



DeRUCCI 慕思集团

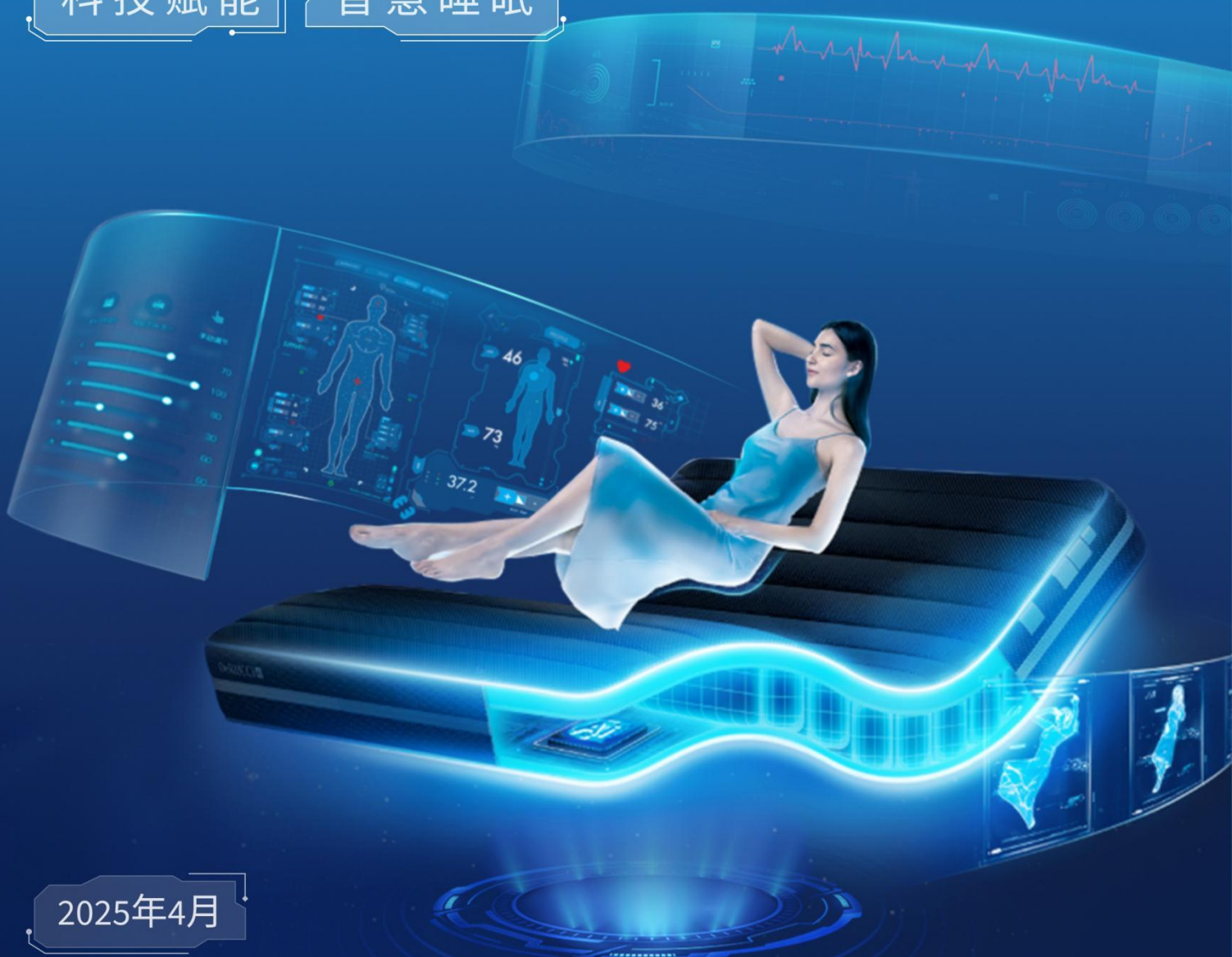
慕思健康睡眠股份有限公司2024年年度报告摘要

2024 年年度报告摘要

慕思健康睡眠股份有限公司

科技赋能

智慧睡眠



2025年4月

ANNUAL REPORT

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 2024 年度权益分派实施时股权登记日的总股本扣除公司回购专户上的股份后的股本（暂以截至本报告披露日公司总股本 400,010,000 股扣除公司回购专户上已回购股份 6,310,789 股后的股本 393,699,211 股测算）为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 10 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	邓永辉	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) 公司所处行业的发展状况

①家具行业概况

根据 Statista 数据，截至 2024 年全球家具市场收入规模达到近 8,000 亿美元，预计 2025 年至 2029 年期间将增长 1,260 亿美元，于 2029 年达到约 9,260 亿美元，年均复合增长率约 3.72%。尽管近年来全球家具消费市场面临消费疲软、反倾销政策、关税政策等影响，但全球家具市场仍处于稳步增长阶段，拥有较大的商业潜力和发展空间。

根据国家统计局数据，2024 年 1-12 月，我国家具类限额以上企业（年主营业务收入 2,000 万元及以上的家具制造企业）实现商品零售额 1,691 亿元，同比增长 3.6%。根据海关总署数据，2024 年 1-12 月，我国家具及其零件出口 678.8 亿美元，同比增长 5.8%。受益于我国经济的持续稳步增长、居民收入水平的不断提高、年轻消费群体的崛起，以及年轻消费者对生活品质 and 居住环境要求的不断提高，家居消费将愈发向舒适化、智能化、个性化、绿色环保等方向发展。未来，随着新技术的不断发展及应用，智能化产品渗透率将不断提高，加之数字化生产的不断完善等，都将持续推动我国家具行业的发展，从而有利于品牌化、规模化的家具企业不断发展、壮大。

②床垫市场概况

根据 Euromonitor International 数据，全球床垫零售市场规模 2023 年已达 674.37 亿美元，预计 2028 年将达到 766.78 亿美元。我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 Euromonitor International 数据，我国床垫零售市场消费规模 2023 年为 693.04 亿元人民币，预计 2028 年将达到 773.88 亿元人民币。

目前，我国床垫行业在渗透率和更换频率方面与发达国家相比仍存在一定差距，行业仍有较大的发展空间。根据 CSIL 统计，发达国家床垫渗透率为 85%，而我国仅为 60%。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 年更换一次床垫。根据国家统计局数据，2024 年我国城镇化率（城镇人口占总人口的比重）为 67%，而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，随着城镇化进程的持续推进，城镇化率稳步提升，新增住房交易需求以及存量房再装修需求将为床垫市场注入更多增量消费者群体，进一步提升我国床垫渗透率。

根据 Euromonitor International 《2025 年全球消费者趋势报告》，消费者不仅关注寿命的延长，更注重健康跨度——即在生命各个阶段保持更高的生活质量。报告指出，消费者正在采取更多预防性健康管理措施，同时对个性化的健康解决方案需求快速增长。企业正在通过 AI 驱动的健康数据监控、基因分析以及智能设备，为消费者提供量身定制的健康解决方案。未来，随着我国人口老龄化的加深、居民可支配收入的不断提升，以及年轻一代对居家产品品质要求的不断提高、对健康睡眠理念的不断认可，结合产业科技及生产技术的不断创新，床垫行业将向更加智能化、个性化、环保化

的方向发展。随着我国智能床垫技术的不断推进，将有效激发床垫焕新需求，进而有力地提升我国床垫更换频率，推动市场需求的增长。

我国床垫行业正逐步迈入整合发展阶段，随着小微企业的不断出清，行业集中度将不断提高，头部品牌企业在前沿技术布局转化、产品创新、规模化生产、服务、渠道等多方面均拥有领先优势，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。根据 2024 年 7 月 28 日国务院印发的《深入实施以人为本的新型城镇化战略五年行动计划》，我国将在未来 5 年时间通过实施四大行动：新一轮农业转移人口市民化行动、潜力地区城镇化水平提升行动、现代化都市圈培育行动、城市更新和安全韧性提升行动，推动常住人口城镇化率提升至接近 70%，进而释放新型城镇化蕴藏的巨大内需潜力。城镇化进程的加快，将为软体家具行业的发展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

随着我国经济的稳健发展，我国居民可支配收入持续增长：根据国家统计局的数据，从 2014 年到 2024 年，中国居民人均可支配收入由 20,167 元上升至 41,314 元，年均复合增长率为 7.43%。与此同时，年轻消费群体的崛起也为我国的消费市场带来了新的机遇：90 后已然成为社会消费主力之一，他们拥有稳定的收入，更加注重生活品质和消费体验；00 后逐步走向职场，他们拥有更加前卫的消费观以及日益增强的购买力，注重生活品质和消费体验的同时更加倾向于民族品牌。软体家具设计风格多样，且兼具实用性、功能性及个性化，可充分契合年轻消费群体的消费需求，有效促进软体家具行业的发展，为能够依托自身强大的品牌及研发创新能力快速适应消费者需求变化的民族品牌软体家具企业带来了良好的发展机遇。

③行业集中度低，头部品牌成长空间大

我国软体家具行业由于起步较晚等原因，呈现“大行业，小公司”的格局，较之发达国家，目前各细分品类的集中度均较低，根据 Furniture Today 统计，2020 年美国前 5 大床垫品牌市场份额总和（CR5）为 51%，而我国 2022 年床垫企业 CR5 仅为 21.29%，头部品牌企业成长空间大，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，促进睡眠健康产业高速发展

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（2025）》，约 65.91% 的被调查者曾经历睡眠困扰。其中，35~44 岁年龄段的被调查者的睡眠困扰率最高，达 71.95%。消费者对高品质、个性化睡眠产品的需求日益增加，对睡眠质量关注从“能睡”转变为“睡好”，直接推动中国睡眠健康产业快速发展。报告显示，中国睡眠健康产业市场规模从 2016 年的 2,616.3 亿元增长到 2023 年的 4,955.8 亿元，复合增长率为 9.56%，预计到 2030 年，市场规模或将突破万亿元大关。

⑤睡眠优化调节技术日臻完善，助力 AI 智能床垫高速发展

根据公司联合中国睡眠研究会、艾瑞咨询发布的《2025AI 时代健康睡眠白皮书》，52% 的中国消费者曾经购买或使用过智能助眠产品。在睡眠行业不断创新的背景下，随着 AI 智能调节及监测技术的日臻完善，AI 智能床垫作为一个新品类，将逐渐成为改善国民睡眠的新载体。床垫经历了快速发展和迭代，从最初的“被动躺平”到现在的“AI 科学养生”，从简单的寝具升级为具有多种健康功能的智能产品。随着数据精准度提升，AI 床垫将从数据监测持续向健康支持和干预方向演进。调研数据显示，近七成消费者表示未来愿意购买 AI 智能床垫，其中 90 后意愿度最高。AI 技术加持下的健康睡眠产品将不断提升国民健康睡眠质量，同时亦将推动智能床垫市场快速发展。白皮书显示，2024 年全球智能床垫市场规模为 18 亿美元，预计从 2025 年到 2030 年将以 7% 的复合年增长率稳步扩张。

⑥床垫行业向工业化、数字化、品牌化发展，产业链日益成熟

随着技术的不断进步和消费者需求的不断变化，床垫行业将继续经历变革和创新。工业化生产提高了效率和质量控制，数字规模化经营降低了成本，增强了市场竞争力。品牌化战略提升了消费者认知度和忠诚度。产业链的成熟，从原材料供应到成品制造、销售及服务，形成了完整的生态系统，为床垫行业的持续创新和扩张提供了稳固支撑。

（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、设计研发和数字智能化等方面。

①品牌壁垒

软体家具是耐用消费品，品牌力是企业赢得市场的重要因素。品牌认知度上，现有知名品牌拥有较高的认知度和信任度，新进者需要大量的时间和资金构建品牌形象；品牌忠诚度上，消费者对现有品牌的忠诚会减少新品牌的市场份额，新品牌想要吸引消费者转换品牌，需要提供显著的差异化或更高性价比的产品；品牌差异化上，市场竞争激烈，新品牌必须创造独特的品牌定位与差异化策略，这需要深刻的市场洞察和营销创意。这些是新进者短期内难以跨越的壁垒。

②渠道壁垒

销售渠道是软体家具企业重要的竞争资源。销售网络方面，建立完善的销售网络对于品牌推广和市场份额的扩大具有关键作用且需大量的时间和资源，现有品牌已在此方面有长期且稳定的布局；合作伙伴关系方面，现有知名品牌已与核心零售商和供应商建立了稳定的合作关系，打破该关系并建立合作对于新进者来说是一大挑战；电商渠道方面，虽然

电商平台为新品牌提供了新的销售途径，但同时也需面对激烈的价格竞争和复杂的在线市场环境。新进者面临销售渠道建设的挑战，难以在短期内形成有效的销售网络。

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以及全面的渠道建设、产品创新，均需要大量的资金支撑，对于新进入者而言，很难与行业内知名企业抗衡。

④设计研发壁垒

基于人体工程学与智能技术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，原创设计与研发领先成为软体家具制造企业发展的重要动力和源泉。因此设计研发能力以及人才、技术储备，是软体家具行业新进入者的另一重要障碍。

⑤数字智能化壁垒

随着科技的飞速发展和消费者需求的不断变化，床垫行业正面临着数字化、智能化的快速转变。因此企业技术及人才储备情况，将直接决定其在本轮产业升级过程中，是否能够有效角逐出圈，这亦是行业新进入者的又一重要壁垒。首先是数字化营销壁垒，需要建立数字化引流、门店信息化、供应链及售后服务体系以提升运营效率。其次是技术应用与数据管理壁垒，床垫生产涉及复杂工艺和大量数据管理，需克服技术集成、数据整合等专业难题。还有定制化生产与高效交付壁垒，要满足个性化需求并实现规模化生产，在各环节实现动态联动管理。为提升市场竞争力，床垫企业必须加大研发投入，全面提升数字化智能化运营能力。

（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”的企业使命，致力于人体健康睡眠的研究，专业从事智慧健康睡眠系统的研发、生产和销售，产品定位中高端。公司凭借强大的研发设计实力、工业 4.0 智能化生产水平、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。根据尚普咨询 2024 年 5 月调研数据，2018-2023 年，公司连续六年实现全国高端床垫销售额第一；根据《品牌观察》杂志社、品牌观察研究院等联合发布的第十八届中国品牌价值 500 强榜单显示，“慕思”品牌价值为 565.19 亿元，连续 9 年入选中国品牌价值 500 强企业榜单。公司为中国家具协会副理事长单位、全国家具标准化技术委员会委员、中国睡眠研究会常务理事单位、中国质量检验协会副会长单位、广东省工业设计协会常务理事单位。截至报告期末，公司共计参与起草并发布各项技术

标准 60 项，其中，国际标准 4 项、国家标准 22 项、行业标准 10 项、团体标准 24 项。公司连续多年被授予“全国家具标准化先进集体”称号。

（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、服务于一体的智慧健康睡眠解决方案服务商，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，打造“量身定制健康睡眠系统”，倡导并传播健康睡眠文化，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

床垫是公司的核心产品，亦是决定睡眠质量的重要因素。公司致力于健康睡眠系统的研究，高度重视床垫新品的研发创新。根据不同客群身体特点、睡眠习惯及睡眠需求，结合基础力学、人体工程学、睡眠医学等原理与新材料、新技术的应用，进行床垫产品压力分布、舒适度、人体压力自适应等研究，构建了产品结构平台和核心资源库，开发了多种系列风格，适应不同客群需求的床垫产品，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、全家庭、全生命周期”的健康睡眠产品需求。



公司与多家权威机构院校深度合作，将人体工程学、睡眠环境学融入睡眠自适应调节算法、睡眠监测算法、睡眠分期算法等 AI 智能技术，构建了以智能床垫为核心的智能产品矩阵。公司智能床垫首创 AutoFit 智适应技术，通过睡眠数据采集、处理、分析与决策，实现对用户睡眠状态的实时感知、智能调节及健康管理，达到有效释压、缩短入睡时长、减少翻身次数的效果，进而提升深睡时长、提高睡眠质量。



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，更是消费者生活方式和个性化态度的表达。公司坚持以消费者需求为核心，聚焦产品“舒适性、功能性、美观性”，通过对现代流行趋势的深刻洞察，推出现代简约、经典尊贵、复古轻奢、意式极简等多种风格床架产品，最大化满足消费者的个性化需求。结合人体工程学原理，床架通过智能排骨架对床垫的调节，可达到人体曲线与床垫完美贴合，从而起到舒缓脊椎压力、提升睡眠舒适度的作用，是改善睡眠质量的重要功能产品。



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

	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减	2022 年末
总资产	7,678,660,424.67	7,151,793,982.25	7.37%	5,836,191,101.22
归属于上市公司股东的净资产	4,517,881,900.26	4,639,299,889.08	-2.62%	4,360,390,833.97
	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	5,602,743,692.82	5,578,550,837.09	0.43%	5,812,675,105.79
归属于上市公司股东的净利润	767,327,852.54	802,267,281.85	-4.36%	708,405,447.60
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	723,327,709.28	783,445,335.32	-7.67%	649,681,653.76
经营活动产生的现金流量净额	1,090,516,939.78	1,934,696,760.20	-43.63%	647,441,433.57
基本每股收益（元/股）	1.95	2.01	-2.99%	1.86
稀释每股收益（元/股）	1.95	2.01	-2.99%	1.86
加权平均净资产收益率	16.68%	17.75%	-1.07%	19.89%

(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	1,201,254,080.49	1,427,882,402.06	1,248,707,726.76	1,724,899,483.51
归属于上市公司股东的净利润	141,248,934.69	231,928,022.40	149,141,930.74	245,008,964.71
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	133,314,644.15	227,643,849.64	129,267,785.12	233,101,430.37
经营活动产生的现金流量净额	-23,357,615.09	245,989,783.50	183,375,156.95	684,509,614.42

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	8,483	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	8,896	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（不含通过转融通出借股份）							
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	不适用	0	
林集永	境内自然人	18.26%	73,050,000	73,050,000	质押	6,460,000	
王炳坤	境内自然人	18.26%	73,050,000	73,050,000	不适用	0	
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	不适用	0	
慕思健康睡眠股份有限公司—2024 年员工持股计划	境内非国有法人	1.33%	5,330,000	0	不适用	0	
姚吉庆	境外自然人	0.97%	3,900,000	3,900,000	不适用	0	
中国工商银行—广发策略优选混合型证券投资基金	境内非国有法人	0.81%	3,225,500	0	不适用	0	
红星美凯龙家居集团股份有限公司	境内非国有法人	0.76%	3,052,800	0	质押	2,540,000	
中国人寿保险股份有限公司—分红—个人分红—005L—FH002 沪	境内非国有法人	0.63%	2,515,000	0	不适用	0	
梅州欧派投资实业有限公司	境内非国有法人	0.59%	2,355,600	0	不适用	0	
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，为慕泰投资有限合伙人；王炳坤、林集永、姚吉庆，三人均为公司董事。“慕思健康睡眠股份有限公司—2024 年员工持股计划”为公司（含全资子公司和控股子公司）董事、						

	监事、高级管理人员及核心骨干员工持股计划。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

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

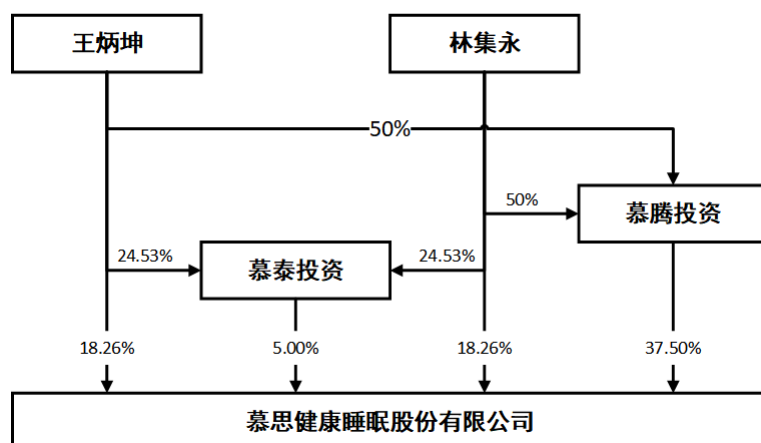
适用 不适用

(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

报告期内，公司未发生经营情况的重大变化。报告期内详细事项详见公司《2024 年年度报告》。