

■浙江美大的业绩
曾在2021年登顶，
随后一路下滑。
(图片源自其官网)

集成灶首家A股上市企业浙江美大近日发布半年业绩预告，2026年上半年预计亏损1000万元至1400万元。在此之前，该公司刚披露了筹划控制权变更的公告。业绩滑坡与实控人易主相继而来，让市场重新审视集成灶这个曾经的高速增长领域。业内人士普遍认为，2021年前后是集成灶行业的巅峰时刻，如今不仅浙江美大风光不再，整个赛道都发生了天翻地覆的变化。A股集成灶板块四家代表性上市公司普遍陷入营收缩水、利润转亏乃至退市警示的境地。曾经备受追捧的赛道，如今集体失速，还是一门好生意吗？

■新快报记者 梁茹欣 文/图

上半年预亏千万元 浙江美大示警风险？

此前该公司曾发生家族交班未果、跨界受阻、实控人易主，显示集成灶赛道面临危机

1 从业绩登顶到半年报首亏，“集成灶第一股”只用了4年

7月16日晚间，浙江美大发布公告称，该公司控股股东、实际控制人夏志生、夏鼎与深圳星蓝图产业投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“深圳星蓝图”)共同签署股份转让协议。本次转让完成后，深圳星蓝图将直接持有上市公司29.99%的股份及该股份对应的表决权，上市公司控股股东变更为深圳星蓝图。

令外界关注的是，浙江美大披露筹划控制权变更事项前后，其股价出现明显异动。在“易主”公告正式发布前，该公司已走出5天3板行情，存在资金提前布局的迹象。公告披露当日，该公司股价涨停，收报

7.23元/股，总市值达46.71亿元。针对股价连续上涨一事，该公司于当天同步发布股票交易异常波动公告，称7月8日、9日连续两个交易日收盘价格涨幅偏离值累计超过20%。经董事会确认，该公司目前不存在任何根据相关规定应披露而未披露的事项，亦不存在与该事项相关的筹划、商谈、意向或协议。

业内认为，业绩持续亏损是实际控制人易主的主要原因。同大多集成灶企业一样，浙江美大的业绩曾在2021年攀上顶峰，当年实现营收约22亿元、净利润6.65亿元。然而短短数年间，集成灶行业

从高歌猛进转为需求持续萎缩，该公司的营收也随之再收缩。2022年至2025年，其营收分别为18.34亿元、16.73亿元、8.77亿元、4.45亿元；净利润分别约为4.52亿元、5亿元、1.1亿元、1154万元。与顶峰时期相比，营收缩水近八成，净利润蒸发逾九成。

今年，浙江美大的经营状况进一步恶化，上半年陷入亏损。最新披露的半年度业绩预告显示，该公司归母净利润亏损1000万元至1400万元，较上年同期下降181.42%至213.99%。这是其自2012年上市以来首次半年报亏损。

一周资讯

惠达卫浴拟以1元转让子公司股权

7月15日，惠达卫浴发布公告称，控股子公司北流新盛达拟向圣力华福转让其持有的广西新高盛100%的股权，并同步向受让方转让该公司及北流新盛达对广西新高盛的相关债权。其中股权转让价格为1元，债权转让金额为6800万元，合计6800.0001万元。

喜临门上半年预亏 营收或降5.48%

7月15日，喜临门发布业绩预告，预计2026年半年度实现营业收入38亿元左右，与上年同期相比下降5.48%左右；预计实现归母净利润-4000万元至-3100万元，与上年同期相比出现亏损。

全国规上建材家居卖场 6月BHI季节性回落

近日，由商务部流通业发展司立项、中国建筑材料流通协会编制并发布的数据显示，全国建材家居景气指数BHI 6月为113.34，环比下跌16.34点，同比下跌2.80点。全国规模以上建材家居卖场6月销售额为1155.41亿元，环比下跌10.22%，同比下跌6.14%。1月至6月累计销售额为6640.37亿元，同比下跌4.39%。

(梁茹欣 据公开信息整理)

2 行业红利消退，跨界转型踩空，不止一家公司“病急乱投医”

在经营持续承压的背景下，浙江美大实控人家族正面临继承人接班的现实问题。

今年6月，浙江美大创始人夏志生被续聘为名誉董事长，王培飞、徐建龙分别续任董事长兼财务负责人、总经理，被外界普遍视为家族进一步淡出、去家族化治理提速的信号。而就在5年前，该公司还曾向投资者表示“暂时不会引进职业经理人”。这一转变，恰与集成灶行业从高增长走向调整的轨迹形成呼应。

回溯来看，夏志生的淡出并非始于今日。早在2017年11月，他便因身体原因辞去浙江美大董事长职务，由儿子夏鼎接任。2019年底，夏鼎因个人原因辞职，董事长、总经理职务交由夏志生之女夏兰接管。2020年，夏兰辞去总经理一职，夏志生再度出山，重新担任公司总经理。数次交

接均未能实现平稳过渡，这让外界认为，管理层频繁更迭使该公司在战略布局上趋于保守，错失了扩大领先优势的机会，也为竞品的赶超提供了空间。

2023年3月，浙江美大董事会决定聘请夏志生为名誉董事长，同时选举王培飞为董事长兼财务负责人、徐建龙为总经理，该公司由此正式进入职业经理人管理时代。

在由谁掌舵的治理命题之外，浙江美大如何突破主业天花板同样悬而未决。集成灶集烟、灶、蒸、烤于一体，核心卖点是节省厨房空间、尤其适合小户型装修。作为厨电品类，它的需求与新房装修高度联动，是典型的地产后周期品类。该公司近年持续推进产品迭代，2025年推出多款系列化集成灶产品，其中包括针对小户型厨房推出的75cm宽度蒸烤一体集成灶，但从实际

效果看，对业绩的拉动作用有限。

而随着行业红利消退，单一品类的增长天花板日益迫近，包括浙江美大在内的企业纷纷尝试跨界突围。2025年6月，浙江美大出资1.1亿元投资国内头部自动驾驶企业魔视智能科技(上海)股份有限公司，切入智能驾驶赛道。3个月后，魔视智能向港交所递交主板IPO招股书，但直至今年3月招股书已失效，后续未有实质进展。

除此之外，A股集成灶板块其余三家企业火星人、亿田智能、帅丰电器同样跨界效果甚微。例如，亿田智能于今年7月叫停了与无问芯穹的1.13亿元算力服务合同，但一周后仍宣布子公司甘肃亿算拟投5.5亿元采购服务器等设备。而该公司2025年营收仅3.38亿元，净亏损1.72亿元。

3 明星赛道真的没希望了？专家：阵痛不等于价值消失

在集成灶市场规模持续萎缩、头部企业普遍增长承压的背景下，以浙江美大为代表的行业龙头选择在此刻出让股权离场，是否意味着集成灶赛道已难重拾动能？

奥维云网(AVC)厨卫及家居事业部高级研究经理李宗锴告诉新快报记者，今年以来，集成灶行业仍处在规模调整周期，整体销量、销额延续下行态势，但对比2024年至2025年的大幅下滑，降幅已明显收窄，市场下行节奏放缓，行业逐步进入筑底缓冲阶段，悲观预期有所修复。与此同时，需求端呈现显著结构性分化。新房精装渠

道依旧承压，县域自建房、存量厨改、整装定制渠道成为市场基本盘支撑；同时焕新周期初步来临，集成灶最早快速普及期投放的产品已陆续到达8年至10年的使用周期，老用户即将自然换新需求稳步释放，为行业提供托底基数。

李宗锴进一步指出，集成灶长期成长逻辑未变，仍是厨房升级核心品类。侧吸下排的结构优势与多合一的空间集成，精准适配中式烹饪、小户型及全屋家装趋势，需求根基稳固。当前该品类的渗透率远低于传统烟灶，县域、乡镇及存量翻新市场空

间可观，且行业正在从单一烟灶集成，向集成水槽、洗碗机、智能烹饪中枢的厨房套系延伸，客单价与用户价值持续提升，长期增长空间充足。

李宗锴还指出，虽然现阶段行业面临价格内卷、同质化等压力，但这是品类高速增长后必然经历的结构性调整阵痛，并非品类价值消失。随着存量改造配套、产品创新、服务体系持续完善，具备技术、服务、渠道能力的品牌会持续收获份额，行业整体将从规模扩张转向价值增长。



扫码了解更多
“极智家”资讯