

曾被誉为“同学创业典范”的三雄极光,如今因公司“内斗”被推至聚光灯下。近日,该公司披露第六届董事会第二次会议决议,总经理与董事会秘书两项任命提案均以7票赞成、2票反对通过,反对票依旧来自张贤庆、陈松辉两位董事。而此次会议距罕见的董事长“二选一”角逐仅半个月光景。

三雄极光的内部纷争其实与行业整体业绩承压密切相关。当前照明行业产能过剩,导致竞争加剧,外部压力持续催化企业内部的战略分歧。尽管近年来三雄极光通过布局智能、健康、适老化照明及出海展开“自救”,但其与木林森、佛山照明、欧普照明等同行去年及今年一季度业绩均出现下滑,前景仍不明朗。

■新快报记者 梁茹欣 文/图



■照明行业正面临国内外市场“两面承压”的局面。

董事长刚选完,半月后再选总经理

## 三雄极光业绩承压“内斗”升级

### 1 管理层交替成导火索,三雄极光“内斗”升级

三雄极光6月27日发布的公告显示,该公司新一届董事长选举呈现“二选一”局面,候选人分别为时任董事长兼总经理的张宇涛与第六届非独立董事张贤庆。其中,选举张宇涛为董事长的议案以7票同意、2票反对通过,反对票来自张贤庆与陈松辉。

值得注意的是,张贤庆投反对票的理由明确:他认为张宇涛在第五届董事长兼总经理任内管理混乱,不仅未能带领公司向好发展,还导致年营收与净利润双降、费用持续攀升,2025年一季度已出现亏损,且公司人

效在同类上市公司中处于垫底水平。

7月14日的董事会进一步将更多公司治理矛盾暴露在公众视野中。张贤庆与陈松辉反对林岩担任总经理,理由是公司在两人不知情的情况下,投资设立了持股53%的广州三雄极光能源管理有限公司(以下简称“三雄能源”),且授权该公司将“三雄极光”商标用作企业字号。两人就此对公司内部控制、对外投资审议程序及商标使用事项表达了担忧与关切。

而对于董事会秘书颜新元的任命,张贤庆、陈松辉等人同样投下反对票,理由是

其“职业能力不足”且“信息披露处理欠妥”。

公开信息显示,张宇涛、林岩、张贤庆与陈松辉原是大学同学。1991年,张宇涛、张贤庆、林岩毕业后共同创业,陈松辉随后加入团队。四人携手打拼,最终带领公司于2017年在深交所成功上市。不过,自2020年4月,四人解除《一致行动协议》后,三雄极光便处于无控股股东与实际控制人状态。公司治理矛盾的导火索也由此埋下。

近日,新快报记者就公司治理等相关问题向三雄极光官方邮箱发送采访信息,但截至发稿前,尚未获回复。

一周资讯

### 居然智家实控人汪林朋解除留置

居然智家于7月23日晚间发布公告称,收到公司实际控制人、董事长兼CEO汪林朋家属转来的武汉市江汉区监察委员会签发的关于汪林朋的《变更留置通知书》,武汉市江汉区监察委员会已解除对汪林朋的留置措施,变更为责令侯查措施,汪林朋已回到工作岗位正常履职。

### 美凯龙创始人车建兴辞任总经理

继今年5月中旬传出留置消息后,美凯龙创始人车建兴宣布辞任总经理。根据该公司7月18日的公告,车建兴因个人原因辞去总经理职务,但将继续担任执行董事、董事会战略与投资委员会及提名委员会委员职务。同时,李建宏因个人原因辞去非执行董事职务及董事会战略与投资委员会职务,并不再在上市公司及其控股子公司任职。

### 靓家居停止经营发布债权登记公告

7月21日,靓家居在其官方微博公众号发布公司债权登记公告,称靓家居相关公司于7月18日停止经营,请各债权人前往对应公司联络点登记债权。联络点包括佛山、汕头、潮州、普宁、揭阳、广州等23个城市的相关公司。

(梁茹欣 据公开信息整理)



扫码了解更多“极智家”资讯

### 2 股权治理存隐忧,公司转型战略左右摇摆

从行业普遍情况来看,家族式企业或同学创业型企业在发展到一定规模后,往往会面临诸多问题。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅向新快报记者分析称,首先是股权架构问题。这类企业的股权架构往往缺乏科学合理的设计,正如三雄极光所呈现的那样,股权相对分散且缺乏能够形成有效制衡的科学治理模式,这无疑会为企业发展埋下深层隐患。其次是决策风险突出与管理机制僵化的问题。一方面,企业家的独断决策在特定阶段或许能助力企业抓住重大机遇,但当企业迈入规模化发展阶段后,这种决策模式很可能转化为制约企业前行的桎梏;另一方面,家族式或同学创业型企业在规模扩张后,往往容易滋生复杂的利益小团体,这不仅会严重拖累运营效率、延缓决策进程,更会对企业的创

新活力形成显著压制。

新快报记者注意到,三雄极光近年来曾尝试推动内部变革以提升运营管理效率,但该公司在今年5月的业绩说明会上坦言,相较于行业内最优秀的企业,该公司在运营效率、人均产出、库存周转等方面仍有较大提升空间。

这并非其首次因管理问题爆发矛盾。早在2024年12月,董事陈松辉就曾对组织架构调整议案投下反对票,其认为,总裁办会议未充分提前沟通、未明确分管总裁分工便强行推动架构调整,不仅会造成部门多头管理,形成低效不合理的运作模式,严重影响企业运营并引发管理混乱;更会因分工不明导致权责不清、内部失序。

大材研究首席分析师邓超明向新快报记者表示,外部压力会加剧企业内部

歧,当前照明企业的转型问题凸显了这一点。传统照明业务经营压力攀升,部分企业在探寻新方向时,极易就未来路径产生分歧,进而导致公司治理不稳,阻碍转型推进。

从业绩来看,三雄极光与木林森、佛山照明、欧普照明等同行,在去年及今年一季度的营收均出现不同程度下滑。其中,三雄极光2024年营收20.78亿元、同比下降11.64%;归母净利润4808.69万元、下降76.53%。公司在2024年度报告中提到,报告期内经营业绩较上年同期下降幅度较大,主要受到国内照明市场整体需求萎缩和行业竞争加剧的影响。今年一季度,三雄极光更是由盈转亏,公司营收3.34亿元,下降15.82%;归母净利润亏损1531.34万元,下降207.88%。

### 3 新赛道掘金不易,份额争夺愈演愈烈

业内认为,LED照明产品兼具刚需属性,且因节能环保、寿命长等特点契合“双碳”需求,获国家政策大力扶持,目前市场渗透率与应用范围持续扩大,需求总量十分可观。

不过,照明行业正面临国内外市场“两面承压”的局面。CSA发布的《2024年中国半导体照明产业发展蓝皮书》显示,2024年我国照明产业下游应用市场产值规模预计约5142亿元,同比下滑7.6%,其中LED通用照明市场规模约2392亿元,同比下降3%,国内通用照明市场规模连续3年下降。

今年2月中国照明电器协会的数据

亦显示,2024年在59个税号的照明产品中,约83%的产品出口均价出现不同程度的下降,降幅在1%至93%之间。这些产品的出口额约占我国照明产品出口总额的99%。预计2025年我国照明行业外贸市场仍将承压。

新快报记者注意到,提升市场占有率已是当下不少照明企业的核心目标。其中,智能照明、健康照明、适老化照明等赛道成为众多企业竞相布局的新兴领域,而不同企业通过差异化的细分领域布局发力。

例如,欧普照明称,该公司聚焦智能与绿色照明领域,通过推动技术融合与创新应用,同时强化本土化运营及全球化布

局,以此提升市场占有率;佛山照明则从2021年起持续通过并购拓展细分市场,先后将燎旺车灯、国星光电和沪乐电气纳入麾下,以增强其在汽车车灯、海洋照明等业务领域的竞争力。

从部分企业销售数据看,智能照明、出海业务等已有一定规模,策略初见成效,但仍难弥补需求总量下滑造成的空白。邓超明指出,当前企业的业绩不佳,主要原因还是需求总量收缩,使得企业可分的蛋糕变小了。尽管照明市场总量仍可观,企业若能抢占更大份额或可扭转业绩,但行业内数以百计的大中型品牌激烈竞争,使得份额争夺异常艰难。