



DeRUCCI 慕思

慕思健康睡眠股份有限公司 2022年年度报告摘要

2023年4月

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☒适用 ☐不适用

是否以公积金转增股本

☐是 ☒否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 400,010,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 10.00 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐适用 ☒不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	慕思股份	股票代码	001323
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	不适用		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	赵元贵	杨娜娜	
办公地址	东莞市厚街镇厚街科技大道 1 号慕思健康睡眠股份有限公司	东莞市厚街镇厚街科技大道 1 号慕思健康睡眠股份有限公司	
传真	0769-85058188	0769-85058188	
电话	0769-85035088	0769-85035088	
电子信箱	derucci-2021@derucci.com	derucci-2021@derucci.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（1）报告期公司所处行业的发展状况

①全球软体家具行业发展概况

全球软体家具行业的工业化生产始于二十世纪初的欧洲。进入二十世纪 90 年代，伴随着软体家具行业技术水平的发展，世界经济的发展和各国居民生活水平的提高，以及消费者对产品品质要求的提升和款式设计需求偏好的不断细分，市场需求不断扩大，全球软体家具行业整体保持稳步增长态势。根据 CSIL 的统计，全球软体家具的消费额从 2010 年的 539 亿美元增长至 2021 年的 690 亿美元，累计增加 28.01%，年复合增长率为 2.27%。软体家具制造业属于劳动密集型产业，受发达国家劳动力成本较高等因素的影响，全球软体家具产业正持续向拥有劳动力价格优势和供应链资源完整的国家转移。

②我国软体家具行业发展概况

我国现代软体家具产业正式起步于二十世纪 80 年代初，在引进国际先进生产设备及制造技术的基础上，通过消化吸收、工艺完善并充分发挥劳动力成本及产业链配套优势，逐步承接欧美等发达国家转移出的全球软体家具产能，并发展成为全球最大的软体家具生产国和消费国。根据 CSIL 的数据，2010 年至 2021 年间，我国软体家具年产值从 189 亿美元持续上升至 360 亿美元，年复合增长率为 6.03%。受益于我国经济的持续快速增长、居民收入水平的不断提高，以及年轻消费群体的崛起，家居装修装饰逐步从重装修向重装饰的转变；近年来，我国软体家具行业消费额保持持续、快速的发展态势。未来随着消费主体的年轻化，消费将愈发向舒适化、绿色环保、个性化等方向发展，以及软体家具智能化的推广等，都将推动软体家具消费市场的发展，提升我国软体家具行业的渗透率，从而有利于品牌化、规模化的软体家具企业的发展、壮大。

③我国床垫市场发展概况

中国目前已成为全球最大的床垫生产及消费国之一，国内床垫生产总值及消费规模近年来均呈持续上升趋势。根据 CSIL 的统计，2020 年全球主要国家床垫市场消费规模 290 亿美元，占全球软体家具消费规模的 43.15%；2020 年我国床垫行业消费规模 85.40 亿美元，占中国软体家具消费规模的 45.43%，床垫在软体家具消费中占有较大份额。

虽然我国床垫行业市场规模较大，但是因行业起步时间较晚、居民收入的增长与城镇化进程推动需要时间，我国床垫行业集中度、渗透率、更换周期相比于发达国家仍有一定的差距。据 FurnitureToday 统计，2020 年全美前 5 大品牌（丝涟、席梦思、舒达、泰普尔、SleepNumber）市场份额总和（CR5）为 51%，而我国同年床垫企业 CR5 仅为 16%，远低于美国的行业集中度，主要系国内厂商仍未形成强势品牌，制造商进入门槛低，且渠道以经销模式为主，给予了中小企业足够的生存空间。根据 CSIL 统计，发达国家床垫渗透率为 85%，而我国床垫行业渗透率仅为 60%，仍有较大提高空间。根据国家统计局数据，2021 年我国城镇化率（城镇人口占总人口的比重）为 64.72%，同期发达国家城镇化率普遍在

80%-90%，床垫渗透率与城镇化率呈一定正相关性，随着城镇化率稳步提升，新增住房交易需求将为床垫市场带来更多增量消费者群体。根据红星美凯龙联合 16 家床垫品牌发布的《2021 床垫新消费趋势报告》，约 50%的中国受访者的床垫使用年限超过 5 年，而约 70%的美国家庭平均约 3 年会更换一次床垫，对消费者换新意识的培养仍待提升。随着居民可支配收入的不断提升以及对居家产品品质要求的不断提高，结合过去三年经济疲软带来的小微企业的出清，我国床垫行业正迈入整合发展的阶段，行业渗透率将不断提升，行业集中度亦将不断提高，头部品牌企业在技术、产品、规模化生产、服务、渠道等多方拥有领先优势，有望在产业升级中起到示范作用，进一步强化马太效应。

（2）公司所处行业的发展机遇

①城镇化进程加快将推动软体家具行业发展

我国当前处于城镇化的快速发展阶段。国家统计局数据显示，从 2013 年至 2022 年，我国常住人口城镇化率从 54.49%提高到 65.22%。但与发达国家 80%左右的城镇化率相比，我国城镇化水平仍有较大的发展空间。根据《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》，“十四五”时期我国将全面完善新型城镇化战略，提升城镇化发展质量，推进以县城为重要载体的城镇化建设，发展壮大城市群和都市圈，实施城市更新行动，常住人口城镇化率将继续提高。未来几年，我国将通过增强城镇综合承载能力，放开城镇户籍落户，有序推进农业转移人口进城落户，进而为软体家具行业提供更为广阔的市场空间。

②居民人均可支配收入的持续提高、年轻消费群体的崛起，为行业的发展提供了良好的发展机遇

随着宏观经济的发展，我国居民可支配收入持续增长，根据国家统计局的数据，从 2013 年到 2022 年，中国居民人均可支配收入由 18,311 元上升至 36,883 元，年均复合增长率为 8.09%。可支配收入增长带来购买力提升的同时，居民消费结构和消费理念也出现了一定的变化，影响居民消费行为的因素从单纯的价格因素逐渐发展到产品品牌、质量、信誉、服务以及购物环境等综合因素。此外，近年来，千禧一代（1984 年至 1994 年出生的人群）、Z 世代（1995 年至 2009 年出生的人群）等年轻消费群体崛起，成为我国消费领域坚实的中坚力量，家居消费人群更趋于年轻化，对产品的口碑、舒适感、风格、内涵与文化以及品牌知名度等愈发关注，软体家具设计风格多样，兼具实用性和设计感，可充分展现年轻消费群体对时尚性和舒适性的追求，从而促进软体家具行业的发展。因此居民消费能力的提升、消费观念的改变和消费主体的变化，为软体家具行业带来了更广阔的发展空间，对能够快速适应消费者变化的软体家具企业带来了良好的发展机遇。

③行业集中度与渗透率低，头部品牌成长空间大

我国软体家具行业由于起步较晚，技术门槛较低等原因，呈现“大行业，小公司”的格局，较之发达国家，目前集中度、渗透率仍然较低，头部品牌企业成长空间大。随着我国居民可支配收入持续增长，居民消费持续扩大升级，有利于行业内品牌化和规模化的企业依靠自身优势拓宽市场空间，做大做强。

④居民高质量的睡眠需求，促进品牌床垫企业高速发展

人的一生有三分之一的时间都在床上度过，床垫不仅是居民生活的必需品，还直接影响着居民的精神状态与身心健康。根据世界卫生组织统计，全球睡眠障碍率高达 27%，已成为全球第二常见的精神障碍。根据社科院的《中国睡眠研究报告（2022）》显示，45 岁以下人群中，超 50%存在睡眠障碍，年龄越大睡眠问题越明显，即使在 25 岁及以下的人群中，也有超过 40%的人存在睡眠问题，总体上只有千分之一的人认为自己没有睡眠问题。睡个好觉越来越难，这已经上升为社会问题。健康中国战略中，已将睡眠健康纳入主要行动指标。高质量的睡眠需求催生高质量的睡眠经济，据艾媒咨询、银河证券等机构测算，在 2016 年至 2020 年间，中国睡眠经济市场规模已从 2,616.3 亿元增长至 3,778.6 亿元，年均增速达 9.6%，至 2030 年总规模有望破万亿元。床垫作为改善睡眠质量和睡眠健康的重要产品，是睡眠经济的重要组成部分，发展前景广阔。根据 Statista 预测，2020-2025 年中国床垫市场收入的年均复合增长率预计为 6.57%，即到 2025 年中国床垫市场收入将达到 127.90 亿美元。

（3）公司所处行业进入壁垒

我国软体家具行业及其细分床垫行业市场化程度较高，行业进入门槛总体不高。但是，对于发展成为品牌化、规模化的软体家具企业或床垫企业则具有较高的行业壁垒，体现在品牌、渠道、资金和设计研发等方面。

①品牌壁垒

软体家具是耐用消费品，品牌认知度是企业赢得市场的重要因素。企业知名度是运营管理、生产和研发技术、产品质量、售后服务、企业文化、市场口碑等方面因素的综合体现，打造品牌形象需要企业较长时间的沉淀与积累，并投入大量资金以维护品牌内涵、输出品牌形象。行业内现有知名企业经过长时间的努力经营和积累已经建立了一定的品牌优势，取得了较高的市场认知度，而行业新入者很难在短时间内形成品牌效应。

②渠道壁垒

销售渠道是软体家具企业重要的竞争资源。近年来，随着电商的兴起和精装房、整装业务的增加，家具制造行业的销售渠道呈现以经销为主，电商新零售、整装、家装等快速发展的局面。完善的销售渠道是软体家具制造企业赢得市场的关键，各个城市区域核心商圈、核心地段、核心商场位置因其稀缺性而成为业内竞争对手竞相争夺的重要资源。然而，建立一个系统化的覆盖全国甚至全球的销售网络不仅需要巨大的资金投入和高昂的运营成本，而且需要丰富的渠道管理经验。因此，销售渠道是软体家具制造行业新进入者面临的一大障碍。

③资金壁垒

软体家具行业是竞争较为充分的行业，标准化程度较高，规模化生产优势明显，因此内部成本控制水平是企业赢得竞争的关键。企业智能化、柔性化和规模化制造水平，直接影响到产品的生产成本，是稳定的产品质量、娴熟的制造工艺和个性化的产品供应的可靠保障，而大额的智能化制造设备及信息系统的投资对行业准入者构成了资金壁垒。

此外，公司品牌的推广和持续维护同样需要大额资金支撑，对于一个新进入者而言，很难与行业内知名企业抗衡。

④设计研发壁垒

基于人体工程学的设计研发是软体家具行业实现差异化和技术领先的重要手段，直接决定了一个公司产品的品质、溢价和市场定位。随着消费者需求越来越多元化、差异化，原创设计与自主研发成为软体家具制造企业发展的重要动力和源泉。因此设计研发能力，是软体家具行业新进入者的另一重要障碍。

（4）公司行业地位

公司品牌创立至今，一直秉承“让人们睡得更好”的愿景使命，致力于人体健康睡眠的研究，专业从事整套健康睡眠系统的研发、生产和销售，产品定位中高端。公司凭借着强大的研发设计实力、工业 4.0 的智能化生产、严格的品质管理和高品质的配套服务，使公司产品满意度、服务满意度、品牌美誉度不断提升，并依靠鲜明的品牌认知辨识度以及全方位、高效反应的营销网络将公司产品推向市场，成功占据国内中高端床垫市场自主品牌第一的份额。公司为中国家具协会副理事长单位、中国家具标准化技术委员会委员、广东省工业设计协会常务理事单位。截止报告期末，公司共计参与起草并发布各项技术标准 26 项，其中，国际标准 2 项、国家标准 7 项、行业标准 4 项、团体标准 13 项。

（5）公司业务概述

公司所处行业为软体家具制造业，报告期内公司主营业务与主要产品没有发生重大变化。公司自成立以来，一直致力于为客户提供中高端健康睡眠产品及服务，是一家集研发、设计、生产、销售、服务于一体的健康睡眠系统整体解决方案服务商，主要产品包括中高端床垫、床架、沙发、床品和其他产品，其中床垫为公司核心产品。公司秉承“让人们睡得更好”的企业使命，专注于人体健康睡眠研究，整合全球优质睡眠资源，推动技术创新与技术转化，不断通过设计、材料、结构和智能科技创新等实现产品矩阵的迭代升级，为消费者提供优质环保、科学健康的睡眠产品，真正实现让“床适应人”来提高人们的睡眠质量。

公司目前拥有华南、华东两大数字化智能制造基地。已建成以“经销为主，电商、直供、直营等多种渠道并存”覆盖全国的多元化、全渠道销售网络体系。

（6）公司主要产品介绍和图示

①床垫

床垫是公司的战略核心产品。公司基于健康睡眠系统研究，高度重视新产品的开发与设计，根据不同人群身体特点和睡眠习惯，结合人体工程学原理与新材料、新技术的应用，构建了产品结构平台和核心资源库，开发了多种系列风格，适应不同人群需求的床垫产品，形成了完整的中高端及年轻时尚品牌矩阵，满足消费者“量身定制”的产品需求。



②床架

床架不是简单的床垫载体，是从风格定位、质感表达、视觉美学等多方面营造睡眠场景，并结合人体工程学原理，通过排骨架对床垫的调节，达到人体曲线与床垫完美贴合支撑，从而起到提升用户睡眠舒适感，减少用户翻身次数，提高用户深度睡眠时间的作用，是改善睡眠质量的重要功能产品。



③沙发

沙发主要分休闲沙发和功能沙发。公司沙发品类以消费者家居需求为出发点，坚持原创，聚焦“经典、时尚、设计、生活”产品理念，致力于“用设计改变生活”，引领家居设计新风尚。产品设计中广泛融入人体工程学原理，以满足坐、躺、睡等使用场景需求。公司严控沙发产品品质，在自有 CNAS 实验室的基础上，同步与第三方权威检测机构赛德检测达成战略合作，保障产品的环保和品质要求。



④V6 大家居

V6 大家居是公司的战略新兴业务。以时尚生活方式为核心理念，依托软体家具优势，突破原行业只能定制柜体，不能定制软体的局限，把软体成品与定制相结合，一体化设计。为消费者提供时尚化、潮流化、舒适化的家居产品，更提供全场景沉浸式的家居体验和一站式的家居配套空间解决方案，为消费者创造高颜值、高品质、高舒适度的美好家居生活空间。



3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐ 是 ☒ 否

单位：元

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	5,812,842,531.74	4,498,298,427.75	29.22%	3,473,321,972.67
归属于上市公司股东的净资产	4,358,353,143.59	2,566,163,587.76	69.84%	1,879,887,487.22
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	5,812,675,105.79	6,481,040,857.11	-10.31%	4,452,419,715.93

归属于上市公司股东的净利润	708,923,751.74	686,443,004.23	3.27%	536,336,248.86
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	650,199,957.90	677,226,800.66	-3.99%	575,962,911.43
经营活动产生的现金流量净额	647,441,433.57	994,612,484.60	-34.91%	986,374,409.03
基本每股收益（元/股）	1.87	1.91	-2.09%	1.68
稀释每股收益（元/股）	1.87	1.91	-2.09%	1.68
加权平均净资产收益率	19.92%	30.88%	-10.96%	46.13%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,244,772,745.73	1,507,264,711.89	1,401,427,408.56	1,659,210,239.61
归属于上市公司股东的净利润	124,100,304.76	182,875,065.05	118,291,644.41	283,656,737.52
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	123,685,058.19	184,166,556.40	106,055,402.62	236,292,940.69
经营活动产生的现金流量净额	-312,054,829.28	324,154,235.78	81,695,471.31	553,646,555.76

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

☐是 ☒否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	20,660	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	14,845	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
东莞市慕腾投资有限公司	境内非国有法人	37.50%	150,000,000	150,000,000			
林集永	境内自然人	18.26%	73,050,000	73,050,000			
王炳坤	境内自然人	18.26%	73,050,000	73,050,000			
东莞慕泰实业投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	5.00%	20,000,000	20,000,000			
红星美凯龙家居集团股份有限公司	境内非国有法人	2.25%	9,000,000	9,000,000	质押	6,300,000	
红杉璟瑜（厦门）股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.80%	7,200,000	7,200,000			
北京华联综艺广告有限公司	境内非国有法人	1.47%	5,900,000	5,900,000			
梅州欧派投资实业有限公司	境内非国有法人	1.35%	5,400,000	5,400,000			
姚吉庆	境内自然人	0.97%	3,900,000	3,900,000			
上海龙袖企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.90%	3,600,000	3,600,000			
上述股东关联关系或一致行动的说明		公司的实际控制人为王炳坤和林集永，二人为一致行动人；二人各持有东莞市慕腾投资有限公司 50.00%股份，以及东莞慕泰实业投资合伙企业（有					

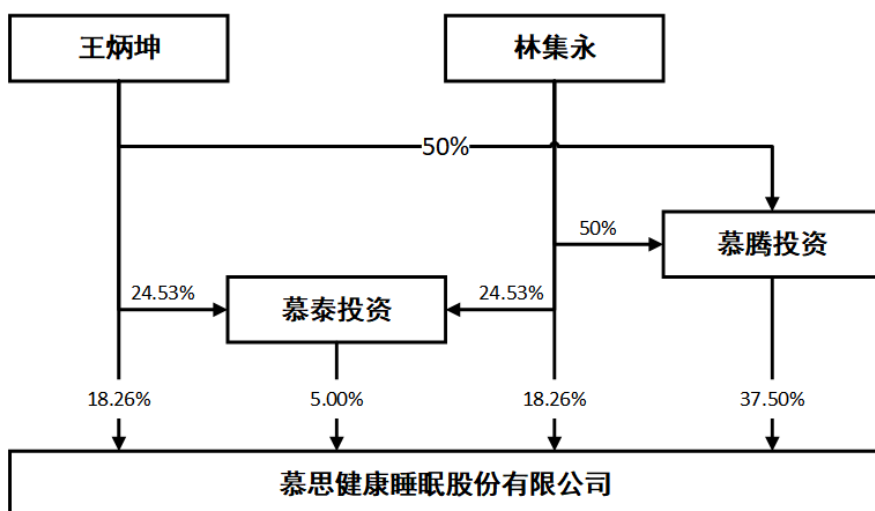
	限合伙) (以下简称“慕泰投资”) 24.53%份额, 且王炳坤为慕泰投资执行事务合伙人、林集永为慕泰投资普通合伙人; 姚吉庆持有慕泰投资 20.50%份额, 为慕泰投资普通合伙人; 王炳坤、林集永、姚吉庆, 三人均为公司董事; 上海龙袖企业管理咨询合伙企业(有限合伙) (以下简称“龙袖咨询”) 的实际控制人车建芳系红星美凯龙家居集团股份有限公司(以下简称“红星美凯龙”) 的副总经理, 与红星美凯龙实际控制人车建兴系兄妹关系, 龙袖咨询合伙人车玉梅系红星美凯龙实际控制人车建兴的亲属, 合伙人车平平系红星美凯龙实际控制人车建兴的近亲属, 合伙人周军系红星美凯龙家居产业投资部投资总监。公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系或一致行动人关系。
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	无

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐适用 ☒不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

经中国证券监督管理委员会《关于核准慕思健康睡眠股份有限公司首次公开发行股票批复》(证监许可〔2022〕831号)核准, 并经深圳证券交易所同意, 公司首次向社会公众公开发行人民币普通股(A股)4,001万股于2022年6月23日在深圳证券交易所上市交易。公司类型由“股份有限公司(非上市)”变更为“股份有限公司(上市)”。公司注册资本由人民币36,000万元变更为人民币40,001万元, 公司股份总数由36,000万股变更为40,001万股, 并对《公司章程》进行相应修改。公司已完成工商变更登记, 详见公司2022年7月26日刊载于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的《关于完成工商变更登记并换发营业执照的公告》(公告编号: 2022-009)。