

关于成都趣睡科技股份有限公司  
首次公开发行股票并创业板上市的

发行保荐书

保荐机构（主承销商）



（北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层）

# 关于成都趣睡科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市的发行保荐书

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

成都趣睡科技股份有限公司（以下简称“趣睡科技”、“发行人”或“公司”）拟申请首次公开发行股票并在创业板上市（以下简称“本次证券发行”或“本次发行”），并已聘请中国国际金融股份有限公司（以下简称“中金公司”）作为首次公开发行股票并在创业板上市的保荐人（以下简称“保荐机构”或“本机构”）。

根据《公司法》、《证券法》、《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》（以下简称“《首发管理办法》”）、《证券发行上市保荐业务管理办法》等法律法规和中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）的有关规定，中金公司及其保荐代表人诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐书，并保证本发行保荐书的真实性、准确性、完整性和及时性。

（本发行保荐书中如无特别说明，相关用语具有与《成都趣睡科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中相同的含义）

## 一、本次证券发行的基本情况

### （一）保荐机构名称

中国国际金融股份有限公司

### （二）具体负责本次推荐的保荐代表人

本机构指定赵言和章志皓作为保荐代表人具体负责发行人本次发行上市保荐业务。

赵言：于 2014 年取得保荐代表人资格，曾经担任会稽山绍兴酒股份有限公司非公开发行股票项目、天水众兴菌业科技股份有限公司公开发行可转换公司债券项目、阿尔

特汽车技术股份有限公司首次公开发行股票项目、杭州光云科技股份有限公司首次公开发行股票项目、广州若羽臣科技股份有限公司首次公开发行股票项目、成都极米科技股份有限公司首次公开发行股票项目、阿尔特汽车技术股份有限公司 2020 年度向特定对象发行 A 股股票项目的保荐代表人。2021 年 1 月 20 日，中国证券监督管理委员会对赵言、黄钦出具《关于对中国国际金融股份有限公司及赵言、黄钦采取出具警示函监管措施的决定》（[2021]2 号），除此之外，保荐代表人赵言在保荐业务执业过程中严格遵守《证券发行上市保荐业务管理办法》等相关规定，执业记录良好。

章志皓：于 2012 年取得保荐代表人资格，曾经担任威海华东数控股份有限公司非公开发行股票项目、云南云天化股份有限公司非公开发行股票项目、北京昆仑万维科技股份有限公司创业板非公开发行股票项目、深圳市汇顶科技股份有限公司首次公开发行股票项目、江苏卓胜微电子股份有限公司首次公开发行股票项目、广东东鹏控股股份有限公司首次公开发行股票项目、江苏卓胜微电子股份有限公司 2020 年度向特定对象发行 A 股股票项目、格科微有限公司首次公开发行股票项目（上海证券交易所科创板）的保荐代表人，在保荐业务执业过程中严格遵守《证券发行上市保荐业务管理办法》等相关规定，执业记录良好。

### （三）项目协办人及其他项目组成员

项目协办人：朱力，于 2020 年取得保荐代表人资格，曾经参与执行安徽聚隆传动科技股份有限公司首次公开发行股票项目、宣城市华菱精工科技股份有限公司首次公开发行股票项目、康欣新材料股份有限公司借壳上市暨重大资产重组项目、茂业商业股份有限公司重大资产收购项目、国购产业控股有限公司收购安徽省司尔特肥业股份有限公司控股权项目、康欣新材料股份有限公司非公开发行公司债券等项目。

项目组其他成员：安宇辰、张军锋、阮晓男、蒲乐、童俊豪、张莞悦

### （四）发行人基本情况

公司名称	成都趣睡科技股份有限公司
注册地址	中国（四川）自由贸易试验区成都高新区天府大道中段 1268 号 1 栋 7 楼 8 号

趣睡有限设立时间	2014年10月22日
整体变更设立股份有限公司时间	2019年12月11日
联系方式	028-86645940
经营范围	新材料研发、技术转让；软件技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让；电子产品、工艺美术品、家用电器、日用品、针纺织品、服装鞋帽、机械设备、计算机软硬件及辅助设备；家具、地板及木门的设计、研发及销售；货物及技术进出口；增值电信业务（未取得相关行政许可（审批），不得开展经营活动）。（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）
本次证券发行类型	首次公开发行 A 股股票并在创业板上市

### （五）本机构与发行人之间的关联关系

1、截至 2021 年 12 月 31 日，本机构自身及本机构下属子公司不存在直接持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

2、截至 2021 年 12 月 31 日，发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方不存在持有本机构及本机构下属子公司股份的情况。

3、截至 2021 年 12 月 31 日，本机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员不存在拥有发行人权益、在发行人任职等情况。

4、中金公司第一大股东为中央汇金投资有限责任公司（以下简称“中央汇金”或“上级股东单位”），截至 2021 年 12 月 31 日，中央汇金直接持有中金公司 40.11% 的股份，同时，中央汇金的下属子公司中国建银投资有限责任公司、建投投资有限责任公司、中国投资咨询有限责任公司各持有中金公司约 0.02% 的股份。中央汇金为中国投资有限责任公司的全资子公司。中央汇金根据国务院授权，对国有重点金融企业进行股权投资，以出资额为限代表国家依法对国有重点金融企业行使出资人权利和履行出资人义务，实现国有金融资产保值增值。中央汇金不开展其他任何商业性经营活动，不干预其控股的国有重点金融企业的日常经营活动。中金公司上级股东单位与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方之间不存在相互提供担保或融资的情况。

5、截至 2022 年 1 月 24 日，光信投资的有限合伙人深圳甲子普正多策略股权投资基金合伙企业（有限合伙）为中金公司全资子公司中金资本运营有限公司的合营企业中金甲子（北京）私募投资基金管理有限公司管理的基金。中金资本运营有限公司通过光

信投资的合伙人深圳甲子普正多策略股权投资基金合伙企业（有限合伙）及其上层合伙人中金启融（厦门）股权投资基金合伙企业（有限合伙）以及中金甲子（北京）私募股权基金管理有限公司等主体间接持有发行人 0.0041% 的股份。

京东数科的股东中金启东股权投资（厦门）合伙企业（有限合伙）为中金公司全资子公司中金资本运营有限公司管理的基金。京东数科的股东启京科（厦门）股权投资合伙企业（有限合伙）的有限合伙人为中金启元国家新兴产业创业投资引导基金（湖北）股权投资企业（有限合伙）、中金佳泰贰期（天津）股权投资基金合伙企业（有限合伙）以及中金启融（厦门）股权投资基金合伙企业（有限合伙），其中中金启元国家新兴产业创业投资引导基金（湖北）股权投资企业（有限合伙）为中金公司全资二级子公司中金启元国家新兴产业私募创业投资基金管理有限公司管理的基金；中金佳泰贰期（天津）股权投资基金合伙企业（有限合伙）为中金公司全资二级子公司中金佳合（天津）股权投资基金管理有限公司管理的基金；中金启融（厦门）股权投资基金合伙企业（有限合伙）为中金公司全资子公司中金资本运营有限公司管理的基金。保荐人中金公司全资子公司中金资本运营有限公司持有中金启东股权投资（厦门）合伙企业（有限合伙）0.2438% 的合伙份额；中金公司通过中金启融（厦门）股权投资基金合伙企业（有限合伙）、中金启元国家新兴产业创业投资引导基金（湖北）股权投资企业（有限合伙）等主体间接持有启京科（厦门）股权投资合伙企业（有限合伙）0.32% 的合伙份额；因中金启东股权投资（厦门）合伙企业（有限合伙）及启京科（厦门）股权投资合伙企业（有限合伙）分别持有京东数科 0.3%、2.5% 的股权，京东数科持有发行人 2.4713% 的股份，故保荐人中金公司通过中金启东股权投资（厦门）合伙企业（有限合伙）、中金启融（厦门）股权投资基金合伙企业（有限合伙）、中金佳盟（天津）股权投资基金管理有限公司、中金启元国家新兴产业创业投资引导基金（湖北）股权投资企业（有限合伙）及京东数科等主体间接持有发行人 0.00028% 的股份；

此外，中金公司控制的中金佳盟（天津）股权投资基金管理有限公司、中金祺德（上海）股权投资管理有限公司、中金资本运营有限公司、宁波日星投资管理有限公司、中国中金财富证券有限公司、中金启融（厦门）股权投资基金合伙企业（有限合伙）等主体还通过发行人股东尚时弘章、京东数科间接持有发行人股权，中金公司控制的该等公司与发行人股东之间相隔层级较多，合计持有发行人股权比例较小，约为 0.0003%。

中金公司通过上述合计间接持有发行人约 0.0047% 的股份。中金公司及其控制的上

述主体,通过其他主体间接持有发行人股份的情形均系相关主体所做出的独立投资决策,并非上述主体主动对发行人进行投资。

除此之外,本机构与发行人之间不存在其他关联关系。

综上所述,本机构依据相关法律法规和公司章程,独立公正地履行保荐职责。

## (六) 本机构的内部审核程序与内核意见

### 1、内部审核程序

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》及中金公司质控和内核制度,本机构自项目立项后即由项目执行与质量控制委员会组建对应的质控小组,质控小组对项目风险实施过程管理和控制;内核部组建内核工作小组,与内核委员会共同负责实施内核工作,通过公司层面审核的形式对项目进行出口管理和终端风险控制,履行以公司名义对外提交、报送、出具或披露材料和文件的最终审批决策职责。

本机构内部审核程序如下:

#### (1) 立项审核

项目组在申请项目立项时,项目执行与质量控制委员会就立项申请从项目执行风险角度提供立项审核意见,内核部从项目关键风险角度提供立项审核意见。

#### (2) 辅导阶段的审核

辅导期间,项目组需向质控小组和内核工作小组汇报辅导进展情况,项目组向中国证监会派出机构报送的辅导备案申请、辅导报告、辅导验收申请等文件需提交质控小组和内核工作小组,经质控小组审核通过并获得内核工作小组确认后方可对外报送。项目组在重点核查工作实施之前,应就具体核查计划与质控小组进行讨论并获得质控小组的确认;后续实际核查过程中如有重大事项导致核查计划的重大调整,也应及时与质控小组进行沟通。如有需重点讨论事项,可由项目组与质控小组、内核工作小组召开专题会议进行讨论。

#### (3) 申报阶段的审核

项目组按照相关规定，将申报材料提交质控小组和内核工作小组，质控小组对申报材料、尽职调查情况及工作底稿进行全面审核，针对审核中的重点问题及工作底稿开展现场核查，对项目组的尽职调查工作底稿进行验收并出具验收意见。质控小组审核完毕后，由项目执行与质量控制委员会组织召开初审会审议并进行问核。初审会后，质控小组出具项目质量控制报告，并在内核委员会会议（以下简称“内核会议”）上就审核情况进行汇报。内核部组织召开内核会议就项目进行充分讨论，就是否同意推荐申报进行表决并出具内核意见。

#### （4）申报后的审核

项目组将申报材料提交证券监管机构后，项目组须将证券监管机构的历次反馈意见答复及向证券监管机构出具的文件提交质控小组和内核工作小组，经质控小组和内核工作小组审核通过后方可对外报送。

#### （5）发行上市阶段审核

项目获得证监会注册通过后，项目组须将发行上市期间所有由保荐机构出具的文件提交质控小组和内核工作小组，经质控小组和内核工作小组审核通过后方可对外报送。

#### （6）持续督导期间的审核

项目组须将持续督导期间以中金公司名义出具的文件提交质控小组和内核工作小组，经质控小组和内核工作小组审核通过后方可对外报送。

## 2、内核意见

经按内部审核程序对趣睡科技本次证券发行的申请进行严格审核，本机构对本次发行申请的内核意见如下：

成都趣睡科技股份有限公司符合首次公开发行股票并在创业板上市的基本条件，申报文件真实、准确、完整，同意上报深圳证券交易所审核。

#### （七）本机构为本次证券发行聘请的第三方情况

为控制项目法律风险，加强对项目法律事项开展的尽职调查工作，本机构已聘请北京市天元律师事务所（以下简称“天元律所”）担任本次证券发行的保荐机构律师。保

荐机构律师持有统一社会信用代码为 31110000400795412U 的《律师事务所执业许可证》。天元律所同意接受本机构之委托，在本次项目中向本机构提供法律服务，服务内容主要包括：协助本机构完成本次项目的法律尽职调查工作，起草、修改、审核本机构就本次项目起草或出具的相关法律文件，协助本机构收集、编制本次项目相关的工作底稿等。律师费用由双方依据行业惯例协商确定，并由中金公司以自有资金分别于双方签署聘用协议后、发行人向证监会递交首次公开发行申请材料后、发行人股票挂牌上市后及本次项目完成后按聘用协议约定金额分期支付。截至本发行保荐书签署日，中金公司已支付 60 万元律师费用。

## 二、保荐机构承诺事项

(一) 本机构已按照法律、行政法规和中国证监会的规定，对发行人及其发起人、控股股东、实际控制人进行了尽职调查和审慎核查，同意推荐发行人证券发行上市，并据此出具本发行保荐书。

(二) 作为成都趣睡科技股份有限公司本次发行的保荐机构，本机构：

1、有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会、深圳证券交易所有关证券发行上市的相关规定；

2、有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

3、有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

4、有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

5、保证所指定的保荐代表人及本保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

6、保证本发行保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性



陈述或者重大遗漏；

7、保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会、深圳证券交易所的规定和行业规范；

8、自愿接受中国证监会、深圳证券交易所依照《证券发行上市保荐业务管理办法》采取的监管措施。

### 三、本机构对本次证券发行的推荐意见

#### （一）本机构对本次证券发行的推荐结论

本机构作为趣睡科技本次发行的保荐机构，按照《公司法》、《证券法》、《首发管理办法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》、《保荐人尽职调查工作准则》等法律法规和中国证监会的有关规定，通过尽职调查和对申请文件的审慎核查，并与发行人、发行人律师及发行人审计师经过充分沟通后，认为趣睡科技具备本次发行的基本条件。因此，本机构同意保荐趣睡科技首次公开发行 A 股股票并在创业板上市。

#### （二）发行人就本次证券发行履行的决策程序

经核查，发行人已就本次证券发行履行了《公司法》、《证券法》及中国证监会规定的决策程序，具体如下：

1、2020 年 6 月 16 日，发行人召开第一届董事会第六次会议，就本次证券发行的具体方案、本次发行募集资金使用及其他相关事项作出决议，并提请发行人 2020 年第三次临时股东大会审议。

2、2020 年 6 月 18 日，发行人召开 2020 年第三次临时股东大会，对发行人第一届董事会第六次会议审议并提交的与本次发行有关的议案进行审议，主要包括：（1）审议通过《关于公司首次公开发行人民币普通股（A 股）并上市方案的议案》；（2）审议通过《关于公司首次公开发行人民币普通股（A 股）募集资金用途及可行性分析的议案》；（3）审议通过《关于公司首次公开发行人民币普通股（A 股）并上市前滚存利润分配方案的议案》。上述议案经出席本次股东大会的股东以所持表决权的 100%通过。

(1) 审议通过《关于公司申请首次公开发行人民币普通股(A股)并上市的议案》，对关于公司在境内首次公开发行人民币普通股(A股)股票并上市方案相关事项决议内容如下：

1) 发行股票种类：人民币普通股(A股)；

2) 每股面值：人民币 1.00 元；

3) 发行数量：本次公开发行股票的数量不超过 1,000 万股，占发行后股本比例不低于 25%；具体数量由股东大会授权公司董事会与保荐机构根据市场情况确定；本次发行不涉及股东公开发售股份；

4) 发行价格：由股东大会授权公司董事会与保荐机构通过推介和初步询价确定价格区间，然后按照符合法律法规及相关证券监管机构有关规定的其他方式确定发行价格；

5) 发行方式：本次发行采用包括但不限于采用网下询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合的方式，如相关发行方式的法律、法规、政策性文件有所调整，亦随之调整；

6) 发行对象：符合资格的询价对象和在深交所开立创业板股票账户的境内自然人、法人和证券投资基金等（国家法律法规禁止购买者除外）；

7) 上市地点：深圳证券交易所（创业板）；

8) 决议有效期：自2020年第三次临时股东大会审议通过之日起12个月内有效。

2021年5月26日，公司召开2020年年度股东大会，审议通过了《关于公司申请首次公开发行人民币普通股(A股)并上市相关议案延长有效期的议案》，同意将本次发行相关决议有效期、股东大会授权公司董事会办理公司首次公开发行股票并上市具体事宜的有效期自届满之日起延长12个月。

2022年5月20日，公司召开2021年年度股东大会，审议通过了《关于公司申请首次公开发行人民币普通股(A股)并上市相关议案延长有效期的议案》，鉴于前述决议有效期及授权有效期即将届满，为保证本次发行相关工作的顺利进行，同意将本次发行相关决议有效期、股东大会授权公司董事会办理公司首次公开发行股票并上市具体事宜的有效期自届满之日起延长12个月（即延长至2023年6月15日）。

(2) 审议通过《关于公司首次公开发行人民币普通股（A股）募集资金用途及可行性分析的议案》，对募集资金投资项目内容如下：

公司首次公开发行股票募集的资金在扣除发行费用后将用于以下项目：

序号	项目名称	使用募集资金（万元）
1	全系列产品升级与营销拓展项目	46,235.30
2	家居研发中心建设项目	19,266.07
3	数字化管理体系建设项目	5,320.94
4	补充流动资金项目	9,700.00
合计		<b>80,522.31</b>

上述项目拟募集资金80,522.31万元。公司将本着统筹安排的原则，结合项目轻重缓急、募集资金到位时间以及项目进展情况投资建设。在本次公开发行股票募集资金到位前，公司将根据项目进度的实际情况，以自有资金或银行贷款等方式筹集资金，先行投入。本次发行股票募集资金到位后，再予以置换。如本次发行的实际募集资金量少于计划使用量，公司将通过自有资金或银行贷款等方式解决。如所筹资金超过预计募集资金数额的，公司将根据届时有效的中国证监会、深交所等主管部门的相关规定，召开董事会、股东大会审议相关资金在运用和管理上的安排。公司募集资金将存放于董事会决定的专项账户集中管理，在保荐机构和深交所监督下按计划使用，实行专款专用。

(3) 审议通过《关于公司首次公开发行人民币普通股（A股）并上市前滚存利润分配方案的议案》，对滚存利润分配内容分配事项决议如下：

在本次发行完成后，由公司本次发行上市后登记在册的所有股东共享公司在本次发行当年实现的利润以及以前年度利润分配完成后滚存的未分配利润。

综上所述，保荐机构认为，发行人已就本次证券发行及募集资金投资项目履行了《公司法》、《证券法》以及中国证监会、深圳证券交易所规定的决策程序。

### （三）本次证券发行符合《证券法》规定的发行条件

本机构对本次证券发行是否符合《证券法》规定的发行条件进行了尽职调查和审慎核查，核查结论如下：

1、发行人具备健全且运行良好的组织机构，符合《证券法》第十二条第一款第（一）项的规定；

2、发行人具有持续经营能力，符合《证券法》第十二条第一款第（二）项之规定；

3、发行人最近三年财务会计报告被出具无保留意见审计报告，符合《证券法》第十二条第一款第（三）项之规定；

4、发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，符合《证券法》第十二条第一款第（四）项之规定；

5、发行人符合中国证监会规定的其他条件，符合《证券法》第十二条第一款第（五）项之规定：中国证监会发布的《首发管理办法》对于首次公开发行股票并在创业板上市规定了相关具体发行条件，本机构对发行人符合该等发行条件的意见请见下文第（四）部分。

#### （四）本次证券发行符合《首发管理办法》规定的发行条件

##### 1、保荐机构尽职调查情况

本机构按照《保荐人尽职调查工作准则》、《关于进一步提高首次公开发行股票公司财务信息披露质量有关问题的意见》（证监会公告[2012]14号）、《关于做好首次公开发行股票公司2012年度财务报告专项检查工作的通知》（发行监管函[2012]551号）、《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书中与盈利能力相关的信息披露指引》（证监会公告[2013]46号）等法规的要求对发行人的主体资格、规范运行、财务会计等方面进行了尽职调查，查证过程包括但不限于：

（1）本机构按照《保荐人尽职调查工作准则》的要求对发行人的主体资格进行了尽职调查，查证过程包括但不限于：核查了发行人设立至今相关的政府批准文件、营业执照、公司章程、发起人协议、创立大会文件、评估报告、审计报告、验资报告、工商设立及变更登记文件、股本变动涉及的增减资协议、股权变动涉及的股权转让协议、主要资产权属证明、相关董事会和股东大会决议文件、发起人和主要股东的营业执照（或身份证明文件）、发行人开展生产经营所需的业务许可证照或批准等文件资料；对发行

人、主要股东和有关政府行政部门进行了访谈，并向发行人律师、审计师和评估师进行了专项咨询和会议讨论。

(2) 本机构按照《保荐人尽职调查工作准则》的要求对发行人的规范运行进行了尽职调查，查证过程包括但不限于：查阅了发行人的公司章程、董事会、监事会和股东大会议事规则和相关会议文件资料、董事会专门委员会议事规则、独立董事制度、董事会秘书制度、总经理工作制度；取得了发行人的书面声明和相关政府部门出具的证明，并走访了相关政府部门；查阅了发行人内部审计和内部控制制度及投资、对外担保、资金管理等内部规章制度；核查了发行人管理层对内控制度的自我评估意见和会计师的鉴证意见；向董事、监事、独立董事、董事会秘书、高管人员、内部审计人员进行了访谈；向发行人律师、审计师进行了专项咨询和会议讨论。

(3) 本机构按照《保荐人尽职调查工作准则》、《关于进一步提高首次公开发行股票公司财务信息披露质量有关问题的意见》（证监会公告[2012]14号）、《关于做好首次公开发行股票公司2012年度财务报告专项检查工作的通知》（发行监管函[2012]551号）、《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书中与盈利能力相关的信息披露指引》（证监会公告[2013]46号）等法规的要求对发行人的财务会计进行了尽职调查，查证过程包括但不限于：对经审计的财务报告及经审核的内部控制鉴证报告以及其他相关财务资料进行了审慎核查；就发行人报告期内收入构成变动、主要产品价格变动和销量变化、财务指标和比率变化，与同期相关行业、市场和可比公司情况进行了对比分析；查阅了报告期内重大购销合同、主要银行借款资料、股权投资相关资料、对外担保的相关资料、仲裁、诉讼相关资料、主要税种纳税资料以及财政补贴资料；就发行人财务会计问题，本机构与发行人财务人员和审计师进行密切沟通，并召开了多次专题会议。

针对发行人持续盈利能力，本机构通过查阅行业研究资料和统计资料、咨询行业分析师和行业专家意见、了解发行人竞争对手情况等途径进行了审慎的调查分析和独立判断，并就重点关注的问题和风险向发行人管理层、核心技术人员和业务骨干、主要客户和供应商进行了访谈。

## **2、保荐机构核查结论**

经对发行人的尽职调查和审慎核查，核查结论如下：

(1) 发行人系由趣睡有限按账面净资产值折股整体变更设立的股份有限公司，于

2019年12月11日取得成都高新技术产业开发区市场监督管理局核发的统一社会信用代码为915101003942838580的《营业执照》。发行人自成立之日起至今依法有效存续，不存在根据法律、行政法规、部门规章及其他规范性文件及《公司章程》需要终止的情形，发行人为依法设立、合法存续的股份有限公司。

发行人自2014年10月22日趣睡有限设立至本发行保荐书签署日，持续经营已超过三年，发行人具备健全且运行良好的组织机构，相关机构和人员能够依法履行职责。符合《首发管理办法》第十条的规定。

(2) 报告期内公司的会计基础工作规范，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量，最近三年财务会计报告由注册会计师出具了无保留意见的《审计报告》。符合《首发管理办法》第十一条第一款的规定；

发行人已建立了关于关联交易、对外担保、对外投资、内部审计等方面的内部控制制度。根据《公司内部控制自我评价报告》以及中汇会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《内部控制鉴证报告》（中汇会鉴[2022]0779号），并经审慎核查，发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司财务报告的可靠性、生产经营的合法性、营运的效率与效果，注册会计师出具了无保留意见的内部控制鉴证报告，符合《首发管理办法》第十一条第二款的规定。

综上，发行人符合《首发管理办法》第十一条的规定。

(3) 发行人资产完整，业务及人员、财务、机构独立，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易，符合《首发管理办法》第十二条第一款的规定；

发行人主营业务、控制权和管理团队稳定，最近二年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大不利变化；控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，最近二年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷，符合《首发管理办法》第十二条第二款的规定；

根据发行人的确认并经审慎核查，发行人不存在涉及主要资产、核心技术、商标等的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或

者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项，符合《首发管理办法》第十二条第三款的规定。

综上，发行人业务完整，具有直接面向市场独立持续经营的能力，符合《首发管理办法》第十二条的规定。

(4) 根据公司的说明和主管机关出具的无违规证明，发行人主营业务为高品质家具、家纺产品的研发、设计、生产（以外包生产方式实现）与销售，其生产经营活动符合法律、行政法规和《公司章程》的规定，符合国家产业政策及环境保护政策，符合《首发管理办法》第十三条第一款的规定。

最近三年内，发行人及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为，符合《首发管理办法》第十三条第二款的规定。

公司董事、监事和高级管理人员不存在最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形，符合《首发管理办法》第十三条第三款的规定。

综上，发行人符合《首发管理办法》第十三条的规定。

#### (五) 关于发行人及其控股股东等责任主体做出的承诺及约束措施事项的核查意见

根据中国证监会于 2013 年 11 月 30 日发布的《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》（证监会公告[2013]42 号，以下简称“《意见》”）等相关文件的要求，本机构查阅了发行人、控股股东、实际控制人、持股 5% 以上股份的股东、全体董事、监事、高级管理人员等相关责任主体出具的承诺、相关约束措施以及发行人出具承诺履行相关程序时的决策文件。其中发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应法律责任；发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人的控股股东、实际控制人承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。此外，发行人控股股东、实际控制人、直接或间接持有

公司股份的高级管理人员及监事、持股 5% 以上的股东及一致行动人对股份锁定及减持意向进行承诺；发行人、控股股东、实际控制人、全体董事、监事、高级管理人员对招股说明书的信息披露、稳定股价措施、填补被摊薄即期回报的措施、失信补救措施进行承诺。经核查，保荐机构认为公司发行人、控股股东、实际控制人、持股 5% 以上股份的股东、全体董事、监事、高级管理人员做出的公开承诺合法、合理，失信补救措施及时有效，符合《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》等法规的规定。

## （六）关于发行人私募投资基金股东登记备案情况的核查意见

### 1、发行人的股东构成情况

截至本发行保荐书签署日，发行人的股权结构如下表所示：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	李勇	9,799,444	32.6648%
2	顺为投资	3,061,930	10.2064%
3	李亮	2,960,160	9.8672%
4	尚势成长	1,823,737	6.0791%
5	宽窄文创	1,605,000	5.3500%
6	中哲磐石	1,323,732	4.4124%
7	喜临门	875,599	2.9187%
8	宁波长榕	744,547	2.4818%
9	京东数科	741,392	2.4713%
10	银盈投资	643,747	2.1458%
11	陈亚强	631,777	2.1059%
12	潘火投资	600,000	2.0000%
13	聂智	599,282	1.9976%
14	中珈资本	595,641	1.9855%
15	陈林	562,400	1.8747%
16	光信投资	554,547	1.8485%
17	天津金米	539,730	1.7991%
18	昆诺天勤	461,850	1.5395%
19	海纳百泉	269,856	0.8995%
20	罗希	268,041	0.8935%



序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
21	尚时弘章	238,998	0.7967%
22	云少杰	209,937	0.6998%
23	刘晓宇	209,937	0.6998%
24	费定安	167,951	0.5598%
25	徐晓斌	164,595	0.5487%
26	趣同趣投资	135,000	0.4500%
27	黄国和	97,500	0.3250%
28	易建联	60,000	0.2000%
29	张凯	53,670	0.1789%
总计		30,000,000	100.0000%

## 2、发行人股东中的私募投资基金情况

保荐机构认为，发行人现有的 16 家机构股东中，7 家机构股东不属于私募投资基金，无需进行相关登记及备案程序，具体情况如下：

序号	股东名称	是否属于备案范围
1	宽窄文创	否
2	昆诺天勤	否
3	喜临门	否
4	京东数科	否
5	中珈资本	否
6	宁波长榕	否
7	趣同趣投资	否

（1）根据宽窄文创的工商登记信息显示，宽窄文创系依据中国法律设立的有限责任公司。成都文化旅游发展集团有限责任公司持有宽窄文创 100% 的股权，为宽窄文创的唯一股东。宽窄文创不存在以非公开方式向合格投资者募集资金设立的情形，亦不存在委托其他任何管理机构受托管理资产的情形或行为，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》所定义的私募投资基金，无需按照该等法律法规履行基金备案程序。

（2）根据昆诺天勤的工商登记信息显示，北京昆仑万维科技股份有限公司持有昆诺天勤 100% 的股权，为昆诺天勤的唯一股东。北京昆仑万维科技股份有限公司系在深

圳证券交易所创业板上市的上市公司，股票代码为 300418.SZ。因此，昆诺天勤不存在以非公开方式向合格投资者募集资金设立的情形，亦不存在委托其他任何管理机构受托管理资产的情形或行为，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》所定义的私募投资基金，无需按照该等法律法规履行基金备案程序。

（3）喜临门系于上海证券交易所主板发行的上市公司（证券代码：603008.SH），不适用《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》，不需履行私募投资基金管理人登记或私募投资基金备案程序。

（4）京东数科不存在以非公开方式向合格投资者募集资金设立的情形，亦不存在委托其他任何管理机构受托管理资产的情形或行为，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》所定义的私募投资基金，无需按照该等法律法规履行基金备案程序。

（5）根据中珈资本提供的书面说明及访谈记录，中珈资本系武汉大学企业家校友联合出资设立的科技、产业投资平台，均使用股东出资对外投资。中珈资本不存在以非公开方式向合格投资者募集资金设立的情形，亦不存在委托其他任何管理机构受托管理资产的情形或行为，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》所定义的私募投资基金，无需按照该等法律法规履行基金备案程序。中珈资本不属于私募基金或私募基金管理人，无需办理私募基金备案或私募基金管理人登记手续。

（6）根据宁波长榕的工商登记信息显示，宁波长榕出资人为廖理、范劲松夫妇，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金设立的情形，亦不存在委托其他任何管理机构受托管理资产的情形或行为，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》所定义的私募投资基金，无需按照该等法律法规履行基金备案程序。

（7）趣同趣投资系由发行人实际控制人及发行人核心员工共同出资设立的有限合伙企业。趣同趣投资并未开展实际业务，除持有发行人股权外，未投资其他公司或企业。趣同趣投资不存在以非公开方式向合格投资者募集资金设立的情形，亦不存在委托其他任何管理机构受托管理资产的情形或行为，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》

和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》所定义的私募投资基金，无需按照该等法律法规履行基金备案程序。

据此，上述 7 家机构股东均不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》、《私募投资基金管理人登记和基金备案管理办法（试行）》所指的私募投资基金，无需履行相关备案登记程序。

发行人其余 9 家机构股东属于《私募投资基金监督管理暂行办法》、《私募投资基金管理人登记和基金备案管理办法（试行）》所指的私募投资基金，需要履行相关备案登记程序。

### 3、发行人私募投资基金股东及其管理人备案登记情况

经保荐机构核查，发行人机构股东中，需履行私募投资基金管理人登记或私募投资基金备案手续的股东情况如下：

序号	股东名称	是否属于备案范围	管理人	基金备案情况		基金管理人登记情况	
				日期	编号	日期	编号
1	顺为投资	是	拉萨经济技术开发区顺为资本投资咨询有限公司	2015年7月30日	S63600	2015年6月29日	P1016404
2	尚势成长	是	北京尚势投资管理有限公司	2015年12月25日	S68973	2015年6月29日	P1016371
3	尚时弘章	是	上海弘章投资中心（有限合伙）	2015年4月23日	S33126	2015年3月19日	P1009495
4	光信投资	是	嘉兴光信投资管理合伙企业（有限合伙）	2016年9月9日	SK0339	2015年8月26日	P1021846
5	天津金米	是	天津金星创业投资有限公司	2016年5月19日	S83952	2015年10月22日	P1025269
6	海纳百泉	是	北京海纳百泉投资基金管理有限公司	2017年7月17日	SK8830	2016年6月28日	P1032040
7	银盈投资	是	宁波银盈成长股权投资管理合伙企业（有限合伙）	2017年9月13日	SW4589	2016年6月27日	P1031906
8	中哲磐石	是	宁波中哲创业投资管理合伙企业（有限合伙）	2017年9月21日	SW1488	2017年3月15日	P1061831
9	潘火投资	是	宁波中哲创业投资管理合伙企业（有限合伙）	2018年2月8日	SCC105	2017年3月15日	P1061831

经保荐机构核查发行人提供的相关基金管理人登记证明、基金备案证明、中国证券投资基金业协会公示信息并根据相关股东的说明，截至本发行保荐书签署日，发行人以上股东属于《中华人民共和国证券投资基金法（2015 修正）》、《私募投资基金监督管理暂行办法》、《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》所规定的私募投资基金备案范围的，已依照相关规定办理了私募投资基金备案，备案产品编码如上表格。

#### **4、核查意见**

经核查，截至本发行保荐书签署日，保荐机构认为，发行人 16 名机构股东中，7 名机构股东不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》中规定的私募投资基金；9 家机构股东为私募投资基金。截至本发行保荐书签署日，其管理人均已完成私募投资基金管理人登记，其自身亦已完成私募投资基金备案，符合《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等相关法律法规的规定。

#### **（七）发行人聘请其他第三方的情况**

在本项目中，发行人聘请中金公司担任本次项目的保荐机构及主承销商、聘请国浩律师（上海）事务所担任本次项目的法律顾问、聘请中汇会计师事务所（特殊普通合伙）担任本次项目的审计机构、验资机构及验资复核机构。除此之外，依据发行人的确认以及发行人提供的相关聘用协议，截至本发行保荐书签署日，发行人聘请和诚创新顾问咨询（北京）有限公司作为本次项目的募集资金投资项目可行性研究报告的编制机构提供咨询服务、聘请天源资产评估有限公司提供资产评估服务、聘请中汇咨询（北京）有限公司作为 IT 审计机构。经核查，保荐机构认为发行人聘请保荐机构及主承销商、律师事务所、会计师事务所、资产评估机构以及其他第三方的行为合法合规。

#### **（八）发行人存在的主要风险**

##### **1、技术风险**

公司自创立之初即以“科技立业”为愿景，在产品研发中融入科技创新元素，强调产品的科技属性。截至 2021 年 12 月 31 日，公司已获授权专利 194 项。公司的核心技

术由公司研发团队开发并掌握，不依赖任何单一人员，公司通过申请商标、专利、与员工签订保密协议、制定严格的保密制度等多种手段建立和完善了一整套严密的技术管理制度。此外，公司所有产品均采用外包生产模式，公司产品的技术资料、工艺设计细节参数等涉密资料存在提供给生产工厂的情形。为防止技术泄密，公司在与生产工厂签订业务合同时约定了保密条款以及泄密、侵权责任的追究补偿条款。

随着公司业务规模的扩大和管理难度的增加，如果保密措施执行不力，则公司的核心技术和技术资料存在泄密的风险。未来如果公司核心技术出现泄密的情形，将可能对公司持续发展带来不利影响。

## 2、经营风险

### （1）宏观经济变化导致市场需求下滑风险

公司主要为消费者提供高品质、高性价比和安全舒适的家居产品。公司产品的市场销售情况与我国居民可支配收入、消费习惯及消费水平紧密相关。国家宏观经济环境的变化、实体经济增长波动或放缓可能对公司业务经营与发展产生影响。如果公司未能及时有效对宏观调控政策、经济运行周期的影响进行积极应对，可能导致公司经营收入和利润出现下降。

### （2）市场竞争加剧导致的产品降价及公司增速放缓风险

近年来中国家具家纺市场发展迅速，众多现有大型公司、国内自主创新品牌公司在该领域的投入进一步加剧了行业竞争的激烈程度，行业集中度提升迹象尚不明显。提升创新能力，紧跟消费潮流，设计、生产适应消费者需求的产品是取得产品优势、占据市场份额的重要因素。若公司不能保持较强的创新能力并紧跟行业发展趋势，可能面临较大的市场竞争风险。

尽管公司自成立以来呈现良好发展态势，但市场竞争加剧对公司是否能以过往速度持续增长带来挑战，并使公司产品存在降价可能。如果公司不能持续保持技术领先、压缩新产品上线周期，公司产品可能存在降价风险，进而导致公司营业收入放缓，压缩公司利润空间。

### （3）销售的季节性风险

公司的产品主要通过线上电商平台进行销售，受到线上销售模式的影响，年中促销、

“双十一”、“双十二”等线上促销活动时期公司产品的销售规模会大幅增加，导致公司的主营业务收入和利润在年内存在着一定的波动。

随着销售淡旺季的波动，公司对市场需求的预期及生产、销售等环节的计划和协调是否适当会对公司经营业绩产生较大的影响。若不能对经营活动进行合理的预期和计划、及时应对需求的波动，公司的业绩可能会受到销售的季节性风险带来的负面影响。

#### （4）产品模仿风险

家具家纺产品外观直观且存在同质性。公司在研发设计新产品时投入了大量的人力物力成本，但公司产品在面市后有可能在短期内被他人仿制仿冒，从而可能影响公司的品牌形象以及公司利益。

#### （5）外包生产风险

公司所有产品均采取外包生产方式，有助于公司将主要精力集中于企业核心业务，集中力量于产品研发创新。尽管公司与多家外包厂商建立了长期合作关系以分散风险，但未来产品生产成本的波动及外包厂商的产能、管理水平等因素有可能对公司的未来发展造成影响。

#### （6）新冠肺炎疫情带来的业绩下滑风险

自 2020 年初，新冠肺炎疫情陆续在国内及全球范围爆发，新冠肺炎疫情对物流、生产、消费等经济活动造成冲击，我国家居行业和电商行业也受到不同程度的影响。尽管国内疫情逐步缓解，但如果新冠肺炎疫情在一定期间内不能有效控制或消除，我国当前的防疫成效可能不能持续或出现疫情反弹，公司若不能进一步创新产品品类、拓展销售渠道，降低疫情对自身经营的负面影响，可能导致公司经营业绩出现下滑。

#### （7）公司与小米集团和京东集团合作持续性风险

公司产品主要通过线上渠道进行销售，报告期内小米集团和京东集团均为公司的前五大客户，小米集团和京东集团 2020 年度和 2021 年度为发行人前五大供应商。小米集团为公司关联方，现持有发行人 12.0055% 股份；京东集团之关联方京东数科为公司股东，现持有发行人 2.4713% 股份。截至目前，公司与小米集团和京东集团合作稳定。其中，报告期内公司为减少关联交易降低对小米集团销售并扩展其他销售渠道，且自 2019 年起 B2B2C 模式下小米商城减少对非米家系列产品的采购，导致报告期内公司对小米

商城的销售收入呈现一定幅度下降。B2C 模式下报告期内通过小米有品和京东商城实现的收入占比分别为 58.46%、57.45%和 48.61%，维持相对稳定但较高比例水平。如果未来小米集团和京东集团减少向公司的采购或其经营策略发生重大调整，或是公司通过小米集团和京东集团的销量下降导致公司经营业绩不能保持稳定或增长，抑或由于其他因素导致公司与小米集团和京东集团之间的合作减少，将可能使得公司通过小米集团和京东集团营运平台实现收入下降或无法实现收入，可能导致公司与小米集团和京东集团的合作不可持续，对公司经营业务产生较大不利影响。

#### （8）竞争优势可持续性风险

尽管发行人在产品品类、销售渠道及品牌形象等方面进行持续投入与提升，以维持发行人的竞争优势，但未来仍有不确定因素可能导致发行人在产品、销售和品牌等方面的竞争优势无法持续。首先，若发行人无法持续保持技术和设计创新以及持续洞察消费趋势和消费者偏好的变化，则可能导致发行人新推出的新产品不受市场欢迎，从而对发行人未来产品迭代造成不利影响；其次，若发行人不能尽快研发并推出更多层次的产品，加快其他境内线上渠道的布局，或者境外销售渠道拓展计划由于产品定位、市场变化或者疫情等不确定因素未能如期推进或推进效果不佳，发行人将可能无法实现收入的持续增长和业绩的继续提升；最后，若发行人品牌形象因产品质量、消费者投诉处置不当等因素受损，将可能对发行人全渠道销售和长期经营业绩产生较大不利影响。

### 3、财务风险

#### （1）销售渠道集中度较高及主要运营平台单一风险

公司作为最早与小米系列平台合作的品牌方之一，一直通过直接向小米集团销售产品以及在开放电商平台小米有品进行自主销售的模式与小米集团合作。报告期内，公司来自小米系列平台的收入分别为 41,785.71 万元、32,743.51 万元和 29,020.89 万元，收入占比分别为 75.69%、68.43%和 61.41%。

尽管报告期内公司通过小米系列平台实现的销售占比有所下降，但现阶段公司主要运营平台仍为小米系列平台，运营平台相对单一。如果未来小米系列平台自身经营的稳定性或业务模式、平台管理政策发生了重大变化，且公司不能及时作出调整，则可能会对公司的经营业绩产生不利影响。

## （2）应收款项安全性风险

2019年末、2020年末和2021年末，公司应收账款账面价值分别为3,803.61万元、4,084.28万元和4,131.79万元，占各年末资产总额比例分别为8.11%、8.05%和7.23%。公司目前主要应收账款客户信用度较高，款项回收情况良好，并计提了坏账准备。但若公司客户经营状况受外部宏观环境影响出现重大不利变化，将有可能导致公司应收款项的安全性出现不利情形。




## （3）期间费用率上升的风险

公司期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用及财务费用，2019年度、2020年度和2021年度期间费用分别为10,458.02万元、5,942.92万元和5,834.62万元，占营业收入的比重分别为18.94%、12.42%和12.34%。2020年度公司期间费用率有所下降主要因为自2020年1月1日起公司执行新收入准则将承担的与履行销售合同相关的运杂费自销售费用转计入营业成本，进而导致销售费用率及期间费用率下降。若将2020年度和2021年度产生的运杂费还原至销售费用，公司2020年度和2021年度期间费用占营业收入比重为19.53%和19.46%，报告期内呈现增长趋势。

若未来公司继续加大小米有品、京东及天猫等线上平台广告投入或增加线下市场宣传投入，或平台服务费率提升，均有可能导致公司销售费用率的提升；若公司未来加大研发支出投入力度、增加优质研发人员、管理人员的招聘数量或提升其平均薪酬水平，均有可能导致公司研发费用率和管理费用率的提升；若未来公司经营规模扩大，公司加大债务融资规模，将有可能导致利息支出增长，进而可能导致公司财务费用率的提升；此外，若公司新推出产品的市场认可度不及预期、家居市场销售价格下降或市场环境或宏观经济环境发生不利变动，可能导致公司营业收入增长放缓或下降，并进一步导致公司出现期间费用率上升的风险，对公司经营业绩产生不利影响。

## 4、法律风险

### （1）商标侵权及商标被申请无效宣告请求相关风险

2022年1月26日，国家知识产权局作出《关于第17324071号“8H及图”商标无效宣告请求裁定书》（商评字[2022]第0000027250号），认为“”与豪中豪公司在先注册的“”商标在部分群组上构成近似商标，裁定“”商标部分无效。上述裁定



并非终局性结果，发行人于 2022 年 3 月 11 日收到该裁定书后已就上述裁定向国家知识产权法院提起行政诉讼。

2021 年 8 月 6 日，发行人收到了杭州市中级人民法院送达的关于豪中豪公司起诉发行人、杭州尚境电子科技有限公司的相关材料，案由为侵害商标权纠纷。2021 年 12 月 22 日，发行人收到了杭州市中级人民法院送达的该案件的传票（案号：（2021）浙 01 民初 1797 号），该案件已于 2022 年 3 月 21 日开庭审理，尚未作出一审判决。

如发行人在上述商标侵权诉讼及商标被申请无效行政诉讼中败诉，发行人存在被认定为侵权以及承担赔偿责任等的风险。

## （2）合规运营风险

公司产品主要通过电商平台对外销售，公司需遵守《中华人民共和国广告法》、《中华人民共和国消费者权益保护法》、《中华人民共和国反不正当竞争法》、《中华人民共和国电子商务法》、《第三方电子商务交易平台服务规范》、《网络交易管理办法》等法律法规和政策法规的规定。此外，公司亦需遵守电商平台相关运行规则。如果公司违反法律法规、规范性文件或电商平台规则的相关规定，将可能会面临行政处罚或平台处罚，并承担相应的违约责任或赔偿责任。

## 5、募集资金投资项目实施风险

本次募集资金拟投资于“全系列产品升级与营销拓展项目”、“家居研发中心建设项目”和“数字化管理体系建设项目”。若公司本次募集资金投资项目能够顺利实施，将丰富公司产品类别、扩大公司经营规模、有助于提高公司研发能力和营销能力，并进一步提升公司盈利能力。如果市场竞争环境发生重大变化，或是公司未能按既定计划完成募投项目实施，仍可能导致募集资金投资项目的实际效益与预期存在一定的差异。

## 6、内控及公司治理风险

报告期内，公司逐步建立健全法人治理结构，制定了适应公司现阶段发展的内部控制体系。公司组织结构和管理体系日益复杂，此次发行募集资金后，公司的规模将进一步扩大。公司的快速发展、经营规模不断扩大、业务范围不断扩展、人员不断增加等变化，都对公司运营管理体系和运作机制提出更高的要求。若公司面对战略规划、制度建设、组织机构、资金管理和内部控制等方面的挑战而无法及时改进，经营管理水平不能

与业务规模的扩张相适应、与发行上市后资本市场的要求相匹配，则公司可能受到管理风险带来的负面影响，将为公司的正常生产经营带来一定风险。

## 7、发行认购不足的风险

公司及主承销商在股票发行过程中将积极推进投资者推介工作，扩大与投资者接触范围，加强与投资者沟通，紧密跟踪投资者动态。但投资者投资意向取决于股票供需关系、同时期市场环境以及投资者心理预期等因素，本次发行可能出现导致发行中止的情形。

## （九）对发行人发展前景的简要评价

### 1、发行人所处行业前景广阔

受益于我国城镇化率稳步提升、居民消费升级、二次装修以及结婚潮的到来，国内家具家纺行业的发展潜力巨大，发展前景广阔。同时，随着行业的逐步发展，行业内竞争加剧，行业规范有待进一步提升。

#### （1）城镇化进程持续推进，扩大家具家纺产品消费群体

近年来，我国城镇化率有明显提升，根据国家统计局数据显示，我国城镇化率（城镇人口占总人口比重）从 2007 年的 44.9% 于 2019 年提高到 60.6%，而世界发达国家如美国、英国、日本等普遍超过 80%，相比之下，我国城镇化率增长潜力仍巨大。

随着我国城镇化进程的不断推进，大量农村人口将迁往城镇，而基于我国居民的搬迁装修习惯，大部分消费者会在迁入新居装修时更换新家具及家纺产品，这将明显增加家具家纺行业的市场需求，释放该部分人群的家居消费潜力。城镇化进程将促进居住装饰环境的升级需求，带动整体家居市场的发展。

#### （2）居民收入水平提升推动家具家纺市场消费升级

随着中国经济的持续快速发展，人均收入水平不断提高。根据国家统计局发布的数据，2019 年全国居民人均可支配收入 30,733 元，同比增长 8.9%；2019 年全国居民人均消费支出 21,559 元，同比增长 8.6%；2019 年城镇居民人均可支配收入 42,359 元，同比增长 7.9%；2019 年城镇居民人均居住消费支出 6,780 元，同比增长 8.4%。

随着居民人均可支配收入的持续增长，人们的生活由“温饱型”向“小康型”转变，人们对居室环境和生活质量的需求由实用性、经济性逐渐向舒适性、文化性和个性化转变，促使家居的消费理念也在不断发生变化。消费者从最开始较为关注家装产品的价格，到逐渐将重点转移到产品本身的品牌、质量和服务水平，同时在房价上涨背景下，消费者对居住品质更加关注，单位面积投入意愿加大。

据前瞻产业研究院的统计数据显示，我国 2018 年人均家具消费支出为 2,695 元，远低于同期美国的 6,435 元和英国的 5,400 元，具有一定的发展空间。此外，目前“80 后”、“90 后”已成为我国家具消费的主力。“80 后”、“90 后”更注重家具产品的美观时尚、环保健康、质量等。随着经济发展及居民消费水平的进一步提高，消费升级将带动国内家居市场持续发展。

### （3）二次装修带来家具家纺市场的需求放量与升级换代

随着国民收入的增加和消费观念的转变，人们越来越注重生活品质的追求和新科学技术的应用，在消费升级的大环境下，二次装修市场成为家具家纺行业的重要需求。一般的家庭装修周期在 8 年左右，随着房地产业近些年的迅猛发展，存量住宅不断增加，存量房屋的翻修需求逐步增长，二次装修市场逐渐形成规模，“二次装修”的概念被重视起来，二次装修将带来家具家纺业第二次高增长阶段。

与初次装修不同，二次装修不再是为了满足暂时入住的需要，在消费升级时代，人们对房屋的需求更渴望有更好的室内居住体验。而这个需求往往体现在家装的风格上，对设计感的需求，旧时代的装修已经无法满足。对房屋进行完善性装修的过程中涉及的问题甚至比新房装修还要多。此外，更智能、更时尚的新品不断推出，也带来家居市场的增长。

### （4）未来十年结婚潮与二胎政策放开将直接刺激家具家纺行业消费需求

近十年以来，我国第三次生育高峰期出生的人陆续进入适婚年龄。婚育人口的规模化增长必将极大带动家居产品的消费需求。另外，二胎全面放开也将刺激居民对家居环境的改善性需求增长。

### （5）行业竞争加剧，行业规范有待进一步提升

随着电商模式的不断发展，越来越多规模较小、质量参差不齐的家具家纺企业通过

互联网渠道经营同质化较严重的产品，尤其是部分小厂商的产品质量控制制度不够完善，对消费者体验产生较大负面影响。因此，在未来发展中，行业整体需要运营成熟、注重品质的家具家纺企业树立良好的品牌形象，为消费者提供高品质的产品及服务，增强消费者对行业整体的信任度，推动行业的健康有序发展。

## 2、发行人竞争优势强、潜力巨大



### (1) 鲜明的品牌及产品定位

公司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。公司自创立之初即以满足消费者的消费升级需求为宗旨，以“科技立业”为愿景，倡导“品质睡眠、科技生活”的理念。公司通过在电商平台持续获得消费者反馈，在产品研发中融入科技创新元素，对产品设计中色彩、材料质感的要求较高，以创新的科技属性、利落简洁的线条设计、富有质感的材料运用、沉稳内敛的色彩搭配，推出一系列科技家居产品，进而形成了 8H 鲜明的品牌及产品定位。

科技创新、新材料应用、标准化、高性价比共同组成公司产品独特的四大标签。

1) 科技创新方面，从行业整体情况来看，目前国内家具家纺企业数量较多，产品同质化情况较为普遍，产品设计思路趋于固化，行业创新有待进一步提升。而公司自创立以来，秉持科技创新理念，积极顺应消费者需求变化趋势，根据获得的大量消费者消费感受确定产品开发方向，不断加强产品研发，融入科技元素。公司将前沿的材料、结构开发、技术应用融入产品，积极探索推出创新产品。公司推出的富有科技感的产品也获得了年轻消费者的认可。部分案例包括：

代表性产品	产品图例	创新特点
卷装床垫		通过压缩可打卷技术将床垫进行卷装，节约仓储空间，物流更加便捷，更易搬运
卷装枕头		公司推出乳胶枕头，并采用卷装工艺，小巧便捷，体现产品互联网属性

代表性产品	产品图例	创新特点
木质家具		8H 实木床结合挂扣插销与榫卯设计，在无螺丝情况下，通过镀锌钢板制成的组件连接，即可在较短时间内进行快速组装
智能电动床		智能电动床排骨架采用高强度玻璃纤维及合金钢架组成，表皮采用 Litchi 科技布“全面皮”，接入智能语音终端实现智能操控
一体成型纯乳胶床垫		采用传统邓禄普发泡工艺一般最多做到单张 5cm 厚度，若想使用超过 5cm 的乳胶床垫需用胶水粘合 2 张床垫，而公司在开发中采用无线射频一体发泡技术，乳胶床垫可一体均匀成型达到约 10cm
无线充电实木柜		床头柜内置无线充电模块，桌面采用翻盖设计，柜腿组装较为方便

2) 新材料应用方面，公司积极探索新材料在家具家纺产品方面的应用，引入科技布“全面皮”、咖啡纱、石墨烯、防螨布等新材料，推出较高性价比的产品，给消费者带来新颖舒适的用户体验。目前，公司超过 50% 的产品款式使用新材料。部分案例包括：

材料名称	材料图例	创新特点	部分应用产品示例
石墨烯材料		石墨烯功能纱线和棉纤维交织捆绑，使织成的面料拥有较好的柔软度和吸湿性。公司利用石墨烯快速发热的特性，将其应用到真丝眼罩产品线上	8H SP2 石墨烯真丝热敷眼罩

材料名称	材料图例	创新特点	部分应用产品示例
S.Cafe@咖啡纱		通过萃取咖啡渣制成超微细咖啡母粒，用特殊工艺加入排汗纤维中纺织而成。公司将其用在乳胶床垫上，使床垫具有透气除湿、速干等特点	8H M1 床垫 8H MQ 青少年健康护脊床垫等
Litchi 科技布“全面皮”		仿生科技面料，表面耐磨、防水防油效果较好，可用于沙发、布艺床等产品	8H Milan 时尚组合沙发 8H Milan 智能电动床 8H Anne 布艺软床等
德国 Evolon 防螨布料		德国科德宝 Evolon 防螨面料具有致密结构，采用纯物理防螨原理	8H Z1 乳胶枕 8H T5 双弹簧床垫等
瑞典 Polygiene 抑菌材料		瑞典 Polygiene 银离子抗菌剂，能抑制面料表面的细菌增长	8H Z2S 护颈乳胶枕 8H M6 超级蜂巢弹簧床垫等
杜邦 Sorona 纤维		杜邦 Sorona 纤维核心原料来自于植物糖发酵。纤维具有特殊的弹簧状分子结构，使纤维具有舒适弹性	8H 双曲线护颈记忆绵枕 8H 记忆绵 U 形护颈枕 Air 等

3) 标准化方面，家具家纺行业普遍特征是产品标准化程度较低，依赖重度体验与服务，而床垫属于其中为数不多的标准化产品，品控难度相对较小。公司创立之初即切入床垫领域，要求供应商将原有的计划批量生产模式调整为按需调节生产，在产品开发前期即依据消费者需求对计划开发产品所使用的主材、辅材进行分类，并以此为基础建立标准化产品体系。例如多款床垫产品均使用同一主材，辅材个性化选配，进而增加主材采购量以降低采购成本，优化供应商库存。公司以床垫为基础做深做透标准化产品，打通供应链，随后逐渐进入枕头、被褥、沙发、木质家具等领域，随着公司产品销量不断增加，采购量亦逐步增加。公司通过供应商规模化生产标准化产品，降低采购成本。凭借公司产品主材通用的特点与公司对市场需求的把握，公司会对供应商的原料库存进

行较为精准的规划，并定期发送产品订单，实现快速灵活生产。通过上述方式协助供应商保持原材料合理库存，降低供应商库存成本，实现组织生产的成本优化。

4) 高性价比方面，公司通过线上直接销售降低渠道费用，通过卷装等压缩包装工艺的使用降低物流费用，通过免安装等工艺设计降低安装费用，旨在为消费者提供性价比较高的家具家纺产品，让利消费者。

## (2) 高效的全流程经营管理优势

### 1) 产品开发环节：以消费者需求为中心，精准选品集中优势打造爆款

#### ①精简产品款式数量，集中力量推出优势产品，打造单品爆款

凭借创始团队与产品经理较为深厚的行业积累，公司能够精准把握消费者市场动态，通过敏锐的商业嗅觉与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，力争打造单品爆款。

公司产品开发的源头是消费者体验，从消费者体验中发现需求。公司有专人负责消费者体验改进，根据获得的评价数据进行分类组合分析，进而获取产品开发的基本要素，通过对消费者体验的痛点分析，实现了对消费者人群的精准定位。

截至 2021 年 12 月 31 日，公司共有 387 款产品，主要产品及数量为床垫 95 款、木质家具 70 款、被褥 63 款、枕头 63 款、沙发 28 款、窗帘 8 款。公司各品类的产品款式数量在同行业公司中处于较低水平。

凭借上述经营策略，公司也取得了较为可观的产品销售成绩。以公司畅销产品为例，乳胶床垫 M1 2017-2019 年三年年均销量超 7 万张，乳胶床垫 M3 2017-2019 年三年年均销量近 4 万张，乳胶护颈枕 Z2 2017-2019 年三年年均销量超 30 万个，米家护颈记忆绵枕 MJYZ 2019-2021 年三年年均销量超 30 万个，记忆绵护椎腰靠 K1 2018-2020 年三年年均销量超 27 万个，上述代表性产品自推出以来销量多年保持较高水平，体现了较强的产品生命力，也体现了公司以消费者驱动为导向的产品设计理念。

#### ②公司严格实施以消费者为中心的产品设计及改进

公司严格遵循以消费者需求为导向的产品设计研发，代入使用场景进行产品开发研判，进而能够较为充分地满足消费者的需求，契合消费者的消费主张，体现了公司贴进

消费者诉求的互联网品牌思维。

在产品开发过程中，产品团队严格实行消费者驱动为导向进行产品改进，最终目标为推出产品可以引领市场发展的潮流。公司产品团队高度重视用户调研，通过电商平台大数据实时关注消费者购买需求及评价，并以此为依据推陈出新，开展产品设计及改进。

执行层面，产品开发周期一般为 30-90 天。产品经理负责产品的开发及相应供应链管理，并独立于产品经理设立品控职位，品控人员除了对成品按照标准严格抽样检测之外，还会对生产过程中的制造工艺进行监管，排除因生产制造工艺的不合理导致的质量风险，进而加强产品品质保证。

## 2) 设计环节：新材料应用提升品质、主材通用降低采购成本

### ① 选用高品质原材料

公司讲究“真材实料、真实科技、真诚价格”，坚持在全球范围内选用优质原材料，以满足产品的性能和品质。公司与多家世界五百强公司合作，合作供应商提供的原料包括瑞典 Polygiene 抑菌材料、德国科德宝 Evolon 防螨面料、东洋佳嘉高分子冷泡棉、Schcott 乳胶、杜邦 Sorona 纤维面料等。公司采用特殊工艺发泡而成的天然乳胶制品具有环保性、经久耐用性、良好透气性、防螨抗菌等优点。

### ② 主材通用降低采购成本

公司在设计产品时考虑核心主材通用，将同一种材料应用在多种产品和品类上，有效扩大原材料采购量，从而提升原材料议价能力、降低采购成本，使得公司及其供应商能够较为灵活地应对单款产品销售不畅的风险。

### ③ 创新产品设计

公司针对产品的功能、结构、包装等环节创新设计，为消费者提供更高品质的产品，提供更加友好的消费体验。部分案例如下：

环节	图例	创新特点
功能设计	<p>8H 59° 角错位格立衬</p> <p>平行四边形的鹅绒填充空间，热量在立衬处交换，不宜流失</p> 	公司研发鹅绒被斜立衬技术，有效提升鹅绒被储能效率



环节	图例	创新特点
结构设计		<p>公司木质家具产品采用榫卯结构，做到零螺丝安装，利用榫卯插接工艺，在产品安装时使得木与木之间严密切合，消费者结合产品说明书即可完成，精简产品安装流程，节省额外安装费用</p>
包装设计		<p>公司创新产品交付形式，将抽真空压缩打卷工艺用于床垫包装，灵巧且易于运输，解决物流痛点；公司为沙发产品包装盒设计卡扣、尼龙扣等装置，便于拆卸</p>

公司深入挖掘互联网产品属性，开发产品卷装技术用于床垫、枕头等产品，实现家居产品的小巧便携与简易安装。具体而言，对于传统平装床垫，其搬运上楼梯、入门都较为困难，需专业人员协助进行服务；而 8H 乳胶床垫为纯发泡结构，可以在包装时通过工艺压缩后卷装在体积较小的盒子中，较好地解决体积大带来的入户问题。该等产品交付形式有助于提升消费者购物体验。从物流角度看，相比较平装床垫，卷装床垫包装特性的改变有效降低了运输难度，从而减少了物流运输费用。以床垫为例，根据物流公司调研数据，发往同一目的地，卷装床垫的整体物流运输费用约为平装床垫的 40%。此外，公司在工厂设立专用仓库储存成品，用户下单后直接由工厂发货，以保证物流速度和用户体验。

### 3) 生产环节：供应链管理能力强

#### ① 精选有技术实力和产能支撑的供应商，开展资源整合

公司具备较强的供应链管理能力强，利用家具家纺市场上游供应商资源丰富的特点，充分利用供应链采取与上游供应商合作的生产模式，并通过 8H 优质的品牌资源、较快

的发展速度以及广阔的下游市场空间取得性价比较高的合作机会，使公司产品更具成本优势。

公司关注能够满足其高效生产要求的供应商，精选具备实力的供应商开展代工合作。公司根据产品设计方案对供应商提出原材料需求，并对原材料采购等环节进行把控，凭借较大的采购需求控制原材料成本，进而压缩整体生产成本。同时，公司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。目前公司合作伙伴大部分为行业龙头，包括喜临门、梦百合、梦神等，合作关系紧密。

从供应链选择方面看，相较于其他有自主生产的同行业公司而言，公司采用外协采购模式，更加能够发挥整合供应链的灵活优势。具体包含两个层次：首先，从开发一款综合性的家居产品来看，以电动床产品为例，涉及床垫生产、骨架生产、智能语音设备适配、电动调节装置适配等部分，系多个领域的综合集成。对于床垫生产生产商来说，若要通过自主产线进行电动床产品开发，则需要根据自主床垫产线的适配情况来选择适应的配套设备及装置。而对于发行人来说，可以利用各个细分领域的供应商资源，遴选各个部件专业化生产能力最为突出的厂商，进行组合生产，更好地打磨产品，提升产品品质及性价比。其次，从不同原材料的生产分工角度来看，以木材生产商为例，为提升生产效率，一般厂商会重点选择几种木材进行针对性的生产加工，如胡桃木、紫檀木、花梨木、桦木、红松、白松等。故此对于单家厂商来说，在其涉及的木材品类的生产加工方面具备完整的产线配置与高效的生产效率，而对于其未涉及的木材品类则需要较长的开发周期与开发计划。而对于发行人来说，其重点推行的全场景多品类的产品矩阵，恰恰需要利用到家具家纺各细分领域、各品类材料的顶尖生产商进行专业化分工加工，进而满足发行人全场景多品类的开发需求。

## ② 实现动态预测、快速灵活的生产

基于多年线上销售经验与线上数据分析，公司能够较为准确地预测不同时期的市场需求，每周规划生产计划并及时向代工厂发送，基于有效的需求预测与高频的生产备货，最终实现较为精细的库存调控和较高的存货周转效率，公司的库存水平和备货周期较低。此外，在“618”、“双十一”、“双十二”等互联网购物节时期，公司采购人员将根据销售预测数据及存货数据向供应商提出采购需求，并根据各供应商所代工的产品类别及产

能,合理安排产品订单分布,并在生产过程中实时监控供应商生产进度和质量检验流程,能够充分确保供应商产能充足及订单分配合理,保障了公司销售的快速反应能力,提高经营效率。

从存货占总资产比例方面看,报告期内,公司存货占总资产比例分别为 3.76%、3.11% 和 4.07%,同行业可比公司均值范围约为 18%-20%。公司存货占总资产比例远低于同行业平均水平;从存货周转率方面看,报告期内,公司存货周转率分别为 28.78、22.73、20.66 和 17.47,同行业可比公司均值范围约为 3-5。公司存货周转率远高于可比公司平均水平,体现了良好的存货管理水平和存货运营效率。此外,通过较为精细的库存调控和较高的存货周转效率,公司亦无需投入较高的仓储租赁费用。

### ③ 采用外协加工模式降低公司产品调整的成本,提升运营效率

发行人具备适应快速迭代的经营模式。随着新生代消费群体消费力量的提升,家具家纺行业内传统的产品设计逐渐被取代,越来越多年轻化和时尚化的产品不断出现。同时,智能技术变革、消费者审美与生活方式的变化亦在快速迭代。行业趋势的快速变化为家具家纺企业适应时代变化提出更高要求,而发行人通过较强的供应链管理能力和外协采购模式,在办公及生产厂房、设备等固定资产方面的投入较小,相应承担的折旧摊销费用远低于同行业可比公司。相较于重资产的生产经营模式,发行人经营更加灵活,能够快速迎合消费者认知、审美、健康诉求,行业技术变革、环保需求等种种变化,突破自建生产线带来的束缚,通过产品快速迭代优化提升产品竞争力。在拓展新品类时,亦无需考虑产品生产产线的进一步投入需求。上述模式使得发行人可以从消费者需求出发,而非从适应生产产线的角度来开发产品,大大降低公司产品调整的成本,进而获得快速迭代的先发优势。

④ 集中生产降低成本:公司的大件产品通过卷装等包装设计方式,具备物流较为便捷的特点。因此,公司可以从全局统筹规划的角度出发,充分考虑原材料采购、入仓及后续产品物流发货的综合成本,选定同一工厂集中生产,进而降低成本。

### 4) 销售环节:线上渠道全覆盖,增长强劲

① 摒弃传统家具行业多级分销模式:公司摒弃了同行业公司大多采用的多级分销模式,而是直接通过线上渠道触达终端消费者,采用 B2C、B2B2C 等电商渠道模式。报告期各期公司线上渠道销售占比均超过 96%而同行业可比公司线上销售占比约为

10%-50%。通过线上销售模式，公司能够实现与用户的直接高效沟通，去除中间的各个经销环节，缩短与用户的交易路径和等待时间，提高交易效率和用户消费体验。从销售费用结构情况看，销售人员薪酬方面，同行业可比公司销售费用中职工薪酬占比约为20%-35%，公司对应占比约为10%-16%。主要通过电商渠道模式使得公司无需配置大量线下销售人员，仅需少量线上销售人员对接各电商平台，负责店铺日常运营即可，销售人员薪酬相对较少。同时，同行业可比公司销售费用中亦包括折旧摊销、货柜陈列及装修费、展销促销费等线下销售所需费用，上述费用占比约为3%-8%，而公司主要通过线上销售，亦无需承担线下店铺装修、房租或商场展列等高额费用，有利控制公司现金流。

② 线上销售全渠道覆盖：公司采用线上及线下结合的销售模式，线上模式主要通过小米商城、小米有品、京东、天猫等国内主要电商平台销售。公司与核心销售渠道建立了良好合作关系，彼此在运营、营销等节奏上形成深度互动。公司的销售模式及业绩也得到了各电子商务平台的认可。

③ 更加灵活的定价原则：公司主要采用线上销售渠道，故此相较于线下门店为主要的传统家具家纺品牌企业，公司可以充分考虑线上消费者需求，结合电商平台的各类促销手段与推广方式制定灵活的市场定价策略，亦可以充分考虑促销赠送等手段而无需顾虑促销等方式对价格体系的扰动；而以线下门店为主的企业在其针对线上销售的产品定价时，则需要综合考虑其线下门店对应产品销售价格确定。

#### 5) 售后环节：设定床垫试睡期增强用户粘性及体验度

公司基于产品的不同给予消费者7-21天无理由退货期（包含已拆封产品），其中床垫给予消费者21天试睡期，增强用户粘性及体验度。无理由退货的模式增强了消费者的购买欲望，减少了消费者的决策时间，同时向消费者传递了对公司自身产品品质的信心，有利于消除消费者对于线上购买家居产品在没有实物感知情况下的产品品质不及预期风险的担忧。

### （3）技术竞争优势

结合各类具体产品的核心技术来源、技术水平、研发投入、行业准入门槛、市场竞争、终端客户等情况，发行人的技术竞争优势及其可持续性如下：

## 1) 核心技术来源及技术水平方面

发行人产品的技术含量较高，经过多年发展，截至 2021 年 12 月 31 日，公司累计取得 194 项专利，掌握了压缩打卷、免安装工艺、抽屉分层、拼装减震、人体工学结构设计、鹅绒被斜立衬、枕头复合结构设计等核心技术，这些技术系公司在进行家居产品开发方面形成的技术及经验累积，易于在此基础上进行二次技术开发及产品技术升级。公司自主研发的床垫可压缩打卷技术，相比较于传统平装床垫，是突破性的技术革新，具有拆卸方便、降低运输难度等优势。公司自主研发的鹅绒被斜立衬技术，通过对鹅绒被产品缝制结构的调整与改进，能够有效提升鹅绒被储能效率。

发行人的研发人员拥有较为丰富的从业经验，对行业的见解独到，了解当前市场产品的痛点，从而进行有针对性的研发工作。截至 2021 年 12 月 31 日，公司研发人员数量为 43 人，产品经理曾任职于敏华家居、顾家家居、博洋集团等知名家居公司。不断积累的核心技术和与时俱进的设计理念是趣睡科技的核心竞争力。截至 2022 年 2 月 28 日，公司在申请专利 49 项，同时发行人亦通过内部管理激励等方式，鼓励研发团队针对核心技术积极申请专利，未来将继续推进核心技术开发，技术竞争具备可持续性。

## 2) 研发定位与研发投入方面

发行人具备针对性的研发定位。公司的产品研发基于用户的实际操作和使用体验为核心，产品开发非常注重模拟用户的操作感受。多年来公司对线上渠道用户反馈的感知、积累与改进使公司对互联网市场及用户具备深刻的理解，尤其是对用户使用体验的理解。基于上述特点，发行人在线上渠道销售及对新生代消费者的理解方面较同行业其他公司具有一定的优势。

随着新生代消费群体消费力量的提升，家具家纺行业内传统的产品设计逐渐被取代，越来越多年轻化和时尚化的产品不断出现，同时产品功能性日益多样，以功能为导向智能化产品逐渐推出。基于上述的发展趋势，发行人可以不受生产端产线特点的束缚，通过更加高效、灵活的内部运营研发机制、更加广阔的供应商合作选择，紧跟市场需求趋势，进行针对性的产品研发，同时结合消费者网上的实时反馈，不断改进研发速度和方式，推陈出新，从而准确把握用户需求，使公司产品销量最大化。

报告期内，公司研发投入总体呈现稳定增长趋势，研发费用占营业收入的比例逐年提升。未来，发行人将进一步加强公司在软体家具、木质家具、家纺等产品的基础材料

研究和基础技术研究，从结构、材料、质量等产品关键属性进一步提升。未来，发行人的研发投入预计将持续提升，技术竞争具备可持续性。

### 3) 行业准入门槛、市场竞争及终端客户方面

国内家具家纺行业竞争均较为充分，但企业依然可在研发设计、工艺技术、品牌、销售渠道、管理运营等方面建立优势并构建竞争壁垒。

发行人通过优质的设计研发、结合新材料的应用与对工艺的改造等，为消费者提供更环保、更舒适的家具家纺产品，提升消费者的使用感受。发行人产品品类覆盖用户群体广泛，产品覆盖家具家纺两大细分市场，涵盖床垫、沙发、床类、木质家具、枕头、被子、生活周边等多种类型产品，系行业内产品线跨度较大的公司之一。发行人通过利用供应链整合优势降低采购成本，保证了产品销售定价的调整空间。发行人的产品既迎合了消费升级对于产品品质和外观设计的要求，又在目标群体的消费能力之内，具有较高的性价比和价格优势。

#### (4) 行业地位优势

公司始终践行“智能制造和互联网+”的发展思路，凭借良好的设计、严苛的供应链管理、快捷高效的线上销售模式、细致贴心的服务体验以及贯穿产业链各环节的信息系统，迅速成长为国内家居领域内具备竞争力与影响力的互联网家居品牌。

公司打破传统家具家纺企业的束缚，从精益化管理、打通供应链与渠道、互联网销售渠道三方面入手，最终让消费者用较低的价格，享受到品质上乘的家居用品。公司积极顺应家居行业线上电商发展的趋势，着力发展线上渠道，其高性价比的产品借助互联网流量传播赢得较多消费者认可。

#### (5) 研发模式优势

公司在注重产品营销的同时，将更大的精力积极投入新产品研发当中。因此，公司对市场需求有更大的敏感度，一旦某款产品销售增速放缓，公司在较短时间内便推出迭代产品，以顺应消费者需求。公司在研发环节的优势具体体现在以下方面：

##### 1) 公司重视研发创新，研发人员从业经验丰富

公司研发人员拥有较为丰富的从业经验，对行业的见解独到，了解当前市场产品的痛点，从而进行有针对性的研发工作。截至 2021 年 12 月 31 日，公司研发人员数量为 43 人。产品经理曾任职于敏华家居、顾家家居、博洋集团等知名家居公司。不断积累的核心技术和与时俱进的设计理念是趣睡科技的核心竞争力。截至 2021 年 12 月 31 日，公司已获授权专利 194 项，其中实用新型专利 144 项，外观设计专利 50 项。

## 2) 公司独立开展研发、供应商配合完成，实现高效研发

高效的产品研发团队为公司持续推出爆款新品打下基础。经过多年运营，公司形成了较为完整的产品研发流程，主要包括：产品经理对细分市场研判，分析供需市场，形成市场及产品分析报告；经公司管理层、产品经理、品控经理与供应商的充分讨论，确定产品研发方案及节点；按确定的研发方案推进研发工作，产品经理在各节点工作完成后提交节点报告并进行逐步验收，在此过程中，供应商提供场地及设备支持，协助公司研发团队完成产品打样、测试、验证等过程；最终形成合格样品，并经公司管理层通过后正式量产。

上述过程中，供应商积极配合公司开展产品研发工作，并承担部分打样、试制费用，其原因主要系供应商结合公司历史产品销量分析，对公司在研产品有较好的市场预期。

## (6) 盈利能力优势

公司采用“外包生产+互联网销售”的轻资产经营模式，合理控制期间费用，并通过高效的内部运营效率、良好的供应链管控与精细化销售采购管理，持续提升公司盈利水平。报告期内，公司净利润率分别为 13.39%、14.18%和 14.48%，同行业可比公司净利润率均值区间约为 8.63%-10.51%。报告期内，公司归属于公司普通股股东的净利润对应的加权平均净资产收益率分别为 28.22%、20.64%和 17.22%。具体而言：

运营方面，公司组织架构扁平，各部门联系紧密，沟通顺畅。通过多年的发展，公司已形成了高效的运营团队，提升公司整体运营效率；

供应链方面，主材通用、集中采购等方式使公司在供应链把控上更具话语权。公司存货周转率高于可比公司平均水平，体现了良好的存货管理水平和存货运营效率；

销售方面，公司对销售及采购采用精细化管理。报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金持续提高，销售收现比分别为 118.44%、106.06%和 108.14%，体现了公司良好的经营活动创造现金的能力。

#### (7) 管理团队优势

公司拥有一支具有行业竞争力的核心管理团队。公司董事长李勇曾任职于科龙电器、美的电器、全友家居等，在家电家居领域有近 20 年工作经验，拥有深度的行业洞察与丰富的运营管理经验；公司副总经理李亮具备多年的企业管理经验，在家具家纺领域有丰富的行业积累。此外，公司拥有一支务实、专业、高效的业务执行团队，产品研发、业务运营、职能管理等各部门之间专业化分工细致、职能明确。公司产品团队以不同产品品类为划分，产品经理、品控、驻场、物流协同搭配，高效运转；运营团队以品牌、渠道为单位划分，构建良性的竞争和合作关系，为提升公司口碑与巩固行业竞争力提供了有力保障。


综合以上分析可见，发行人所处行业整体需求增长稳定且潜力巨大，发行人在行业内的竞争优势明显，发行人发展前景广阔。

**附件一：《中国国际金融股份有限公司保荐代表人专项授权书》**



(本页无正文,为中国国际金融股份有限公司《关于成都趣睡科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行保荐书》之签章页)

董事长、法定代表人:

  
沈如军

2022年7月29日

首席执行官:

\_\_\_\_\_  
黄朝晖

年 月 日

保荐业务负责人:

\_\_\_\_\_  
孙 雷

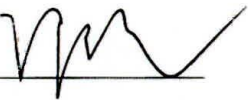
年 月 日

内核负责人:

  
杜祎清


2022年7月29日

保荐业务部门负责人:

  
许 佳

2022年7月29日

保荐代表人:

  
赵 言

  
章志皓

2022年7月29日

项目协办人:

  
朱 力

2022年7月29日

保荐机构公章

中国国际金融股份有限公司

2022年7月29日



(本页无正文,为中国国际金融股份有限公司《关于成都趣睡科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行保荐书》之签章页)

董事长、法定代表人:

\_\_\_\_\_  
沈如军

年 月 日

首席执行官:

\_\_\_\_\_  


黄朝晖

2022 年 7 月 29 日

保荐业务负责人:

\_\_\_\_\_  


孙雷

2022 年 7 月 29 日

内核负责人:

\_\_\_\_\_  
杜祎清

年 月 日

保荐业务部门负责人:

\_\_\_\_\_  
许佳

年 月 日

保荐代表人:

\_\_\_\_\_  
赵言

\_\_\_\_\_  
章志皓

年 月 日

项目协办人:

\_\_\_\_\_  
朱力

年 月 日

保荐机构公章

中国国际金融股份有限公司

2022 年 7 月 29 日



附件一：

## 中国国际金融股份有限公司保荐代表人专项授权书

兹授权我公司赵言和章志皓作为保荐代表人，按照有关法律、法规、规章的要求具体负责成都趣睡科技股份有限公司首次公开发行 A 股股票并在创业板上市项目的保荐工作。

截至本授权书出具日，

(一) 2021 年 1 月 20 日，中国证券监督管理委员会对赵言、黄钦出具《关于对中国国际金融股份有限公司及赵言、黄钦采取出具警示函监管措施的决定》([2021]2 号)。除此之外，本项目两名保荐代表人赵言和章志皓最近三年内不存在被中国证券监督管理委员会采取过监管措施、受到过证券交易所公开谴责或中国证券业协会自律处分的违规记录情况；

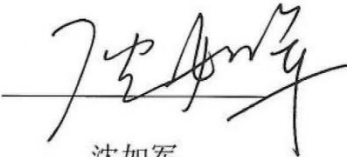
(二) 赵言最近 3 年内曾担任过已完成的阿尔特汽车技术股份有限公司首次公开发行股票项目（深圳证券交易所创业板）、杭州光云科技股份有限公司首次公开发行股票项目（上海证券交易所科创板）、广州若羽臣科技股份有限公司首次公开发行股票项目（深圳证券交易所中小板）、成都极米科技股份有限公司首次公开发行股票项目（上海证券交易所科创板）、阿尔特汽车技术股份有限公司 2020 年度向特定对象发行 A 股股票项目（深圳证券交易所创业板）的签字保荐代表人；章志皓最近 3 年内曾担任过已完成的北京昆仑万维科技股份有限公司创业板非公开发行股票项目（深圳证券交易所创业板）、江苏卓胜微电子股份有限公司首次公开发行股票项目（深圳证券交易所创业板）、广东东鹏控股股份有限公司首次公开发行股票项目（深圳证券交易所中小板）、江苏卓胜微电子股份有限公司 2020 年度向特定对象发行 A 股股票项目（深圳证券交易所创业板）、格科微有限公司首次公开发行股票项目（上海证券交易所科创板）的签字保荐代表人。

(三) 截至本说明及承诺出具日，除本项目外，保荐代表人赵言和保荐代表人章志皓未担任在审项目的保荐代表人。


综上，上述两名保荐代表人作为本项目的签字保荐代表人，符合《关于进一步加强

保荐业务监管有关问题的意见》“双人双签”的相关规定，我公司法定代表人和本项目签字保荐代表人承诺上述事项真实、准确、完整，并承担相应的责任。

(本页无正文，为《中国国际金融股份有限公司关于成都趣睡科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的保荐代表人专项授权书》之签章页)

董事长、法定代表人：   
沈如军

保荐代表人：   
赵 言

  
章志皓

  
中国国际金融股份有限公司  
2022年7月29日