

研发人员不足40人、募投项目延期转买理财产品……

股东套现逾亿“用脚投票” “轻运营”的趣睡科技难“安睡”

继去年多位股东接连套现离场后,床垫企业趣睡科技近日披露,又有两名特定股东计划减持股份,预计套现逾5800万元。粗略估算,自去年10月中旬以来,相关股东累计套现超1亿元。

趣睡科技频遭股东“用脚投票”的背后,是其经营层面面临的现实挑战。该公司业务高度依赖单一渠道,导致毛利率持续下滑、盈利规模逊于同行。与此同时,该公司生产完全外包、研发团队规模不足40人,这一“轻运营”模式与其对外宣传的“科技创新”定位亦形成鲜明反差。

■新快报记者 梁茹欣 文/图



■软体家居企业的销售毛利率大多维持在30%以上,部分企业甚至可达50%左右。

1 减持潮持续:实控人阵营带头减持,“老股东”排队离场

根据1月12日披露的公告,趣睡科技两名特定股东出于自身资金安排,拟减持其所持股份。其中,成都宽窄文创产业投资集团有限公司(以下简称“宽窄文创”)目前持股比例为4.01%,计划减持79.36万股,约占公司总股本的1.98%;另一名股东宁波潘火创新产业引导股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“中哲潘火”)则计划减持不超过24.13万股,占总股本的0.6%,此举相当于对其持股进行基本清仓。若以1月21日的收盘价56.52元/股估算,两名股东此番减持套现逾5800万元。

值得关注的是,这并非相关股东首次提出类似的减持计划。2025年9月15日,趣睡科技便曾披露,宽窄文创与中哲潘火计划在当年9月至12月减持上述股份,但截至2025年12月18日该计划期限

届满,两者均未实施减持。

本次减持计划是趣睡科技近期股东“减持潮”的缩影。几乎是前后脚,趣睡科技于1月15日披露,该公司控股股东、实际控制人之一致行动人陈亚强、徐晓斌及首发前员工持股平台股东宁波梅山保税港区趣同趣投资管理合伙企业(有限合伙)已于近期完成减持。按照公告披露的减持均价计算,前述三者减持套现超1250万元。

更早之前,股东减持已多次出现。2025年11月,趣睡科技的特定股东石河子市尚势成长股权投资合伙企业(有限合伙)已通过集中竞价方式,减持了22.37万股。此次减持后,其持有的0.56%股份基本清空,套现超1100万元离场。

同年10月中旬,趣睡科技实际控制人的一致行动人李亮、陈林则通过询价

转让减持128.24万股(占总股本3.21%),以43.56元/股的转让价估算,套现约5586.13万元。这使得该公司实际控制人及相关一致行动人持股比例由35.63%降至32.43%。

新快报记者注意到,上述进行减持的股东多为趣睡科技上市前便已入股的投资者。若从去年10月中旬起估算,这些股东在最近4个月已累计套现逾1亿元。

股东密集减持的背后,趣睡科技股价正经历一轮“过山车”行情。其股价在去年3月曾一度突破100元/股,创下历史新高,但此后便进入下行通道。即便在去年第三季度A股市场整体上行期间,其股价也未能扭转跌势,持续疲软的表现使其总市值长期在20亿元左右徘徊。

一周资讯

康欣新材跨界半导体 遭监管问询

1月20日晚间,康欣新材发布公告,拟通过受让股权加增资的方式,使用现金约3.92亿元取得无锡宇邦半导体科技有限公司(以下简称“宇邦半导体”)51%股权。本次交易完成后,宇邦半导体将成为康欣新材控股子公司。

随后,上海证券交易所迅速对康欣新材下发问询函,对此次跨界收购的合理性、标的估值、业绩承诺及内幕信息管理等问题展开追问。

云峰莫干山 冲刺A股不成转战港股

在冲刺A股上市未果后,位于浙江省湖州市的云峰莫干山生态家居有限公司近日将赛道切换至港股市场。招股书披露,该公司主要提供绿色人造板、绿色定制家居产品与服务。2023年至2025年三季度,该公司收入分别为33.94亿元、34.56亿元、25.19亿元。

东方雨虹清仓金科服务

1月20日晚间,东方雨虹发布公告,已将剩余所持2840.51万股金科智慧服务集团股份有限公司(以下简称“金科服务”)股份,按照每股6.67港元的要约价格全部转让予要约人,成交金额约1.89亿港元。交易完成后,东方雨虹不再持有金科服务股份。

(梁茹欣 据公开信息整理)

2 渠道依赖症:九成收入靠单一平台,自建渠道月活仅1人

公开资料显示,趣睡科技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,总部位于四川省成都市,于2022年8月在A股上市。该公司以核心品牌“8H”开展业务,主营业务涵盖易安装家具、家纺等产品的研发、设计、生产与销售。

作为一家营收超九成来自线上的企业,趣睡科技的销售高度集中于单一平台。该公司早在上市前的招股说明书中就已提示相关风险,明确指出若平台的经营稳定性、业务模式或管理政策发生重大变化,且该公司未能及时调整,则可

能对经营业绩产生不利影响。

时至今日,趣睡科技对单一渠道的依赖并未减弱。在当下家居行业普遍积极拓展线上线下多元触点的趋势下,这种高度集中销售模式已显滞后。

事实上,趣睡科技并非没有尝试过渠道多元化。其早在2015年12月便自建了官方商城,但自有渠道的用户规模极为有限且持续萎缩。财报显示,2024年其自建销售平台注册用户为30511人,月均活跃用户仅2.16人;到2025年上半年,注册用户数进一步降至30402人,月

活用户更是仅剩1人。

不仅如此,对单一渠道的过度依赖已对公司盈利空间形成挤压。趣睡科技的销售毛利率已从2019年的33.59%下滑至2024年的22.05%,同期营业收入也从5.52亿元减少至3.47亿元。

对比之下,趣睡科技的毛利率水平已明显低于行业主流。同期顾家家居、梦百合、喜临门、慕思等企业的销售毛利率普遍维持在30%以上,部分企业甚至可达50%左右。其在盈利能力和成本控制上与同行存在显著差距。

3 “轻资产”承压:生产全靠外包,募资难逃“理财化”

在内部经营层面,趣睡科技同样面临多重挑战。

尽管宣称自身为科技创新企业,但趣睡科技实则采用“外包生产+互联网销售”的轻资产模式。其科技成色不足,直接反映在研发人力上。2023年及2024年,其研发人员仅分别为40人与36人。

更大的问题体现在趣睡科技对上市募集资金的使用上。该公司首次公开发行人民币普通股(A股)1000万股,发行价格为每股37.53元,募集资金总额为3.75亿元,扣除发行费用后实际募集资金净额为3.15亿元。然而,截至2025年6

月30日,该公司累计使用募集资金仅为7487.09万元,尚未使用的资金余额(含利息)约2.6亿元,使用进度明显缓慢。

趣睡科技此前计划的募投项目也普遍延期。2025年4月,其宣布将“全系列升级项目”和“家居研发中心项目”延期一年,将“数字化管理体系建设项目”延期两年,三大项目均未按原定计划推进。

募投项目延期后,该公司转而将大量闲置资金用于理财。根据同年9月公告,该公司拟使用不超过2.58亿元(含本数)的闲置募集资金进行现金管理,主要

投向大额可转让存单、结构性存款、定期存款、国债逆回购等安全性高、流动性强的保本型理财产品。这相当于将募投项目延期后绝大多数闲置资金用于理财。

值得关注的是,该公司在资金管理上已有“前科”。早在2024年10月,该公司就曾因募集资金现金管理超出审批额度、使用不合规以及专户设立程序不当等问题,收到中国证监会四川监管局的行政监管措施决定书及深交所监管函。

针对股东减持及公司经营等情况,新快报记者日前向趣睡科技官方邮箱发送采访问题,但截至发稿前尚未获回复。



扫码了解更多
“极智家”资讯