

2025年主业滑坡副业不争气 集成灶“四小龙”陷转型阵痛

在上市公司年报预告披露期,曾被誉为集成灶“四小龙”的火星、亿田智能、帅丰电器与浙江美大普遍陷入业绩亏损,帅丰电器更是走到了“*ST”边缘。曾经因集成化与高颜值而受追捧的品类,如今在消费趋缓、价格战加剧的背景下遭遇“量价齐跌”。企业纷纷布局智驾、机器人、算力等新赛道,却收效甚微,甚至出现战略“急刹车”。主业已然失速,跨界探索却尚未成形,行业整体深陷增长困境与转型阵痛之中。

■新快报记者 梁茹欣



■帅丰电器近日发布业绩预亏公告。
(图片源自其官网)

一周资讯

居然智家 预计2025年度净利润 亏损8.5亿元至11.5亿元

居然智家1月31日发布业绩预告,预计2025年归属于上市公司股东的净利润亏损8.5亿元至11.5亿元,同比由盈转亏。业绩变动主要原因是,2025年度,受房地产市场深度调整影响,新房和二手房交易下降,房屋装修和家居消费相应减少,居民对可选消费趋于谨慎,有效需求不足,同时受2025年特殊突发事件影响,商场招租及租金收入、投资性商业用房公允价值下降。据初步测算,2025年度该公司投资性房地产公允价值变动下降10亿元至16亿元。

*ST东易: 预计2025年净利润 为3200万元至4800万元

*ST东易近日发布业绩预告,预计2025年归属于上市公司股东的净利润为3200万元至4800万元。该公司称,报告期内积极推进重整,已顺利执行完毕重整计划。通过重整程序,该公司资产负债结构将明显改善,重整完成后形成的债务重整收益将计入当期非经常性损益。预计影响净利润的非经常性损益金额约为2.8亿元,主要为债务重整收益。

《适老家具 设计指南》 2月1日正式施行

2月1日起,推荐性国家标准《适老家具 设计指南》正式实施。该指南从适老家具的外观材料、智能化、功能配置等方面要求细化设计,提升家具产品与老年人需求的适配度。例如在尺寸上,标准要求家具遵从安全性、易用性、舒适性原则,给出了常用适老化家具的推荐值。以床为例,放置床垫(褥)后的离地高度推荐为400毫米至460毫米;如果是可升降的护理床,护理状态下的高度推荐为750毫米至850毫米。

(梁茹欣 据公开信息整理)

业绩普遍承压,帅丰电器直面“*ST”风险

早在2020年,火星、亿田智能、帅丰电器集中上市,与较早登陆资本市场的浙江美大并称集成灶“四小龙”。5年过去,帅丰电器却已走到面临“*ST”的边缘。

1月24日,帅丰电器发布多则公告。公告显示,该公司预计2025年度实现利润总额-5700万元至-3800万元,实现营业收入2.1亿元至2.5亿元,扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入为2亿元至2.4亿元,低于3亿元。

帅丰电器称,根据规定,若最近一个会计年度经审计的利润总额、净利润或者扣除非经常性损益后的净利润孰低者为负值且营业收入低于3亿元,或追溯重述后最近一个会计年度利润总额、净利润或者扣除非经常性损益后的净利润孰低者为负值且营业收入低于3亿元,公司股票在2025年年度报告披露后可能被实施退市风险警示,即在公司股票简称前冠以“*ST”字样。

帅丰电器并非个例。同期,浙江美大发布业绩预告,预计2025年归母净利润

为1000万元至1500万元,同比下滑86.42%至90.95%;火星预计归母净利润亏损2.7亿元至3.7亿元;亿田智能则预计归母净利润亏损1.52亿元至1.86亿元,同比骤降672.69%至800.79%。

拉长时间线来看,当下困境早在2022年便初见端倪。以帅丰电器为例,当年该公司自上市以来首次出现营收净利双降:营收为9.46亿元,净利润为2.14亿元。此后两年业绩持续走低,2024年营收已降至4.30亿元,净利润仅6030万元,比2022年缩水过半。

遭遇量价“双杀”,集成灶高价神话破灭

集成灶是一种多功能一体化的厨房设备,它将传统厨房中分散的燃气灶、吸油烟机、消毒柜及烤箱、烤箱等厨电功能融合于单一机身内,自2016年起逐渐成为不少新装修家庭厨房配置的首选。不过,2025年集成灶市场销售形势急转直下。尤其值得注意的是,相关企业多布局于中高端赛道,在行业整体遇冷时,尽管试图通过降价刺激销量,但实际销量提升有限,而价格下行带来的利润收缩却十分显著。

帅丰电器在公告中坦言,在集成灶整体市场需求放缓、同行业竞争加剧等多重因素影响下,该公司销售量不及预期,新增订单较少,较上年同期有一定幅

度的下降。由于消费降级、消费倾向更趋谨慎等原因,该公司产品结构随市场变化有所调整,消毒柜款集成灶、传统烟机灶具等性价比产品品类占比有所增加,产品均价有一定下降。

火星则表示,为应对行业周期压力、稳固市场份额并为后续发展积蓄动能,报告期内持续加强品牌建设与市场投入。尽管该公司持续优化费用使用效率,但在销售收入同比下降的背景下,销售费用率仍有所上升,进而对净利润产生影响。

市场数据进一步印证了行业面临的“量价齐跌”局面。奥维云网(AVC)数据显示,2025年上半年厨卫市场整体平

稳,零售额与零售量分别增长3.9%和5.4%;但集成灶品类却逆势走弱,零售额同比大幅下降27.6%;价格竞争持续加剧,线上均价降至6414元,同比下滑10.6%;线下均价为10100元,同比下降5.4%,价格体系整体承压。

奥维云网分析指出,市场疲软、国标更新带来的清库存压力,以及性价比品牌的陆续入场,共同引发了这场以“高价”为标签的品类降价潮。部分品牌的蒸烤款产品价格已下探至3000元左右,低于去年消毒柜款产品的价位。鉴于短期内集成灶市场回暖信号不明,这场价格战预计仍将持续。

转型后急踩“刹车”,股东减持“用脚投票”

据新快报此前报道,面对主营业务亏损,浙江美大、火星、亿田智能、帅丰电器等集成灶企业近几年纷纷寻求多元化转型,积极布局智驾、机器人、算力基建及再生资源等新兴领域,形成了一股“副业潮”。

不过,相关转型尚未带来实质性成效。以亿田智能为例,其在业绩预告中坦言,由于算力业务建设初期未达到规模效应,利润承压。实际上,该公司已于去年12月发布公告,其全资子公司甘肃亿算智能科技有限公司(以下简称“甘肃亿算”)拟以1.56亿元总价向华庆超算(甘肃)科技有限公司(以下简称“华庆超算”)出让600台燧原云燧智算机。而这批设备购置时间仅一年,原计

划用于自持算力及对外提供算力服务整体解决方案。

市场普遍将此解读为其跨界AI算力领域后,对相关战略的一次实质性搁置。该转让公告进一步披露,甘肃亿算此前已与庆阳市人民政府签订了算力目标责任书,计划在庆阳建成国产算力规模2500P,算力运营(消纳)时长为3年。甘肃亿算同意将其基于与庆阳市人民政府签订的算力目标责任书及相关协议,在未来可能获得的3000万元收益中的部分收益权待《产品销售合同》生效后转让给华庆超算,并将该部分收益权对应的全部应履行义务,一并转让给华庆超算。

新快报记者注意到,转型受困的另

一面,集成灶企业为缓解资金压力普遍加大现金管理力度。但在动辄数亿元的主业亏损面前,年化收益率较低的银行理财收益无异于杯水车薪。例如,帅丰电器于2025年12月使用5000万元闲置募集资金购买国债逆回购,实际收益仅为3.52万元。

与此同时,公司内部人员的选择更为直接,正在通过减持套现来“用脚投票”。2月3日,亿田智能发布公告,持股5.80%的股东杭州传定私募基金管理有限公司—传定恒远中性1号私募证券投资基金计划以集中竞价方式减持公司股份约181.58万股,占总股本的0.99%。若以2月5日收盘价35.92元/股估算,此次减持将套现逾6500万元。



扫码了解更多
“极智家”资讯