

## **麒盛科技股份有限公司 关于 2022 年第三季度报告 业绩说明会召开情况的公告**

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

### **一、业绩说明会召开情况**

麒盛科技股份有限公司（以下简称为“公司”）于 2022 年 11 月 11 日上午 10:00-11:00 通过上证路演中心（<http://roadshow.seeinfo.com>）召开 2022 年第三季度报告业绩说明会。公司董事长唐国海先生、董事兼总经理黄小卫先生、董事会秘书唐蒙恬女士、代理财务总监王晓成先生以及独立董事周永淦先生针对公司发展的经营业绩、发展规划等投资者关心的问题与广大投资者进行交流和沟通。在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行了回答。

### **二、交流的主要问题及本公司的回复情况**

本次业绩说明会中投资者提出的主要问题及回复整理如下：

#### **问题 1：请问公司第三季度业绩变化的主要原因是什么？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！2022 年前三季度业绩变化主要系报告期内海内外需求整体收缩。公司目前主要面临三个方面的重大挑战：一是全球“宅”经济的形势将出现调整，许多居家形成的新需求会有所减少；二是全球化浪潮出现了部分区域的内向化特点，对外贸形成了新的挑战；三是上年度在原材料紧张，需求扩张的环境下，部分海外客户为保障供应链正常运转采购超额的产品尚未完全消化。

2022 年，对于公司来说，是开拓国内市场的重要时间点。自 2022 年北京冬奥会及冬残奥会举办起，公司的智能电动床就因先进的产品理念，卓越的产品品

质，贴心的产品功能受到广泛关注。当冬奥同款床受到媒体争相报道、消费者竞相咨询时，公司积极做出应对，在非常短的时间内，上架了冬奥同款床产品，并在面对高速增长在国内线上订单需求时，有序生产并发货，助力冬奥床走进千家万户。

**问题 2：国内增长空间巨大，目前国内业绩情况如何？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！公司向来重视国内市场的开拓，作为长期专注智能床领域的专业选手，以科技助眠和健康监测为核心，为消费者带来睡眠解决方案革新。以“助眠”、“优眠”理念研发的“一键入眠”功能，充分展示了公司在为消费者提供睡眠解决方案领域的核心突破。

公司积极寻求多元化业务合作模式，让消费者可以通过平时生活中多种应用场景了解、体验公司产品。2022年北京冬奥会及冬残奥会期间，奥运场馆内 20 多个睡眠体验仓，可以帮助场馆工作人员及记者在短时间内得到休息、调整状态；入住部分铺设公司智能床的酒店，可以享受到智能床的各项物理功能及睡眠数据服务功能；同时，公司与知名家具零售店达成合作，当消费者前往该部分门店挑选产品时，可以随时体验公司产品的各项功能。

**问题 3：从公司三季报，麒盛前三季度研发费用 1.12 亿元，同比增长 8.78%，麒盛是如何看待研发在企业运营中的重要性，未来产品规划如何？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！公司重视研发投入及研发人员的培养，自 2019 年至 2022 年半年度，公司研发投入占营收比一直不断增加。截至 2022 年 6 月 30 日，公司及子公司已拥有的主要专利共 831 项（其中 133 项发明专利）、软件著作权 14 项。

正因为有了十年坚持以及技术积累，公司发现了睡眠这一传统产业向大健康产业转型的契机，于 2020 年健康中国年会提出了“中国睡谷”建设构想并由麒盛科技担任主导企业和睡眠大健康“产业链链主”企业。于 2022 年麒盛宣布成立 6 亿睡眠产业基金，同时还与国内一流的（院士）科研团队合作开展“中国睡谷”规划下的第一个科研实体“体质睡眠健康科学院”，并且作为主导企业，筹划并开展了“健康中国体质睡眠健康促进行动”。

**问题 4:** 我个人比较看好智能家居在中国不远的将来的前景，也相信国内消费升级带来的巨大市场增量，但是了解到我们麒盛科技目前主要的市场还是在海外，所以向问问唐总，对于国内市场的看法，以及未来的布局规划，另外公司未来 3-5 年希望达到一个怎样的状态？

**回复:** 尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！国内市场潜力巨大，公司会加速开拓国内市场。公司始终坚持为用户及客户创造新价值，针对国内消费者，公司除传统的线上、线下销售模式外，开创了“酒店服务项目，月子中心项目，减重中心项目”等全新模式，使更广泛的消费者能了解到公司的智能电动床产品。同时公司积极顺应老年人对健康的需求，设计并参与了“家院融合 养医护智慧康养模式”这一智慧康养样板，受到了国家多部委的认可，并被评为“智慧养老示范区”。未来，公司在稳固海外市场的基础上，会更加关注国内消费者的需求，并加速国内市场的开拓，让更多的消费者能体验到公司的产品，助力公司产品走进千家万户。

**问题 5:** 为什么贵公司 2022 年半年报显示：报告期职工薪酬 8624 万，比去年同期 5043 万多了 3581 万，同比增长百分之七十一，请说明其合理性。董秘回复：职工薪酬的变动主要系职工薪酬结构调整所致。唐董事长说过：公司新工厂智能化大幅度提高，极大地节约人力成本；可现在在销售没有增长，利润大幅度下降（扣除汇率影响后）的情况下，薪酬却大幅度增长。我问的是这增长的合理性，可董秘却回答是结构调整。

**回复:** 尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！基于公司全球化的发展战略，公司积极布局海外供应链，公司越南工厂 2019 年末投入使用，墨西哥工厂 2021 年末投入使用，同时加大了对研发的投入与相关人才的储备。为配合新市场、新产品、新渠道的拓展，薪酬结构的调整能够有效补充公司现有的人才激励机制，满足公司更长远的战略需求。

**问题 6:** 董事长您好，注意到您近期对谈张朝阳，围绕冬奥智能睡眠进行了探讨，您如何理解智能睡眠的长期主义，麒盛未来与张朝阳会进行什么合作吗？

**回复:** 尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！人一天当中三分之一的时间将用于睡眠。睡眠可以恢复人的精力和体力，调节人的情绪。优质和充足的睡眠对于每个人都至关重要。公司致力于为人们提供创造美妙的健康生活，作为智

能床的开拓者，公司将发挥自身优势领跑这个产业。公司邀请到张朝阳先生出任智能睡眠体验官，也从侧面印证了公司强大的产品力，并希望能使更多人感受到“新睡眠时代”的科技魅力，未来公司将积极寻找更多合作机会。

**问题 7：**了解到贵司再冬奥会期间作为赞助商获得了大量的关注，美国运动员在抖音上的视频火到出圈，强烈建议贵司可以尝试多做一些跨界营销，做一些可以引爆市场关注，获得用户广泛转发与帮助的创意营销，进一步提升企业品牌知名度，影响力和美誉度，谢谢！

**回复：**尊敬的投资者，感谢您对公司的关注！感谢您宝贵的意见和建议，我们会将您的建议转达给相关部门，感谢！公司未来也会积极寻求合作机会提升公司品牌影响力，在消费者心中树立良好品牌形象。

**问题 8：**尊敬的王总，公司三季度归母净利润的同比增速下降幅度远高于营业收入的同步增速的下降幅度，请问是哪些原因？

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！公司三季度归母净利润下滑幅度高于营收下滑幅度主要系公司开拓国内市场所需相关费用增加，感谢！

**问题 9：**尊敬的唐总，了解到贵司目前在智能床方面只保留了舒服德一个品牌，请问这是公司未来发展的核心品牌战略么？公司将旗下品牌从多元化到单一化的一个转变，是基于什么样的考量呢？

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！公司致力于为用户提供科学优质的睡眠体验，通过公司智能床让用户感受到数字化产品带来的“舒适感、体验感、获得感”。公司希望通过品牌的革新以及产品的升级为消费者带来更好的睡眠体验。舒服德智能床能够通过多体位的调节，帮助用户实现“一键解压，一键入眠，一键止鼾”等一系列功能。舒服德智能床的功能能更好诠释公司“创造智能美妙的生活体验”的理念，更形象地树立公司品牌。

**问题 10：**从半年报看：科研人员薪酬没有增长，销售人员薪酬没有增长，问：薪酬增长是增加给了一线工人还是增加给了管理层？因为三季报没看见销售人员和科研人员薪酬部分，所以仅就半年报所见提问

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！更详细的内容请关注公司后续披露的定期报告，感谢！

公司对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感

谢。提请投资者注意投资风险。

特此公告。

麒盛科技股份有限公司董事会

2022年11月12日