家用电器增量赛道 6 月数据分析专题：两大赛道景气延续 头部品牌表现强势

事件：6 月奥维云网及阿里线上电商数据披露，我们重点对清洁电器、集成灶、厨房小家电及个护小家电四大行业的销售情况进行分析。从 6 月销售情况来看，集成灶与清洁电器行业延续高景气度，销售维持高增态势，头部品牌依旧强势；厨房&个护小家电在去年疫情影响下线上销售具备高基数基础，致使部分子行业销售同比有所回落，但个别品类仍有亮眼表现。

清洁电器：线上零售增长迅猛，洗地机品类景气延续。6 月清洁电器线上零售额 37.6 亿元，同增 69.4%，线下零售额 1.3 亿元，同减 10.4%，线上渠道零售额增长迅猛。分品类看，6 月机器人、洗地机及推杆式占比最高，三者合计占线上/线下零售额比例达 89.4%/94.5%。机器人品类线上/线下零售额 16.7 亿元/2242.7 万元，同比分别+74.6%/+8.0%，行业集中度较高，线上/线下 CR10 为 94.9%/99.6%，龙头科沃斯占据绝对优势，线上/线下销售额占比 45.5%/89.2%。

洗地机品类线上/线下零售额为 8.4 亿元/3457.2 万元，同比分别+729.2%/+1022.8%，仍然维持高增态势，市场份额方面添可一家独大，线上/线下销售额占比均达 81.0%/59.6%。推杆式品类线上/线下零售额为 8.5 亿元/6366.3 万元，同比分别+9.9%/-37.8%，其中戴森产品销售火爆，线上/线下零售额占比分别为 55.2%/88.6%，独揽线上/线下热销榜单前八/九。

集成灶：行业销售量价齐升，头部品牌依旧强势。6 月集成灶行业线上零售额为 11.9 亿元，同增 58.3%，零售量 15.4 万台，同增 31.1%，产

品均价 7728 元，同增 20.8%；线下零售额为 2742.5 万元，同增 45.7%，零售量 2817 台，同增 32.8%，产品均价 9736 元，同增 10.2%，行业整体量价齐升。分品类看，烟灶消、烟灶蒸烤一体机份额最高，两者线上/线下零售额占比达 73.3%/71.4%。

其中烟灶蒸烤一体机依旧维持高增态势，线上/线下零售额 5.9 亿元/676.6 万元，同比分别+381.4%/+401.5%。竞争格局方面，线上市场零售额 CR10 为 78.6%，环增 12.4pcts，品牌集中度有所提升，火星人、森歌、亿田占据线上销售额前三，占比分别为 23.3%/12.9%/11.3%。线下竞争格局较为稳定，零售额 CR10 占比为 86.6%，环增 0.6pct，其中火星人占比 25.6%，份额位居第一，美大份额排名第二，占比 15.6%，同比微降 0.4pct，份额相对稳定，美的、帅康表现难分伯仲，销售额占比均为 11.4%。

厨房小家电：行业销售同比回落，净水器销售额居行业首位。6 月阿里渠道厨房小家电行业线上零售额 55.7 亿元，同减 10.4%，销售量 2103.4 万件，同减 19.4%，销售同比有所回落。分子行业看，6 月净水器销售额 9.5 亿元，同减 12.5%，销售额占比 17.1%，位居行业第一，电饭煲、商厨制冷类设备销售额分别为 4.2 亿元、3.7 亿元，位居行业第二、三位，线上销售整体有所回落。

分品牌看，美的、苏泊尔和九阳市场份额维持行业前三，销售额合计占比 32.0%，环增 6.4pcts，行业龙头地位稳固。其中美的销售量 272.1 万件，同减 1.6%，均价 285.7 元，同增 6.3%，苏泊尔销售量 198.6 万件，

https://www.yunbaogao.cn

同减 3.6%，均价 262.1 元，同增 13.4%，头部品牌呈现量减价增趋势。

个护小家电：集中度环比增加，倍轻松量价齐升。6 月阿里渠道个护小家电行业销售额 29.9 亿元，同减 10.9%，销售量 2077.2 万件，同减 24.9%，均价 144.0 元，同增 18.6%，行业延续量减价增态势。从热销产品看，按摩器具表现强势，前十名中占有四席，戴森产品热度较高，热销榜单十有其三。从子行业来看，按摩器材销售额 5.4 亿元，同增 4.9%，倍轻松、SKG、奥克斯份额仍居行业前三，CR3 为 40.4%，其中倍轻松销售额 1.1 亿元，同增 194.3%，销售量 12.6 万件，同增 118.0%，均价 840.5 元，同增 35.0%，实现量价齐升；电吹风销售额 5.0 亿元，同增 14.6%，戴森份额一家独大，销售额占比 34.3%，环增 13.3pcts。剃须刀销售额 5.0 亿元，同减 7.6%，飞利浦、飞科占据主导地位，CR2 为 66.4%，线上维持双寡头竞争格局。

风险提示：数据代表性欠佳，行业竞争加剧，宏观经济下滑。

关键词：机器人 疫情

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：
https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_33197