

内销业务增长乏力 “炊具大王”苏泊尔借力大股东向外突围？

本报记者 杨让晨 张振 上海报道

在小家电及炊具市场面临较大挑战的背景下，苏泊尔(002032.SZ)正寻求外销开拓，以缓解内销业务增速放缓带来的压力。

日前，“小家电龙头企业”苏泊尔发布的2024年半年报数据显示，今年上半年，公司实现营业收入约109.7亿元，较上年同期增长9.84%；实现归母净利润9.41亿元，较上年同期增加6.81%。

尽管业绩实现了逆势增长，但苏泊尔近年来正面临着营收主力——内销业务增长乏力的难题。

营收主力暗藏隐忧

毛利率方面，苏泊尔各大品类在今年上半年均出现不同程度的下滑态势。

今年上半年，苏泊尔在实现业绩逆势增长的同时，还暗藏着隐忧。

分业务地区来看，苏泊尔内外销业务正面临着营收增速失衡问题。今年上半年，苏泊尔内销业务实现收入约75.1亿元，占公司总营收的比例达到68.49%，为营收主力，但较上年同期仅增长约0.1%。

与此同时，今年上半年，苏泊尔外销业务实现34.6亿元，占公司总营收的比例约为30%，但增速远超内销业务，达到39.29%。

对于内外销营收增速失衡情况，资深产业观察家梁振鹏对记者表示，苏泊尔内销业绩增长乏力受多方面因素影响。“今年上半年，国内厨房小家电市场整体萎缩，受大环境影响，厨房小家电企业营收增长表现普遍较差。另一方面，苏泊尔自身还面临着品牌老化问题，产品的市场竞争力在下降。”

中国企业资本联盟中国区首席经济学家柏文喜也告诉记者，内销业务作为苏泊尔的主要营收来源，增长放缓会直接影响到公司的整体营收增长和盈利能力表现。“内销增长乏力，还会影响到公司的现金流和投资回报率，进

而影响到公司的长期发展战略和股东价值。”

分品类来看，苏泊尔各大品类营收在今年上半年均实现同比增长，但幅度各有不同。其中，作为主力品类的烹饪电器，收入为46.43亿元，较上年同期增长3.3%，增速在苏泊尔各大品类中垫底。

毛利率方面，苏泊尔各大品类在今年上半年均出现不同程度的下滑态势。其中，烹饪电器业务的毛利率下滑幅度达到1.48%。炊具及用具、食物料理电器等品类的毛利率分别下降了0.55%和0.57%。

柏文喜对记者表示，随着市场竞争加剧，特别是新兴品牌崛起可能抢占了苏泊尔的固有市场份额。“同时，原材料成本上涨和产品价格压力，也会导致毛利率下降，消费者需求变化和产业结构调整等都会影响营收和毛利率。”

“毛利率下降，主要是由于市场竞争激烈，公司受到众多竞争对手的挤压。”梁振鹏也告诉记者，苏泊尔主力产品烹饪电器营收增速放缓，毛利率下降，会带来一定的不利影响。

控股股东撑起外销业务

在成为苏泊尔控股股东的同时，SEB集团还是苏泊尔外销业务的第一大客户。

苏泊尔外销业务实现快速增长，在一定程度上受到公司控股股东——法国SEB集团的影响。

相关资料显示，早在2007年，法国炊具业巨头SEB集团就收购了苏泊尔，成为其控股股东。此后，苏泊尔在SEB集团主导下，陆续将SEB集团旗下的WMF、LA-GOSTINA、KRUPS等高端品牌带入中国市场。

值得注意的是，在成为苏泊尔控股股东的同时，SEB集团还是苏泊尔外销业务的第一大客户。

据苏泊尔2024年半年报，今年上半年，苏泊尔和SEB集团及其关联方实际发生的日常关联交易金额达到33.25亿元。

事实上，在苏泊尔的外销业务中，SEB集团近年来也一直处于主导地位。2021年至2023年，苏泊尔来自SEB集团的收入分别为66.79亿元、46.76亿元、58.47亿元，占公司外销业务收入的比例分别达91%、90%、94%。

记者注意到，2021年至2023年，苏泊尔的外销业务存在明显波

动，营收分别为73.26亿元、51.91亿元、61.96亿元，变动幅度分别为27.91%、-29.09%、19.28%。

此外，苏泊尔在半年报中表示，2020年和2021年，有两位外销客户以用户纠纷为由对苏泊尔子公司绍兴苏泊尔公司分别提起法律诉讼和产品质量问题索赔。但由于案件尚无定论，苏泊尔考虑稳健性原则，对此保留了共计553.87万元的预计负债。

“外销业务方面，随着欧美市场去库存后需求回升，公司主要外销客户的订单较同期增长明显。多年来，公司外销业务在整体销售收入所占的比重保持在30%左右。”苏泊尔相关负责人进一步表示，公司注重国内市场的发展和深耕，将外销业务作为内销业务的有效补充。“未来，公司外销业务的增长取决于主要外销客户现有品类全球销售的有机增长，公司希望外销业务未来能保持相对平稳的增长。”

柏文喜告诉记者，SEB集团作为苏泊尔的第一大股东和第一大外



苏泊尔控股股东法国赛博集团(SEB集团)董事长戴东涛参观苏泊尔绍兴基地。 本报资料室/图

销客户，对苏泊尔未来的发展会产生一定影响。“SEB集团能够为苏泊尔的订单获取和业务稳定性提供保障，有助于公司外销业务持续增长。SEB集团的全球市场和品牌影响力，也有助于苏泊尔进一步拓展

国际市场，提升全球竞争力。”

柏文喜同时表示，这也可能会让苏泊尔面临依赖单一客户风险。“如果SEB集团的业务发生波动，可能会对苏泊尔的外销收入产生较大影响。”

亟须寻找破局良方

产品创新、探索新业务领域等，或将成为包括苏泊尔在内的厨房小家电企业亟须寻找的破局良方。

苏泊尔在内销方面面临的停滞问题，也与我国厨房小家电整体市场变化密切相关。

据奥维云网数据，在今年上半年，我国厨房小家电市场规模大盘“量涨额跌”，消费者将需求理性表现到淋漓尽致。厨房小家电市场整体零售额达到261亿元，同比下降5.4%；零售量为1.31亿台，同比上升0.4%。

“未来面临的行业挑战将更加艰难，消费者的需求将更难让品牌‘拿捏’，消费者热衷的东西也将更加变幻莫测。2024年将持续成为行业以及品牌精修内功、理清思绪、看清本质、结构调整、整装以待

的波折年。”奥维云网方面表示。

在业内人士看来，产品创新、探索新业务领域等，或将成为包括苏泊尔在内的厨房小家电企业亟须寻找的破局良方。

梁振鹏对记者表示，尽管已经在小家电行业经营多年，但苏泊尔并没有在小家电市场建立起技术壁垒、品牌壁垒，没有塑造出自己独特的差异化竞争优势。“苏泊尔能做的产品，其他小家电企业基本也都能做。对于苏泊尔来说，缺乏的是产品创新性，也缺乏技术领先性。”

柏文喜告诉记者，当前厨房小家电内销市场竞争激烈，消费者需

求变化会迫使苏泊尔加大在产品创新、品牌建设和市场营销方面的投入，以维持其市场地位。“未来，苏泊尔想要寻求增长空间，需加强产品创新，开发符合市场需求的新产品；同时加强品牌建设和市场营销，提升品牌影响力和消费者忠诚度；探索新的业务领域和市场，实现多元化发展。”

在柏文喜看来，苏泊尔还需要注意控制成本并提高运营效率，以维持良好的盈利水平。

据苏泊尔半年报数据，今年上半年，苏泊尔的研发费用较上年同期增长17.27%，达到2.05亿元。其

中，职工薪酬是涨幅最大的科目，同比增长约16.2%。此外，新产品设计费、专利及外部机构费等科目均较上年同期出现不同程度下降。

对此，苏泊尔相关负责人在接受记者采访时表示，面对当前消费低迷的市场竞争环境，公司采取了积极的措施，持续提高营销效率并严格控制各项费用支出，同时在研发创新上继续加大投入，秉承“以人为本，设计驱动产品创新”的理念，坚持技术领先、绿色设计、内外创新协同的原则，推出更多健康、智能化、系列化的产品以适应不同人群的需求和消费场景。

离任董事曾指建筑工程偷工减料

多位高管相继离职 菲林格尔陷“内讧”疑云

本报记者 杨让晨 张振 上海报道

继多次投出反对票和弃权票的董事吕啸辞职后，菲林格尔家居科技股份有限公司(以下简称“菲

林格尔”，603226.SH)再现人事动荡：董秘离职空缺。

日前，菲林格尔发布公告称，公司日前召开董事会第八次会议，审议通过了《关于副总裁胡忠青代

为履行董事会秘书职责的议案》，表决结果为：3票同意，1票反对，0票弃权。

这1票反对来自菲林格尔的董事长Jürgen Vöhringer。Jürgen

Vöhringer表示，此次胡忠青代为履行董事会秘书职责的议案没有及时和自己讨论。“我们没有理由不和俞先生(菲林格尔前董秘俞志豪)续约劳动合同，管理层也没有

向我提出过不续约的理由，俞先生在履职工作中勤勉尽责，公司目前的状况是由管理层导致的。”

对于上述情况，《中国经营报》记者日前通过电话联系菲林格尔

方面采访，菲林格尔证券部一位工作人员对记者表示，出现上述情况是因为此次董事会会议为临时会议，“只需要提前两天将会议材料发给各位董事就可以了”。

董事长多次投下反对票

公开资料显示，2021年9月，俞志豪获聘出任菲林格尔董事会秘书，此次离职是因为劳动合同于2024年9月9日到期，且不再续签劳动合同。

对此，菲林格尔方面表示，在董事会秘书空缺期间，暂由胡忠青代行董事会秘书职责，代行时间不超过三个月，公司将尽快按照规定聘任新的董事会秘书。

据了解，胡忠青自2001年起就进入菲林格尔工作，2022年8月至今担任菲林格尔副总裁，目前未持有菲林格尔相关股份。

不过，由于上述董事会会议系临时召开，Jürgen Vöhringer称自己并未收到由副总裁胡忠青代行董秘职责的相关议案，随后投下了反对票。

根据公告，菲林格尔9月4日以包括电子邮件在内的方式向公司全体董事发出了关于召开第六届董事会第八次会议的通知以及会议相关材料。9月6日召开的董事会会议由Jürgen Vöhringer主持。

对于管理层沟通不畅是否会影响到公司经营管理问题，菲林格尔证券部上述工作人员向记者称：“这是管理层之间的事情，自己并不是很清楚。”

相关资料显示，Jürgen Vöhringer为德国国籍，目前担任菲林格尔董事长外，还担任菲林格尔法定代表人，并已多次在董事会会上投

下反对票。

记者梳理发现，早在今年5月，菲林格尔召开第六届董事会第六次会议，聘任朱永红为财务总监，董事长Jürgen Vöhringer就投下了反对票。彼时，Jürgen Vöhringer表示，根据过往的情况，自己和管理层之间语言沟通多有不便。“新任财务总监不会说英语，我和她之间无法直接进行口语沟通，不清楚她的详细背景和胜任能力。由于公司目前的经营状况，我们不应该花更多非必要的钱来额外聘任高级管理人员。”

同时，在此次会议上，时任董事吕啸投出了弃权票，吕啸表示原因为对朱永红工作能力不了解。“从简历上看，朱永红没有担任过财务总监的工作经历，不确定其是否可以胜任该岗位。基于公司目前的经营状况，公司应该大力压缩成本，其中包括人力成本的控制。因此本人对于聘任新财务总监持保留意见。”

事实上，自去年下半年至今，菲林格尔已有多位高管相继离职。9月6日，菲林格尔公告称，吕啸因个人原因，申请辞去公司第六届董事会董事及董事会专门委员会委员的相关职务。辞去上述职务后，吕啸将不再担任公司任何职务。

而在此前，菲林格尔副总裁李涛和独立董事李诗鸿、李再洲已相继辞职。

上半年业绩承压

在人事动荡的同时，菲林格尔正承受业绩下滑的压力。

据菲林格尔半年报数据，今年上半年，公司营业收入、归母净利润、总资产较上年同期均有所缩水。其中，营业收入较上年同期下降34.19%，达到约1.19亿元；归母净利润亏损扩大至-0.17亿元；总资产较上年同期缩水2.85%，约为13.7亿元。

值得注意的是，除了营业收入大幅下滑外，菲林格尔今年上半年的营业成本也大幅下降36.59%。对此，菲林格尔方面表示，这是市场宏观环境影响销量

募投项目延期被指偷工减料

在业绩承压的同时，菲林格尔的两个募投项目也已宣布延期。今年8月底，菲林格尔发布公告称，募投项目中的上海菲林格尔木业股份有限公司改扩建项目以及企业信息化建设项目均延期一年。

根据2024年半年报披露的信息，上述两个项目截至今年上半年的累计投入进度分别为88.14%和43.39%。

吕啸在离职前还曾指出公司相关建筑工程项目存在价格虚高和偷工减料的问题。其中，吕啸对2023年度总裁工作报告的议案投出了反对票。在他看来，总裁工作报告对2023年业绩下滑没有

因素所致。

“2024年上半年，公司的日常经营受到宏观经济及周边行业的影响。”菲林格尔方面进一步表示：“面对各项业务数据和主要指标的下滑压力，报告期内，菲林格尔全体员工在董事会的正确领导下，继续深化和践行‘1+X’发展战略，以百倍努力顽强拼搏，力求实现各项目标。”

菲林格尔方面在半年报中对各项业务的经营也进一步做出说明。“地板业务方面，主营业务经营压力加大，回报能力面临巨大的考验。面对挑战，公司在坚定

深刻反思，在2024年的报告中没有明确的可行计划。

在2023年度内部控制自我评价报告的议案表决中，吕啸也表示反对。“建筑工程项目上就有价格虚高和偷工减料的问题，这些费用是否已追回，是否已到账，没有明确说明，该问题是由普华永道在调查中发现的，而非自我发现。”

同时，吕啸还和董事长Jürgen Vöhringer对2023年年报内容的真实性、准确性和完整性发表过异议。吕啸表示，对于工程项目价格的差异尚未核实，财务报表不能确定完善。

这也引发上交所下发问询函。菲林格尔在回复问询时表示，根据前期回函及公司初步自查发现，存在实际控制人下属子公司和上市公司在上海及丹阳工程项目中的关联交易未予披露的情形，相关调查与核实工作尚在推进。

而对于募投项目建设情况，菲林格尔方面表示，上海菲林格尔木业股份有限公司改扩建项目厂房基建部分已组织验收，设备部分已基本购置。“目前，尚有部分设备仍处于紧张调试阶段，待所有设备调试成功且生产线稳定运行后，将启动验收工作。按照相关合同进度，剩余部分合同金额尚未支付，未能达到预期进展。”

菲林格尔在回复问询时表示，根据前期回函及公司初步自查发现，存在实际控制人下属子公司和上市公司在上海及丹阳工程项目中的关联交易未予披露的情形，相关调查与核实工作尚在推进。

“企业信息化建设项目则受制于改扩建项目建设进度推迟，相关软件及硬件设备暂时无法配置齐全，致使信息化项目同步延迟。”

菲林格尔方面表示，“鉴于以上原因，公司审慎研究后决定将部分募投项目进行延期。”公司要求设备部、信息部制定合理、详细的设备采购、安装、调试与验收方案，加快设备采购、安装、调试与验收进度，加强项目现场管理和组织协调，推进项目进度。同时，公司指定相关部门专人负责与项目方的沟通与协调，严格监督募投项目按计划推进，配合做好相关后勤保障，确保募投项目按期完工。