

主业增长乏力之际,溢价14倍12亿元收购温度计公司

老板电器:二代接班,三换赛道,再寻第二增长曲线

日前,老板电器(002508)发布公告,公司拟联合控股股东老板集团,通过双方合资平台海南老板电器有限公司(上市公司持股51%,控股股东为非控股49%)旗下全资子公司老板电器(香港)投资有限公司,出资1.75亿美元收购 iTronics Holding Limited(以下简称“iTronics”)60%股权。

按照国家外汇管理局8月31日公布的美元兑人民币汇率1:6.7828计算,本次交易对应人民币交易金额约11.87亿元。溢价14倍的收购,背后操盘手是创始人之子,新任董事长任富佳。

对于这位二代接班人而言,传统厨电增长承压之际,寻找第二增长曲线,已经成为绕不开的问题。

溢价14倍,12亿元收购温度计公司

本次交易整体估值2.92亿美元,采用收益法评估,股东全部权益价值评估结果为23.22亿元,增值率1446.96%。

老板电器愿意为这家公司支付近12亿元的一个重要原因,是iTronics拥有老板电器目前相对欠缺的海外渠道。

iTronics主要生产数字标准烹饪温度计、智能烹饪温度计和专业烹饪温度计,产品主要销往北美和欧洲。其烹饪温度计产品自2019年以来连续6年获得亚马逊Best Seller标识。

线上渠道覆盖 Amazon、TikTok、AliExpress、Temu、eBay 以及自营网站等;线下则进入 Walmart、Lowe’s、Home Depot、Sam’s Club、Costco、Target 等零售渠道,并于2025年新增H-E-B、Canadian Tire、Home Hardware 等客户。

老板电器近年来已经明确将“出海”视为寻找第二增长曲线的重要方向,但公司此前也承认,海外业务仍处于初期阶段,自建海外本地化营销团队需要较长时间和较高成本。

更现实的问题是,老板电器在海外缺乏成熟的本地化产品矩阵。收购iTronics,相当于绕过从零开始搭建海外渠道的过程。

根据公告,2024年和2025年,iTronics 分别实现营业收入1.26亿美元和1.3亿美元(折合人民币8.5亿元及8.8亿元),净利润分别为3573万美元和3402万美元(折合人民币2.3亿元及2.4亿元)。2025年净利率高达26.12%。

从2025年业绩报告来看,收购iTronics能为老板电器增厚超2亿元净利润。而公司2025年全年净利润12.39亿元。

相比之下,收购方老板电器的销售净利率只有12.25%,不足标的公司的一半。

公告披露标的公司iTronics 连续多年稳定增长。2021年至2023年,公司营业收入也从8240万美元增长至1.21亿美元,净利润则从1950万美元增至3540万美元。

根据业绩承诺协议,iTronics 创始人及转让方承诺,2027—2029年三年间经审计的归母扣非净利润



分别不低于3933万美元、4051万美元和4172万美元,3年合计超过1.2亿美元。

这意味着标的未来几年仍需要维持增长。如果实际累计净利润低于承诺金额的90%,创始人及转让方需要按照约定进行现金补偿,并以其持有的40%股权进行质押,为业绩补偿提供担保。

二代接班,再寻第二曲线

老板电器寻找海外增量,背后的操盘手是刚接任董事长职务的创始人之子任富佳。2026年8月,老板电器完成新一届董事会换届,创始人任建华辞任董事长,由其子任富佳接任。

现年43岁的任富佳并不是突然接班。自2013年起,他便担任老板电器总经理,此后已经参与公司经营十余年。相比于父亲任建华从生产制造端一路成长起来的经历,任富佳的职业履历更多集中在产品、研发和经营端,曾任公司产品经理、研发中心副总经理。

2018年,老板电器收购金帝电器51%股权、进入集成灶市场,也发生在任富佳担任总经理期间。如今接过董事长职位后,任富佳面对的已经不是过去那个依靠房地产精装修渠道高速增长的老板电器。

2021年房地产市场调整后,公司曾经的精装修工程渠道(房地产业务)收入明显承压,从2021年的19.76亿元下降至2025年的10.75亿元。

与此同时,老板电器开始寻找新的收入来源。2021年,老板电器于官网宣布,洗碗机、蒸烤一体机

为其第二曲线。4年后的2025年,两项业务收入分别达到约6.8亿元和6.4亿元,合计占公司收入一成出头。

近两年,公司进一步把资源投向AI厨电和商用厨房。2025年,老板电器AI数字厨电销售额达到23.5亿元,同比增长36%;其中i系列产品销售额增幅达到65%。“食神”App注册用户超过750万,活跃用户同比增长70%。公司还为AI厨房推出“食神”烹饪大模型,这一部分收入占比超两成。

老板电器开始从家庭厨房向商用厨房延伸。2026年1月,老板电器宣布,计划以1亿元战略投资智能炒菜机器人企业优特智厨国际控股有限公司。优特智厨主要面向餐饮连锁、学校食堂、中央厨房等B端场景,客户包括老乡鸡、小菜园等。2026年一季度,老板电器商用厨电签约额同比增长633.58%。

新业务并未能扭转业绩滑坡局面。2026年上半年,老板电器营收已经降至39.72亿元,同比下降13.78%;归母净利润5.78亿元,同比下降18.75%。截至目前,公司传统厨电营收仍占总收入近四分之三。

寻找第二曲线,对任富佳而言并不是“锦上添花”,而是传统主业承压之后必须解决的问题。此次收购iTronics,则是另一条路径——从家庭厨房走向海外厨房。今年3月,老板电器海外事业部总经理刘超斌及出海称,国内厨电市场的存量竞争愈发激烈,而全球厨电市场仍有广阔的发展空间。任富佳能不能把“买来的海外渠道”,真正变成老板电器自己的增长渠道,还有待时间验证。

赵薇

隐瞒对赌协议 闯关IPO成功后 春立医疗实控人索要6500万元“上市奖励”

IPO 观察

2026年7月20日,中国裁判文书网刊登了《史某宝与磐某(上某)某甲中心(有限合伙)合同纠纷》【(2025)京0112民初36951号】,这份判决的焦点是一笔6500万元的上市奖励。

本次纠纷的原告是史某某,被告是某某甲中心。2020年4月,某某甲中心拟受让史某某持有的某甲公司300万股内资股。

在初始磋商中,史某某主张按150亿元估值定价,某某甲中心则坚持按120亿元估值。最终,双方按120亿元估值(折合86.74元/股)签署《股权转让协议》,同时签署《奖励协议书》,约定若某甲公司完成合格上市,某某甲中心将向史某某支付6500万元“奖励款”。

但这一安排很快遭遇阻力。发行人律师明确提出,奖励条款“未来披露容易引起证监会及交易所的关注和对公司股本结构存在不确定性的质疑”,建议另行签署补充协议。

某甲公司董秘反馈香港秘书意见,认为该安排“表面看着好像对其他股东不公平,需要解释只奖励给史总的原因。”“万一其他有谁知道了,公开了,对公司和史总也会有不好的印象。”

于是,某某甲中心与史某某于2020年4月26日签署《《奖励协议书》之终止协议》,同日由某某甲中心单方出具《承诺函》,内容与《奖励协议书》实质相同。

2020年6月5日,某甲公司董事会决议通过A股发售相关决议案。2020年12月,某甲公司向某戊证券交易所申报科创板IPO。

2021年6月21日,保荐机构作出第一轮审核问询函的回复。某戊证券交易所问询:“引入的投资者

或其控股股东或实际控制人是否签订有对赌协议或其他利益安排,是否清理完成,是否符合某戊证券交易所审核问答(二)第10条的要求,是否对公司股权结构产生不利影响?”某甲公司回复称:“某某甲中心、某乙中心,某丙公司或实际控制人均未签订有对赌协议或其他利益安排。”

2021年12月30日,某甲公司在某戊证券交易所科创板上市交易。

综合中国裁判文书网和春立医疗的公告可以证实,原告史某某为史春宝,史春宝和妻子岳木俊一起构成了春立医疗的实控人,被告某某甲中心为磐茂(上海)投资中心(有限合伙),某甲公司为春立医疗(688236.SH),某戊证券交易所为上海证券交易所。

公开资料显示,2015年3月,春立医疗在香港上市,代码为“01858.HK”,发行价格为13.88港元/股;2021年12月,由华泰联合证券保荐,春立医疗登陆科创板,发行价格为29.81元/股,成功募资11.46亿元,实现了“A+H”双平台上市。上市后,史春宝向磐茂(上海)投资中心(有限合伙)索要6500万元,遭到拒绝。

2022年10月,史春宝向中国国际贸易贸易仲裁委员会申请仲裁,依据《股权转让协议》中的仲裁条款主张权利。2023年5月8日,磐茂(上海)投资中心(有限合伙)向上海某金融法院申请确认《承诺函》项下不存在仲裁协议。

2023年11月2日,上海某金融法院裁定支持磐茂(上海)投资中心(有限合伙)的主张,认定《承诺函》与《股权转让协议》“并非合同变更关系”,《承诺函》具有独立性,不适用《股权转让协议》的仲裁条款。仲裁程序因此终止。

随后,史春宝在北京市通州区人民法院提起诉讼,直接依据《承诺函》主张6500万元奖励款及利息。

2024年12月9日,北京市通州区人民法院作出(2024)京0112民初2272号民事判决书后,磐茂(上海)投资中心(有限合伙)不服该判决,上诉于北京市

第三中级人民法院。

北京市第三中级人民法院经审理认为,原审判决认定基本事实不清,故裁定撤销(2024)京0112民初2272号民事判决书,将案件发回重审。

2025年5月29日,北京市通州区人民法院对上述案件立案受理后,依法适用普通程序,公开开庭进行了审理。

综合查明事实,北京市通州区人民法院认为本案争议焦点有三点。

一是《承诺函》的性质。北京市通州区人民法院认为,《承诺函》虽由磐茂(上海)投资中心(有限合伙)单方出具,但史春宝接受的行为构成以行为作出的承诺,双方之间成立合同关系。

本案中,6500万元奖励款正是史春宝让渡150亿元估值与120亿元估值差额所折算的股权转让价款,与春立医疗“估值”(上市承诺)挂钩,在目标公司实现上市目标后,进行“调整”,即由投资方以现金奖励目标公司实际控制人,其性质应认定为“对赌协议”(估值调整协议),而非普通奖励承诺。

二是《承诺函》的效力。北京市通州区人民法院认为,双方明知对赌协议需要披露,却通过“终止协议+单方承诺函”的方式刻意规避信息披露义务,在上海证券交易所明确问询的情况下作出“无对赌协议”的虚假回复,破坏了证券市场的公开、公平、公正原则,违背公序良俗,而且刻意规避信息披露义务,应属无效。

三是相应的法律后果。北京市通州区人民法院认为,《承诺函》自始没有法律约束力,磐茂(上海)投资中心(有限合伙)无须承担奖励款支付义务;逾期利息缺乏合法产生基础;律师费、保全费、保全保险费系史春宝自行支出的诉讼成本,亦不予支持。

2026年2月13日,北京市通州区人民法院作出一审判决:驳回史春宝的诉讼请求;保全费5000元,由史春宝负担(已交纳);案件受理费37.02万元,由史春宝负担(已交纳)。

江城树

江苏安东控股联合涟水县市场监管局召开食品安全专题会议

近日,江苏安东控股集团有限公司联合涟水县市场监督管理局召开食品安全专题会议,第一时间落实县委主要领导要求,以案示警,举一反三,全面压实食品安全管理责任,周密部署食品安全各项工作。

提高政治站位,深刻认识食品安全极端重要性。安东食材承担全县7.5万余名师生食材保障任务,各校园、康养、餐饮点位服务群体特殊,社会关注度极高。全体干部职工要时刻保持“时时放心不下”的责任感,将食品安全摆在优先位置,坚持隐患零容忍、风险零疏漏,坚决守住守牢食品安全生命线。

坚持举一反三,全面补齐食品安全短板弱项。各单位全面开展自查自纠,立行立改。持续深化政企联动,健全风险共治机制。严格落实48小时食品留样、台账溯源、后厨消杀等制度,全面推行领导干部常态化陪餐制度。推动餐饮服务从“吃得安全”向“吃得健康”升级,同时严格从业人员管理,压实责任,完善制度,全面加强工作短板。

压实主体责任,确保食品安全链条

环环相扣。各点位负责人作为食品安全第一责任人,必须亲自部署、监管、落实。全面构建食材采购、检测储存、加工制作、冷链配送、终端用餐全链条闭环管理体系,做到责任到人、全程可控、全程可溯。对履职不力、管理松散、整改不到位的,坚决严肃追究问责,杜绝责任悬空、管理失位。

强化监督执纪,常态化开展“四不两直”检查。公司纪委、安全管理部持续加大督查力度,常态化深入后厨、库房、食堂一线,重点核查食材质量、操作规范、留样管理、人员资质、卫生消杀等关键环节。建立问题台账、限期整改、闭环销号,杜绝查而不改、改而不实、隐患反弹,以高压监督倒逼各项制度落地见效。

巩固改革成果,守牢食品安全和廉洁从业底线。持续深化食材集中采购改革成效,不断优化供应链管理,质量管控、成本监管体系。坚持食品安全与廉洁建设同抓共管,紧盯采购、验收、配送等关键岗位,严防以权充好、利益输送等违规行为,以清廉作风护航食品安全高质量发展。

王书蔚

虎踞

财评

给不会“抢票”的人留一张票

○晓立

近日,一则来自铁路的新闻引起广泛关注:自中秋国庆假期火车票开售以来,12306技术中心采用大数据分析和风控技术,精准识别频繁大量为非本人购票的注册账号和为非本人订单支付的支付账户以及通过伪造终端设备模仿用户购票操作等异常行为,共拒绝出票130多万张,有力地遏制了恶意抢票行为。用技术反制技术,这是一场漂亮的阻击战,也让无数旅客松了一口气。

当我们为12306成功拦截“机器抢票”而喝彩时,能不能再追问一层:对于那些不会熟练使用智能手机的老年人,还有残障人士以及一些偏远地区的低收入人群来说,网络购票对他们意味着什么?他们不会使用App,不熟悉网上购票流程,不理解什么是候补,更不会抢票。他们是这个数字时代的弱势群体,一张车票带给他们的是越来越强烈的公平焦虑。

技术能挡住机器,也能挡住人,这种公平焦虑不只属于乘车买票的人。医院挂号、政务办事、生活缴费——当这些日常需求越来越多地迁移到线上,当“指尖办事”成为公共服务的标配,当算法开始决定你能否挂上专家号、能否领到惠民补贴、能否享受便捷的社会服务,一个技术问题正在变成一道社会命题。当技术开始成为公共资源分配的工具,它既可以是公平的守护者,也可能成为不公平的制造者。对于不擅长数字化操作的老年人、残障人士以及偏远地区的低收入人群来说,每一次“技术升级”都可能意味着一次“服务降级”。当公共服务的数字化门槛不断提高,这些数字弱势

群体面临的不只是“不方便”,而是根本“够不着”。

据国家统计局今年1月发布的数据,截至2025年末,全国60岁及以上人口已达32338万人,占总人口的23%,每五个人中就有一位是老年人。中国互联网信息中心《中国互联网络发展状况统计报告》显示,截至2025年6月,我国60岁及以上“银发网民”规模已达1.61亿人。从这两组数据可以清晰地看到,老年人正在以前所未有的速度“触网”,但依然还有一半左右尚未真正接入数字生活,他们是技术快车道上数量庞大的“慢行者”。

令人欣慰的是,“慢行者”的困境正在被看见,也在被回应。2026年春运期间,铁路部门在既有订票渠道的基础上推出了老年旅客电话订票服务,进一步方便老年旅客购票出行;在不少医院,自助挂号收费、化验报告查询打印等一体机已遍布角落,每一台机器旁总会有年轻的志愿者在引导帮助;在政务服务领域,类似的探索也在推进,一些地方的政务大厅专门设置了“老年人绿色通道”,安排工作人员全程帮办;大型超市里,自助收银机一字排开,年轻人几分钟就能完成结账,而边上依然保留着人工通道,收银员一件件商品扫码、装袋、找零;在城乡社区街道,面向老年人、残障人士等特定人群的各类数字素养培训讲座越来越多……

从一张车票到一次挂号,从一笔补贴到一次结账,我们需要的不只是更高效、更智能的技术,还需要一个愿意为“慢行者”放缓脚步的社会。时代车轮滚滚向前,请记得给不会“抢票”的人留一张票。

从“给政策”到“给生态”，南京雨花激活科技招商新动能

□江苏经济报记者 周凯航

联动江苏省新质生产力促进中心,打造全省首个省区共建科技招商路演中心;聚焦青年创客需求,依托华润置地中心青年之家旗舰店创设南京首个“润青启创”OPC社区;统筹区街招商力量,揭牌智能经济招商联合体,着力构建“招引一落地一服务”全链条闭环……日前,以“数智雨花 聚势共生”为主题的雨花台区智能经济招商联合体发布会暨数字城招商项目签约仪式在华润置地数字大厦举行。三大创新平台的集中亮相让这场招商签约别有深意:当“AI+境界”南京人工智能生态街区携江苏省人工智能特色产业人才集聚区定位加速向AI转型时,雨花台区的招商逻辑也在从“给政策”到“给生态”、从“单兵作战”到“体系共建”迭变。

多方联动

以共育生态筑实数字产业高地

当经济周期波动引发产业更迭变化,以产业为牵引便成为影响城市发展的关键,由此也带来对优质项目落地的更多渴求。雨花台区因软件起家,靠数字当家,凭智能看家,“智”来“数”往是一贯特色,但科技招商核心在“资源”与“通道”。

“科技招商不仅要把握项目拉过来,还要让技术转移、人才引进、科技金融、知识产权、检验检测这些品牌业务深度融合。”在省新质生产力促进中心科技培训与科技招商服务中心主任李旭红的发言中,现场成立的江苏省新质生产力促进中心·雨花台区科技招商路演中心功能定位已然明晰。

如果仔细分析这个由省、区、企联动共建的科技招商路演中心,三方各有来头。江苏省新质生产力促进中心是首批国家级示范生产力促进中心、首批国家技术转移示范机构,服务全省101家创新园区,年服务企业超4万家,手握覆盖“10+X”未来产业领域的招商项目库;雨花台区是省级人工智能特色产业园人才集聚区,属地服务保障、政策支持、产业引才是长项;华润置地数字大厦是雨核片区百万方TOD综合体代表,不仅提供载体空间与商务配套,还有着众多的终端场景。三方合力打通了“项目征集—预演辅导—路演对接—意向跟踪—落地入驻”完整工作链路。

记者了解到,该中心稳步运行后,将有效助力雨花台区加快形成“科技招商+集成服务”一体化推进格局。对落地的企业、项目而言,这里将不只是办公场地,更是一整套创新服务生态。

筑巢引凤

“润青启创”为青年创客留一扇门

生态圈里既要有参天大树,也要有新生幼苗。如果说路演中心瞄准成熟科创项目,“润青启创”OPC社区则把目光投向更早的阶段。

十余年的产业迭代让雨花台区认识到,招商的终极竞争是人才,人才的关键变量是归属。在共青团江苏省委、南京市委指导下,这个植根于南京首个青年之家旗舰店的社区,承担着孵化培育、资源对接,为区域智能经济储备后备力量的功能。它的逻辑是:在年轻人还没成为“企业家”之前,先让他们在雨花台区找到落脚点。这是南京首个“润青启创”OPC社区,也是雨花

台区为青年创客留出的第一扇门。

作为“润青启创”OPC社区的创设方之一,华润置地2021年入驻雨花台区,总投资近200亿元,打造出一个约110万平方米产城融合标杆项目,华润置地数字大厦未来更将聚集超30家总部企业、容纳约1.5万涉软办公人群。片区内,中华中学雨花校区提供优质教育支撑,年内开业省人民医院雨花院区提供优质医疗配套,雨花万象天地作为华东地区最大的万象天地,已吸引250余家首进品牌落地,从卡旺卡到十多全江苏首店、古老全国首家鲜享店,首发经济持续升温,周边公共空间与商业服务持续完善,有力地反哺着产业生态。从“搭建载体”到“城市建设合伙人”,从“提供空间”到“企业成长合伙人”,“润青启创”OPC社区的设立,正是将服务以科技为名送到创客身边,让“来了就是雨花人”从口号变为日常。

与此同时,雨花台区智能经济招商联合体的揭牌也标志着雨花台区将在今后的科技招商中,统筹区、街道招商力量,握指成拳,通过政企高效联动构建“招引一落地一服务”全链条闭环。改变过去各板块招商力量分散、项目信息不通、对接碎片化等问题,用一个联合体完成企业生态装——让不同阶段的创新主体都能在雨花台区找到对应的支撑。

新质领航

集中签约进驻注入发展新动能

平台的成色,最终要靠项目检验。在当天的签约仪式上,德企 Batemo 中国总部(南京巴特莫科技有限公司)、诚邦电力(江苏)有限公司、南京瓦辰智科技有限公司、南京鑫金酒店管理有限公司(全季酒店)等10家企业现场集中签约,覆盖人工智能科技、通信技术、文化传媒、酒店运营、商贸投资等多元领域。

在这些项目中,由西善桥街道签约引入的 Batemo 中国区总部项目因叠加新能源、AI产业风口颇受关注。据悉,Batemo GmbH是一家成立于2017年的德国纯技术科技平台公司,专注以人工智能技术重塑电池开发的未来,在全球电池建模领域占据领先地位。在欧洲仅有四家同赛道企业的格局中,Batemo 凭借技术储备与市场份额优势,综合实力位居行业第一。其仿真软件位列G00gle 电池建模检索TOP3,拥有全球最大的150余个物理建模电池模型库,能为客户提供电池老化研究、基准测试、AI研发等多元化解决方案。西善桥街道与德方进行了多轮磋商对接,从企业诉求梳理到落地路径细化、街道全程跟进、逐项落实,为项目顺利签约提供了有力保障。“落地雨花后,将合作共建电池检测能力中心、投资中心及中国芯企业出口中心。”Batemo 德国总部 CEO Jan Richter 表示,作为全球新能源电池数据领域优质经营主体,该项目落户将为雨花台区引入外资产业力量,补齐高端制造与数字科技融合领域产业链。

一批新质项目的集中签约,是市场对雨花台区产业生态与华润置地数字大厦优质资源的认可。活动现场,雨花台区商务局进行了投资推介专项推介,系统阐释区域数字产业积淀、配套资源及产业发展机遇,向到场嘉宾全方位展现雨花发展态势与营商优势。后续,区街各相关板块将做好签约项目的全流程跟进服务,抓实项目落地各环节工作,尽快推动签约协议转化为实实在在的产业增量和发展实效。

全国唯一专业检验检测机构智能光伏典型案例花落无锡

近日,工业和信息化部等五部门联合发布智能光伏典型案例名单,江苏省无锡市检验检测认证研究院(国家太阳能光伏产品质量检验检测中心)申报的“全域典型场景光伏产品实证检测基地集群及技术服务体系”项目入选,成为全国唯一上榜的专业检验检测机构案例,折射出质量基础设施对光伏产业跨界融合的硬核支撑。

该项目由无锡市检研院历时十年打造,通过独立自建、合作共建等方式,构建起国内领先的全域光伏实证检测基地集群。国家光伏质检中心银

川户外实证基地作为核心基地,拥有完善的气象数据和测试数据采储、监控设备;山东烟台基地可检验海上高盐雾环境适配情况,海南东方基地验证高湿度环境应对能力,新疆吐鲁番基地挑战极端干热环境等。集群整体可覆盖高盐雾、高温、高寒、极端干热、热带湿热等多种典型复杂气候工况,实现光伏产品全域、多点、多场景同步实证测试,缺陷识别准确率超95%,有效破解了单一环境下性能验证不充分的行业痛点。

成伟

“AI焕新设计,美育润养芳华”活动在相城区黄桥街道举行

日前,“AI焕新设计,美育润养芳华”女性美学提升与文化交流活动在苏州市相城区黄桥街道举行,相城区女企业家协会优秀女性代表齐聚一堂。

相城区黄桥街道中青年干部提升班顺利举办

今年以来,苏州市相城区黄桥街道系统构建“1334”干部教育培训体系,创新实施“启航、领航、远航”三大培养计划。其中,“领航”计划——“衔接未来”中青年干部国际化专业化能力提升班于日前在苏州大学举办。

本次活动将前沿的智能设计美学、传统非遗匠心、纸上艺术雅韵与中式旗袍国风之美深度融合,实现了女性素养提升与巾帼聚力发展的双向赋能。

相黄蜜

来自机关部门、村(社区)的19名中层骨干及年轻干部齐聚一堂,在为期3天的全脱产、封闭式培训中开启了一场开阔视野、更新观念、蓄势赋能的学习之旅。

相黄蜜

