

麒盛科技股份有限公司 关于上海证券交易所对公司 2024 年年度报告的 信息披露监管问询函的回复公告

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法律责任。

麒盛科技股份有限公司（以下简称“公司”）近期收到上海证券交易所下发的《关于麒盛科技股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2025】0616 号）（以下简称《问询函》）。公司对《问询函》关注的问题进行了认真核查和分析，现就《问询函》中的相关问题回复如下：

问题 1：关于非标审计意见及关联方追加认定

公司财务报告审计意见为带强调事项段的无保留意见，强调事项涉及对上海舒福德数字科技有限公司（以下简称上海舒福德）的应收款项面临损失风险并计提坏账准备。截至 2024 年末，公司对上海舒福德的应收账款余额 9478.67 万元、其他应收款余额 2026.35 万元，公司分别对其单项计提坏账准备 6678.67 万元、2026.35 万元。非经营性资金占用及其他关联资金往来情况表显示，两项关联资金往来的形成原因分别为货物销售、资产转让。公司随年报同步披露公告称，上海舒福德于 2023 年设立，拥有上市公司“舒福德”品牌在国内市场的独家经销权，鉴于上海舒福德经营资金高度依赖上市公司信用支持、对上市公司赊销规模显著偏高且当前偿付能力较弱、相关应收款项面临损失风险，基于实质重于形式原则，将上海舒福德追加认定为上市公司关联方，追加认定 2024 年度日常关联交易合计 8080.92 万元，并同步预计 2025 年对其购买原材料 2500 万元、销售产品 1.6 亿元、关联租赁 200 万元、转让门店装修及固定资产等 50 万元，交易规模进一步增长。

请公司：（1）补充披露上海舒福德的股权结构及历史沿革，是否存在上市公司控股股东或实际控制人参与股权出资或出借资金的情形，是否存在应披露未

披露的潜在关联关系或利益安排；（2）补充披露上海舒福德与上市公司前述独家经销协议及业务开展的具体情况，包括但不限于条款的具体权利义务约定、收益分成，开展关联交易的产品内容、价格及结算政策、历年交易金额和数量，上海舒福德产品最终销售定价、历年销售金额及数量，并比较公司自销渠道或历史上采用其他经销渠道时的产品定价、结算政策等内容，说明上述关联交易的必要性、合理性，是否存在定价不公允或利益倾斜的情形；（3）补充披露与上海舒福德形成应收账款、其他应收款的具体原因、历年余额及对应交易金额、账龄、是否逾期、单项计提坏账准备比例的确定依据、期后实际回款情况等，并结合上海舒福德采购产品的最终销售情况和周转周期，说明是否存在向经销商压货的情况，相关收入确认是否符合会计准则的规定，控股股东及其关联方是否存在通过应收、预付款项等变相占用上市公司资金的情形；（4）补充说明开展上述关联交易的内部控制是否建立健全并有效实施，并结合上海舒福德当前资信水平及最新回款情况，说明公司为保障款项回收、维护自身权益拟采取的具体措施；（5）论证在前期应收款项回收存在较大不确定性的背景下，2025 年预计再度与其开展大额关联交易的合理性。请年审会计师就问题（1）（2）（3）发表意见，请独立董事就问题（4）（5）发表针对性意见。

（1）补充披露上海舒福德的股权结构及历史沿革，是否存在上市公司控股股东或实际控制人参与股权出资或出借资金的情形，是否存在应披露未披露的潜在关联关系或利益安排

【回复】

一、上海舒福德的股权结构

截至 2024 年 12 月 31 日，上海舒福德股权结构如下。

单位：万元

股东	认缴出资	实缴出资	比例(%)
上海撬心企业管理有限公司	3,000.00	3,000.00	100.00
合 计	3,000.00	3,000.00	100.00

二、上海舒福德的历史沿革

2023 年 7 月，上海舒福德由赵运峰、上海撬心企业管理有限公司（以下简

称上海撬心）共同出资设立，赵运峰认缴 1,500 万元，于 2023 年 9 月完成出资，上海撬心认缴 1,500 万元，于 2024 年 3 月完成出资。

（一）设立

单位：万元

股东简称	认缴出资 (万元)	实缴出资额 (万元)	股权比例	出资方式	出资时间
赵运峰	1,500.00	1,500.00	50.00	货币资金	2023 年 9 月
上海撬心	1,500.00	1,500.00	50.00	货币资金	2024 年 3 月
合 计	3,000.00	3,000.00	100.00		

1、赵运峰、其历史任职企业及现任职企业情况

赵运峰，2006-2010 年任职于嘉兴瑞海机械高科技有限公司（公司实际控制人唐国海控制的公司，以下简称瑞海机械）财务岗位，2010-2021 年任职于德沃康科技集团有限公司（以下简称德沃康）财务岗位。2021 年离职后自主创业，2022 年 3 月至今在智臻国瑞（上海）信息科技发展有限公司（公司实际控制人唐国海持有该公司 35%股份，为其参股公司，以下简称智臻国瑞）兼职财务。赵运峰与公司实际控制人唐国海及其控制的企业均不存在关联关系。

德沃康的股权结构如下。

股 东	认缴金额(万元)	持股比例	备注
菲尼克斯美卡诺香港有限公司	62,636.5796	87.90%	唯一股东 Phoenix Mecano AG（菲尼克斯美卡诺集团），该公司系瑞士苏黎世证券交易所上市公司，是德沃康的实际控制人
嘉兴沃得企业管理合伙企业（有限合伙）	2,779.0974	3.90%	
嘉兴康得企业管理合伙企业（有限合伙）	2,137.7672	3.00%	
李龙	1,781.4727	2.50%	
奥坚中国有限公司	1,211.4014	1.70%	
平衡	712.5891	1.00%	
合 计	71,258.91	100.00%	

德沃康公司主营电子元器件制造销售。2024 年度，公司与德沃康发生的采购交易金额为 41,661.54 万元。德沃康与公司、公司实际控制人及其关联企业均

不存在关联关系。

智臻国瑞的股权结构如下。

股 东	认缴金额(万元)	持股比例	备注
智臻人工智能科技（上海）有限公司	2,550.00	51.00%	唯一股东 XIAO-I TECHNOLOGY LIMITED 小爱科技有限公司，旗下公司在美国纳斯达克上市（股票代码 AIXI），是一家人工智能企业，产品品牌为“小 i 机器人”，实际控制人为袁辉。
唐国海	1,750.00	35.00%	
上海瑞珂科技发展有限公司	700.00	14.00%	
合 计	5,000.00	100.00%	

2、上海撬心情况

上海撬心于 2022 年 2 月设立，主要从事企业战略策划等业务，实际控制人为姚荣君，姚荣君积累了超 20 年的咨询经验，是国内著名的企业战略咨询家，服务过飞鹤乳业、雅迪控股、良品铺子、小仙炖、布鲁可、樊文花等企业，为服务过企业发展提供了强力支撑。近期，姚荣君所带领的撬动咨询支持霸王茶姬品牌的发展，助力其实现营收大幅增长，并成功在纳斯达克挂牌上市。

在与上海撬心合作前，公司已在国内市场耕耘近十年，但业务发展始终未能取得显著突破。与此同时，面对竞争对手在国内市场的强势布局，公司不甘于仅扮演 ODM（原始设计制造商）的角色，希望全力打造自主品牌，提升市场竞争力。为了更好地发挥各自的优势，公司在 2023 年 7 月把公司自有的智能床品牌全面委托给姚荣君团队运营。公司通过引入上海舒福德的成熟管理及营销团队，旨在借助其资源优势，推动国内业务的转型升级与快速发展。

（二）2024 年 6 月股权变更

单位：万元

股东	变更前		变更	变更后		出资方式
	金额	股权比例	转让	金额	股权比例	
赵运峰	1,500.00	50.00	-1,500.00			
上海撬心	1,500.00	50.00	1,500.00	3,000.00	100.00	货币资金
合 计	3,000.00	100.00		3,000.00	100.00	

2024 年 6 月，赵运峰认为上海舒福德的经营未达预期，且其个人未能赋能

上海舒福德的经营管理，经与上海撬心实控人姚荣君协商后，赵运峰将上述股权全部原价转让给上海撬心，同时赵运峰不再担任上海舒福德的高级管理人员。

三、是否存在上市公司控股股东或实际控制人参与股权出资或出借资金的情形，是否存在应披露未披露的潜在关联关系或利益安排

(一) 是否存在上市公司控股股东或实际控制人参与股权出资或出借资金的情形

2023 年 9 月，公司实际控制人唐国海控制的瑞海机械借款给嘉兴市领地家具用品有限公司（以下简称领地家具）和嘉兴市朗爵智能家具有限公司（以下简称朗爵智能），各 800 万元，上述两家公司随即将款项借款给赵运峰，各 800 万元。赵运峰于 2023 年 9 月在收到该款项后，向上海舒福德出资，共计 1,500 万元。

2024 年 6 月，赵运峰将上述股权作价 1,500 万元转让予上海撬心。2024 年 7 月，赵运峰收到上述股权款后归还领地家具和朗爵智能的借款，随即领地家具和朗爵智能归还至瑞海机械。

领地家具股权结构如下。

股东	认缴金额(万元)	持股比例
陈纪官	1,000.00	100.00%
合 计	1,000.00	100.00%

朗爵智能股权结构如下。

股东	认缴金额(万元)	持股比例
孔万平	750.00	75.00%
赵玲霞	250.00	25.00%
合 计	1,000.00	100.00%

领地家具、朗爵智能与公司、公司实际控制人唐国海及其控制的企业均不存在关联关系。

赵运峰于 2023 年 9 月出资上海舒福德的款项，来源于瑞海机械的拆借款，其于 2024 年 7 月收到股权转让款后归还。

(二) 是否存在应披露未披露的潜在关联关系或利益安排

2023 年，经公司董事长唐国海推介，赵运峰了解到“舒福德”智能床品牌在中国市场的推广计划。基于对唐国海的信任及对该产品市场前景的看好，赵运峰决定参与投资。但因资金不足，遂向熟悉的家具厂负责人借款完成投资。领地家具及朗爵智能考虑到赵运峰的还款能力，同时，鉴于该投资项目经唐国海介绍，因此，领地家具及朗爵智能要求唐国海提供资金保证，并承诺在保证金到位后向赵运峰提供借款。

然而，2023 年度上海舒福德的经营业绩未达预期。由于投资资金来源于借款，赵运峰面临还款压力，且其并未实际参与上海舒福德的经营管理，未能为公司业务发展提供实质性支持。综合考虑持股时长、公司运营状况等因素，经与上海撬心协商，双方达成一致：赵运峰以原价将所持股权转让给上海撬心，退出投资并收回本金用于偿还债务。

赵运峰与领地家具、朗爵智能存在借款关系，其投资上海舒福德为个人行为，和唐国海及其控制的企业、领地家具、朗爵智能没有收益分成或其他协议约定，不涉及股权代持或其他利益安排。赵运峰已于 2024 年 6 月转让所持上海舒福德全部股权，不再与上海舒福德存在股权关联。

赵运峰、领地家具和朗爵智能与实际控制人唐国海及其控制的企业均不存在关联关系。

公司于 2025 年 4 月 17 日召开第三届董事会第二十八次会议，审议通过《关于公司 2024 年度日常关联交易情况及 2025 年度预计日常关联交易的议案》，将上海舒福德补充认定为关联方，并对相关交易进行补充审议。公司已严格按照监管要求履行信息披露义务，不存在应披露未披露的关联关系或利益安排。

四、年审会计师核查程序及核查结论

（一）通过天眼查对上海舒福德、领地家具、朗爵智能、德沃康、智臻国瑞进行工商资料核查；

（二）对上海撬心姚荣君、赵运峰及麒盛科技实控人唐国海进行访谈了解上海舒福德设立以及股权转让事项；

（三）获取并检查赵运峰 2023 年 6-12 月出资上海舒福德期间的银行流水，2024 年 7 月股权转让当月的银行流水；获取并检查赵运峰借款方朗爵家具 2023 年 6-12 月的银行流水、赵运峰与领地、朗爵的借款协议；获取并检查上海

舒福德收到股东出资款的银行流水，赵运峰与上海撬心股权转让协议；

(四) 针对赵运峰向朗爵公司借款，访谈朗爵公司实控人；

(五) 获取并检查瑞海机械 2023-2024 年度银行流水。

经核查，我们发现，赵运峰出资上海舒福德的款项，来源于瑞海机械的拆借款，并于 2024 年 7 月归还，经过对相关方访谈确认不存在股权代持及其他利益安排。公司于 2024 年度将上海舒福德认定为关联方。公司不存在应披露未披露的潜在关联关系或利益安排。

(2) 补充披露上海舒福德与上市公司前述独家经销协议及业务开展的具体情况，包括但不限于条款的具体权利义务约定、收益分成，开展关联交易的产品内容、价格及结算政策、历年交易金额和数量，上海舒福德产品最终销售定价、历年销售金额及数量，并比较公司自销渠道或历史上采用其他经销渠道时的产品定价、结算政策等内容，说明上述关联交易的必要性、合理性，是否存在定价不公平或利益倾斜的情形

【回复】

一、上海舒福德与上市公司前述独家经销协议及业务开展的具体情况

(一) 《独家经销合同》具体权利义务约定

1、独家经销合作模式

“1.1. 独家经销权授予条款: 甲方拥有甲方产品的所有权以及商标权，甲方授权乙方在本合同第二条第 2.1 款约定的经销区域独家销售甲方产品，甲方不得再与任何第三方签订任何经销合同书或者类似经销合同书，不得自行销售或与第三方合作销售，亦不得开发相同或类似的产品后再自行销售或委托他人销售。

1.2. 独家经销权授予期限: 自 2023 年 7 月 1 日起至 2024 年 3 月 31 日止，公司整体经营情况满足 1.4 条则自动授予下一阶段独家经销权，连续授权最高不超过 20 年，即在满足所有 1.4 条款的前提下，独家经销权最长期限到 2043 年 6 月 30 日止。

1.4. 独家经销权在满足如下条件时触发下一阶段授权:

1.4.1. 乙方应在 2023 年 12 月 31 日前完成 2 亿元人民币销售额，若乙方在第一阶段独家经销权授权期限截止日期前即 2024 年 3 月 31 日前无法完成 2 亿元人民币销售目标则取消独家经销权;

1.4.2. 乙方应在 2024 年 12 月 31 日前完成 5 亿人民币销售额，若乙方第二阶段独家经销权授权期限截止日前即 2025 年 3 月 31 日前无法完成 5 亿人民币销售目标则取消独家经销权；

1.4.3. 乙方应在 2025 年 12 月 31 日前完成 15 亿人民币销售额，若乙方第三阶段独家经销权期限截止日期前即 2026 年 3 月 31 日前无法完成 15 亿人民币销售目标则取消独家经销权。

2、结算价格

2.3. 结算价格:指甲乙双方之间结算货款的价格,是指最终含税价格;以本合同及附件二的相关约定为准。但若双方采取促销或相关政策时,经甲乙双方协商一致并签订补充协议书,可对结算价格做出调整。

3、结算周期

每月 15 号前乙方提交上月的出货明细给甲方,甲方应在 15 日内明确回复。双方确认一致后甲方向乙方提供发票,乙方收到发票后 90 个工作日内汇款到甲方以下指定账号。如遇节假日,付款日期相应顺延。”

(二)收益分成

《独家经销合同》未对收益分成进行约定,也没有其他协议或者安排约定双方的收益分成,公司与上海舒福德之间的交易仅是供货关系。

根据《独家经销合同》1.4.2 约定,上海舒福德未完成第一阶段业绩目标,且双方未就后续合作签订补充协议或其他协议安排,不再享有独家经销权。但鉴于品牌推广需一定市场培育周期,同时姚荣君团队在品牌运营与市场营销领域具备显著专业能力,公司国内品牌推广仍需依托上海舒福德现有渠道资源。目前公司尚未启动新品牌运营代理商的遴选工作,仍按原合作模式向上海舒福德供应产品。

二、开展关联交易的产品内容、价格及结算政策、历年交易金额和数量

(一)开展关联交易的产品内容

2023 年末,公司将国内舒福德品牌直营店、经销商、加盟商等业务全部转移至上海舒福德运营。公司与上海舒福德签订独家经营的协议,协议约定将舒福德品牌全部授予上海舒福德使用,舒福德品牌网店、南京德基直营店和部分渠道业务主体保留在上市公司体系内,但由上海舒福德统一管理。

公司建立了中台系统，当上海舒福德终端客户下单，门店/经销商将订单数据上传中台系统，上海舒福德获取业务中台的数据，在上海舒福德 ERP 系统形成销售订单，根据销售订单形成上海舒福德的采购订单，生成采购订单后，信息传到公司的 SAP 系统，形成公司对上海舒福德的销售订单。根据销售订单的交货日期，上海舒福德的人员在业务中台创建交货单，业务中台交货单创建完毕后，将交货单传输到 SAP 系统并自动与 SAP 订单关联。传输时检查上海舒福德信用状况，当相应的发货金额超出公司给予的信用额度，或者已发货但存在超期未收回金额，若要继续发货，需要由公司的销售会计手动解锁。根据业务中台传输到 SAP 的交货单，仓库进行备货、发货。完成发货后，仓储部门把销售订单、物流商签字的交货单交给财务部，应收账款会计核对交货单、销售订单等单据齐全、流程完整、金额正确后，开具销售发票，确认销售收入，结转相应销售成本。次月 10 日前，财务部应收会计根据售后服务系统的安装记录，核对确认收入订单的安装日期。如果存在销售后没有安装的，跟踪后续的安装情况，并调整相关财务处理。

上海舒福德采用经销与直营并行的销售模式。其运营特点为按订单发货，公司通常在收到经销商或直营门店的客户订单后，将产品直接配送至终端消费者指定地址。因此，上海舒福德自身不设仓储环节，除家博会、门店样品外，无其他存货。

上海舒福德采购与发货流程依据订单来源主要分为以下三种情况：

(1) 展示需求：为支持家博会等展会活动，公司会将展示样品发货至主办方指定地点。

(2) 直营门店订单：直营门店产生的客户订单，产品由公司直接发货至终端消费者收货地址。

(3) 经销商订单：

常规销售：经销商承接的终端客户订单，产品由公司直接发货至终端消费者收货地址。

门店铺货：仅在经销商开设新店样品需求时，产品会发货至经销商指定门店。

(二)开展关联交易的价格及结算政策

考虑到上海舒福德承担了国内销售渠道的拓展、“舒福德”品牌的运营，故公司参考了母公司销售给国内子公司的定价方法，对上海舒福德销售单价进行定

价，详见“问题 1”之（2）“四、比较公司自销渠道或历史上采用其他经销渠道时的产品定价、结算政策等内容，说明上述关联交易的必要性、合理性，是否存在定价不公允或利益倾斜的情形”。

《独家经销合同》中约定，按照收到发票后 90 个工作日内回款。

(三)开展关联交易的历年交易金额和数量

公司与上海舒福德历年交易金额和数量统计如下。

1、公司与上海舒福德的门店装修、固定资产的转让

单位：万元

交易内容	定价方法	结算政策	2025 年 1-4 月（不含税）	2024 年度（不含税）	2023 年度（不含税）
转移店铺收入	按照资产账面价值作价	收到发票后 90 个工作日	0.00	9.66	1,551.01

2、公司向上海舒福德销售情况

单位：万元

交易内容	定价方法	结算政策	2025 年 1-4 月（不含税）	2024 年度（不含税）	2023 年度（不含税）
销售智能床、床垫等收入	[注]	收到发票后 90 个工作日	1,362.40	7,349.44	1,979.92
销售智能床、床垫等数量			其中智能床 2,172 张、床垫 2,335 张	其中智能床 11,091 张、床垫 12,441 张	其中智能床 1,759 张、床垫 2,362 张

[注] 公司与上海舒福德的产品交易价格，参考母公司销售给国内子公司的定价，详见“问题 1”之（2）“四、比较公司自销渠道或历史上采用其他经销渠道时的产品定价、结算政策等内容，说明上述关联交易的必要性、合理性，是否存在定价不公允或利益倾斜的情形”。

3、公司向上海舒福德采购服务

(1) 采购服务总体情况

单位：万元

交易内容	定价方法	结算政策	2025 年 1-4 月（不含税）	2024 年度（不含税）	2023 年度（不含税）
采购服务等收入	按照实现的净利润	确认收入且回款后结算	326.05	701.28	0.00

(2) 采购服务涉及具体业务模式

①国补业务模式

为充分利用线上渠道的国家补贴政策优势，上海舒福德品牌体系下的直营门店及加盟店（以下简称线下渠道）将线下获取的客户订单统一引流至线上官方销售平台——舒福德京东自营旗舰店、舒福德天猫喵住旗舰店（以下简称线上平台）完成交易。具体运营流程为：线下客户通过线下渠道咨询或体验后达成购买意向，由线下渠道引导客户在线上平台完成下单、支付。订单生效后，商品由舒福德智能科技有限公司（杭州）有限公司（系公司全资子公司，以下简称舒福德杭州）负责统一发货、安装及售后服务。平台方（京东、天猫）按双方约定的账期与舒福德杭州完成货款结算，舒福德杭州在收到平台结算款项后，扣除各项成本费用（包含产品采购成本、佣金、国补金、相关税费、物流安装费），将最终净利润结算至上海舒福德。2024 年及 2025 年 1-4 月，该模式业务产生的采购服务费用分别为 488.85 万元、296.42 万元。

②以旧换新业务模式

2024 年嘉兴市秀洲区推出“以旧换新”政府补贴政策，集团公司指定舒福德智能科技有限公司（浙江）有限公司（系公司全资子公司，以下简称舒福德浙江）作为秀洲区参与主体，负责补贴申请与订单落地。上海舒福德所属的嘉兴直营门店、加盟店需将客户订单引流至舒福德浙江成交。嘉兴门店引导客户在舒福德浙江下单后，舒福德浙江直接向客户收取货款，并安排发货、安装并完成售后服务。舒福德浙江将收取的货款扣除各项成本费用（包含产品采购成本、手续费、补贴金、相关税费、物流安装费），将最终净利润结算至上海舒福德。2024 年及 2025 年 1-4 月，该模式业务产生的采购服务费用分别为 160.66 万元、28.68 万元。

③其他服务费用

除上述所述主要采购服务业务外，为保持品牌形象统一，上海舒福德还向公司提供部分日常经营零星服务，2024 年及 2024 年 1-4 月该服务产生的费用分别为 51.77 万元、0.95 万元。

2025 年 4 月 17 日，公司第三届董事会第二十八次会议审议通过了《关于公司 2024 年度日常关联交易情况及 2025 年度预计日常关联交易的议案》，对上述关联交易事项进行了补充审议，自 2024 年度起，公司与上海舒福德之交易作为关联交易。

三、上海舒福德产品最终销售定价、历年销售金额及数量

上海舒福德实行统一的对外定价原则，确保所有经销商执行相同的供货价格，同时保证终端客户的零售价格一致。基于对行业其他企业运营经验的借鉴，上海舒福德采取禁止经销商囤货的销售政策。

2023-2025 年 4 月上海舒福德销售金额（不含税）情况如下。

项 目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
营业收入（万元）	2,874.17	14,419.27	2,025.81
销售数量（张）	其中智能床 2,104 张、床垫 2,247 张	其中智能床 10,732 张、床垫 11,755 张	其中智能床 1,459 张、床垫 1,991 张

四、比较公司自销渠道或历史上采用其他经销渠道时的产品定价、结算政策等内容，说明上述关联交易的必要性、合理性，是否存在定价不公允或利益倾斜的情形

（一）关联交易的必要性、合理性

随着国内居民消费水平的提高，以及人们对美好生活的追求，智能家居近年来在国内发展迅速，而智能电动床作为智能家居的一类，近年来也逐步走入国内消费者的视野。尤其在 2022 年北京冬奥会及冬残奥会召开期间，公司旗下舒福德品牌得以推广。公司很早便开始关注国内市场，认为国内智能电动床市场具有广阔的前景，并在 2013 年的时候逐渐开始布局，寻找快速发展中国市场的路径。

但公司在市场营销及品牌建设方面缺少相关经验，多年来品牌建设及国内产品销售均未取得明显收效。随着国内市场智能家居产业的快速发展，国内智能电动床的市场前景被越来越多的厂商认可，纷纷加入智能电动床行业。公司虽然在智能电动床行业具有先发优势，但旗下品牌并未被消费者熟知，且尚未形成强有力的品牌效应，因此发展国内市场，亟需建立知名的自有品牌。而借助 2022 年北京冬奥会及冬残奥会期间公司产品破圈的契机，公司决定引入上海舒福德成熟的管理及营销团队，借助其资源优势，推动国内市场“舒福德”品牌的建设以及推动国内市场的转型升级与快速发展，因此公司与上海舒福德的交易具有必要性和合理性。

（二）关联交易公允性

根据《独家经销合同》，公司授权上海舒福德在中国大陆地区独家推广运营

其自主品牌产品，上海舒福德的定位类似一级经销商，负责国内“舒福德”品牌的推广，同时负责下游二级经销商、直营店的管理。在与上海舒福德合作之前，国内部分子公司的角色和上海舒福德接近，故公司与上海舒福德的相关产品定价策略系基于公司体系内历史交易数据，特别参照了同等授权条件下子公司过往的销售价格。

2024 年度，公司销售给上海舒福德前十大产品的单价与销售给子公司的单价对比，情况如下。

单位：元/床

SAP 物料	2024 年			2024 年对比	
	销售给上海舒福德 (A)	销售给子公司 1 (B)	销售给子公司 2 (C)	单价对比 (A-B)/B	单价对比 (A-C)/C
87004256	206.08	201.97	205.62	2.03	0.22
87004429	669.92	638.23	651.44	4.96	2.84
87004431	1,074.22	1,046.40	1,062.93	2.66	1.06
88004459	1,531.14	1,508.53	1,495.84	1.50	2.36
89005479	2,680.26	2,656.18	2,647.91	0.91	1.22
89005480	2,721.28	2,711.25	2,710.78	0.37	0.39
89005492	3,464.30	3,482.04	3,482.04	-0.51	-0.51
89005498	2,071.80	2,080.78	2,053.06	-0.43	0.91
89006613	2,708.86	2,567.05	2,609.24	5.52	3.82
89007271	2,392.41	2,392.41	2,392.41		

由上表可知，上海舒福德的销售定价参考销售给子公司单价定价，与公司补充披露的定价方法一致，无明显差异。

此外，公司销售给上海舒福德的产品全部为“舒福德”品牌智能床，与国内客户泰浦陞迪（上海）商贸有限公司（以下简称泰浦陞迪）以及渠道方按照床大类进行销售单价对比情况如下：

单位：元/床

产品类别	销售给上海舒福德 单价	销售给泰浦陞迪单 价	销售给渠道方单价
床	2,903.72	2,907.86	5,327.59

公司向泰浦陞迪销售部分智能床产品，其销售单价与上海舒福德的单价基本

持平。公司销售给上海舒福德比销售给渠道方的产品单价要低，主要系上海舒福德的定位。公司授权上海舒福德在中国大陆地区独家推广运营其自主品牌产品，上海舒福德的定位类似一级经销商，负责国内“舒福德”品牌的推广，同时负责下游二级经销商、直营店的管理，故公司销售给上海舒福德比销售给渠道方的产品单价要低。

由于上海舒福德是公司国内市场拓展的重要渠道，公司给予上海舒福德的信用期为收到发票后的 90 个工作日，公司与其他客户的信用期一般为 30 天至 90 天不等。同行业可比公司客户信用期如下表。

可比上市公司	信用政策
梦百合	公司一般给予客户 30-90 天的销售信用期，给予舒乐思的信用政策为发货后 90 天付款，给予 Matratzen Concord 的信用政策为开船后 120 天到 180 天付款。
匠心家居	公司授予客户的信用期一般在提单日/到货日/发票日后 15、30、60、90 天
中源家居	一般给予 14 天到 120 天的信用期

[注]相关信息来源于招股说明书或者反馈回复

公司相关信用政策与其他客户及同行业可比公司相比，不存在明显差异。

综上所述，公司与上海舒福德的交易具有合理性和必要性，且公司对销售至上海舒福德的产品定价政策公允、合理，不存在利益倾斜情况。

五、年审会计师核查程序及核查结论

- (一) 获取并检查《独家经销合同》，了解公司与上海舒福德的合作模式；
- (二) 对上海舒福德姚荣君、麒盛科技公司实控人唐国海进行访谈，了解业务模式转换情况；
- (三) 对上海舒福德实施函证程序，核实相关财务及业务信息；
- (四) 获取并检查了上海舒福德 2023-2024 年度未审财务报表及同期银行流水；
- (五) 访谈上海舒福德销售负责人黄景，了解上海舒福德对外定价政策，获取上海舒福德按照门店统计对外销售情况；
- (六) 获取并检查麒盛科技公司与上海舒福德的交易内容、价格及结算政策、历年交易金额和数量；

(七) 检查麒盛科技公司对上海舒福德产品定价，将上海舒福德的销售价格与非关联方同类产品的销售价格进行比较，确认上海舒福德交易是否存在显失公允。

经核查，我们认为麒盛科技公司与上海舒福德的交易具有必要性和合理性，不存在定价不公允或利益倾斜的情形。

(3) 补充披露与上海舒福德形成应收账款、其他应收款的具体原因、历年余额及对应交易金额、账龄、是否逾期、单项计提坏账准备比例的确定依据、期后实际回款情况等，并结合上海舒福德采购产品的最终销售情况和周转周期，说明是否存在向经销商压货的情况，相关收入确认是否符合会计准则的规定，控股股东及其关联方是否存在通过应收、预付款项等变相占用上市公司资金的情形

【回复】

一、 公司与上海舒福德形成应收账款、其他应收款的具体原因、历年余额及对应交易金额、账龄、是否逾期，期后实际回款情况

公司向上海舒福德销售智能床及提供员工宿舍场地租赁费形成应收账款。

单位：万元

项 目	2024 年交易金额	2023 年交易金额
销售智能床、床垫等金额（含税）	8,304.86	2,237.31
业务切换店铺样品销售列报在其他应收款（含税）		-157.74
员工宿舍租赁给上海舒福德员工培训（含税）	22.39	
合计	8,327.25	2,079.57
收回货款	928.16	
小计	9,478.67	2,079.57
应收账款余额	9,478.67	2,079.57

公司对上海舒福德的应收账款余额高于对其产品销售金额，主要系应收账款余额包含了销售产品的税金及员工宿舍租赁用于培训的费用。

公司转让门店装修、固定资产及门店转让期间产生的相关费用等形成了其他应收款。

单位：万元

项 目	2024 年交易金额	2023 年交易金额
转移店铺收入（含税）	10.79	1,690.60
业务切换店铺样品销售列报在其他应收款（含税）		157.74
门店转让交接期间公司垫付工资、运费等（含税）		171.08
合计	10.79	2,019.42
收回款项	3.86	
小计	2,026.35	2,019.42
其他应收款余额	2,026.35	2,019.42

[注]2023 年独家经销业务切换至上海舒福德过渡期间，公司将经销商店铺货样品共计 157.74 万元转让至上海舒福德计入其他应收款，收入列报在主营业务收入——销售智能床、床垫。

公司对上海舒福德的其他应收账款余额高于向其转让店铺金额，主要系其他应收账款余额包含了转让店铺产生的税金及业务切换期间所产生的相关费用。

2023 年末、2024 年末，2025 年 5 月 30 日末，公司应收上海舒福德余额如下。

单位：万元

项目	2023 年末金额	2024 年末金额	是否逾期	逾期金额	截至 2025 年 5 月 30 日回款情况
应收账款	2,079.57	9,478.67		6,690.49	150.00
其中：0-6 个月	2,079.57	5,497.40	部分逾期	2,709.22	
7-12 个月		2,744.43	是	2,744.43	
1-2 年		1,236.84	是	1,236.84	
其他应收款	2,019.42	2,026.35		2,026.35	5.84
其中：1 年以内	2,019.42	173.12	是	173.12	
1-2 年		1,853.23	是	1,853.23	

（续上表）

项目	2025 年 4 月 30 日金额	是否逾期	逾期金额
应收账款	11,185.64		9,716.46
其中：0-6 个月	2,977.22	部分逾期	1,508.04

7-12 个月	3,900.20	是	3,900.20
1-2 年	4,308.22	是	4,308.22
其他应收款	2,020.51		2,020.51
其中：1 年以内			
1-2 年	2,020.51	是	2,020.51

2023-2025 年 4 月公司与上海舒福德的交易情况，详见“问题 1”之（2）“二、开展关联交易的产品内容、价格及结算政策、历年交易金额和数量”。

2023-2025 年 4 月，上海舒福德销售费用、管理费用具体投入情况如下。

单位：万元

项 目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度[注]
职工薪酬	1,254.01	4,790.83	446.23
办公费用	276.23	567.31	339.10
差旅费用	199.12	621.74	79.86
装修摊销	864.31	2,000.39	159.83
租赁费用	798.42	1,774.68	168.78
广告推广费	1,126.82	4,319.02	1,238.51
其他	406.84	1,677.86	95.64
合 计	4,925.75	15,751.83	2,527.94

[注]上海舒福德自 2023 年 11 月才正式开始营业，故 2023 年总体费用投入规模少于 2024 年及 2025 年 1-4 月。

2023 年-2025 年 4 月末，上海舒福德在职员工人数分别为 48 人、248 人及 221 人，职工薪酬的增加主要系员工人数增加所致。

2023-2025 年 4 月，上海舒福德广告推广费前五大供应商如下。

单位：万元

供应商	推广内容	2025 年 1-4 月	2024 年	2023 年
北京头条易电子商务有限公司	各类活动达人营销费用	118.51	437.62	
橙乐(北京)科技有限公司	投放费用		327.70	
上海考伊斯市场营销策划有限公司	小红书种草推广费用		320.58	54.90

深圳我买家网络科技有限公司	投放费用及广告宣传	206.87	301.77	4.69
湖南糖星娱乐传媒有限公司	代言费		262.02	
分众智媒广告有限公司	分众广告费			943.40
上海重盟信息技术有限公司	品牌私域增长运营服务费		38.98	15.09
上海普洋影业有限公司	武大靖种草视频拍摄及制作费用			9.51
深圳市知芯广告有限公司	抖音投放费			4.38
广州市墨艺展示工程有限公司	AWE 展会搭建费	80.51		
深圳市聚美家科技有限公司	AWE 发布会相关品宣费用	71.68		
游豫（上海）网络科技有限公司	AWE 物料费用	66.03		
小 计		543.60	1,688.67	1,031.97

由上表可知，上海舒福德目前仍处于市场培育期，运营资金主要用于渠道建设、品牌推广等战略性投入，因此存在一定的资金周转压力，导致货款支付周期相对较长，出现逾期情况。

二、单项计提坏账准备比例的确定依据

截至 2024 年 12 月 31 日，公司应收上海舒福德货款 9,478.67 万元、资产转让款及应收暂付款 2,026.35 万元。截至 2024 年 12 月 31 日，上海舒福德净资产为-6,979.62 万元（未经审计），基于上海舒福德的财务状况，公司经审慎评估后，认为其偿付能力较弱，相关应收款项面临损失风险。假设上海舒福德变现资产优先支付员工工资、相关税费，剩余的资产用于归还货款的前提下，公司应收款项预计可收回金额为 2,800 万元，故对前述应收款项计提坏账准备 8,705.02 万元，其中应收账款坏账准备 6,678.67 万元，其他应收款坏账准备 2,026.35 万元。

三、结合上海舒福德采购产品的最终销售情况和周转周期，说明是否存在向经销商压货的情况，相关收入确认是否符合会计准则的规定，控股股东及其关联方是否存在通过应收、预付款项等变相占用上市公司资金的情形

（一）公司对上海舒福德销售之产品的收入确认具体方法

销售给 C 端用户，上海舒福德获取订单，预收货款后向公司下单，公司直接将产品运往 C 端用户最终客户，且签收安装完成后，公司确认与上海舒福德的收入。

销售给经销商门店样品以及家博会展品，这部分产品主要用于经销商门店或者家博会展示所用，故公司将产品运往经销商门店或家博会举办地，发货后确认与上海舒福德的收入。

(二) 上海舒福德采购产品的最终销售情况和周转周期

2023-2025 年 4 月，上海舒福德未经审计的主要财务情况如下。

单位：万元

资产/负债	2025-4-30	2024-12-31	2023-12-31
流动资产	3,678.75	5,534.65	2,956.39
其中：货币资金	151.29	1,260.49	799.32
存货	828.97	738.97	310.10
非流动资产	2,192.09	2,590.54	1,721.54
流动负债	17,110.48	15,104.81	5,073.59
净资产	-11,239.65	-6,979.62	-395.67
其中：实收资本	3,000.00	3,000.00	1,500.00
利润表项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
营业收入	2,874.17	14,419.27	2,025.81
营业成本	1,247.86	6,724.94	1,361.07
销售费用	4,638.10	14,898.44	2,486.25
利润总额	-3,316.63	-8,083.95	-1,895.67
净利润	-3,316.63	-8,083.95	-1,895.67

除展示所需的样品销售外，公司销售给上海舒福德产品均实现 C 端用户最终销售，上海舒福德不设立仓库，存货仅用于家博会等展会活动及门店样品展示。

2023 年末、2024 年末、2025 年 4 月末，上海舒福德存货情况如下。

项 目	2025 年 4 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	数量 (张)	金额 (万元)	数量 (张)	金额 (万元)	数量 (张)	金额 (万元)
床	727.00	235.07	659.00	211.25	300.00	99.40

床垫	1,145.00	121.23	1,057.00	112.07	371.00	41.60
配件及其他		472.67		415.65		169.10
合 计		828.97		738.97		310.10

2023 年末、2024 年末、2025 年 4 月末，按照家博会、门店样品分类，存货情况如下。

单位：万元

项 目	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
门店样品	636.92	615.97	228.30
家博会	192.05	123.00	81.80
合 计	828.97	738.97	310.10

（三）控股股东及其关联方是否存在通过应收、预付款项等变相占用上市公司资金的情形

上海舒福德收到货款后，主要用于门店开设、店铺租金、人员工资、营销推广等日常经营支出，不存在控股股东及其关联方通过应收、预付款项等变相占用上市公司资金的情形。

四、年审会计师核查程序及核查结论

（一）检查《独家经销合同》，了解麒盛科技公司对上海舒福德的收入确认政策；

（二）对上海舒福德姚荣君、麒盛科技公司实控人唐国海进行访谈，了解上海舒福德运营模式以及公司经营情况；

（三）对上海舒福德实施函证程序，核实麒盛科技公司与上海舒福德应收账款、其他应收款余额；

（四）获取并检查了上海舒福德 2023-2024 年度未审财务报表及同期银行流水；

（五）获取上海舒福德按照门店统计的对外销售情况；

（六）获取麒盛科技公司与上海舒福德的应收账款明细表，核查应收账款、其他应收款的逾期情况，期后回款情况，与麒盛科技公司披露情况对比；

（七）获取麒盛科技公司关于单项计提坏账准备比例的确定依据；

(八) 获取了麒盛科技实控人唐国海、唐颖、智海投资、瑞海机械 2023-2024 年度的银行流水。

经核查,我们认为麒盛科技公司对上海舒福德应收款项出现逾期并按照单项计提坏账准备,坏账准备计提充分。麒盛科技公司不存在向经销商压货的情况,相关收入确认符合会计准则的规定,控股股东及其关联方不存在通过应收、预付款项等变相占用上市公司资金的情形。

综上所述,赵运峰出资上海舒福德的款项,来源于瑞海机械的拆借款,并于 2024 年 7 月归还,经过对相关方访谈确认不存在股权代持及其他利益安排。公司于 2024 年度将上海舒福德认定为关联方。公司不存在应披露未披露的潜在关联关系或利益安排。麒盛科技公司与上海舒福德的关联交易具有必要性和合理性,不存在定价不公允或利益倾斜的情形;不存在向经销商压货的情况,相关收入确认符合会计准则的规定,控股股东及其关联方不存在通过应收、预付款项等变相占用上市公司资金的情形。

(4) 补充说明开展上述关联交易的内部控制是否建立健全并有效实施,并结合上海舒福德当前资信水平及最新回款情况,说明公司为保障款项回收、维护自身权益拟采取的具体措施

【回复】

一、 补充说明开展上述关联交易的内部控制是否建立健全并有效实施

公司根据《上海证券交易所股票上市规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 5 号—交易与关联交易》等规定制定了《关联交易管理制度》,根据公司《关联交易管理制度》关于公司关联方认定的规定,“具有以下情形之一的法人(或者其他组织),为公司的关联法人(或者其他组织):中国证监会、上海证券交易所或者公司根据实质重于形式原则认定的其他与公司有特殊关系,可能或者已经造成公司对其利益倾斜的法人(或者其他组织)”。与上海舒福德的关联方关系说明如下:为深化“舒福德”品牌在国内市场的布局,公司与专业营销团队上海撬心开展战略合作。基于此合作框架,上海撬心于 2023 年设立上海舒福德,作为品牌在国内市场的重要运营平台。2023 年 7 月,公司与上海舒福德签订《独家经销协议》,根据协议约定,公司自 2023 年第四季度起向其供应智能床等系列产品。虽然上海舒福德未完成 2023 年业绩目标,且双方未就后续合作签

订补充协议或其他协议安排，不再享有独家经销权。但鉴于品牌推广需一定市场培育周期，同时姚荣君团队在品牌运营与市场营销领域具备显著专业能力，公司国内品牌推广仍需依托上海舒福德现有渠道资源。目前公司尚未启动新品牌运营代理商的遴选工作，仍按原合作模式向上海舒福德供应产品。2024 年度，随着市场推广力度加大，上海舒福德的采购规模显著提升，相应的公司应收上海舒福德货款也随之增加，截至 2024 年 12 月 31 日，公司对上海舒福德数字科技有限公司的应收账款余额为 9,478.67 万元，坏账准备 6,678.67 万元，其他应收款余额为 2,026.35 万元，坏账准备为 2,026.35 万元，且上海舒福德股东实际注资 3,000 万元，其费用投入规模与实收资本规模不匹配，上海舒福德目前仍处于市场培育期，运营资金主要用于渠道建设、品牌推广等战略性投入，因此存在一定的资金周转压力，导致货款支付周期相对较长。公司与上海舒福德并无股权关系，公司作为其供应商并无权介入其日常经营及决策，亦无法及时掌握其财务信息，公司无法预知上海舒福德经营及资金情况。鉴于以上情况说明，上海舒福德经营资金高度依赖上市公司信用支持、对上市公司赊销规模显著偏高且当前偿付能力较弱、相关应收款项面临损失风险，公司基于审慎考虑，实质重于形式原则，将上海舒福德及其交易按上市公司关联方及关联交易披露，符合公司《关联交易管理制度》关于关联方认定的情形及关联交易的规定；另外公司制定了《销售订单操作流程》、《内销产品出入库管理规范》、《财务管理制度汇编》等销售相关内部控制制度，公司在日常业务处理中已严格按照上述相关内部控制制度的要求执行，公司关于上述关联交易的相关内部控制已建立健全并有效实施。

二、结合上海舒福德当前资信水平及最新回款情况，说明公司为保障款项回收、维护自身权益拟采取的具体措施

结合上海舒福德 2025 年 1-4 月的营业收入 2,874.17 万元，扣除发展所必需的开支包含职工薪酬、店铺租金及营销推广费合计 3,179.25 万元后，截至 2025 年 5 月 30 日，应收上海舒福德款项回款金额 150.00 万元，仅靠上海舒福德的销售收入偿付能力较弱。为了保障货款回收，监控资金流向，公司已与上海舒福德针对逾期的应收账款达成初步的协商结果，自 2025 年 5 月起，上海舒福德将营业收入在扣除房租、人员工资及必要市场推广费用等的基本运营资金需求后，剩余营业收入全部用于归还拖欠公司的货款，直至逾期货款全部归还完毕，且上海

舒福德相关负责人每个工作日将资金报告发送公司财务总监，公司财务总监能够及时监控上海舒福德资金状况并进行及时催收。同时，公司实际控制人唐国海正在积极筹措资金，计划以借款的形式注资上海舒福德，确保消除 2025 年因上海舒福德应收账款逾期计提减值对公司净利润产生较大影响。

三、独立董事意见

经核查，我们认为：公司关于关联交易的内部控制健全并得到有效实施。公司已积极采取措施推进对上海舒福德应收款项的回收工作。截至 2025 年 5 月 30 日，上海舒福德已累计回款人民币 150 万元。公司已实施的具体保障措施包括：加强对上海舒福德资金使用情况的监控，掌握其经营现金流状况；与上海舒福德达成协商结果，约定自 2025 年 5 月起，上海舒福德须将其营业收入在扣除维持基本运营所必需的资金后，全额优先用于偿还对公司的逾期欠款；公司实际控制人唐国海先生正积极拟定对上海舒福德的注资方案，旨在通过增强上海舒福德的资本实力和偿付能力，协助其偿还对公司的逾期款项，并支持其维持正常经营。鉴于上海舒福德当前实际还款能力较弱，短期内相关应收账款的信用风险依然显著且将持续存在。独立董事将持续关注上海舒福德应收款项的回收进展及风险状况，督促公司严格执行已制定的各项措施，维护上市公司及全体股东的权益。

(5) 论证在前期应收款项回收存在较大不确定性的背景下，2025 年预计再度与其开展大额关联交易的合理性

【回复】

一、论证在前期应收款项回收存在较大不确定性的背景下，2025 年预计再度与其开展大额关联交易的合理性

公司与上海舒福德进行关联交易的必要性详见“问题 1”之（2）“四、比较公司自销渠道或历史上采用其他经销渠道时的产品定价、结算政策等内容，说明上述关联交易的必要性、合理性，是否存在定价不公允或利益倾斜的情形”。

虽然上海舒福德对公司产生的应收账款余额较高且部分已形成逾期，但公司仍需要借助其品牌运营的能力继续开拓国内市场。公司将积极催收上海舒福德逾期应收账款，同时，公司实控人唐国海将筹措资金，计划以借款的形式注资上海舒福德，确保消除 2025 年因上海舒福德应收账款逾期计提减值对公司净利润产

生较大影响。

上海舒福德采用经销商门店“零”库存管理模式，即旗下“舒福德”品牌经销商门店不预先储备产品库存，消费者在线下门店完成购买后，订单统一由公司统筹安排发货、安装及售后服务，签收安装完成后，公司确认与上海舒福德的收入。该模式通过集中化供应链管理，有效降低了经销商的资金占用压力与库存周转风险，是支撑品牌轻资产运营的核心策略之一。然而，该模式对上海舒福德的履约能力与资金链稳定性提出了较高要求。若消费者支付订单后，因上海舒福德应收账款逾期，导致公司采取直接停止发货的极端措施，将产生多重负面连锁反应：首先，消费者体验会受损：订单履约中断将直接导致消费者收货延迟，甚至面临“钱货两空”的信任危机。线下门店作为品牌与消费者的直接触达场景，此类负面体验将快速扩散，严重损害消费者对“舒福德”品牌的信任度与满意度；其次，经销商合作关系动摇：经销商依托公司的履约承诺完成销售闭环，若因上海舒福德资金问题单方面停止发货，经销商将面临客户投诉、退单等经营压力，长期可能引发经销商对品牌合作稳定性的质疑，甚至导致渠道流失；同时，品牌声誉与市场拓展受阻，“舒福德”品牌正处于国内市场开拓的关键阶段，品牌形象与口碑是核心竞争力。因应收账款问题引发的发货停滞事件，将通过消费者口口相传、社交媒体传播等渠道放大负面影响，削弱潜在客户对品牌的认可，进而阻碍市场渗透与份额提升。

2025 年全球经济增长动能仍偏弱，美国发起的对等关税政策影响全球经济发展，供应链与贸易格局的重构为通胀治理带来挑战。在构建“双循环”发展新格局的大框架下，我国对外坚持扩大高水平对外开放，优化我国对外贸易区域结构，对内加大政策支持力度，全方位扩内需，培育壮大新质生产力。公司在稳固出口业务基本盘的同时，正以战略级布局加速拓展国内市场。依托上海撬心的渠道网络运营经验及精准营销能力，双方将深度协同推进“舒福德”品牌智能床的本土化战略——通过精准定位消费升级需求，打造集科技感、舒适性、智能化于一体的高端品牌形象，覆盖线上电商直播平台及线下体验店，构建全场景触达的营销矩阵。这一举措不仅旨在短期内提升国内市场营收贡献，更着眼于长期品牌价值沉淀：通过产品创新与用户体验优化，建立“数字睡眠”的差异化定位，逐步实现从出口导向型向“双循环”驱动型企业的转型，为公司构建更具韧性的营收增长体系。

二、独立董事意见

经核查，我们认为：经审慎评估公司管理层提供的说明、战略背景及相关风险管控措施，独立董事理解并认可公司在当前出口市场不确定性增加的背景下，积极开拓国内市场的战略重要性。上海舒福德作为“舒福德”品牌国内独家经销商，其既有的营销渠道资源与运营能力，对公司现阶段拓展国内市场具有重要作用。单方面终止合作可能导致现有国内营销网络中断及前期投入损失，不利于战略稳定性和业务连续性。考虑到公司已制定并承诺将严格执行针对新增交易的风险管控措施并确保关联交易定价与程序的合规性，独立董事认可：审慎、有限度地维持与上海舒福德的合作，以支撑国内战略，具有商业合理性，公司 2025 年度预计与上海舒福德展开的关联交易属于公司日常关联交易，是正常的生产经营活动，并履行了必要的审批程序，不存在损害公司及股东特别是中小股东利益的情形。独立董事将持续关注存量风险化解的实际进展，以及新增交易的公允性与必要性，以维护公司及全体股东，特别是中小股东合法权益的权利。

问题 2：关于应收账款

年报披露，2024 年末公司应收账款账面余额 6.02 亿元、同比增长 80.27%，年报解释称“主要系公司为支持客户需求，阶段性调整了信用政策，给予客户临时的信用期延长，2025 年该客户信用政策已恢复常态”。其中，按单项计提坏账准备的账款 9494.75 万元，系对上海舒福德的应收款项，按组合计提坏账准备的账款 5.07 亿元，坏账准备计提比例为 5.13%。应收账款和合同资产期末余额前五名合计 4.78 亿元，占比 79.30%，其中第一名期末余额 2.96 亿元，占比 49.07%。

请公司：（1）结合行业情况、客户类型、业务内容、信用政策和结算方式等，补充披露在本期营业收入规模同比下滑 4.66%的情况下应收账款大幅增加的原因及合理性，是否与行业趋势和可比公司情况一致；（2）结合客户信用情况、信用政策、回款周期及期后回款情况等，说明确定坏账准备计提组合的依据及合理性，相关减值计提是否充分；（3）补充列示应收账款前五名对象的名称、资信情况、是否与上市公司或控股股东及关联方存在关联关系、交易背景、交易金额、信用政策和结算方式、应收款项账龄分布、期后回收情况，并结合上述内容分析除上海舒福德外其他主体是否存在款项回收风险。请年审会计师就问题（2）（3）发表意见。

（1）结合行业情况、客户类型、业务内容、信用政策和结算方式等，补充披露在本期营业收入规模同比下滑 4.66%的情况下应收账款大幅增加的原因及合理性，是否与行业趋势和可比公司情况一致；

【回复】

一、公司所属行业情况

公司所处的行业属于“C 制造业”中的“C21 家具制造业”，细分行业为“智能家具制造业”。公司目前主要从事智能电动床及其配套产品的研发、生产及销售。现阶段，不同国家和地区对智能电动床的接受程度差异较大，北美地区仍占据全球主要智能电动床消费市场。根据华经产业研究院数据，2023 年北美智能电动床市场占全球智能电动床消费市场的比例为 47%。但该等地区零售商、床垫品牌商由于人力成本等因素，生产规模相对有限，更多地利用自身的销售渠道和

品牌优势，通过从发展中国家或地区进口 OEM、ODM 产品满足其境内智能电动床的市场需求。北美智能电动床市场经过多年的发展，已形成较为成熟的销售体系，市场增速趋于稳定。近年来，全球经济增速放缓，欧美等发达地区受通货膨胀因素影响，叠加贸易保护主义倾向加深，北美智能电动床市场增速也进一步放缓。根据 ISPA 发布的《2024 Bedding Market Quarterly》的数据显示，2024 年美国床具市场（包含床垫及固定床架）销售金额相比 2023 年下降 7.7%，销售数量同比下降 8.8%，2024 年美国进口智能电动床数量同比下降 18.3%。

国内智能电动床行业起步相对较晚，根据华经产业研究院数据，2023 年，中国智能电动床市场规模约为 30 亿元，市场渗透率仅为 0.2%。虽然目前国内智能电动床市场尚处于起步阶段，但是随着生活水平的提升、消费习惯的改变以及市场教育的培养，中国智能电动床行业仍具有很大的增长潜力和发展空间。

二、公司主要客户类型、业务内容、信用政策和结算方式

2024 年度，公司主要客户类型、业务内容、信用政策和结算方式等情况如下。

单位：万元

客户名称	客户类型	业务内容	2024 年度营业收入	销售占比 (%)	信用政策	结算方式
Tempur Sealy International, Inc	境外客户	销售智能电动床及配件	131,314.67	44.39	月结 75 天、开票后 60 天等	电汇
Serta Simmons Bedding, LLC	境外客户	销售智能电动床及配件	26,595.73	8.99	开票后 60 天	电汇
Costco Wholesale Corporation	境外客户	销售智能电动床及配件	20,499.06	6.93	开票后 30 天	电汇
Denver Mattress	境外客户	销售智能电动床及配件	7,450.71	2.52	开票后 30 天	电汇
上海舒福德	境内客户	销售智能床及配套产品	7,369.98	2.49	开票后 90 个工作日	电汇
小 计			193,230.15	65.32		

2024 年，公司境外收入为 267,492.96 万元，占主营业务收入比例为 93.58%，其中，美国市场主营业务收入为 226,243.42 万元，占主营业务收入比例为 79.15%。公司销往美国市场的主要模式为与美国当地知名大型床垫厂商合作，公司为大型床垫厂商提供 ODM 业务，大型床垫厂商采购公司的智能电动床架

后搭配其自有品牌的床垫销往终端。公司前五大客户营业收入占比 65.32%。

除上海舒福德外，前五大客户总部均位于美国，其中 Tempur Sealy International, Inc、Serta Simmons Bedding, LLC、Denver Mattress 均为美国知名的床垫制造商，是床上用品的核心参与者。Tempur Sealy International, Inc 是全球最大的床上用品制造商，Serta Simmons Bedding, LLC 是北美最大的床垫制造商之一。Costco Wholesale Corporation（开市客）是一家全球知名的会员制仓储批发俱乐部。公司前五大客户除上海舒福德外，规模大，实力雄厚，应收账款基本在信用期内支付。

三、补充披露在本期营业收入规模同比下滑 4.66%的情况下应收账款大幅增加的原因及合理性

（一）公司应收账款与主营业务收入情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年末/2024 年度			2023 年末/2023 年度
	金额	变动额	变动比例	金额
主营业务收入	285,842.48	-13,775.88	-4.60%	299,618.36
应收账款	60,239.74	26,823.61	80.27%	33,416.13

截至 2024 年 12 月 31 日，公司前五大应收账款余额如下：

单位：万元

客户名称	2024 年末应收账款期末余额	占应收账款期末余额的比例（%）	2023 年末应收账款期末余额	变动额
Tempur Sealy International, Inc	29,560.22	49.07	16,155.74	13,404.48
上海舒福德	9,478.67	15.73	2,079.57	7,399.10
Serta Simmons Bedding, LLC	4,926.49	8.18	3,567.88	1,358.61
Askona	2,285.13	3.79	1,323.41	961.72
Sleep Number Corp	1,525.33	2.53	1,240.48	284.85
小 计	47,775.84	79.30	24,367.08	23,408.76

（二）营业收入规模同比下滑 4.66%的情况下应收账款大幅增加的原因及合理性

由上表可知，营业收入规模同比下滑 4.66%的情况下公司应收账款的增长，主要系 Tempur Sealy International, Inc 和上海舒福德款项的影响。

2023 年末，公司与 Tempur Sealy International, Inc 协商一致将信用期由发票后 60 天调整为月结 65 天，但客户在执行过程中仍延续原发票 60 天的付款方式。2024 年年中，双方就前期提前付款的资金成本补偿事宜友好协商，综合考量合作实际情况，确定以 2024 年 4 月至 12 月订单适用月结 75 天的信用期，以合理覆盖前期提前付款产生的资金成本。该阶段性信用期延长客观上导致应收账款周期较原约定增加 1 个月，进而引发应收账款规模阶段性上升。2025 年 Tempur Sealy International, Inc 信用期已恢复为月结 65 天，已回归公司正常的信用管理体系。

Serta Simmons Bedding LLC 和 Askona 应收账款增加主要系 2024 年第四季度较 2023 年第四季度主营业务收入有所增长，尚在信用期内导致应收账款增加。

上海舒福德应收账款增加原因，详见“问题 1”之（3）“一、公司与上海舒福德形成应收账款、其他应收款的具体原因、历年余额及对应交易金额、账龄、是否逾期，期后实际回款情况”

四、是否与行业趋势和可比公司情况一致

2024 年度，公司与同行业可比公司营业收入与应收账款变动情况：

单位：万元

公司简称	2024 年度 营业收入	2023 年度 营业收入	本期 比上年 同期增 减(%)	2024年度应 收账款	2023年度应 收账款	本期比 上年同 期增减 (%)
礼恩派 (Leggett & Platt)	438,360.00 万美元	472,530.00 万美元	-7.23	50,300.00 万美元	56,490.00 万美元	-10.96
其中：床具	123,910.00 万美元	127,980.00 万美元	-3.18			
匠心家居 (301061.SZ)	254,837.80	192,145.94	32.63	41,272.30	27,344.17	1.82
其中：智能电动床	34,551.40	28,685.27	20.45			
梦百合 (603313.SH)	844,938.62	797,591.64	5.94	146,731.95	154,523.40	-5.04
其中：智能电动床	64,192.38	64,916.19	-1.11			
智能电动床品类 类算数平均	49,371.89	46,800.73	5.49			

本公司	295,808.46	310,279.56	-4.66	50,943.11	31,703.78	60.68
其中：智能电动床	239,364.98	252,282.77	-5.12			

由上表可知，2024 年度公司营业收入略有下降，同为美国市场的礼恩派（Leggett & Platt）床具营业收入也有所下降，公司与其呈现相同趋势。应收账款大幅增加与同行业可比公司趋势存在一定差异，主要原因系公司与同行业可比公司在产品种类和客户群体等方面存在差异。

产品方面，公司专注于智能电动床及相关产品，而礼恩派（Leggett & Platt）、匠心家居产品种类更丰富，涵盖智能电动沙发、电动床及配件等，梦百合以记忆棉产品为主，主要产品品类为记忆绵床垫、记忆绵枕头、沙发、电动床及其他家居制品，产品以 0 压绵为核心；客户群体方面，公司客户集中度较高，主要面向品牌商和渠道商，匠心家居客户群体以零售商为主，主要客户为美国中大型零售商，如 Ashley Furniture 等，与全美排名前 100 位的家居零售商中超 30 位有持续合作关系，梦百合客户群体更为广泛，国内客户包括大型连锁家居卖场、百货体系等，国外客户包括家居品牌商、贸易商及跨境电商平台用户，涵盖国内外多种渠道，客户群体较为分散。

综合上述分析，公司应收账款大幅增加主要系公司的大客户账期调整、国内市场开拓需求。

(2) 结合客户信用情况、信用政策、回款周期及期后回款情况等，说明确定坏账准备计提组合的依据及合理性，相关减值计提是否充分

【回复】

一、结合客户信用情况、信用政策、回款周期及期后回款情况等，说明确定坏账准备计提组合的依据及合理性，相关减值计提是否充分

2024 年度，公司前五大客户营业收入共计 193,230.15 万元，占营业收入比例 65.32%，客户比较集中。前五应收账款客户和前五大客户重合度高，此处分析前五应收账款客户情况。

截至 2024 年 12 月 31 日，公司应收账款前五客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年末应收账款 期末余额	占应收账款 期末余额 的比例 (%)	信用政策	截至 2025 年 5 月 30 日期后回款情 况
Tempur Sealy International, Inc	29,560.22	49.07	月结 75 天、开票后 60 天	29,560.22
上海舒福德	9,478.67	15.73	收到发票后 90 个工作日	150.00
Serta Simmons Bedding, LLC	4,926.49	8.18	开票后 60 天	4,926.49
Askona	2,285.13	3.79	开票后 60 天、90 天	2,285.13
Sleep Number Corp	1,525.33	2.53	开票后 45 天	1,525.33
小 计	47,775.83	79.30		38,347.17

应收前五大客户除上海舒福德和 Askona 外，总部均位于美国，其中 Tempur Sealy International, Inc、Serta Simmons Bedding, LLC 和 Sleep Number Corp 均为美国知名的床垫制造商，是床上用品的核心参与者。Tempur Sealy International, Inc 是全球最大的床上用品制造商，Serta Simmons Bedding, LLC 是北美最大的床垫制造商之一，Sleep Number Corp 在智能床垫领域处于领先地位。公司的前五大客户除上海舒福德外，其他客户规模大，实力雄厚，信用情况较好。

除了上海舒福德，其他客户均已经回款，除上海舒福德外，主要客户的回款周期均在信用期以内。上海舒福德超信用期回款，具体原因详见“问题 1”之(3)“一、公司与上海舒福德形成应收账款、其他应收款的具体原因、历年余额及对应交易金额、账龄、是否逾期，期后实际回款情况”。

公司应收账款坏账准备计提标准为：对于存在客观证据表明存在减值的应收账款，单独进行减值测试，计提单项减值准备；对于没有客观证据表明应收账款存在减值的，公司依据信用风险特征将应收账款划分为账龄组合，在组合基础上计算预期信用损失。

在计提应收账款减值准备时，公司参考了历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制了应收账款账龄与预期信用损失率对照表，并据此计算预期信用损失，确保相关减值计提充分、合理，能够真实、准确地反映公司的财务状况和经营成果。

二、年审会计师核查程序及核查结论

(一) 了解公司与销售与回款循环相关的关键内部控制，并测试其运行的有效性；

(二) 获取公司 2024 年末应收账款明细表，复核账龄划分是否准确、坏账准备计提是否准确；查阅同行业可比公司公开披露的年度报告等文件，横向对比各公司坏账准备计提比例，核查公司应收账款坏账准备计提充分性、谨慎性；

(三) 对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，复核管理层对应收账款进行单项减值测试的相关考虑及客观证据，检查其计提依据，评价坏账准备计提的适当性和准确性；结合应收账款期后回款情况检查，评价管理层坏账准备计提的合理性；

(四) 检查前五大应收账款期后回款情况以及期后大额回款凭证，分析应收账款是否存在收回风险；

(五) 针对 2024 年末应收账款余额对客户执行函证程序，复核应收账款余额的真实性及准确性。

经核查，前五大客户除上海舒福德外，期后回款良好；公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，相关减值计提充分。

(3) 补充列示应收账款前五名对象的名称、资信情况、是否与上市公司或控股股东及关联方存在关联关系、交易背景、交易金额、信用政策和结算方式、应收款项账龄分布、期后回收情况，并结合上述内容分析除上海舒福德外其他主体是否存在款项回收风险

【回复】

一、补充列示应收账款前五名对象的名称、资信情况、是否与上市公司或控股股东及关联方存在关联关系

公司应收账款前五名客户分别为 Tempur Sealy International, Inc、上海舒福德、Serta Simmons Bedding, LLC、Askona 和 Sleep Number Corp，客户信用状况详见“问题二”之（2）说明，前五大客户中，仅上海舒福德与公司存在关联关系，其余客户与公司及控股股东均不存在关联关系。

二、交易背景、交易金额、信用政策和结算方式、应收款项账龄分布、期后

回收情况，并结合上述内容分析除上海舒福德外其他主体是否存在款项回收风险

（一）截至 2024 年 12 月 31 日，应收账款余额情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年末 应收账款 期末余额	占应 收账 款期 末余 额的 比例 (%)	是否 关联 方	结算方式	2024 年度 营业收入	信用政策	期后回款
Tempur Sealy International, Inc	29,560.22	49.07	否	电汇	131,182.54	月结 75 天、 开票后 60 天 等	29,560.22
上海舒福德	9,478.67	15.73	是	电汇	7,240.87	收到发票后 90 个工作日	150.00
Serta Simmons Bedding, LLC	4,926.49	8.18	否	电汇	26,594.03	开票后 60 天	4,926.49
Askona	2,285.13	3.79	否	电汇	5,679.52	开票后 60 天、90 天	2,285.13
Sleep Number Corp	1,525.33	2.53	否	电汇	7,293.96	开票后 45 天	1,525.33
小 计	47,775.84	79.30			178,253.86		38,347.17

（二）截至 2024 年 12 月 31 日，应收账款账龄分布情况如下。

单位：万元

客户名称	2024 年期末余额	账龄
Tempur Sealy International, Inc	29,445.73	0-6 个月
	1.70	7-12 个月
	112.78	1-2 年
上海舒福德	5,497.40	0-6 个月
	2,744.43	7-12 个月
	1,236.84	1-2 年
Serta Simmons Bedding, LLC	4,926.49	0-6 个月
Askona	2,273.62	0-6 个月
	11.51	7-12 个月
Sleep Number Corp	1,525.33	0-6 个月

公司自 2009 年起与 Tempur Sealy International, Inc 展开接洽，次年与

Serta Simmons Bedding, LLC 达成合作，双方在长期协作中构建了稳固的伙伴关系。2024 年，公司分别与 Tempur Sealy International, Inc、Serta Simmons Bedding, LLC 续签了为期三年及五年的长期供货协议，以深化战略合作。多年来，公司凭借智能电动床持续的技术迭代、卓越品质及优质服务，在海外市场积累了深厚的客户信任。除上述两家核心客户外，行业新秀 Sleep Number Corp 近年来与公司保持密切互动，双方正积极推进合作洽谈。其余海外客户均与公司维持着长期稳固合作，共同构建了兼具深度与韧性的全球业务网络。

综合客户自身资信情况和应收账款具体回款情况进行评估，除上海舒福德外其他主体期后均已全部回款，Serta Simmons Bedding, LLC 虽信用评级情况略低，但其账龄与期后回款情况表现均较好，经分析除上海舒福德外其他主体不存在款项回收风险。

三、年审会计师核查程序及核查结论

（一）公开信息检索应收账款前五名对象背景，了解其资信情况、股东情况、交易背景，确定其是否与上市公司或控股股东及关联方存在关联关系；

（二）获取并检查应收账款前五名对象的销售合同或者销售订单，确定其信用政策、结算方式；

（三）获取公司 2024 年末应收账款前五名对象明细表，复核账龄划分是否准确；

（四）检查前五大应收账款期后回款情况以及期后大额回款凭证，分析应收账款是否存在收回风险；

经核查，2024 年末应收账款前五名对象除上海舒福德外与上市公司或控股股东及关联方均不存在关联关系。应收账款前五名对象除上海舒福德外，期后回款良好，不存在款项回收风险。

综上所述，我们认为，公司确定坏账准备计提组合的依据具有合理性，相关减值计提充分；2024 年末应收账款前五名对象除上海舒福德外与上市公司或控股股东及关联方均不存在关联关系；除上海舒福德外其他主体不存在款项回收风险。

问题 3：关于在建工程

年报披露，2024 年末公司在建工程账面余额 6.41 亿元，同比增长 105.04%，主要是年产 400 万张智能床总部项目二期工程（以下简称智能床二期项目）本期增加金额 1.41 亿元，期末工程进度 58%，同时年产 400 万张智能床总部项目三期工程、越南新工厂项目新增投入，期末工程进度分别为 24%、95%。募集资金存放与实际使用情况的专项报告显示，截至 2024 年末，智能床二期项目累计投入募集资金 5.03 亿元，投入进度 71.37%，项目达到预定可使用状态日期为 2025 年末。

请公司：（1）分项目列示近三年重要在建工程的具体情况，包括建设内容、开工时间、预计完工时间、工程进度等，并说明项目实际建设情况与原计划是否存在较大差异；（2）结合前问以及上年度在建工程转固的情况，说明 2024 年公司重要在建工程项目均无转固的原因，是否存在延迟转固的情形；（3）列示近三年在建工程项目前五名供应商的基本情况，包括但不限于供应商名称、是否与上市公司或控股股东及其关联方存在关联关系、采购类型及金额、定价方式、信用及结算政策、款项支付和期末履约进度，并说明采购内容和所属在建工程项目建设进度、产能等是否匹配，采购定价是否公允，相应资金是否存在通过工程项目变相流入控股股东及其关联方或利益相关方的情形。请年审会计师就上述问题发表意见。

（1）分项目列示近三年重要在建工程的具体情况，包括建设内容、开工时间、预计完工时间、工程进度等，并说明项目实际建设情况与原计划是否存在较大差异

【回复】

一、分项目列示近三年重要在建工程的具体情况，包括建设内容、开工时间、预计完工时间、工程进度等

重要的在建工程项目，按照单项金额超过资产总额 0.5%的标准进行筛选。2022-2024 年，公司重要的在建工程主要有三个，分别是年产 400 万张智能床总部项目（二期）、年产 400 万张智能床总部项目（三期）、越南新工厂，具体情况如下：

单位：万元

项 目	建设内容	截至 2024 年 12 月 31 日余 额	占资产总 额比例	开工时间	预计完工时 间	工程进度
年产 400 万张智能床总部项目（二期）	研发中心及生产配套厂房	44,225.27	9.34%	2022-11-23	2025-12-31	58.00%
年产 400 万张智能床总部项目（三期）	智能床配套数字化电器系统生产厂房	9,221.58	1.95%	2024-6-28	2027-06-27	24.00%
越南新工厂	越南自建厂房	8,648.12	1.83%	2023-9-8	2025-5-31	95.00%

二、说明项目实际建设情况与原计划是否存在较大差异

年产 400 万张智能床总部项目（二期）原计划于 2024 年 12 月 31 日完成建设并达到预定可使用状态，但受多方客观因素影响，目前预计实际完工时间将调整为 2025 年 12 月 31 日，现就具体情况说明如下：公司于 2024 年 12 月 20 日召开了第三届董事会第二十六次会议、第三届监事会第十四次会议审议通过了《关于部分募投项目延期的议案》。由于总体建筑风格及设计元素偏向现代科技感，涉及工程结构相对复杂，建造工艺较为繁复，建造周期较长；同时智能床总部项目（二期）内部设置了多元化的数字睡眠展厅，针对不同办公区域进行了智能化系统升级，精细化的布局耗费工时较长；叠加智能床总部项目（二期）周边城市配套道路尚未全面同步，本项目主要出入口均需使用周边配套设施及道路，整体投产、投入须与周边同步。因此智能床总部项目（二期）达到预定可使用状态的日期与计划存在一定差异。具体内容详见公司于 2024 年 12 月 21 日在上海证券交易所官网（www.sse.com.cn）披露的《麒盛科技关于部分募投项目延期的公告》（公告编号 2024-060）。

年产 400 万张智能床总部项目（三期）严格遵循既定计划有序推进，整体实施进度与原计划不存在显著差异。截至目前，各项目主体结构施工均与计划进度保持一致，质量、安全管控措施落实到位，未出现因技术难题、外部环境等因素导致的重大延误情况。

越南新工厂原计划于 2024 年 9 月完成建设并达到预定可使用状态，实际 2025 年 3 月达到预定可使用状态，2025 年 5 月竣工验收，主要系越南每年 5-10 月为

传统雨季，期间持续性强降雨、暴雨等极端天气频发，导致施工现场频繁出现积水、泥泞等状况，严重制约土方作业、混凝土浇筑等户外施工活动的正常开展，大量有效施工时间被迫中断，直接造成工期延长。

三、年审会计师核查程序及核查结论

- (一) 查阅公司在建工程管理相关的企业会计核算制度、内部控制制度；
- (二) 获取公司在建工程明细表，了解公司在建工程变动的原因，并分析在建工程变动的合理性；
- (三) 取得并检查主要在建工程供应商的施工合同、造价咨询报告、评标记录、招标文件、比价单据等文件；
- (四) 获取报告期内在建工程转固的相关文件，确认转固时点及依据，是否存在提前或延迟转固的情形；
- (五) 实地查看在建工程建设状态，对在建工程实施监盘程序，监盘过程中观察在建工程是否长期无进度等情况，访谈在建工程项目主要负责人。
- (六) 向主要在建工程供应商函证。

经核查，我们认为：2022-2024 年公司重要的在建工程分别为年产 400 万张智能床总部项目（二期）、年产 400 万张智能床总部项目（三期）、越南新工厂，该等工程除完工时间和预计有差异外，无其他重大差异，年产 400 万张智能床总部项目（二期）、越南新工厂完工时间存在差异原因合理。

(2) 结合前问以及上年度在建工程转固的情况，说明 2024 年公司重要在建工程项目均无转固的原因，是否存在延迟转固的情形

【回复】

一、2024 年度重要在建工程转固情况

2024 年度重要在建工程转固情况如下。

单位：万元

工程名称	预算数	期初数	本期增加	转入 固定 资产	外币报表折 算差额	期末数
年产 400 万张智能床总部项目（二期）	105,000.00	30,170.54	14,054.74			44,225.28

年产 400 万张智能床总部项目(三期)	114,594.00		9,221.58			9,221.58
越南新工厂	9,300.00	40.99	8,575.97		31.16	8,648.12
小 计	228,894.00	30,211.53	31,852.29		31.16	62,094.98

二、本期上述在建工程均无转固的原因

（一）年产 400 万张智能床总部项目（二期）

年产 400 万张智能床总部项目（二期）主要规划为智能传感器制造中心，国家级家居检测、研发中心，客户服务中心及员工配套宿舍。其中职工宿舍楼已于 2023 年 7 月通过竣工验收，12 月通过竣工备案（备案号：31400120231208101），取得《建设工程消防验收备案凭证》（秀建消备抽字[2023]第 061 号）。该单体建筑具备独立住宿、办公及后勤保障功能，已经于 2023 年 7 月转固。

整体二期工程如“问题 3”之（1）所述，因现代科技感设计致工程结构复杂、工艺繁琐，施工周期延长；内部数字睡眠展厅及智能化升级布局精细，耗时增加；加之周边配套道路未完工，需同步建成方可投产。受此影响，项目达预定可使用状态时间较原计划有所延迟。2024 年末消防验收等工作尚未完成，未能达到预定可使用状态，不满足转固条件，故未转固。

（二）年产 400 万张智能床总部项目（三期）

三期项目于 2024 年 6 月取得《建筑工程施工许可证》（编号：330411202406280201），目前处于主体结构施工阶段，仍不满足转固条件，不存在延迟转固的情况。

（三）越南新工厂

越南新工厂土建工程主要施工阶段于 2024 年度有序开展。截至 2024 年末，该工程尚未通过消防验收，工厂仍处于毛坯状态（即仅完成主体框架施工），内部装修等配套工程未全部完成，消防验收等工作也尚未完成，故未达到预定可使用状态，未转固。

综上分析，公司重要在建工程项目均无转固，不存在延迟转固情况。

三、年审会计师核查程序及核查结论

（一）获取公司在建工程明细表，了解公司在建工程变动的原因，并分析在

建工程变动的合理性；

（二）实地查看在建工程建设状态，对在建工程实施监盘程序，监盘过程中观察在建工程是否长期无进度等情况，访谈在建工程项目主要负责人；

（三）向主要在建工程供应商函证。

（四）获取报告期内在建工程转固的相关文件，确认转固时点及依据，是否存在提前或延迟转固的情形；

经核查，我们认为，2024 年公司重要在建工程均无转固，在 2024 年未达到预定可使用状态，不存在延迟转固的情形。

（3）列示近三年在建工程项目前五名供应商的基本情况，包括但不限于供应商名称、是否与上市公司或控股股东及其关联方存在关联关系、采购类型及金额、定价方式、信用及结算政策、款项支付和期末履约进度，并说明采购内容和所属在建工程项目建设进度、产能等是否匹配，采购定价是否公允，相应资金是否存在通过工程项目变相流入控股股东及其关联方或利益相关方的情形

【回复】

一、报告期内，近三年在建工程项目前五名供应商的基本情况

（一）2024 年度在建工程项目前五名供应商的基本情况

单位：万元

供应商	是否关联方	采购内容	采购金额	定价方式	信用及结算政策	款项支付	期末履约进度（%）	所属在建工程项目	所属在建工程项目建设进度（%）
浙江营合建设集团有限公司	否	年产 400 万张智能床总部项目（二期）办公楼、年产 400 万张智能床总部项目（三期）土建工程	19,906.42	固定价格	年产 400 万张智能床总部项目（二期）：合同签订且确认收到承包人履约保证金后，公司按照合同支付工程预付款；后续按照工程进度分阶段支付进度款；工程竣工并验收通过后，返还保证金。 年产 400 万张智能床总部项目（三期）：合同签订且确认收到承包人履约保证金后，公司按照合同支付工程预付款；后续按照工程进度分阶段支付进度款，工程竣工并验收通过后，返还保证金。 二期项目竣工验收合格后公司返还 80%保证金（8000 万元），剩余 20%保证金（2000 万元）转作三期项目保证金。	依据合同规定时点按时支付	二期：100% 三期：20% 零星工程：20%	年产 400 万张智能床总部项目（二期） 年产 400 万张智能床总部项目（三期） 零星工程	二期：58.00% 三期：24.00% 零星工程：不适用
越南正合团力有限公司	否	越南新工厂土建、钢结构工程	8,338.49	固定价格	合同签订后支付工程预付款；后续按照工程进度分阶段支付进度款；工程竣工并验收通过后，保留合同价款 3%作为保修金，两年内分批返还。	依据合同规定时点按时支付	90.00%	越南新工厂	95.00%
嘉兴市秀洲区非税收入服务中心征收专户	否	城市市政基础设施配套费	1,741.90	不适用	依据政府相关规定，针对非住宅建筑，需按照每平方米 80 元的标准一次性缴纳城市市政基础设施配套费。	按时缴纳	100.00%	年产 400 万张智能床总部项目（三期）零星工程	三期：24.00% 零星工程：不适用
嘉兴恒光电力建设有限责任公司秀洲分公司	否	变配电工程	1,000.06	固定价格	年产 400 万张智能床总部项目（二期）：合同签订后支付项目预付款；项目完成验收通过后，支付全部项目款。 年产 400 万张智能床总部项目（三期）：合同签订后支付项目预付款；项目完成验收通过后，支付 98.5%项目款；剩余 1.5%作为保修金，一年内返还。	依据合同规定时点按时支付	100.00%	年产 400 万张智能床总部项目（二期） 年产 400 万张智能床总部项目（三期）	二期：58.00% 三期：24.00%
Guardian South Inc	否	设备采购	383.77	固定价格	分批支付设计费、施工安装费、架空洒水系统费用、地下工程项目费用及消防等其他费用。	依据合同规定时点按时支付	99.76%	美国床垫产线	不适用

（二）2023 年度在建工程项目前五名供应商的基本情况

单位：万元

供应商	是否关联方	采购内容	采购金额	定价方式	信用及结算政策	款项支付	期末履约进度（%）	所属在建工程项目	所属在建工程项目建设进度（%）[注]
浙江营合建设集团有限公司	否	年产 400 万张智能床总部项目（二期）办公楼土建项目	17,155.96	固定价格	合同签订且确认收到承包人履约保证金后，公司按照合同支付工程预付款；后续按照工程进度分阶段支付进度款；工程竣工并验收通过后，两年内连本带息返还保证金，并保留合同价款 1.5%作为质保金，期后根据合同规定时间返还。	依据合同规定时点按时支付	42.50%	年产 400 万张智能床总部项目（二期）	35.00%
浙江元筑装饰工程有限公司	否	装修服务	1,655.08	固定价格	合同签订后支付项目预付款；后续按照项目进度分阶段支付进度款；工程竣工并验收通过后，保留合同价款 5%作为保修金，两年后返还。	依据合同规定时点按时支付	100.00%	年产 400 万张智能床总部项目（二期）	35.00%
浙江嘉兴福达建设股份有限公司	否	年产 400 万张智能床总部项目（二期）宿舍楼土建项目	1,170.83	固定价格	合同签订且确认收到承包人履约保证金后，公司按照合同支付工程预付款；后续按照工程进度分阶段支付进度款；工程竣工并验收通过后，返还保证金，并保留合同价款 2.5%作为质保金，期后根据合同规定时间返还。	依据合同规定时点按时支付	100.00%	年产 400 万张智能床总部项目（二期）	35.00%
浙江全一装修设计有限公司	否	装修服务	679.49	固定价格	合同签订后支付项目预付款；后续按照项目进度分阶段支付进度款；项目竣工并验收通过后，保留合同价款 5%作为质保金，期后根据合同规定时间返还。	依据合同规定时点按时支付	100.00%	年产 400 万张智能床总部项目（二期）	35.00%
C3 Corporation	否	设备采购	342.89	固定价格	货款分别在订货、发货前、发货后三个节点按比例支付。	依据合同规定时点按时支付	98.11%	美国床垫产线	不适用

[注] 数据取用整体二期项目进度。2023 年前五大供应商中，第二名、第三名、第四名主要负责年产 400 万张智能床总部项目（二期）项目中宿舍楼部分，宿舍楼在 2023 年已达到预定可使用状态，已转固

(三)2022 年度在建工程项目前五名供应商的基本情况

单位：万元

供应商	是否关联方	采购内容	采购金额	定价方式	信用及结算政策	款项支付	期末履约进度（%）	所属在建工程项目	所属在建工程项目建设进度（%）
-----	-------	------	------	------	---------	------	-----------	----------	-----------------

浙江营合建设集团有限公司	否	年产 400 万张智能床总部项目（二期）办公楼土建项目	11,000.00	固定价格	合同签订且确认收到承包人履约保证金后，公司按照合同支付工程预付款；后续按照工程进度分阶段支付进度款；工程竣工并验收通过后，两年内连本带息返还保证金，并保留合同价款 1.5%作为质保金，期后根据合同规定时间返还。	依据合同规定时点按时支付	25.00%	年产 400 万张智能床总部项目（二期）	18.69%
浙江嘉兴福达建设股份有限公司	否	年产 400 万张智能床总部项目（二期）宿舍楼土建项目	5,854.13	固定价格	合同签订且确认收到承包人履约保证金后，公司按照合同支付工程预付款；后续按照工程进度分阶段支付进度款；工程竣工并验收通过后，返还保证金，并保留合同价款 2.5%作为质保金，期后根据合同规定时间返还。	依据合同规定时点按时支付	85.00%	年产 400 万张智能床总部项目（二期）	18.69%
嘉兴市秀洲区非税收入服务中心征收专户	否	城市市政基础设施配套费	630.36	不适用	依据政府相关规定，针对非住宅建筑，需按照每平方米 80 元的标准一次性缴纳城市市政基础设施配套费。	按时缴纳	100.00%	年产 400 万张智能床总部项目（二期）	18.69%
上海现代建筑规划设计研究院有限公司	否	年产 400 万张智能床总部项目（二期）工程项目设计服务	422.72	固定价格	合同签订后支付项目预付款；后续按照项目进度分阶段支付进度款；工程竣工并验收通过后，支付剩余项目款。	依据合同规定时点按时支付	74.31%	年产 400 万张智能床总部项目（二期）	18.69%
浙江汉脑数码科技有限公司	否	设备采购	232.74	固定价格	合同签订后支付项目预付款；项目交付时，支付项目款至 95%；剩余 5%项目款一年内付清。	依据合同规定时点按时支付	100.00%	年产 400 万张智能床总部项目（一期）	不适用

近三年，公司在建工程主要供应商基本稳定，主要供应商服务集中度与重大在建工程项目高度关联。其主要服务范围涵盖土建总
承包、专项工程设计、精装修工程及关键设备供应等专项领域。

二、说明采购内容和所属在建工程项目建设进度、产能等是否匹配，采购定价是否公允，相应资金是否存在通过工程项目变相流入控股股东及其关联方或利益相关方的情形

（一）年产 400 万张智能床总部项目（二期）

1、截至 2024 年末，公司项目的工程累计投入进度与项目建设进度的匹配情况：

工程名称	预算数 (万元)	工程累计投入占预算比例 (%)	工程进度 (%)
年产 400 万张智能床总部项目(二期)	105,000.00	56.23	58.00

根据该项目启动时编制的规划建造进度表，该项目完成土建部分施工后，整体工程进度达到 64%左右。截至 2024 年 12 月 31 日，该项目土建工程施工基本完成，实际施工进度经测算为 58%，该实际进度与前期规划建造进度表中设定的进度基本吻合，工程推进节奏符合预期计划。

如上表所见，二期项目工程累计投入进度与项目建设进度基本匹配。

2、相关工程项目投资总额与产能的匹配情况

年产 400 万张智能床总部项目（二期）主要规划为智能传感器制造中心，国家级家居检测、研发中心，客户服务中心及员工配套宿舍。本项目建成后预计年产智能传感器 100 万套，这一布局直接服务于其智能电动床的核心需求——高精度睡眠监测系统，利用传感器实时采集用户睡眠时的生理数据，并对智能床进行运动驱动控制，同时完善公司研发基础设施的软硬件建设。

浙江捷昌线性驱动科技股份有限公司（以下简称捷昌驱动）生命健康产业园建设项目，包括两个子项目，即年产 20 万套医疗养老康护控制系统生产线项目与研发基地体验中心建设项目。该项目建筑功能与二期项目基本相同，比较产能布局情况如下。

公 司	工程名称	预算数 (万元)	产能 (万套)	单位预算投资 金额（元/套）
麒盛科技股份有限公司	年产 400 万张智能床总部项目（二期）	105,000.00	100.00	1,050.00
浙江捷昌线性驱动科技股份有限公司[注]	生命健康产业园建设项目	34,382.01	20.00	1,719.10

[注]数据来源于捷昌驱动首次公开发行股票招股说明书、捷昌驱动关于公司

首次公开发行股票部分募投项目结项或终止并将剩余募集资金永久补充流动资金的公告

截至 2024 年 12 月 31 日，该项目已完成土建部分施工，累计投入金额为 59,038.68 万元；根据项目启动时编制的预算，土建部分施工预计投入金额为 66,880.90 万元，实际投入金额与预算金额存在差异。该差异主要系该项目部分工程尚未完全施工完成且部分工程款尚未结算。

如上表所述，公司与捷昌驱动相比更具备规模优势。公司年产 400 万张智能床总部项目（二期）具有行业合理性和战略前瞻性，项目投资与产能相匹配。

3、采购定价公允性

（1）年产 400 万张智能床总部项目（二期）主承包商系浙江营合建设集团有限公司（以下简称营合建设）。年产 400 万张智能床总部项目（二期）系公司与营合建设首次合作，营合建设于 2022 年 10 月竞标成功，成为年产 400 万张智能床总部项目（二期）工程的承包建造商，2022 年 11 月与公司签订协议，2022 年 11 月正式开始工程施工，该公司基本情况具体如下表所示。

公司全称	浙江营合建设集团有限公司
统一社会信用代码	91330411786405041H
成立日期	2006-03-15
注册资本	11,500 万元
法定代表人	王小癸
注册地址	浙江省嘉兴市秀洲区油车港镇富港大楼 717、718、719、720 室
经营范围	许可项目：房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；各类工程建设活动；施工专业作业（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：园林绿化工程施工；工程管理服务；建筑工程机械与设备租赁；建筑材料销售；住房租赁；自有资金投资的资产管理服务；软件开发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
股权结构	王林持有 90.00%，沈伟刚持有 10.00%

（2）供应商报价单对比

公司聘请第三方机构嘉兴市中诚建设咨询有限公司对年产 400 万张智能床总部项目（二期）进行预算编制，并出具了《关于麒盛科技股份有限公司年产 400 万张智能床总部项目（二期）研发中心及生产配套厂房项目预算编制的报告》（中诚预字（2022）第 015 号）。

随后按照预算筛选工程供应商，公司严格执行竞争性比价程序，供应商报价经多方比对及交叉验证。年产 400 万张智能床总部项目（二期）工程供应商报价情况如下：

单位：万元

项 目	供应商	工程造价
年产 400 万张智能床总部项目（二期） 最终轮报价	浙江嘉兴福达建设股份有限公司	45,767.73
	浙江营合建设集团有限公司	45,820.32
	浙江省三建建设集团有限公司	49,101.87

各供应商报价后经过商务洽谈，营合建设报价 4.40 亿元，三家供应商中价格最低，与预算造价较为接近，故营合建设中标该项目。

（3）与在嘉兴地块的同类型工程项目单位面积造价对比

年产 400 万张智能床总部项目（二期）项目可比性说明：其均位于嘉兴市秀洲区地块内，具有地块同一性，共享地质条件、市政配套及政策环境，从源头上消弭了地域差异对造价的影响，且建筑功能趋同，主体均含研发中心功能模块（如办公区等）。

单 位	项目名称	工程地点	面积（m²）	金额（万元）	单位面积 造价（元/ 平方米）
浙江五芳斋 实业股份有 限公司	五芳斋研发 中心及信息 化升级建设 项目[注 1]	嘉兴市秀洲区秀新路 605 号五芳斋产业园	5,300.00	2,700.00	5,094.34
麒盛科技股 份有限公司	年产 400 万张 智能床总部 项目（二期）	嘉兴市秀洲区王江泾 镇 07 省道东侧胜利路 北侧	78,237.00	44,000.00 [注 2]	5,623.94

[注 1]数据来源浙江五芳斋实业股份有限公司首次公开发行股票招股说明书与浙江五芳斋实业股份有限公司关于调整部分募集资金投资建设项目内部投资结构、投资总额并延期的公告

[注 2]供应商签订合同总价

如上表所示，公司新建厂房项目单位造价与上市公司在嘉兴地块的同类型工程项目单位造价基本保持一致。供应商价格与市场价格吻合，定价公允。

（二）年产 400 万张智能床总部项目（三期）

1、截至 2024 年末，公司项目的工程累计投入进度与项目建设进度的匹配情况

工程名称	预算数 (万元)	工程累计投入占预算比例 (%)	工程进度 (%)
年产 400 万张智能床总部项目(三期)	114,594.00	8.61	24.00

根据该项目启动时编制的规划建造进度表,该项目土建部分施工完成度达到 50%时,整体工程进度达到 21%左右。截至 2024 年 12 月 31 日,该项目土建工程施工进度为 50%,实际施工进度经测算为 24%,该实际进度与前期规划建造进度表中设定的进度基本吻合,工程推进节奏符合预期计划。

如上表所见,年产 400 万张智能床总部项目(三期)工程累计投入进度低于建设进度,主要系工程结构特点所致。该工程采用钢结构体系,在完成正负 0.00 标高后,混凝土结构施工已基本完成,进度较快,但投入较少,后续为钢结构拼装作业,材料及施工成本相对集中,投入进度较慢。

2、相关工程项目投资总额与产能的匹配情况

本项目主要产品为智能电动床电器系统(以下简称电器系统)及智能床配套靠背及缝绉外套,其中电器系统包括调节系统、智能控制系统、多功能操作系统及睡眠管理智能系统。该项目建成后可形成调节系统产能 800 万套/年,控制系统产能 400 万套/年,操作系统产能 400 万套/年,睡眠管理智能系统 100 万套/年,缝绉外套 100 万张/年,智能床配套靠背产能 50 万张/年的生产规模。

常州市凯迪电器股份有限公司(以下简称凯迪股份)线性驱动系统生产基地建设项目旨在新建线性驱动系统产业基地,购置先进的自动化设备与自动化生产线,提升生产产能。两个项目具有相同生产职能,比较产能布局情况。

公 司	工程名称	预算数 (万元)	总建筑面积 (m ²)	单位预算投资 金额(元/m ²)
麒盛科技股份有限公司	年产 400 万张智能床总部项目(三期)	114,594.00	215,105.00	5,327.35
常州市凯迪电器股份有限公司	线性驱动系统生产基地建设项目	101,340.82	184,982.00	5,478.42

[注]数据来源于凯迪股份首次公开发行股票招股说明书

截至 2024 年 12 月 31 日,该项目土建部分施工完成度达到 50%,累计投入金额为 9,866.54 万元;根据项目启动时编制的预算,土建部分施工完成 50%预计投入金额为 24,413.34 万元,实际投入金额与预算金额存在较大差异。该差异主要由项目结构特性导致:本项目厂房主体以钢结构为主(混凝土结构占比较

低)，钢结构工程具有材料采购集中、加工与拼装工序衔接紧密的特点，同时钢结构拼装作业虽施工效率较高（较混凝土浇筑进度更快），成本投入集中在后续钢结构拼装作业阶段。

如上表所述，公司与凯迪股份单位预算投资金额相近，公司年产 400 万张智能床总部项目（三期）具有行业合理性和战略前瞻性，项目投资与产能相匹配。

3、采购定价公允性

（1）年产 400 万张智能床总部项目（三期）总承包单位系营合建设，钢结构施工单位精工工业建筑系统集团有限公司。年产 400 万张智能床总部项目（三期）系公司与营合建设继年产 400 万张智能床总部项目（二期）项目后的第二次合作，营合建设于 2024 年 5 月竞标成功，成为年产 400 万张智能床总部项目（三期）工程的承包建造商，2024 年 5 月与公司签订协议，2024 年 6 月正式开始工程施工，营合建设相关介绍详见“问题 3”之二“3、采购定价公允性”。精工工业建筑系统集团有限公司基本情况具体如下表所示。

公司全称	精工工业建筑系统集团有限公司
统一社会信用代码	91330621763917431D
成立日期	2004-06-21
注册资本	12,700 万美元
法定代表人	洪国松
注册地址	浙江省绍兴柯桥经济开发区柯西工业园鉴湖路
经营范围	一般项目：金属结构制造；金属结构销售；金属材料制造；金属材料销售；金属制品销售；金属制品研发；建筑材料销售；轻质建筑材料制造；轻质建筑材料销售；金属门窗工程施工；新型建筑材料制造（不含危险化学品）；对外承包工程；工程管理服务；工程和技术研究和试验发展；建筑信息模型技术开发、技术咨询、技术服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；货物进出口；技术进出口；特种设备销售；建筑工程机械与设备租赁；工业控制计算机及系统制造；工业控制计算机及系统销售；新兴能源技术研发；太阳能发电技术服务；太阳能热发电产品销售；光伏设备及元器件制造；光伏设备及元器件销售；光伏发电设备租赁；电子专用材料研发；电子专用材料制造；电子专用材料销售；机械电气设备销售；电气设备修理；合同能源管理(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目：建设工程施工；建设工程设计；施工专业作业；建筑劳务分包；建筑智能化系统设计；特种设备设计；特种设备安装改造修理；建设工程质量检测；发电业务、输电业务、供（配）电业务。

股权结构	长江精工钢结构（集团）股份有限公司持有 70.5782%（股票代码：600492） 香港精工钢结构有限公司持有 29.1339% 精工同人三号（丽水）股权投资合伙企业（有限合伙）持有 0.2879%
------	---

（2）供应商报价单对比

公司聘请第三方机构嘉兴市中诚建设咨询有限公司对年产 400 万张智能床总部项目（三期）进行预算编制，并出具了《麒盛科技年产 400 万张智能床总部项目（三期）智能床配套数字化电器系统生产项目钢结构工程》（中诚预字（2024）第 002 号）。

随后按照预算筛选工程供应商，公司严格执行竞争性比价程序，供应商报价经多方比对及交叉验证。年产 400 万张智能床总部项目（三期）工程供应商报价情况如下：

单位：万元

项 目	供应商	工程造价
年产 400 万张智能床总部项目（三期） 土建工程第一轮报价	浙江营合建设集团有限公司	21,282.55
	浙江秀州建设有限公司	19,980.34
	子城联合建设集团有限公司	20,600.18
	中建三局第三建设工程有限责任公司	22,055.33
年产 400 万张智能床总部项目（三期） 土建工程最终轮报价	浙江营合建设集团有限公司	20,700.00
	子城联合建设集团有限公司	19,680.00
年产 400 万张智能床总部项目（三期） 钢结构工程第一轮报价	江苏沪宁钢机股份有限公司	21,695.29
	精工工业建筑系统集团有限公司	20,452.96
	浙江东南网架股份有限公司	17,949.90
	浙江鸿翔筑能科技股份有限公司	19,151.80
年产 400 万张智能床总部项目（三期） 钢结构工程最终轮报价	精工工业建筑系统集团有限公司	20,097.00
	浙江东南网架股份有限公司	17,949.90

总承包商报价：营合建设报价高于子城联合建设集团有限公司，但由于子城联合建设集团有限公司报价清标结果显示存在严重的不平衡报价；报价中让利几乎全都集中在安装、安装材料上，比基准价下浮 40%左右；因合同为单价合同，不平衡报价极大可能带来最终结算差异过大及过程中产生工程施工隐患等，所以年产 400 万张智能床总部项目（三期）总承包继续选择了营合建

设。

钢结构施工单位报价：精工工业建筑系统集团有限公司报价高于浙江东南网架股份有限公司，但由于浙江东南网架股份有限公司报价中不包括总包配合费、税负率、水电费等所有与总包相关费用。该费用的约占总价的 4-8%(718 万-1,436 万)；不包含第三方检测费约 150 万，故公司最终选择了精工工业建筑系统集团有限公司。

(3) 与在嘉兴地块的同类型工程项目单位面积造价对比

年产 400 万张智能床总部项目（三期）项目可比性说明：其均位于嘉兴市秀洲区地块内，具有地块同一性；生产职能重叠，主体均含生产功能模块。

单 位	项目名称	工程地点	面积（m²）	金额(万元)	单位面积 造价(元/ 平方米)
浙江五芳斋 实业股份有 限公司	五芳斋数字产 业智慧园建设 项目[注 1]	嘉兴市秀洲区秀新路 608 号五芳斋产业园	116,138.19	29,668.91	2,554.62
嘉兴西南物 流开发建设 有限公司	高性能背板厂 房及配套设施 项目[注 2]	嘉兴市秀洲区王店镇 嘉海公路东侧、瑞银 东路北侧	49,900.00	10,983.45	2,201.09
麒盛科技股 份有限公司	年产 400 万张 智能床总部项 目（三期）	嘉兴市秀洲区王江泾 镇南陶路东侧、胜利 路北侧	215,105.00	38,580.00 [注 3]	1,793.54

[注 1]数据来源浙江五芳斋实业股份有限公司首次公开发行股票招股说明书

[注 2]数据来源嘉兴西南物流开发有限公司招标文件

[注 3]供应商签订合同总价

如上表所示，公司新建厂房项目单位造价与上市公司在嘉兴地块的同类型工程项目单位造价基本保持一致。供应商价格与市场价格吻合，定价公允。

(三) 越南新工厂项目

1、 采购内容与在建工程项目匹配性

项目采购主要系越南新工厂建设及核心生产设备的购置。该项目旨在规划年产能 100 万套智能电动床，以满足海外市场的总装与出货需求。越南工厂的建成投产，预期将与中国智能制造基地、越南组装厂及墨西哥组装厂形成跨区域协作的供应链网络。此布局目标在于增强应对海外关税政策变动的适应性，并服务于海外市场的产品供给。

截至 2024 年末，公司项目的工程累计投入进度与项目建设进度的匹配情况：

工程名称	预算数 (万元)	工程累计投入占预算比例 (%)	工程进度 (%)
越南新工厂	9,300.00	90.00	95.00

根据该项目启动时编制的规划建设进度表,该项目完成土建部分施工后,整体工程进度达到 96%左右。截至 2024 年 12 月 31 日,该项目土建工程施工基本完成,实际施工进度经测算为 95%,该实际进度与前期规划建设进度表中设定的进度基本吻合,工程推进节奏符合预期计划。

公司工程累计投入进度与项目建设进度匹配。

2、采购定价公允性

(1) 越南的新建厂房主承包商系越南正合团力有限公司(以下简称团力公司),该公司基本情况具体如下表所示

公司全称	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XÂY DỰNG ĐOÀN LỰC (中文翻译名:越南正合团力有限公司)
企业信用代码	3702306594
成立日期	2014-10-10
注册资本	30,000,000,000 越南盾
法定代表人	ĐUỜNG THƯƠNG VINH (中文翻译名:唐上荣)
注册地址	Số 407, Đường Phạm Ngọc Thạch, Khu 5, Phường Phú Mỹ, Thành phố Thủ dầu một, Tỉnh Bình dương, Việt nam 越南, 平阳省, 土龙木市, 富美坊, 5 区, 范玉石路, 407 号
股权结构	ĐUỜNG THƯƠNG VINH (中文翻译:唐上荣) 持股 60.00%, VÕ VĂN LÂU (中文翻译:武文楼) 持股 40.00%

(2) 供应商报价单对比

公司严格执行竞争性比价程序,供应商报价经多方比对及交叉验证。越南新工厂工程供应商报价情况如下。

单位: 万元

项 目	供应商	工程造价
越南新工厂项目	CÔNG TY CỔ PHẦN AZB (AZB)	10,661.95
	CÔNG TY TNHH XD TM DV TRANG TRÍ NỘI THẤT ĐẠI HOÀNG (中文翻译:越南大皇建筑装饰室内服务贸易责任有限公司)	7,456.43
	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XÂY DỰNG ĐOÀN LỰC (中文翻译:越南正合团力有限公司)	9,694.99
	CÔNG TY TNHH MTV CÔNG TRÌNH XÂY DỰNG ĐỈNH NGHIỆP (中文翻译:鼎业建筑工程责任有限公司)	10,294.12

团力公司报价低于 AZB 公司及鼎业建筑工程责任有限公司,高于越南大皇建筑装饰室内服务贸易责任有限公司(以下简称大皇建筑)报价约人民币

2,238.56 万元。项目工程预算造价为人民币 9,300.00 万元，团力公司报价为次低价，与预算造价较为接近。经背景调查核实，最低价报价商大皇建筑的报价中主材价格严重偏低，部分主材价格甚至远低于市场采购价，不排除该公司以极低报价中标后提出涨价要求的可能性。团力公司投标提供的资质真实有效，而在越南建筑部官网未能查询到大皇建筑的一级建筑资质，故公司选择了团力公司作为越南新工厂的承建商。

(3) 与同行业上市公司在附近地块的工程项目单位面积造价对比

建筑单位	项目名称	工程地点	面积 (m²)	金额(万元)	单位面积造价(元/平方米)
庄盛家具(越南)有限公司	越南基地年产 45 万标准套软体家具产品项目[注 1]	越南平福省同帅市进兴社同帅工业区 B2 集群第 37, 38, 39, 40, 41, 44, 50, 51, 54, 55 和 56 号地块	147,000.00	26,960.00	1,834.01
庄盛家具(越南)有限公司	越南基地年产 50 万标准套软体家具产品项目[注 2]	越南平福省同帅市进兴社同帅工业区 A1 集群第 64, 65, 66, 67, 68, 69, 83, 84, 85, 87, 88, 89 号地块	210,000.00	33,645.60	1,602.17
平均造价					1,718.09
KEESON BINH PHUOC COMPANY LIMITED (麒盛平福公司)	越南新工厂项目	越南平福省同福县新进社泰勇邑新进一工业群 D1 号路 NX-D 地块	91,240.00	10,006.13 [注 3]	1,096.68

[注 1]数据来源于顾家家居关于投资建设越南基地年产 45 万标准套软体家具产品项目的公告

[注 2]数据来源于顾家家居关于投资建设越南基地年产 50 万标准套家具产品项目的公告

[注 3]供应商签订合同总价，按照 2024 年平均汇率折算人民币

截至 2024 年 12 月 31 日，该项目已完成土建部分施工，累计投入金额为 8,370.00 万元；根据项目启动时编制的预算，土建部分施工预计投入金额为 8,928.00 万元，实际投入金额与预算金额并未产生重大差异。

综上所述，公司和团力公司不存在隐性关联方关系，项目招投标过程符合规范，造价公允合理，不存在通过工程项目变相流入控股股东及其关联方或利益相关方的情形。

三、相应资金是否存在通过工程项目变相流入控股股东及其关联方或利益相关方的情形

报告期内，前五大在建工程供应商除营合建设外，其他均与控股股东及其关联方或利益相关方没有交易。

(一) 公司与营合建设具体业务

营合建设系公司年产 400 万张智能床总部项目（二期）主要施工单位，年产 400 万张智能床总部项目（三期）主承包商。

1、公司向营合建设支付工程款与合同约定付款进度情况

(1) 截至 2024 年 12 月 31 日，年产 400 万张智能床总部项目（二期）付款进度与工程进度情况如下。

单位：万元

付款进度	合同要求 支付金额	工程进度	按照合同约定 实际完成 时点	实际支付时点	付款金额
1. 预付款：合同签订（确认收到承包人履约保证金后）支付合同总价的 25%，预付款在进度款支付中不扣除；	11,000.00		合同签订日：2022-11-1； 收到保证金日：2022-10-28	2022-11-3	11,000.00
2. 进度款：					
(1) 完成至±0.00 时 20 天内支付合同价的 20%（不含预付款）	8,800.00	完成至±0.00	2023-8-17	2023-8-25	8,800.00
(2) 完成至结构四层顶 20 天内支付合同价的 15%（不含预付款）	6,600.00	完成至结构四层顶	2023-10-10	2023-10-12	6,600.00
(3) 中间结构验收合格后 20 天内支付合同价的 20%（不含预付款）	8,800.00	完成至中间结构验收	2024-1-10	2023-12-29、 2024-1-19	8,800.00
(4) 外架拆除，幕墙初验合格后 20 天内支付合同价的 5%（不含预付款）	2,200.00	外架拆除，幕墙初验	2024-10-31	2024-12-10	2,200.00
(5) 竣工验收合格且竣工备案完成后 28 天内支付至合同总价的 85%（含预付款，预付款直接转为工程进度款）		竣工验收	土建竣工验收：2024-12-27		预付款直接转为工程进度款

(6) 工程结算审核完成后 28 天内支付至工程结算价款的 98.5%，余 1.5%为质量保证金	5,940.00	工程结算审核完成	尚未完成		
质保金	660.00		尚未完成		

由上表可知，付款进度与合同约定付款进度、工程进度一致，不存在超额预付情况。

(2) 截至 2024 年 12 月 31 日，年产 400 万张智能床总部项目（三期）付款进度与工程进度情况如下。

单位：万元

付款进度	合同要求支付金额	工程进度	按照合同约定实际完成时点	实际支付时点	付款金额
1. 预付款:合同签订(确认收到承包人履约保证金后)且桩机进场并开始施工 14 日内支付土建合同总价的 20%为预付款,预付款在进度款支付中不扣除。	7,716.00		合同签订: 2024-5-20; 收到保证金 2024-5-17	2024-7-16	7,716.00
2. 进度款:					
(1) ±0.000 完成后 28 天内支付土建合同价的 15%	3,012.00	±0.000 完成	截至 2024 年 12 月 31 日, 尚未完成	2025-1-24	3,012.00
(2) 2#厂房主体结构完成至结构二层后 28 天内支付钢结构合同的 20%	1,270.29				
(3) 3#厂房主体结构完成至结构二层后 28 天内支付钢结构合同的 20%	1,144.80				
(4) 1#厂房主体结构完成至结构二层后 28 天内支付钢结构合同的 20%	1,283.99				
(5) 2#厂房主体结构完成至结构四层顶后 28 天内支付钢结构合同的 30%	1,905.43				
(6) 3#厂房主体结构完成至结构四层顶后 28 天内支付钢结构合同的 30%	1,717.20				
(7) 1#厂房主体结构完成至结构四层顶后 28 天内支付钢结构合同的 30%	1,925.99				

(8) 1#、2#、3#厂房主体结构完成至结构二层后 28 天内支付土建合同价的 20%	4,016.00				
(9) 所有单体主体中间结构验收合格后 28 天内支付土建合同价的 20%和钢结构合同价的 10%	5,866.00				
(10) 所有单体主体外墙材料(含铝板)完成后 28 天内支付土建合同价的 10%	2,008.00				
(11) 竣工验收合格后 28 天内付至土建合同和钢结构合同价的 90%(含预付款,预付款直接转为工程进度款)	2,856.30				
(12) 工程结算审核完成后 28 天内支付至土建工程和钢结构工程结算价款的 98.5%,余 1.5%为质量保证金。(承包方提供的发票金额应该包含 1.5%质量保证金,保证金的支付按相关条款执行)	3,279.30				
质保金	578.70				

由上表可知,付款进度与合同约定付款进度、工程进度一致,不存在超额预付情况。

2、公司与营合建设交易情况

营合建设成立于 2006 年 3 月,注册资金 1.15 亿元,注册地在浙江省嘉兴市。公司以建筑、市政工程施工为主业,业务涉及全国多省市,是一家集建筑、市政和环境治理等产业为一体的综合性专业施工企业。营合建设的股东为王林和沈伟刚,与公司及公司控股股东及关联方均不存在关联关系,营合建设相关介绍详见“问题 3”之二“3、采购定价公允性”。

鉴于公司过往工程项目实施过程中,曾因承包建设商在工程质量把控、施工进度履约等方面存在违约行为,造成一定的经济损失及时间成本增加。为强化对承包商的履约约束,防范类似风险再次发生,公司在后续大型项目建设中建立了严格的履约保障机制,核心措施之一即为要求主要建造承包商在开工前缴纳履约保证金。待项目竣工且无质量问题后,公司将一次或分次将保证金返还承包人。

年产 400 万张智能床总部项目(二期)系公司与营合建设首次合作,营合建

设于 2022 年 10 月竞标成功，成为年产 400 万张智能床总部项目（二期）工程的承包建造商。2022 年 10 月 28 日，营合建设按照招标要求，向公司支付了 1.00 亿元保证金。该笔保证金的缴纳能够降低工程进度延误的风险，并在一定程度上确保工程质量达到标准。该笔保证金在厂房主体结构完成并通过质量验收后返还营合建设。

在营合建设支付保证金后，依照协议约定，为保障项目前期筹备工作顺利开展并确保如期开工建设，公司于 2022 年 11 月 3 日向营合建设预付工程款 1.1 亿元。

历史上公司工程项目首次付款预付工程款、保证金具体情况如下：

单位：万元

项 目	年产 400 万张智能床总部项目（一期）	年产 400 万张智能床总部项目（二期）-宿舍楼	年产 400 万张智能床总部项目（二期）	年产 400 万张智能床总部项目（三期）	越南新工厂
建设期	2017 年 -2020 年	2021 年 -2023 年	2022 年 -2024 年	2024 年-2025 年	2023 年-2025 年
承建方	浙江秀州建设有限公司	浙江嘉兴福达建设股份有限公司	浙江营合建设集团有限公司	浙江营合建设集团有限公司	团力建筑有限公司
合同总金额	36,880	8,508	44,000	38,580	9,500
施工内容	新厂房一期	两幢职工宿舍（10F），跨越一二期的桥梁一座。	1#A 生产车间、1#B 生产车间、2#生产车间、变电所及门卫（有地下停车库）	1#厂房、2#厂房、3#厂房、辅助用房	1 号车间、2 号车间、3 号车间、4 号车间；水池、泵站、充电站、气压站、污水处理站等
保证金	1,844.00	425.40	10,000.00	2,000.00	0.00
首次付款：预付工程款约定	桩基工程验收合格后一个月内支付合同价的 10%（后为追进度，甲方同意合同预付款按照合同总价 20% 支付）	合同签订（收到承包人履约保证金后）且桩机进场并开始施工，支付合同暂定总价的 10%	合同签订（确认收到承包人履约保证金后）支付合同总价的 25%，预付款在进度款支付中不扣除	合同签订（确认收到承包人履约保证金后）且桩机进场并开始施工 14 日内支付土建合同总价的 20%为预付款，预付款在进度款支付中不扣除。	合同签订并收到履约保函后，发包人支付给承包人合同价的 15%
预付款-保证金	5,532.00	424.60	1,000.00	5,716.00	1,425.00

由上表可知，公司历史上工程项目首次付款采用预付工程款，收取一定比例的保证金，符合公司实际情况以及行业惯例，相应资金不存在通过工程项目变相流入控股股东及其关联方或利益相关方的情形。

综上，公司与营合建设的交易严格按照协议履行，根据项目实际进展情况支

付款项，相应资金不存在通过工程项目变相流入控股股东及其关联方或利益相关方的情形。

（二）公司控股股东智海投资、实际控制人唐国海控制的瑞海机械和嘉兴秀州民间融资服务中心有限公司与营合建设业务

1、2022-2024 年度，公司控股股东智海投资向营合建设拆入资金，具体如下。

单位：万元

交易日期	收到款项	归还款项
2022 年 6 月 17 日	10,000.00	
2022 年 6 月 21 日		2,000.00
2022 年 8 月 3 日	800.00	
2022 年 10 月 27 日		7,000.00
2022 年 11 月 3 日	7,000.00	
2023 年 1 月 17 日		6,100.00
2023 年 1 月 18 日		1,000.00
2023 年 2 月 16 日		1,700.00
2023 年 2 月 20 日		489.31

公司控股股东智海投资向营合建设拆入资金用于向智臻国瑞提供借款。2022 年年初，公司实际控制人唐国海以直接持股 35%的方式投资入股智臻国瑞（智臻国瑞股权结构详见问题 1 之二“上海舒福德的历史沿革”），为其参股公司。2022 年 6 月，因智臻国瑞在上海临港区购置土地需要开具资信证明，智海投资向营合建设借款 1.00 亿元，并于 5 日后归还 2,000 万元。智臻国瑞通过拍卖购买上述土地，因购置土地以及建设项目存在资金需求，故通过智海投资向营合建设借款 8,800 万元。2022 年 10 月，营合建设因资金周转需要，要求智海投资暂时归还 7,000 万，周转 7 天。2023 年年初，智臻国瑞按资金往来路径向智海投资偿还借款，再由智海投资将资金转付营合建设，于 2023 年 2 月 20 日最终清偿，期间按照月利率 0.80%，累计支付利息 489.31 万元。

2、2022-2024 年度，公司实际控制人唐国海控制的瑞海机械向营合建设拆入资金，具体如下。

单位：万元

交易日期	收到款项	归还款项
2023 年 8 月 15 日	1, 300. 00	
2023 年 8 月 16 日		1, 300. 00
2023 年 10 月 9 日	2, 200. 00	
2023 年 10 月 10 日		2, 200. 00
2024 年 1 月 11 日	1, 200. 00	
2024 年 1 月 12 日		1, 200. 00

公司实际控制人唐国海控制的瑞海机械向营合建设拆入资金用于归还银行借款，银行收款后再次放贷，瑞海机械在收到新贷款后立即归还营合建设，均未产生资金使用成本。

3、2022-2024 年度，公司实际控制人唐国海控制嘉兴秀州民间融资服务中心有限公司（唐国海通过瑞海机械持股 60%，以下简称秀州民融）向营合建设拆入资金，具体如下。

单位：万元

交易日期	收到款项	归还款项
2023 年 5 月 6 日	1, 000. 00	
2023 年 5 月 8 日		1, 000. 00
2023 年 5 月 16 日	1, 000. 00	1, 000. 00
2023 年 5 月 31 日	500. 00	500. 00
2023 年 6 月 13 日	500. 00	
2023 年 6 月 15 日		500. 00
2023 年 8 月 28 日	500. 00	
2023 年 8 月 29 日		500. 00
2023 年 9 月 20 日	2, 800. 00	
2023 年 9 月 25 日	300. 00	3, 100. 00
2023 年 11 月 30 日	300. 00	300. 00
2024 年 3 月 25 日	2, 000. 00	
2024 年 3 月 28 日		2, 000. 00

秀州民融主要从事民间借贷业务，客户有短期资金周转需求，因秀州民融账上资金不足，便向营合建设借款。上述借款基本于当日或次日归还，最长周转期

限未超过 5 天，均未产生资金使用成本。

综上，控股股东及实际控制人与营合建设发生的前述资金借贷均已清偿，公司与营合建设的交易均严格按照协议约定支付，公司相应资金不存在通过工程项目变相流入控股股东及其关联方或利益方的情形。

四、年审会计师核查程序及核查结论

（一）了解麒盛科技公司在建工程供应商筛选流程；

（二）查阅企查查等市场公开披露信息，获取营业执照和建筑业企业资质证书等，查看前五大在建工程供应商是否为公司董监高所任职的单位，将前五大在建工程供应商的股东、监事、财务负责人等主要人员与公司的在职人员、离职人员及公司董监高直系亲属进行匹配，核查前五大在建工程供应商是否与公司存在关联关系，是否为公司隐性关联方；

（三）取得并检查主要在建工程供应商的施工合同、造价咨询报告、评标记录、招标文件、比价单据等文件；检查不同工程商对公司新建厂房项目的报价单，将公司新建厂房项目与同行业非上市公司在附近地块的工程项目单位面积造价对比，同时与同行业上市公司附近地块工程项目单位面积造价进行对比，关注公司新建厂房项目工程造价是否与当地平均水平存在差异；

（四）访谈麒盛科技公司实控人唐国海，了解营合建设中标的原因；

（五）实地查看在建工程建设状态，对在建工程实施监盘程序，访谈在建工程项目主要负责人，了解工程进度；

（六）获取并检查麒盛科技公司年产 400 万张智能床总部项目（二期）以及（三期）《浙江省企业投资项目备案（赋码）信息表》，查阅相关上市公司建筑功能相同的工程信息对比，建筑功能相同的工程，检查投资总额与产能的匹配；

（七）获取并检查了麒盛科技公司实控人唐国海、唐颖以及智海投资、瑞海机械、嘉兴秀州民间融资服务中心有限公司 2022-2024 年度的银行流水，检查其是否与主要在建工程供应商之间是否存在交易，访谈了解智海投资、瑞海机械、嘉兴秀州民间融资服务中心有限公司向营合建设借款的原因。

（八）将麒盛科技公司向营合建设支付工程款与合同约定付款进度进行核对。

经核查，我们认为：公司与前五大在建工程供应商不存在关联关系，采购内容和所属在建工程项目建设进度、产能等匹配，采购定价公允，相应资金不存在通过工程项目变相流入控股股东及其关联方或利益相关方的情形。

综上所述，我们认为，(1) 2022-2024 年公司重要的在建工程除完工时间和预计有差异外，无其他重大差异，年产 400 万张智能床总部项目（二期）、越南新工厂完工时间存在差异原因合理。(2) 2024 年公司重要在建工程均无转固，在 2024 年未达到预定可使用状态，不存在延迟转固的情形。(3) 公司与前五大在建工程供应商不存在关联关系，采购内容和所属在建工程项目建设进度、产能等匹配，采购定价公允，相应资金不存在通过工程项目变相流入控股股东及其关联方或利益相关方的情形。

特此公告。

麒盛科技股份有限公司董事会

2025 年 6 月 20 日