



# 地面材料行业系列报告之一： 地面材料行业的美国经验



美国地面材料行业市场容量：需求受到新建房屋影响，但具备较强的存量支撑。

地面装饰材料是公共建筑和家用住宅装饰中不可或缺的基础材料，其需求与新建房屋具有较强相关性。从美国最主要地面材料地毯的需求变化来看，在经济繁荣、新开工规模扩大下，地毯需求快速增长，并在经济和新开工下行时回落；但在新建高峰过后，凭借着重装修及消费升级需求，市场容量具有较强韧性，且能带动市场规模突破前高。

美国地面材料行业竞争格局：从地毯行业看美国地面材料行业集中度的提升。

地面材料行业并非天然具备高集中度，但从美国市场来看，各品类集中度均已较高，我们认为集中度的提升一是源自于行业需求过了快速增长期而进入平稳波动期，二是源自于成本端上行带来小企业生存压力上行。以地毯行业为例，上世纪 70 年代能源危机下，小企业经营压力增大，持续退出，集中度开始提升；随着 80 年代中后期行业进入平稳期后，头部企业凭借着资金、技术、渠道、成本等优势，开启大规模并购潮持续成长，集中度迎来快速提升。

美国地面材料行业的典型代表公司：萧氏工业。萧氏工业目前是世界上销售规模最大的地毯制造商，2000 年在被伯克希尔收购前其销售额已超过 40 亿美元。

萧氏工业龙头地位的奠定开始于上世纪 70 年代，能源危机、房屋开工放缓、通货膨胀对公司既是挑战也是机遇，通过向上游纱线、染色端布局控制成本，同时推行扁平化渠道和自建物流体系提升服务和效率，通过产业链延伸、横向兼并、渠道整合等措施，萧氏工业不断奠定自身龙头地位，收入利润稳步增长。

风险因素：原燃料成本上升，行业竞争加剧，宏观经济大幅波动的风险。

投资策略：我国地面材料市场空间广阔，但当前投资者对地面材料行业市场容量及竞争格局较为悲观，主要地面材料公司的估值也较低。从美国经验来看，我们认为度过新建高峰后，地面材料由于其重装需求及消费升级，市场容量具备较强韧性，且整体行业规模在新建高峰后也能超过前期新建高峰时的市场总容量。而在总量增长减弱后，行业会迎来集中度的快速提升，龙头企业具备持续成长性。

我们推荐地面材料标的蒙娜丽莎、东鹏控股、帝欧家居，建议关注大亚圣象、海象新材。

**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\\_35766](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_35766)

