

澳洲幸运10真的是国外的吗

EMCm7DuGMf9lBRLV

澳洲幸运10真的是国外的吗火星人不火，集成灶遇冷

斑马消费 沈虔

曾经火热异常的集成灶赛道，已瞬间冷却。

2024年，行业4家上市公司，业绩均大幅下滑，规模第一的火星星人，甚至首次出现主营业务亏损。

集成灶行业，已进入到了一轮深度调整期。2025年，调整仍将继续。

火星星人首亏

作为集成灶行业的领头羊，火星星人（300894.SZ）新近披露的2024年度报告，让外界更直观感受到了这个厨电细分赛道逼人的寒意。

目前，A股有浙江美大、火星星人、亿田智能、帅丰电器等4家专业集成灶上市公司，均出自浙江，集中在海宁和绍兴两地。

这4家公司中，火星星人最年轻。火星星人品牌2010年创立时，同在海宁的浙江美大，已在集成灶行业浸淫数年，它的创始人夏志生正是集成灶品类的开创者。2012年，浙江美大率先登陆资本市场，成为“集成灶第一股”。

此后多年，集成灶企业均与资本市场无缘，直到2020年，行业集中爆发，3家上市公司在同一年先后上市，集成灶头部企业完成了资本市场的集结。

黄卫斌在创立火星星人之前，主要从事服装行业，跨界进入集成灶赛道后，火星星人在他的带领下，采取更激进的市场打法，以黑马之势，异军突起。

“炒100个辣椒不都怕”的slogan，经黄磊等代言明星，在各大媒体平台的广而告之，迅速打响了火星星人的品牌知名度。

自有公开信息披露以来，火星星人一直保持超过20%的销售费用投入，几乎是浙江美大的两倍，超过行业平均水平。

高销售费用投入，的确在最短时间内，推升了火星星人的销售规模和市场占有率。2021年，公司以23.19亿元营收，取代浙江美大，荣登集成灶行业榜首，创造了属于自己的巅峰时刻。

随后两年，受外部市场环境的影响，公司业绩整体呈现出下降的态势。2024年，更是直接跌至谷底。

年报显示，2024年，公司实现营业收入13.76亿元，同比下降35.68%，规模瞬间回到2019年的水平；同期，归母净利润1115万元，同比大降95.49%；扣非净利润-295.4万元，主营业务首次亏损。

营收大幅下降，公司仍保持着高销售费用投入的惯性，进一步侵蚀利润。全年，销售费用支出3.82亿元，销售费用率高达27.73%，为上市以来的最高水平。

集体遇冷

火星人的业绩惨降，是集成灶行业整体遇冷的写照。

不同于传统烟机、灶具，集成灶作为与厨房橱柜深度绑定的前装产品，其销量与新房交付高度关联，更容易受到房地产市场的影响。

数据显示，2024年，国内房地产市场仍在持续调整，全年商品房销售面积9.74亿平方米，同比下降12.9%；全国房屋竣工面积同比下降27.7%，其中，住宅竣工面积下降27.4%。

国内厨电市场，在“以旧换新”政策的刺激下，实现了温和增长，但呈现出“总量微增，品类分化”的特征。

据奥维云网推总数据，2024年，厨卫大家电中，烟机市场零售额为362亿元，同比增长14.9%；燃气灶市场零售额为204亿元，同比增长15.7%。

期间，集成灶行业遭遇深度调整。奥维云网（AVC）数据显示，2014年，中国集成灶市场累计零售额173亿元，同比下降30.6%，其中线上为26.47亿元，同比下降38.84%，行业整体量价齐跌。

对集成灶行业造成影响的，不仅有房地产市场的调整，还有消费分级的趋势。当前的市场环境下，消费者更倾向于选择价格灵活、功能细分的替代产品，以集成为主要特点的集成灶，显然不占优势。

在行业大势面前，没有一个集成灶玩家，能走出自己的独立行情。

浙江美大（002677.SZ）尚未披露年报，但其业绩预告，已给市场提前预警。全年，公司预计实现归母净利润1.06亿-1.2亿元，同比下滑超过70%。在行业中，一直最能赚钱的浙江美大，在这样的市场环境下，利润依旧保持领先。

帅丰电器（605336.SH）的营收同比下滑48.29%，已不足4.3亿元，一夜回到2016年。归母净利润和扣非净利润虽均同比下降近70%，但总算仍保持着盈利。

在去年前三季度仍在亏损的亿田智能，在Q4打了一场翻身仗，全年实现营业收入7.03亿元，同比下降42.73%；归母净利润2654万元，大降85.17%。

何以对应？

集成灶行业的这一轮深度调整，并不是短时间内形成的，2022年之后，已逐渐显现出苗头。

整体性的增长不再，于是，行业形成普遍共识，通过对入门产品的加推，来提升用户对集成灶的接受度和入手门槛。

机构统计数据显示，去年9月，线下市场万元以下集成灶产品的占比明显提升，低价位段的集成灶零售量明显提升，销售占比已达到60%。

线上渠道，各品牌均主打性价比，去年，集成灶线上产品的价格进一步明显下调。据机构数据，去年前三季度，集成灶线上均价已跌破7000元，同比下降超过8%。

为避免对集成灶单一品类的依赖，火星人等企业，均以集成灶为核心，围绕厨房场景，布局洗碗机、热水器、集成水槽、净水器等品类，在更大的市场上，参与竞争。

不过，这些品类普遍对各公司的贡献度不高。去年，火星人84.70%的营业收入，还是来自集成灶，水洗类产品收入为1.35亿元，同比下滑12.35%，营收占比不足10%。

在4家A股同行中，帅丰电器的规模最小，它不得不找寻更具差异化的出路。2021年，公司开启橱柜和全屋定制业务，去年7月，还将“高端厨房配套产品生产线项目”结余的8000多万元募集资金，投入到了“全屋高端建设项目”中。

全屋定制行业，高手林立，市场竞争极为惨烈，帅丰电器要想以集成灶为抓手，向全屋定制行业突围，难度非同一般。2024年，公司木质橱柜业务实现收入3900余万元，几无增长，毛利率比2023年下降12.79个百分点，仅有17.58%，拉低了公司整体盈利水平。

在集成灶四强中，跨界最远的当属亿田智能（300911.SZ）。2023年，公司通过投资布局算力、AI数智人等业务。去年11月，公司披露公告，子公司甘肃亿算，已签下了一个金额过亿的算力服务项目合同。

在多元化业务真正成熟之前，各集成灶企业，仍必须通过集成灶业务，来支撑新业务的成长。但从当前的市场形势来看，这一步，会无比艰难。

奥维云网推总数据，今年1-2月，集成灶销售总额约为9.1亿元，同比下降41.4%；销量12.4万台，同比下降30.7%，在2024年的基础上，跌幅仍有进一步扩大的趋势。

飞艇5码必赚计划

澳洲幸运10游戏玩法

168澳洲5开奖结果历史

345678数字必中方法

澳洲幸运10三码玩法规则

澳洲5永久免费人工计划

幸运168飞艇开开奖

168澳洲幸运5历史开奖记录查询

澳门幸运10人工在线计划

澳洲幸运10官方是谁

澳洲精准计划网页版官网

澳洲幸运10最好的公式

pk10冠军三码二期必中方法

澳洲10开奖记

168飞艇计划全天预测永久免费

168飞艇免费计划入口

168飞艇开奖官网直播

飞艇十大技巧公式

澳洲10全天精准计划网优势