

## **麒盛科技股份有限公司 关于 2020 年年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 2021 年 5 月 18 日下午 3:00-4:00 通过上证路演中心（<http://roadshow.seeinfo.com>）召开 2020 年年度报告业绩说明会。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：公司的应收账款和存货两这个重要的会计要素连续三年走高，应收账款和存货太高将给公司带来经营风险，管理层是如何解读这两个指标的升高的，能和广大股东们分享吗？经历了 2020 年的疫情爆发，公司对 2021 年疫情对美国重要的客户的影响公司是如何判断的。

回复：您好，公司应收账款和存货的增加主要系公司销售增加。公司对应收账款采取了严格的管理措施。从客户的业务规模、财务情况、法律诉讼、历史逾期情况等方面对客户进行信用评价。此外，公司还聘请中国信用出口保险公司对客户信用进行评审，公司会参照该评审结果确认客户的授信额度；同时，公司向中国信用出口保险公司购买了出口信用保险，从而保证了应收账款的可收回性。公司制定了严格的应收账款催收制度，对于超期的应收账款，财务和业务部

门人员会及时进行催收，以保证应收账款的安全和可收回性。公司对存货也有相应严格的管理措施。公司除根据订单对原材料进行备货外，还综合考虑历史订单情况、物料交付周期等因素，对部分主要原材料提前进行备货；随着生产经验的积累，公司存货精细化管理程度的提升，库存结构进一步优化，原材料资金占用将逐步下降。综上，原材料的结构变动与公司的生产周期、订单情况及产能情况相匹配。除此之外，2020 年年度报告中存货增加主要系 2020 年第四季度订单增加，受新冠疫情影响，国际物流放缓所致。

2020 年度第二季度及第三季度受疫情影响，公司订单有所下滑；公司海外订单自 2020 年第四季度恢复正常水平。公司美国两大客户舒达席梦思（SSB）及泰普尔丝涟（TSI），舒达席梦思（SSB）与公司签订了五年的合作协议，泰普尔丝涟（TSI）于今年与公司续签了三年的供货协议。因此，公司对美国智能电动床主流市场的主流渠道的稳固性充满信心。

问题 2：请问领导，公司的智慧康养模式，除了与嘉兴秀洲区合作，还有在其他地方试点和开拓吗？谢谢！

回复：您好。公司养医护智慧康养新模式目前只在嘉兴秀洲地区开展试点，尚未在其他地方开展试点。以嘉兴为首选试点，未来将拓展到更多的城市。谢谢！

问题 3：请问新冠疫情对美国市场在 2022 年的影响公司是如何判断的？

回复：您好。随着美国疫情逐步好转，销售也将进一步得到恢复，具体恢复情况还需后续观察，但公司始终按照既定的战略发展目标，继续专注于智能电动床的研发、生产、销售业务。谢谢！

问题 4：董事长，您好！了解到您是从事技术出身，您的优势也是把产品做到最好。但优势反面有时又是缺点，即我们麒盛科技对市场品牌运营，推广可能又是短板，请问后续如何在短板上加以克服？智能电动床的各种优势，我深信未来一定是市场无限宽广，但目前知晓度实在太低，如何在知晓度提升上面加大推广？如何以浙江省会城市为试验样板加以宣传推广后续在全国复制？

回复：您好，国内市场“索菲莉尔”、“舒福德”通过淘宝、京东平台通过参加平台优惠营销活动，加大产品宣传力度，提高品牌知名度及市场占有率。2020

年，公司线上主营业务收入为 29,672.73 万元，相比去年同期增长 29.99%。下一步，公司还将在研发队伍建设、研发设计项目实施、科研设备购置等方面投入了大量的人力物力。在不断丰富产品线的同时，丰富智能电动床产品的功能。，通过经销商、直营店、电子商务平台多层次的销售模式进行渠道拓展和品牌宣传，塑造“索菲莉尔”智能电动床的品牌形象。公司除直营、经销等传统销售模式外，加强渠道合作模式，例如与家居整装企业合作、酒店以及养医护新模式探索。谢谢！

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

2021 年 5 月 19 日