

■去年至今,跨界资本频频出手收购亏损家居企业。

亏惨了? 抢疯了!

资本青睐“家居第一股”,跨界收购背后有讲究

跨界资本接连出手,多家“第一股”换东家

美克家居近日密集发布多份公告,正式宣告这家昔日被誉为“高端家居第一股”的企业将“拱手出让”控制权。

美克家居宣布,终止2025年底启动的购买深圳万德漆光电科技有限公司(以下简称“万德漆”)100%股权并募集配套资金暨关联交易事项,同时披露已与深圳市小磁投资有限公司(以下简称“小磁投资”)牵头的“铜光互联产融联合体”签署《重整投资协议》。若重整实施完毕,ST美克控股股东及实际控制人将发生变更。

李少锋是此次重整产业投资人牵头方小磁投资的实控人,也是万德漆的董事长及实际控制人,其职业履历覆盖产业经

营、上市公司高管、资本运作与产业投资全链条,曾任亚力盛集团总裁、信维集团副总裁,参与消费电子与通信产业链核心环节;2015年主导信维集团收购亚力盛股权,退出亚力盛后,李少锋先后创办并实际控制万德漆、小磁科技等多家国家高新技术企业。

无独有偶,在美克家居筹划易主之际,“集成灶第一股”浙江美大也发生控制权变动。该公司控股股东、实际控制人夏志生、夏鼎父子,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”)签署《股份转让协议》,以每股6.656元的价格合计转让29.99%的股份,

交易总价款约12.9亿元。交易完成后,深圳星蓝图将成为浙江美大新任控股股东,其背后实控人、跨境电商行业头部玩家张海政将成为这家企业的新掌舵者。

事实上,从去年下半年开始,跨界资本便频频出手,皮阿诺、友邦吊顶等数家公司的控制权接连被收编。号称“集成吊顶第一股”的友邦吊顶,在2025年12月由原实控人时沈祥、骆莲琴夫妇向明盛智能出让29.99%股权,每股作价29.41元,总价约11.42亿元。如今交割完毕,明盛智能正式控股,施其明接手实控权,后者为出版圈“独角兽”理工数传的创始人之一。

近日,家居行业数家标榜“第一股”的企业相继被跨界资本收入囊中。去年至今,友邦吊顶、浙江美大、美克家居等细分龙头接连易主,接盘方均来自出版传媒、跨境电商、AI算力等完全不同的领域。这些目标企业大多业绩承压、深陷困局,却仍吸引资本斥资数亿元至十几亿元入主。如此反差之下,资本的真实动机何在?跨界整合又将面临多大的“水土不服”?

■新快报记者 梁茹欣
实习生 姚广维 文/图

一周资讯

富森美定向减资退出建南装饰

7月28日,富森美发布公告称,为进一步优化公司资产结构、提升资源配置效率,结合公司整体战略规划及经营发展需要,董事会同意通过定向减资方式退出控股子公司建南公司,减少建南公司注册资本1569.56万元。

皇庭智家全资附属公司被申请破产清算

7月28日,皇庭智家发布公告称,该公司全资直接附属公司浙江慕华家居有限公司接获海宁市人民法院的书面通知。据通知所载,嘉兴市纳他力贸易有限公司向海宁法院提出将慕华家居破产清算的申请,理由为慕华家居未能支付其尚未偿还债务。

亿田智能全资子公司签署11.06亿元算力资源服务合同

亿田智能7月29日发布公告称,其全资子公司甘肃亿算与客户公司签署《算力资源服务合同》,合同含税金额为11.06亿元,合同服务期为60个月。合同含税金额占该公司最近一个会计年度经审计主营业务收入100%以上。

(梁茹欣 据公开信息整理)

亏损超37亿元反被抢? 资本算的是“抄底”的账

新快报记者注意到,尽管所属细分赛道不同,这些家居企业却无一例外深陷业绩泥潭。例如,美克家居早年以高端田园美式成品家具起家,在2021年重回营收高峰52.75亿元后,盈利能力即掉头向下,亏损额呈逐年放大之势。2022年至2025年,该公司净利润分别为-2.89亿元、-4.63亿元、-8.64亿元和-21.04亿元,4年累计亏损超37亿元,相当于抹平了其2011年至2021年11年间积累的全部利润。

那么,为何亏损上市家居企业会成为跨界资本眼中的“香饽饽”?财经评论员郭施亮告诉新快报记者,行业处于低迷期时,低价收购策略频繁被激活,跨界资本

愿意收购亏损家居企业的背后,一方面押注未来房地产市场反转回暖预期,另一方面利用低价机会吸收优质资产或潜力资产,此外看好A股市场壳价值,为未来注入上市公司或借壳上市做准备。

艾媒咨询CEO张毅亦持相似观点,他在接受新快报记者采访时指出,近年来地产行业持续下行,拖累了家居行业,尤其对上市家居企业而言,目前股价整体处于历史最低水平,这构成了重要的收购切入点。同时,实控人普遍负债率较高,偿债与转型的诉求十分强烈。对于跨界资本来说,家居企业拥有成熟的门店渠道、完整的制造产能、全国性的网络布局以及

稳定的上市主体,这些是较佳的借壳标的。在IPO阶段性收紧、退市常态化推进的背景下,具备实体产业支撑的“净壳”资源越发稀缺,因此家居企业成为跨界收购的热门对象。一旦注入高景气赛道业务,估值逻辑切换,市值大概率会大幅上涨。

类似的路径已在相关企业得到成功验证。亚振家居因接连亏损被“ST”,2025年4月矿业企业济南域潇集团有限公司入主成为新股东。仅1年,该公司便从濒临退市到成功“摘帽”,股价一路飙升,从去年4月约6元/股,一度涨至今年年内高峰约70元/股,较2025年4月的股价涨幅超过10倍之多。

“借壳炒作”还是产业协同? 跨界整合成效待证

事实上,关于跨界收购是否为“借壳炒作”的争议从未停息。新快报记者梳理发现,此类收购往往呈现若干共性,包括协议转让比例精准卡在30%的要约收购红线之下,且收购方多为突击设立的公司。

以浙江美大为例,受让方“深圳星蓝图”成立于2026年7月7日,与股权转让协议签署时间仅相隔10天,足见其为本次交易专门设立的项目载体。同样,美克家居的重整产业投资人“小磁投资”成立于2026年5月12日,距离其披露重整方案的时间极为接近。

张毅表示,实践中常见收购方将持股比例卡在30%的红线,并通过突击设立新主体等方式操作,核心目的是规避全面要约收购义务,降低交易审核压力,其真实意图较为明显。少数资本确有炒壳需求,还有的存在注入科技资产的规划,这需要

家居方通过变现股权来获得转型资金。跨界资本拿到销售平台和线下实体资源后,会装入新业务,但跨行业整合本身存在渠道、供应链、管理、企业文化等多方面的水土不服与协同困难,由此可能引发商誉减值、渠道流失、对赌违约、管理内耗等一系列问题,需警惕系统性风险。

更令市场关注的是,在持续亏损的背景下,跨界收购后业务协同尚不明朗,新股东对家居主业的赋能效果亦待观察。例如,友邦吊顶的收购方明盛智能曾宣称,将凭借多年数字化服务经验和设计师资源积累,通过设计师引流与研发协作,助力友邦吊顶提升销售和产品力,从而改善上市公司业绩与持续经营能力。然而,最新业绩预告显示,友邦吊顶正陷入进一步亏损,预计2026年上半年归母净利润亏损50万元至100万元,上年同期盈利1015.70万元;扣非净利润亏损100万元至



扫码了解更多
“极智家”资讯