产业链上游——电机及电控

智能床电机及电控厂商从上游供应商向中游整机设备的OEM/ODM业务拓展或将成为趋势。中国智能床电机及电控上市企业有青岛豪江、捷昌驱动，这两家企业的业务情况均表现良好

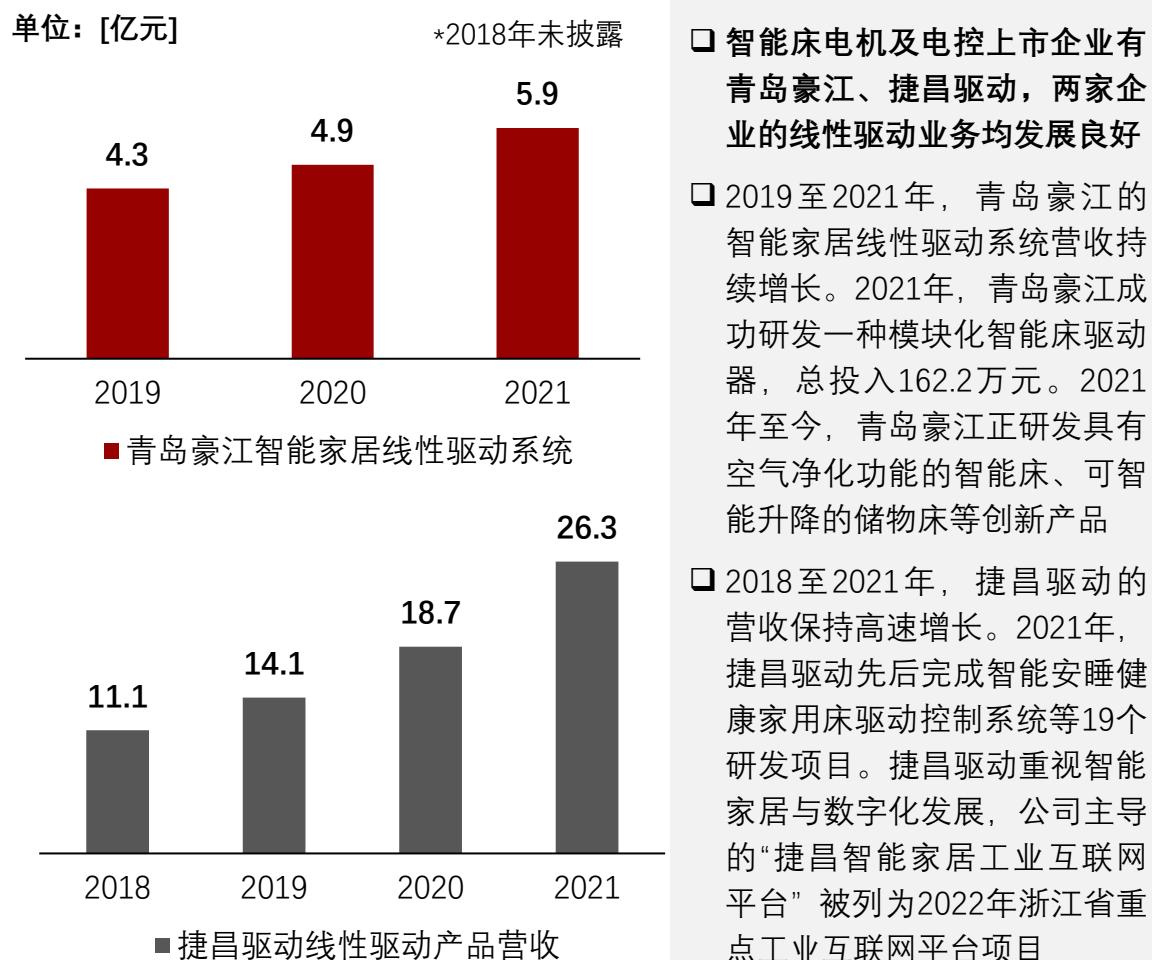
智能床电机及电控厂商的业务模式

厂商	智能床自主品牌	业务模式
JIECANG	DREAMOTION	捷昌驱动的主营业务有电动床、电动沙发、电动升降桌椅等，线性驱动产品应用于医疗康护、智慧办公、智能家居等领域， 全资子公司居优智能有智能床OEM/ODM业务
DEWERT OKIN	无	德沃康科技旗下拥有OKIN、Dewert两个品牌，OKIN品牌主要开发单马达驱动器和双马达驱动器， OKIN双马达驱动器被广泛应用于智能床中高端品牌
Richmat 豪江	无	青岛豪江的线性驱动系统共有智能家居、智慧医养、智能办公、工业传动共四大产品线。青岛豪江的电机产品在智能床的应用已初具规模， 全资子公司容科机电正开发智能窗帘、智能晾衣架电机
LINAK	无	力纳克的HOMELINE（家庭系列）主要为全套模块化推杆系统，以升降桌椅、橱柜为主。力纳克的电机产品正从医护康复升降电动床拓展到消费端的智能床

□ 智能床电机及电控厂商从上游供应商向中游智能床整机的OEM/ODM业务拓展或将成为趋势。由于电机及电控是智能床的核心零部件，智能床电机及电控厂商掌握了核心技术及有关钢材机构件的制造工艺。因此，这些企业具备垂直生产制造智能床的优势。以捷昌驱动旗下的智能床自主品牌Dream Motion为例，该品牌产品中使用的所有组件的97%可自主生产（智能底床），为OEM/ODM客户转化为更高的质量和更低的成本

来源：企业官网，企业招股书，企业年报，专家访谈，头豹研究院

智能床电机及电控上市企业营收，2018-2021年

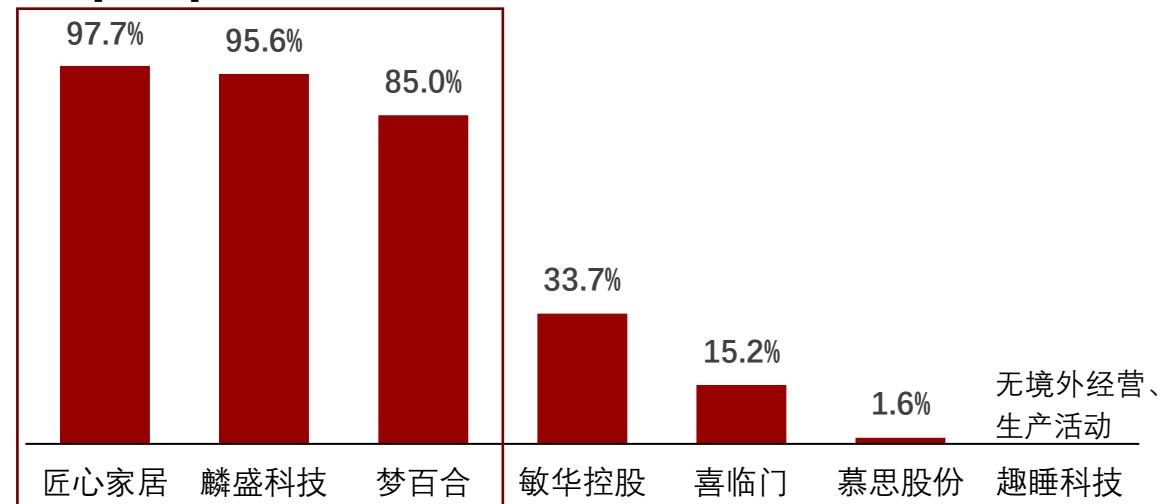


中国智能床行业产业链中游——智能床厂商

美国等发达国家的智能床市场发展早于中国，部分中国主要智能床厂商的营业收入来自境外业务。以慕思股份、喜临门为代表的传统软体家具品牌正在加大研发投入力度，加快软体家具智能化转型

中国主要智能床厂商的境外收入占营业收入比例，2021年

单位：[百分比]



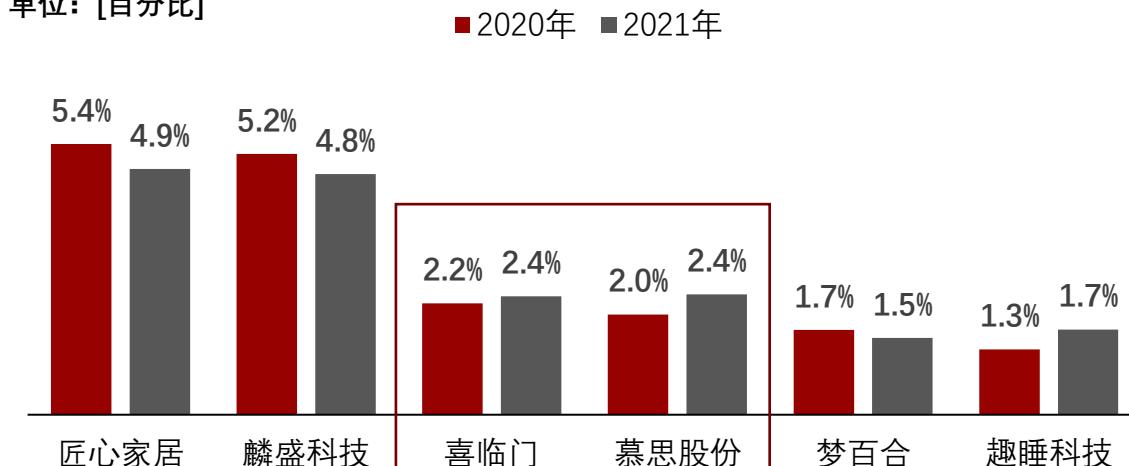
*境外指中国大陆以外地区及国家；敏华控股2021年数据为2022财年（2021年4月-2022年3月）

□ 由于美国等智能床海外市场的高速发展，部分中国智能床厂商的营业收入高度依赖于境外业务。美国智能床的消费市场自2013年后开始高速发展，麒盛科技、匠心家居等中国智能床厂商积极开拓欧美市场，与Sleep Number、泰普尔丝涟等欧美知名智能床品牌达成合作。中国智能床品牌在为欧美品牌提供ODM的同时，其自主品牌和研发能力持续积累，为将来中国智能床行业的快速发展打下基础。敏华控股旗下的芝华仕、喜临门、慕思股份、趣睡科技对境外业务的依赖程度较小，聚焦本土市场的智能软体家具销售业务

来源：企业招股书，企业年报，头豹研究院

中国主要智能床厂商的研发投入占营业收入比例，2020 vs. 2021年

单位：[百分比]



*敏华控股未披露研发投入费用

- 匠心家居、麒盛科技作为智能床专业品牌，注重技术研发。慕思股份、福临门作为传统软体家具品牌正加大研发投入力度，推动产品智能化转型
- 慕思股份于2021年完成气囊压电传感数据拟态技术在健康睡眠产品领域的开发，项目投入683.7万元。此外，慕思股份的精准识别止鼾健康睡眠技术、环保型温控床垫关键技术等智能床相关项目均已开发完成
- 喜临门拥有省级重点企业研究院、省级高新技术研发中心、省级院士专家工作站。喜临门自主研发的Smart Wave护脊深睡系统，搭载了分区空气弹簧、智能匹配算法、睡姿识别睡眠感应、深度学习四大核心技术，使喜临门的智能床成为本土市场的畅销产品

中国智能床行业产业链中游——产品成本结构

在一体式智能床的成本结构中，钢材机构件、智能床垫共占约80%，占据了主要的生产成本。智能床厂商对钢材、木材等大宗商品的议价能力较弱且产品定价上调空间有限，产品成本受钢材成本的影响

中国智能床行业一体式智能床的成本结构

核心零部件	生产/采购成本	整机成本占比	厂商议价能力
钢材机构件	钢材机构件用于电动床架，部件精密度要求高，整体成本约1,400元	●	○
电机及电控	单马达驱动器约120至140元，双马达驱动器约250元左右。一般配置两个至四个电机（马达）。主机电控系统部署成本为70至80元	○	○
木材	木材用于床围和排骨架，多采用桦木、杨木、松木，成本约200元	●	○
智能睡眠解决方案	高端方案成本约300元，包含压力传感器、气囊、睡眠监测芯片等硬件及方案提供商的人工智能算法	●	●
床垫	普通床垫成本为800至1,200元，智能床垫成本为2,000至3,500元（含智能睡眠解决方案成本）	●	●

图例：低 ○ 中 ○ 高 ●

*入户安装服务为外包

□ 一体式智能床的主要采购成本为钢材机构件、床垫。每张智能床（智能床垫除外）的钢材机构件使用量约15KG，所用的电动推杆需要高精度霍尔传感器，多数高精度霍尔传感器为进口产品。集成了智能睡眠解决方案的智能床垫的生产难度较高，相应比普通床垫采购成本高。部分智能床专业品牌采用OEM代工床垫，而软体家具品牌普遍拥有床垫的自主生产能力

来源：Choice，专家访谈，头豹研究院

中国钢材的成本指数，2021.01-2022.11



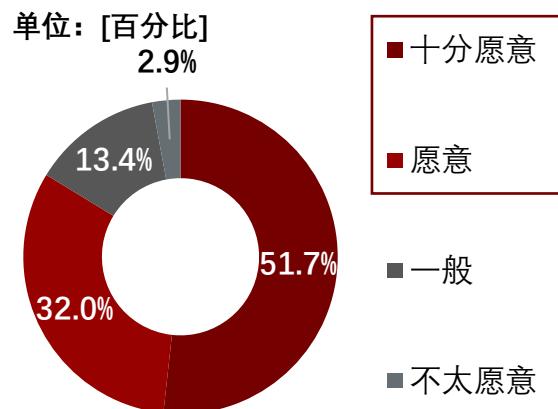
□ 钢材的价格波动将直接影响智能床的生产成本及销售利润。智能床厂商对于钢材、木材等大宗商品的议价能力较弱，而钢材机构件占一体式智能床总成本的50%左右，是成本占比最高的核心零部件（不含智能床垫）

□ 智能床作为高附加值、高售价的产品，厂商的定价上调空间有限。2022年中国钢材成本的浮动较小，智能床厂商保持一定的盈利水平。2022年1月至2022年11月，中国钢材的成本指数在上半年出现上调，下半年开始回落到平均值以下。整体来看，中国钢材成本没有明显浮动，相应智能床厂商对上游钢材供应商的采购价格波动较小，智能床的生产成本稳定

中国智能床行业产业链下游——消费者画像

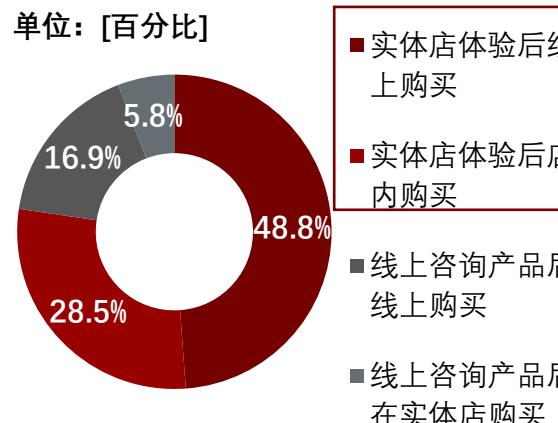
超过80%的消费者愿意在更换或购买床垫时考虑智能床垫，近80%的消费者倾向于在线下实体店体验产品再进行购买。消费者对智能床垫的软硬调节功能、人体贴合度最为关注，多功能、智能化优先级低

中国消费者在更换/购买床垫时是否愿意购买智能床垫，2021年



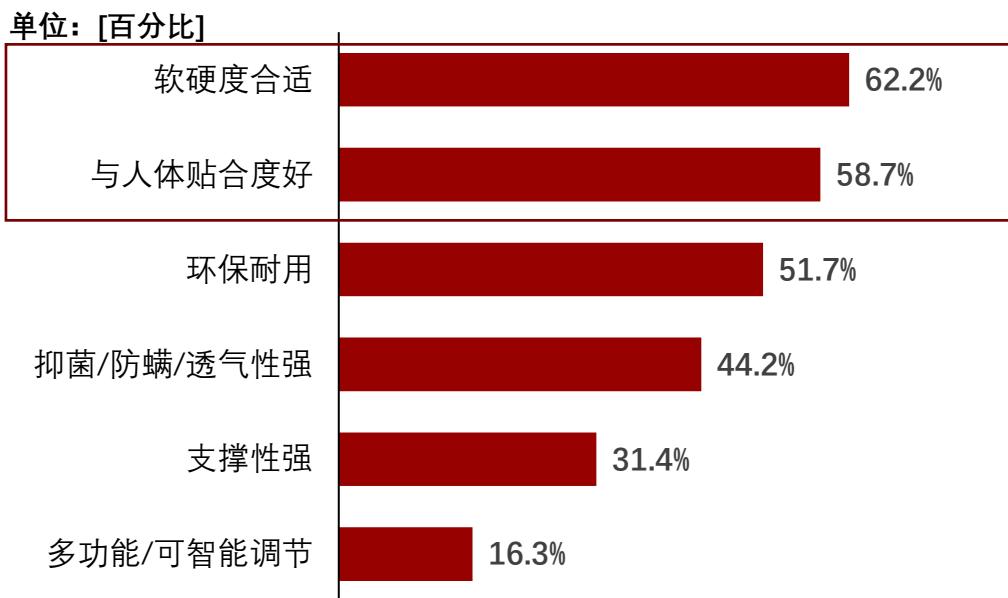
□ 床垫的最佳使用年限通常为5至8年左右。随着使用年限的增加，床垫会逐渐老化、甚至损坏，舒适性降低，从而影响到睡眠者的睡眠质量。超过80%的消费者愿意购买智能床垫替代普通床垫。有51.7%的消费者在更换或购买床垫时会优先考虑智能床垫，另有32.0%的消费者倾向于购买智能床垫

中国消费者购买智能床垫的方式，2021年



□ 智能床和床垫作为重体验的高价家具产品，近80%的消费者更愿意线下亲身体验产品后进行购买。有48.8%的消费者在实体店体验产品后线上购买，另有28.5%的消费者在实体店体验后直接店内购买。可以看出，中国智能床厂商的线下实体店是触达消费者的主要销售渠道，线下消费体验对品牌的推广至关重要

中国消费者购买智能床垫的关注点，2021年



□ 智能床垫的个性化软硬调节功能满足了消费者对床垫软硬度的需求。有62.2%的消费者关注智能床垫的软硬度，也是智能床垫最核心的卖点。智能床垫可以自动感应人体的睡眠姿势按照需求自动调节床垫的软硬，有效解决了由于每个人的睡眠习惯不同导致床垫软硬度不合适的痛点

□ 智能床垫的“零压”功能有效提升了床垫的人体贴合度。“零压”即智能床通过双电机的分区升降、智能床垫的气囊控制，尽可能地使床垫贴合人体，让压力均匀分布。因此，智能床垫满足了58.7%消费者对于人体贴合度的消费需求

来源：太平洋家居网&慕思，头豹研究院



第三部分：企业推荐

主要观点：

- 匠心家居主营外销业务，与美国家具零售商有密切合作关系。2020年，公司在美国市场的营收占总营收的89.1%。匠心家居具备国际化产业布局、较强的技术研发能力、丰富的海外客户资源
- 麟盛科技是一家ODM为主的智能床制造企业，于2005年进入智能床行业并发布自主品牌舒福德。麟盛科技通过先后收购维斯科、索菲莉尔构建了完善的产业链，积极布局欧美等海外市场
- 趣睡科技采用“外包生产+互联网销售”的轻资产经营模式，通过优秀的产品研发创新能力、敏锐的消费者需求洞察能力、良好的供应链管控与精细化销售采购管理，持续提升公司盈利能力

中国智能床行业企业推荐——匠心家居

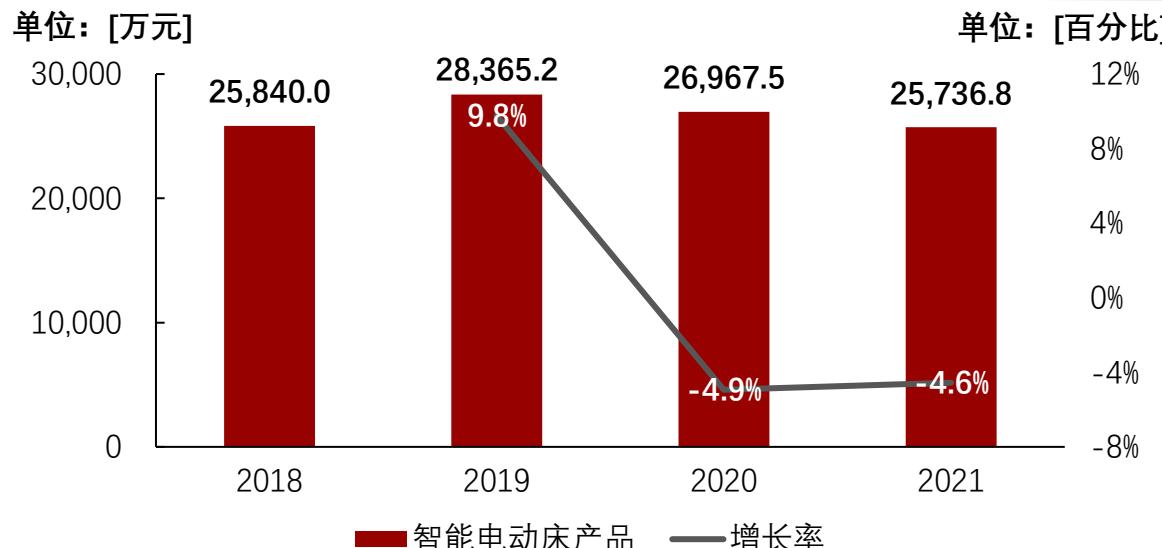
匠心家居主营外销业务，与美国家具零售商有密切合作关系。2020年，公司在美国市场的营收占总营收的89.1%。匠心家居具备国际化产业布局、较强的技术研发能力、丰富的海外客户资源

企业介绍



匠心家居是一家主要从事智能沙发、智能床及其核心配件的研发、设计、生产和销售的高新技术企业。匠心家居自2002年成立以来一直以外销业务为主，公司的主要客户基础和销售渠道集中在美国市场，公司的研发、生产、销售及售后服务体系亦建立在外销业务的基础上。2020年，匠心家居在美国市场的营收占总营收的89.1%。爱室丽家居（Ashley Furniture）等美国智能家具品牌是匠心家居的主要客户。2020年至今，匠心家居受到疫情冲击、中美贸易关税增加的影响，其智能床的营业收入出现下滑，总体营收因智能沙发而保持高速增长

匠心家居的智能电动床营业收入及增长率，2018-2021年



来源：匠心家居招股书，匠心家居年报，头豹研究院

匠心家居的竞争优势

1

国际化产业布局

2

技术研发能力

3

海外客户资源

匠心家居在越南建设工厂并设立匠心越南子公司，实现产业布局国际化。匠心家居从中国出口美国的产品，于2018年9月开始被加征10%的关税，于2019年5月开始被加征25%的关税。为了规避高昂的关税，保持自身的竞争力，公司通过匠心越南成功规避了25%的赴美关税，并充分利用了东南亚一带有成本优势的劳动力资源，扩大了发展所需产能

匠心家居有较强的自主设计、自主创新能力。匠心家居和两个常州的全资生产型子公司均是“高新技术企业”。截至2021年底，公司共有研发人员271人，全年研发费用支出达到9,382.0万元，同比增长31.5%，占全年营业收入的4.9%。截至2021年底，匠心家居拥有377项境内外专利，其中发明专利11项、实用新型专利106项

匠心家居积累了丰富且稳定的海外客户资源，在美国中高端家具零售商中具有优良的口碑和广泛的覆盖。匠心家居与Ashley Furniture等多家国际及美国知名客户建立了长期战略合作关系。截至2021年底，Furniture Today公布2020年全美排名前100位的家具零售商有21家是匠心家居的客户，其中16家向公司采购自主品牌（MOTO等）产品



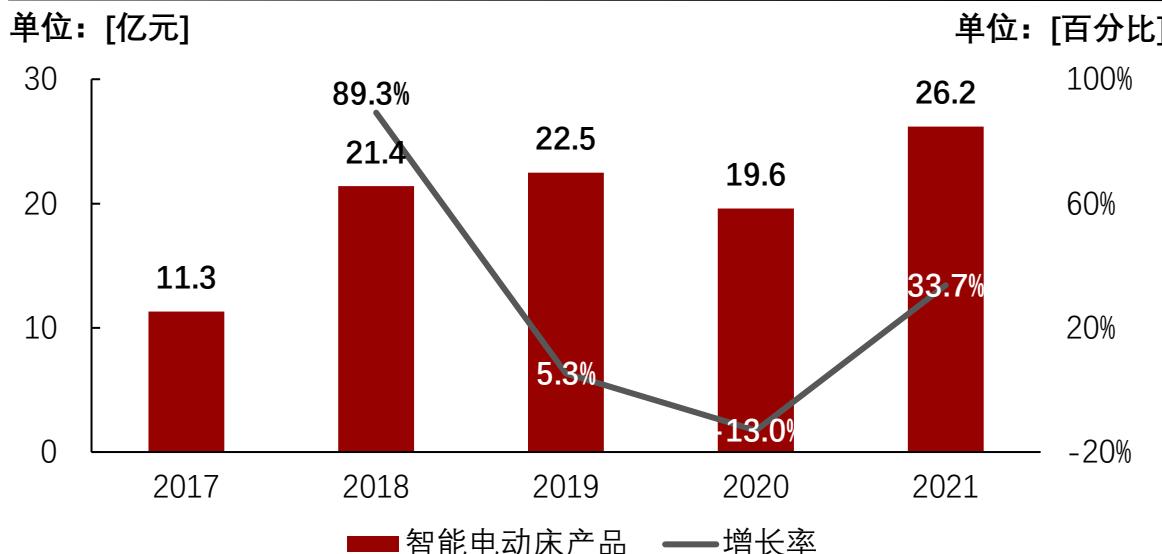
中国智能床行业企业推荐——麒盛科技

麒盛科技是一家ODM为主的智能床制造企业，于2005年进入智能床行业并发布自主品牌舒福德。麒盛科技通过先后收购维斯科、索菲莉尔构建了完善的产业链，积极布局欧美等海外市场

企业介绍 麒盛科技 KEESON

麒盛科技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。麒盛科技于2005年成立舒福德自主品牌及制造工厂，并海外拓展ODM业务。目前，麒盛科技的客户主要有舒达席梦思（SSB）、泰普尔丝连（TSI）等境外公司，在亚马逊、好市多的网上商店直接销售自有品牌智能电动床及床垫等产品。在中国，麒盛科技以索菲莉尔、舒福德品牌开拓市场。2018年，麒盛科技的智能床业务开始快速发展。2021年，麒盛科技的智能床业务快速摆脱疫情影响并超过了疫情前营收水平

麒盛科技的智能电动床营业收入及增长率，2017-2021年



来源：麒盛科技招股书，麒盛科技年报，舒福德官网，头豹研究院

麒盛科技的竞争优势

1

产业链资源整合

麒盛科技作为以ODM为主的智能床制造企业，其通过全资收购维斯科、索菲莉尔，实现了智能床的产业链资源整合。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。麒盛科技通过融合维斯科的床垫、枕头等产品，使公司能够向客户提供智能床的配套产品，实现客户一站式采购需求。索菲莉尔成立于2013年，从事于中国家具产品的销售。麒盛科技通过整合索菲莉尔中国市场销售体系，使公司从研发、生产环节逐步拓展到包含中国销售渠道、市场反馈的更完善产业链

2

海外市场布局

麒盛科技为“Ergomotion”、“Sleep Science”等在美国、欧洲、日本市场畅销的智能床品牌提供ODM业务，与好市多（COSTCO）、American Furniture Warehouse等全球知名线上、线下家具零售商展开合作。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。麒盛科技拥有嘉兴智能工厂以及境外的越南、墨西哥工厂，自主品牌舒福德目前已经在全球销售了约800万张电动床和智能床，产品远销52个国家



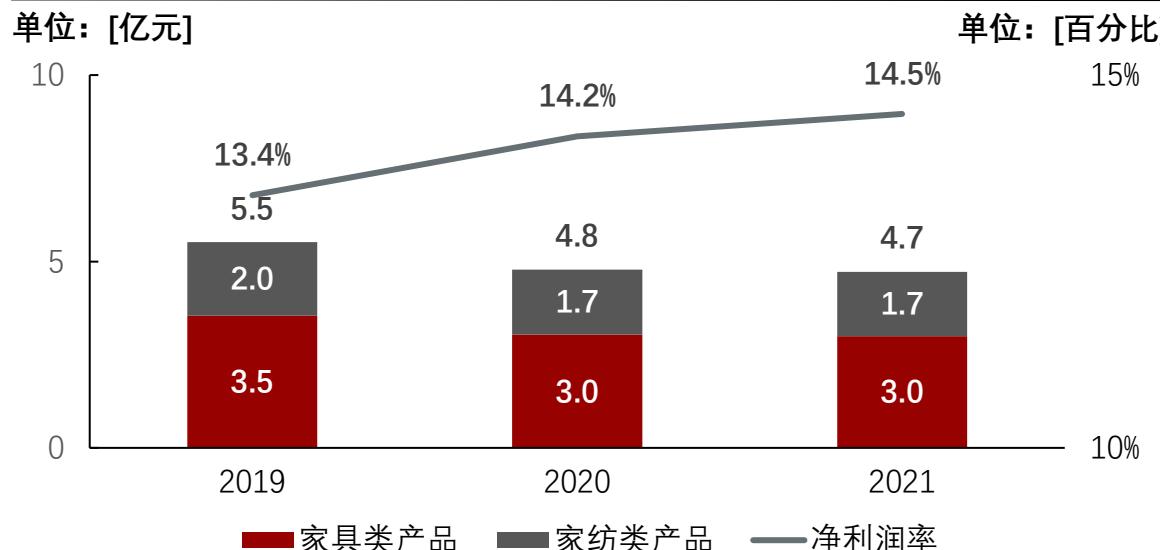
中国智能床行业企业推荐——趣睡科技

趣睡科技采用“外包生产+互联网销售”的轻资产经营模式，通过优秀的产品研发创新能力、敏锐的消费者需求洞察能力、良好的供应链管控与精细化销售采购管理，持续提升公司盈利能力

企业介绍 8H

趣睡科技是一家专注于自有品牌科技创新家居产品的互联网零售公司，主营业务为高品质易安装家具、家纺等家居产品的研发、设计、生产（外包）。趣睡科技作为小米生态链公司，通过线上B2B2C模式与线下渠道向小米集团出售商品。趣睡科技的产品主要通过线上渠道进行销售，线上销售份额占比超过96%，小米集团和京东集团在2020年和2021年位于趣睡科技的前五大供应商。尽管疫情对于家居消费、物流运输、送装入户等产生负面影响，趣睡科技的营收处于下滑状态，企业净利润率仍处于稳步增长状态

趣睡科技的营业收入及净利润率，2019-2021年



来源：趣睡科技招股书，头豹研究院

趣睡科技的竞争优势

1

研发创新能力

2

洞察消费者需求

3

供应链管理能力

趣睡科技在开发高品质易安装家具、家纺等家居产品的过程中，形成了家具家纺产品材料和结构上的创新积淀。趣睡科技通过与国际知名材料生产商合作等方式，研发出专供公司产品使用的家具家纺产品面料、填充材料、新兴板材和创新设计结构等，进一步提升产品品质，从而在家具家纺市场中获取竞争优势

趣睡科技凭借创始团队与产品经理的行业经验积累，能够精准把握消费者市场动态，以消费者为中心开发产品。趣睡科技采用B2C、B2B2C等电商渠道模式实现与用户的直接高效沟通，了解消费者核心需求。趣睡科技通过集中的市场投放策略精简细分品类的产品数量，突出重点优势产品的核心特点，并匹配产品检测报告，解决消费者的痛点

趣睡科技具备较强的供应链管理能力，可实现较为精细的库存调控和较高的存货周转效率。趣睡科技通过集约化管理提升整体供应链效率，并通过派驻驻场人员现场监督、品控人员定期巡检、品控负责人例会制度等多种方式开展产品品质管控。目前，趣睡科技的合作伙伴包括喜临门、梦百合、梦神等知名家居企业

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 头豹研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业发展周期，伴随着行业内企业的创立，发展，扩张，到企业上市及上市后的成熟期，头豹各行业研究员积极探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业视野解读行业的沿革。
- ◆ 头豹研究院融合传统与新型的研究方法论，采用自主研发算法，结合行业交叉大数据，通过多元化调研方法，挖掘定量数据背后根因，剖析定性内容背后的逻辑，客观真实地阐述行业现状，前瞻性地预测行业未来发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 头豹研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 头豹研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，以战略发展的视角分析行业，从执行落地的层面阐述观点，为每一位读者提供有深度有价值的研究报告。



法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。



头豹研究院简介

- ◆ 头豹是中国领先的原创行业研究内容平台和新型企业服务提供商。围绕“协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：**报告/数据库服务、行业研报服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务**，以及其他以企业为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



备注：数据截止2022.6

四大核心服务

研究咨询服务

为企业提供定制化报告服务、管理咨询、战略调整等服务

企业价值增长服务

为处于不同发展阶段的企业，提供与之推广需求相对应的“内容+渠道投放”一站式服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、奖项评选、行业白皮书等服务

园区规划、产业规划

地方产业规划，园区企业孵化服务



研报阅读渠道

◆ 头豹官网：请登录 www.leadleo.com 阅读更多研报

◆ 头豹APP/微信小程序：搜索“头豹”手机可便捷阅读研报

◆ 头豹交流群：可添加企业微信13080197867，身份认证后邀您进群

详情咨询



客服电话

400-072-5588



上海

王先生：13611634866
李女士：13061967127



深圳

李先生：13080197867
李女士：18049912451



南京

杨先生：13120628075
唐先生：18014813521