

爱建证券有限责任公司

研究所

分析师：张志鹏

TEL: 021-32229888-25311

E-mail: zhangzhipeng@ajzq.com

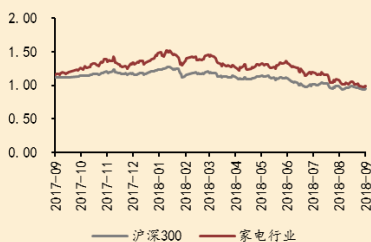
执业编号：S0820510120010

联系人：陈曼殊

TEL: 021-32229888-25516

E-mail: chenmanshu@ajzq.com

**行业评级：同步大市  
(维持)**



(%)	1个月	6个月	12个月
绝对表现	-8.34	-31.70	-14.23
相对表现	-3.97	-10.95	1.40

数据来源：Wind，爱建证券研究所

跟踪报告●家电行业

2018年09月17日 星期一

## 厨电市场虽疲软，洗碗机增量喜人

### 投资要点

□ **洗碗机成厨电市场增量领军者**：在2018上半年，厨电市场整体表现不佳的大背景下，洗碗机异军突起以约38%的零售量额同比增长率成为新兴厨电的领军产品。根据中怡康数据显示，2018年1-7月，我国洗碗机市场零售量为65.1万台，同比增长34.3%，零售额为28.5亿元，同比增长37.3%。洗碗机的量额同增和普及率提升是符合当代快节奏生活下人们对于更便捷更健康的厨房家电产品的需求。随着以机洗代替手洗的想法逐渐普及，洗碗机也有机会在未来的几年逐步代替消毒柜成为厨电市场的刚需。

在消费升级的大趋势下，洗碗机以操作便捷节省时间、高温杀菌清洁彻底、节约用水节能环保等优势成功抓住消费者，特别是以80、90后为代表的年轻且工作忙碌的上班族的痛点，促进生活品质提高。同时随着技术逐步成熟和进入洗碗机行业的企业数量增加，洗碗机价格也逐渐亲民，性价比增强。中小型洗碗机的产生也使洗碗机在厨房的占用空间变少，降低了家庭选择使用洗碗机的门槛。家用电器节能节水的环保理念也在人们心中形成，更省电省水的家用电器被越来越多的人选择。在多重因素的刺激下，洗碗机市场成功保持高增长态势。而目前洗碗机在中国的普及率仅3%，而欧美发达国家达到60%，仍有巨大的发展空间，看好洗碗机行业未来的持续增长。

□ **一周市场回顾**：上周，上证综指下跌0.76%收2,681.64，深证成指下跌2.51%收8,113.88，中小板指下跌3.17%收5,533.30，创业板指下跌4.12%收1,366.57，沪深300下跌1.08%收3,242.09。家用电器（申万）上涨0.42%，表现强于沪深300指数，涨跌幅位居第一。细分板块来看，上周冰箱2.22%，空调0.67%，洗衣机0.02%，小家电-1.07%，黑电-1.31%。

□ **数据跟踪**：截止周五，美元兑人民币汇率6.8521，周环比+0.21%，较年初+5.47%；铜现货价格48810元/吨，周环比+1.56%，较年初-10.77%；铝现货价格14510元/吨，周环比-0.62%，较年初-0.75%；钢材价格指数103.63点，周环比+0.54%，较年初-1.89%；中国塑料价格指数1035.80点，周环比-0.19%，较年初-1.94%。

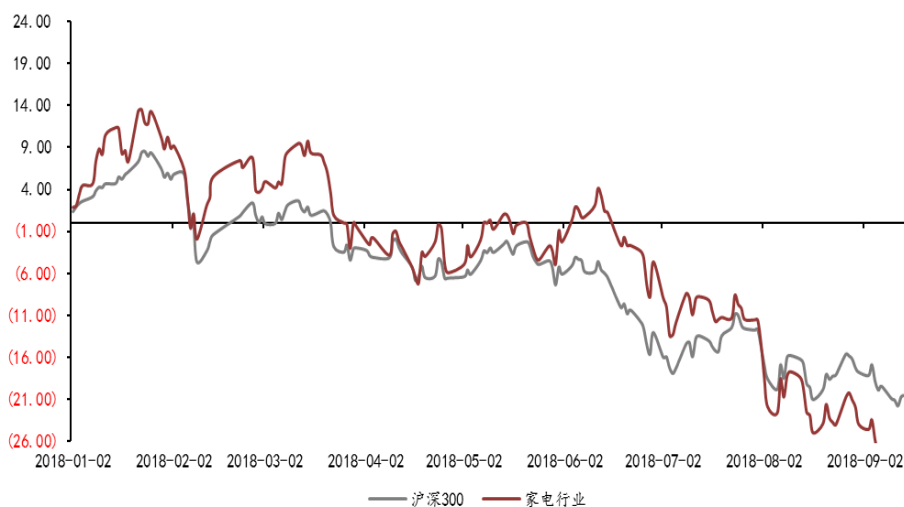
□ **风险提示**：原材料成本大幅上升；人民币汇率变动；销售不及预期。

## 1、市场回顾

### 1.1 板块表现

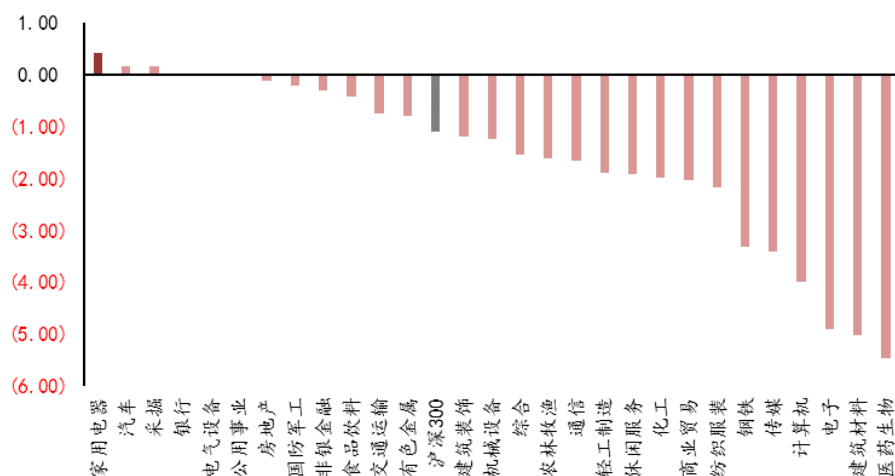
上周，上证综指下跌 0.76% 收 2,681.64，深证成指下跌 2.51% 收 8,113.88，中小板指下跌 3.17% 收 5,533.30，创业板指下跌 4.12% 收 1,366.57，沪深 300 下跌 1.08% 收 3,242.09。家用电器（申万）上涨 0.42%，表现强于沪深 300 指数，涨跌幅位居第一。细分板块来看，上周冰箱 2.22%，空调 0.67%，洗衣机 0.02%，小家电 -1.07%，黑电 -1.31%。

图 1：家电板块年初至今涨跌幅（%）



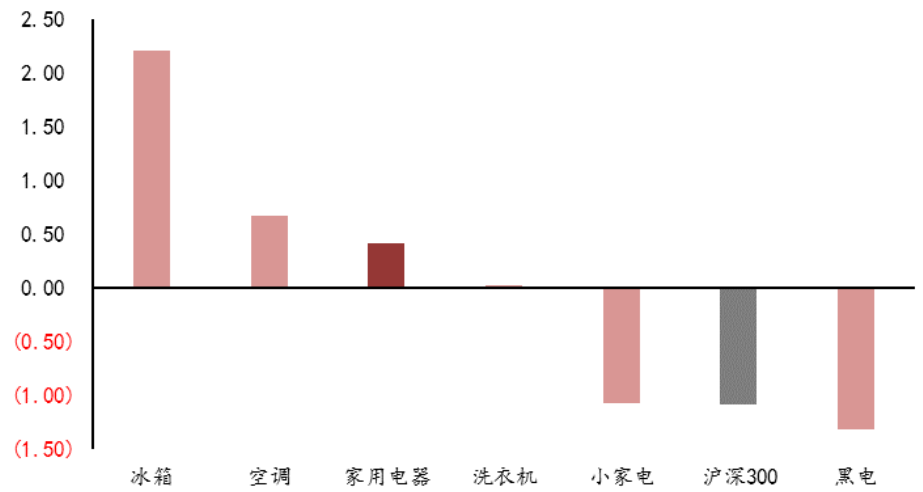
数据来源：Wind，爱建证券研究所

图 2：本周申万一级行业板块涨跌幅（%）



数据来源：Wind，爱建证券研究所

图表 3：本周家电细分板块涨跌幅 (%)



数据来源：Wind，爱建证券研究所

## 1.2 公司表现

行业内上市公司，周涨跌幅排名前十分别如下：

图表 4：周涨幅前十名公司

代码	名称	周涨跌幅 (%)
603677.SH	奇精机械	6.76
300403.SZ	地尔汉宇	6.02
002519.SZ	银河电子	4.22
603996.SH	中新科技	3.84
002848.SZ	高斯贝尔	3.54
002508.SZ	老板电器	3.51
002616.SZ	长青集团	3.40
600690.SH	青岛海尔	2.89
300217.SZ	东方电热	2.02
002050.SZ	三花智控	1.84

数据来源：Wind，爱建证券研究所

图表 5：周跌幅前十名公司

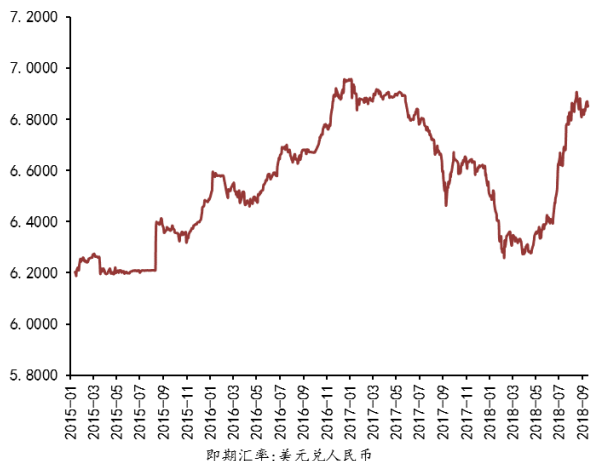
代码	名称	周涨跌幅 (%)
002473.SZ	*ST 圣莱	-3.31
300160.SZ	秀强股份	-3.39
002290.SZ	中科新材	-3.93
300475.SZ	聚隆科技	-4.73
600870.SH	厦华电子	-5.00
603579.SH	荣泰健康	-5.17
300249.SZ	依米康	-7.28
002614.SZ	奥佳华	-9.50
603578.SH	三星新材	-10.04
002723.SZ	金莱特	-14.81

数据来源：Wind，爱建证券研究所

## 2、数据跟踪

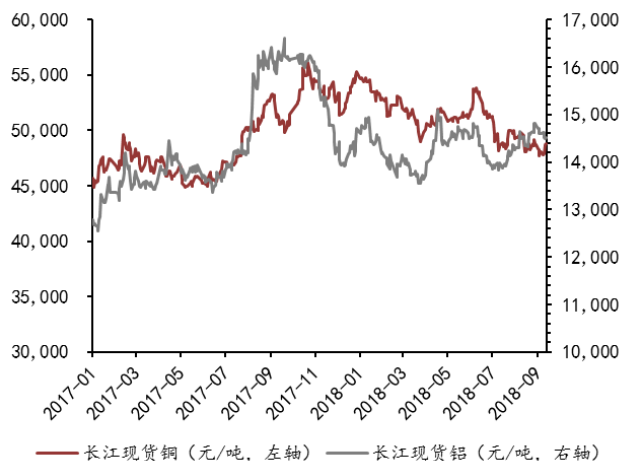
截止周五，美元兑人民币汇率 6.8521，周环比+0.21%，较年初+5.47%；铜现货价格 48810 元/吨，周环比+1.56%，较年初-10.77%；铝现货价格 14510 元/吨，周环比-0.62%，较年初-0.75%；钢材价格指数 103.63 点，周环比+0.54%，较年初-1.89%；中国塑料价格指数 1035.80 点，周环比-0.19%，较年初-1.94%。

图表 6: 美元兑人民币汇率



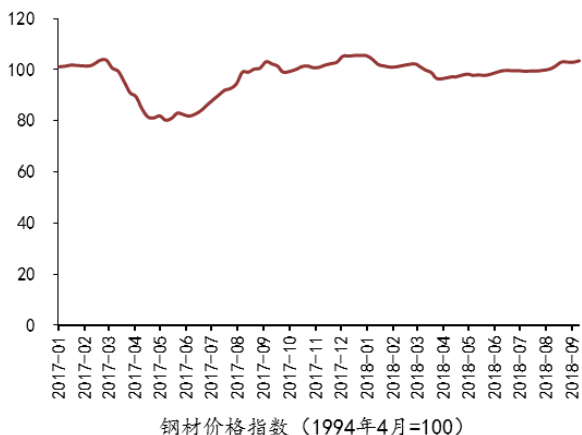
数据来源: Wind, 爱建证券研究所

图表 7: 现货铜和铝价格走势



数据来源: Wind, 爱建证券研究所

图表 8: 钢材价格指数 (冷轧薄板)



数据来源: Wind, 爱建证券研究所

图表 9: 中国塑料价格指数



数据来源: Wind, 爱建证券研究所

### 3、行业动态

#### ■ 国家电网: 洗衣机市场稳重有忧, 企业守正出奇深挖变量

从元旦开始洗衣机市场各渠道的销量表现都不太乐观,线下的下滑趋势和线上的放缓趋势更加明显,不过得益于产品结构的调整,销售额的表现则相对平稳。市场研究机构中怡康推总数据显示,2018年上半年,洗衣机市场零售量、额分别为1807万台、347亿元,与去年同期相比分别增长4.7%、10.5%。虽然量、额双增长的势头得以保持,但是增长速度却表现出放缓趋势。此外,2018年上半年线上洗衣机市场零售量、额分别同比增长24.6%、36.3%,线上市场增速进一步放缓,也同时创下了线上市场同期增速新低。事实上,除了市场整体增速放缓及线上市场红利逐渐消失之外,近期的“人口危机”论调也让洗衣机企业捏了一把汗。

2017年中国大陆全年出生人口1723万，比上一年减少了63万。2018年上半年新生儿人数同比下降约15%-20%。新生儿不足将加剧社会总需求下降，导致市场规模萎缩。人口出生率下降、结婚人口下降等因素可能会对新增需求产生一定的抑制作用，至于产生影响的程度及时间还有待商榷。但“人口危机”对应的更多是新增购买需求，而洗衣机市场百户保有量相对较高，现阶段更多的市场需求主要来自于更新替换购买。据奥维云网介绍，洗衣机市场更新需求占比约为65%。与其担忧“人口危机”可能带来的市场萎缩，倒不如紧抓持续稳定的换代升级需求，从冲量的经营模式转变为更加具有竞争力的效益驱动经营模式。

主打健康、品味的高端产品和瞄准细分市场的差异化产品将成为洗衣机市场未来的重要驱动力。以洗干一体机为代表的综合型产品、以除菌、除味、自清洁为代表的健康产品和以迷你洗衣机为代表的差异化细分产品都出现了高速增长。面对不断释放的结构变量，企业的产品创新热情不断高涨。但在洗衣机企业进行细分市场布局过程中，并不是所有的差异化产品都能像迷你洗衣机一样成为爆品。比如，有的存在相应的替代品，有的细分人群相对较窄。因此，企业在布局探索过程中，需要警惕技术创新过程中的“伪需求”陷阱。

<http://news.cheaa.com/2018/0911/542439.shtml>

#### ■国家电网：今年国内洗碗机市场规模有望增45%达63亿元

今年上半年，厨电整体市场遭遇滑铁卢，新兴厨电表现也不如2017年亮眼，但增速依然远高于传统厨电品类。其中，洗碗机更是以量额均同比增长约38%的比例位居榜首，为整个厨电行业带来无限生机与活力，在整个厨电行业中仍然属于佼佼者。洗碗机市场的未来被看好，认为洗碗机将替代消毒柜成为厨电市场的刚需，未来有望突破千亿级市场规模。中国家用电器协会副理事长王雷指出，近几年以洗碗机为代表的新兴厨电品类增速超过100%，洗碗机市场正进入快速发展通道。

根据市场研究机构中怡康测算数据显示，今年前7个月，我国洗碗机市场零售量为65.1万台，同比增长34.3%；零售额为28.5亿元，同比增长37.3%，依然保持了较好的增长态势。其中，传统线下渠道零售量为29.9万台，同比增长15.6%，零售额为15.4亿元，同比增长24.4%；线上渠道零售量为35.2万台，同比增长55.9%，零售额为13.1亿元，同比增长56.2%。奥维云网(AVC)全渠道推总数据显示，2017年洗碗机市场零售额规模为44亿元，同比增长129.2%；今年上半年，洗碗机市场零售额达到24亿元，同比增长38.2%。预计2018年洗碗机市场规模将继续上涨到63亿元，同比增长45.1%。中怡康的数据还显示，今年前7个月我国洗碗机整体市场品牌数增至73个，新增品牌31个；洗碗机型号数量增至358个，增加了127个型号，参与者继续攀升，集中度下降，行业活力增强。

洗碗机在未来几年无疑将成为各方品牌争夺市场新利的主战场。品牌大佬们的发力布局使得洗碗机类型趋于多样化。目前市场上的洗碗机产品包括台式、水槽式、抽屉式、嵌入式、台嵌两用式等类型。奥维云网数据显示，嵌入式洗碗机以线上占比35.5%、线下占比47.5%的比例占据市场主导地位。来自京东家电的数据资料也显示，2018年以来嵌入式洗碗机销售占比由去年的37%增至45%，占了将近一半的市场份额，水槽式洗碗机由去年的6%增至10%，份额持续攀升，独立式、台式洗碗机产品占比有所下降。

<http://news.cheaa.com/2018/0912/542520.shtml>

### ■ 国家电网：掘金“客厅经济”传统电视厂商亟需摆脱低价竞争

随着互联网及移动互联网的发展，过去很长一段时间内，电脑和智能手机等终端硬件吸引了大部分的用户时间，这使得传统的电视机一度成为家中摆设。但是近年来，有越来越多的人开始重回客厅，在电视上花费更多时间。而之所以出现从“小屏”转向“大屏”的变化，与OTT行业的快速发展不无关系。与此同时，规模可观的“客厅经济”也应运而生。据悉，OTT(Over The Top)是一种通过公共互联网面向电视机传输的由广播电视机构提供视频内容的可管可控服务，其接收终端为智能电视或者OTT盒子。奥维云网统计的数据显示，2017年中国OTT终端保有量为2.65亿台，同比增长24.4%；激活数量1.68亿台，占比达63.3%，同比增长30%。按照OTT终端分类来看，去年智能电视保有量为1.86亿台，累计激活数量为1.29亿台，而OTT合资的保有量为7900万台，累计激活量为3842万台。

一位业内人士告诉记者，OTT盒子增长缓慢主要是受政策影响，所以OTT市场未来的增长和竞争，主要还集中在智能电视领域。现阶段，OTT行业的主要营收方式还是来自广告。一位家电行业的分析师表示，随着大屏互联、互通、互动能力的提升，OTT大屏不仅能够覆盖大批互联网行为活跃的年轻人群，还能够吸收互联网行为不活跃的传统电视观众，客厅注意力经济的价值越来越大。OTT行业正进入发展黄金期，这一点毋庸置疑。但在王志国看来，整个行业现阶段仍然面临诸多挑战，其中最大的挑战是电视市场下滑，且低端产品充斥整个市场，低价竞争激烈。在王志国看来，电商下沉是把电商的价格带到了线下，从而冲击了整个线下的网络和体系，而消费升级在这种模式下不可能建立起来。

<http://news.cheaa.com/2018/0912/542533.shtml>

### ■ 国家电网：《电商法》约束电商乱象，线下实体优势更凸显

8月31日，第十三届全国人民代表大会常务委员会第五次会议通过了三部重要法案，其中包括千呼万唤始出来的《中华人民共和国电子商务法》(以下简称《电商法》)，将自2019年1月1日起施行。这部法律涉及电子商务经营主体、经营行为、合同、快递物流、电子支付等多项内容，在电商经营资质、纳税、知识产权、责任划定、处罚标准、跨境电商等多个方面对中国电子商务行业进行了立法。长期以来，以电商平台为主的线上和以实体门店为主的线下一直在互相博弈和融合中共同发展，《电商法》在对线上进行约束和管理的同时，也势必会为线下实体创造更公平而有利的竞争环境。

一位零售业观察人士分析认为，破除“二选一”电商垄断、提高平台运营能力难度后，这对于那些已经实现规范经营、建立了供应链和零售能力优势的全国及区域的实体线下龙头而言，创造了利好的竞争前提，他们的优势会更加凸显。比如国美等实体零售商，一方面，预计综合电商龙头拥抱线下实体零售步伐持续，优质零售资产将继续获得资本入股或开展双线合作；另一方面，实体零售商自身亦不断迭代，行业进一步规范有利于加快内生与外延合作，渗透线上零售业务。从整个《电商法》倡导公平的核心基调看，对于督促电商行业朝健康有序的方向发展起到助力作用，进而也会带来更公平的竞争环境，这将加速线上线下融合的进程。线上线下的融合意味着在当前以及未来的消费场景中，线上线下的界线会越来越

来越模糊(融合),消费者在线下可能进行线上交易,在线上可能预定、预付线下交易。《电商法》在税收等问题上一视同仁对待后,公平的竞争环境势必会加速线上线下的进一步融合势头。

<http://news.cheaa.com/2018/0913/542570.shtml>

### ■ 国家电网：智慧零售入驻大润发，重塑京城家电 3C 市场新格局

9月14日,北京首家苏宁易购大润发店重装开业亮相民族园大润发,升级完成后空调、彩电、厨卫、通讯数码、生活电器等多品类家电 3C 板块,装修风格更加时尚化、新潮化。改造后的家电 3C 区通过接入苏宁的供应链资源,在产品出样丰满度、产品资源等方面实现快速叠加,以互联网门店技术,改变用户对家电 3C 专柜的传统印象,并满足更多顾客的多元化消费需求。北京苏宁易购总经理郝嘉表示,自从苏宁和大润发达成合作,在不到两个多月时间,苏宁易购北京团队和大润发团队迅速完成各项工作的对接,并投入到门店的改造升级当中。重装开业的苏宁易购大润发店面融合了苏宁易购在产品、专柜形象、场景构建、服务搭建等方面的极致追求,致力于为顾客打造全新的购物场景和更好的消费体验。此外,北京苏宁和大润发还打通了售前、售中、售后服务体系,顾客在苏宁易购大润发店消费,还将享受到与苏宁易购门店相同的服务,如苏宁 V 购、7 天无理由退货、质量问题 30 天包退、质量问题 365 天包换等苏宁易购特色服务。北京苏宁易购总经理郝嘉表示,“后续将在大润发店引进苏宁快修、苏宁金服等增值服务,持续推动苏宁智慧零售与大润发线下门店资源的‘共振’,始终引领京城家电 3C 市场格局发展。”

<http://news.cheaa.com/2018/0914/542707.shtml>

### ■ 产业在线：2018 中国暖通空调产业发展峰会隆重召开

9月13日,2018 中国暖通空调产业发展峰会在北京金茂万丽酒店盛大召开。来自政府相关机构、高等院校以及全国各地暖通空调产业上下游数百家企业约 400 人出席了会议,40 多家媒体见证了这一行业盛事。中国暖通空调产业发展年会由产业在线主办,自 2004 年开始已连续举办十四届。产业年会以推动中国暖通空调整体产业链长远发展为己任,聚焦产业发展热点,探索产业发展规律,挖掘产业发展动力。历年年会始终围绕“发展与预测”这一主题,结合当前宏观经济形势、上下游发展现状就产业发展机遇和挑战展开交流探讨。

产业在线董事长兼总经理杨洁以《周期调整中的需求变化与结构平衡》为主题发表了演讲。她指出,从 7 月份的数据来看,空调三大类产品中有两类出现下滑,库存已近历史高位,行业承压和短期调整信号明显。如果从长周期的角度来评估,我们看到从居民收支增长缓慢、房地产强关联滞后等带来需求端的一系列变化也印证了这种趋势。行业总体进入了一个周期性的调整阶段,不同产品间面临着一些差异化的挑战和机遇,其中家用空调内销出货回调概率很大,去库存将成为重点;商用空调方面工装市场重现活力,更新改造市场促进规模增长;热泵和壁挂炉市场因政策力度减缓和节奏减慢,规模将有所回调。下午的会议分为智未来和热科技两个分论坛同时进行,由暖通空调行业的专家及企业代表分别就暖通空调产业市场的现状及趋势、热点技术及应用等方面的热点问题做了精彩分享和探讨。

<http://ac.chinaiol.com/s/0914/54201344.html>

## 4、公司动态

### ■ 国家电网：“美的系”大整合，美的小天鹅双双停牌

9月9日晚间，美的集团（000333）和小天鹅A（000418）双双宣布停牌，美的集团表示，正在筹划与小天鹅相关的资产重组事项，拟定于9月11日召开董事会审议资产重组相关事项。本次公告并没有透露更多有关重组的细节。截至目前，美的集团已直接和间接持有小天鹅A及小天鹅B合计52.67%的股份，是其控股股东，同时美的集团董事长、法定代表人方洪波也兼任小天鹅的董事长和法定代表人。过去多年，美的集团与小天鹅一直保持着母子公司的控制模式，相互之间的业务仍具备一定独立性。而本次重组则为资本市场带来更多想象，两者不排除将在业务和资产上彻底重组合一。

<http://news.cheaa.com/2018/0910/542395.shtml>

### ■ 国家电网：海信“冰冰”厅吧：3D生态系统打造客厅高端艺术生活

9月11日，海信召开“冰冰”厅吧“3D生态系统”及“全空间保鲜技术在冰箱中的研发及应用”项目的技术鉴定会，并顺利通过项目成果鉴定。鉴定会期间，专家们认真听取了海信的项目工作报告、技术报告、用户使用情况报告和科技查新报告。海信“冰冰”厅吧凭借自身的三制冷系统、真空储酒、智能人感、温湿度传感等技术与服务，获得了专家组的一致认可。据了解，海信“冰冰”厅吧专注于为家庭提供专属冰储方案，并通过创新的智能化设计，实现产品和用户的良性互动，成功打造出客厅的高端饮品生态中心。海信家电研发中心副总经理王海燕博士表示，冰冰厅吧在保鲜方面有很多创新，比如“真空储酒”，该项技术可以将酒瓶里面的空气抽取出来，避免氧气和酒液接触，从根本上解决了开瓶后红酒易被氧化变质的问题。同时，“冰冰”厅吧采用冷冻室下置的设计，并配置人体智能感应系统，夜间取饮自动亮灯，细节处彰显人性关怀。金属质感的门框与玻璃门体全景大视窗的设计，完美契合当下各种高端客厅的装修风格，成为继电视、空调等传统客厅家电之后的又一品质标配。冰冰厅吧突破了传统制冷家电的局限，赋予了客厅生活这一场景更多可能性。以储酒区的设计为例，在满足了恒温、保湿、减震、避光、横放和密闭六大储酒标准的情况下，能够让用户在自家客厅享受到专业酒窖级的体验。

<http://news.cheaa.com/2018/0912/542514.shtml>

### ■ 国家电网：笃行致远，博西洗碗机在中国的“本地化”之路

在2018年9月10日举行的“洗碗即正义天生我要强——2018中国洗碗机行业高峰论坛”上，博西家用电器（中国）有限公司高级副总裁兼首席销售官王伟庆谈到，他对“2017中国洗碗机消费普及活动1.0”、“2018中国洗碗机消费普及活动2.0”做出了高度评价，在他看来，这项举措不仅提高了人们的幸福指数、健康指数，还为中国这个缺水的国家乃至整个地球节省了很多水。作为全球知名的高端家电外资企业，博西家电在践行本土化战略，深耕中国市场的20余年中，不



断调整战略满足新市场需求的同时，也为推动行业发展贡献着自己的力量。虽然洗碗机国内市场保有率不到1%，但需求却非常强盛。目前市场上的洗碗机产品包括台式、水槽式、抽屉式、嵌入式、台嵌两用式等类型。根据消费者的生活需要，博西家电拥有嵌入式、独立式、台式等类型的洗碗机产品，是中国市场为数不多提供全品类洗碗机的厂家之一。洗碗机在中国市场发展至今已经有超过百万台的规模，中怡康时代厨卫电器事业部总经理施婷在总结洗碗机市场发展状态时，重点提到三个推动行业发展的洗碗机品牌。其中之一便是西门子洗碗机。博西家电后续会将所有的厨电产品与互联网打通，实现全品类产品的家居互联功能。博西家电对中国的经济发展和消费者的品质生活需求是看好的，希望通过我们不断的努力让消费者获得更好的体验。

<http://news.cheaa.com/2018/0914/542694.shtml>

#### ■产业在线：日立同腾讯在物联网领域达成战略合作

据日本共同社9月10日报道，日立制作所10日宣布，在物联网(IoT)领域已与中国IT巨头腾讯控股达成战略合作协议。中国正在推进“一带一路”倡议，日立希望通过与腾讯的合作来扩大主营的基础设施业务。两家公司未来将探讨向日立擅长的升降机和空调设备等引进腾讯物联网系统，为在生产第一线和物流领域也实现有效运用，双方拟推进合作。日立集团在华年销售额超过1万亿日元(约合人民币618亿元)，占到整体的约1成。目前日立正在全球加强利用其自主开发的物联网基础的基础设施业务。

<http://www.chinaiol.com/sy/s0911/57201243.html>

#### ■艾肯家电网：格力家电产品再获权威认证，助推现代家居生活智能升级

近日，格力家用空调“金贝”系列柜机及商用多联机产品通过“智能家用电器智能化水平认证”，分获3B级和5A级智能家用电器智能化水平认证证书，助推家居生活智能升级。当前，受消费升级的影响，家电产品智能化已成为市场的新要求，也引导了家电行业的发展新趋势。格力以消费者需求为研发导向，在智能家居领域不断创新，推出了一系列智能化、健康化、节能化的家电产品。不久前，格力在重庆发布了“零碳健康家”智慧家居系统，吸引了媒体的争相报道和观众的围观。据报道，该系统采用互动、可视化的形式全方位展示了格力在智能家居领域的成果。以此次获认证的格力·金贝空调为例，它搭载了声控技术，可以根据语音操控空调，还能通过语音智能判断并自动调整温度，当主人发出“太冷了”的语音信息时，空调自动调高温度，反之则调低，有效实现了人机互动。在智能消费新时代，家电行业的智能升级不仅能为消费者提供更加便利的家居生活服务，推动现代家居生活智能升级，也将助力“中国制造”加快向“中国智造”转变。

<http://www.abi.com.cn/news/htmlfiles/2018-9/205586.shtml>

#### ■艾肯家电网：产品+文化双轮驱动，方太持续领跑高端厨电市场

2018年以来，受房地产行业调控政策传导效应的影响，中国厨电市场整体不太景气，但这并不影响主流厨电企业对未来的判断和信心。吸油烟机、燃气灶、消毒柜等传统厨电品类产品结构升级，水槽洗碗机、蒸微一体机等新兴品类厨电快速增长，成为拉动厨电市场增长的两股重要力量。其中，方太等厨电企业聚焦技术

创新、产品创新与营销创新，提升自身经营质量，加快推动整个厨电行业的高端化、智能化转型升级。

2018年的中国厨电市场形势不容乐观。市场研究机构中怡康测算数据显示，2018年上半年中国厨电市场零售额规模为469亿元，较去年同期下滑0.5%。尤其是在厨电市场扮演主力的传统厨电品类，承受了较大的市场压力：吸油烟机、燃气灶和消毒柜市场零售额分别下滑3.8%、1.6%和13%。不过，随着传统厨电品类产品结构升级，中国厨电市场呈现高端化、精品化发展趋势，使得少数厨电企业销售业绩逆市增长。作为高端厨电行业的领先者，方太去年首家跨越百亿元年销售规模，今年上半年营业额继续稳定增长。在高端市场，方太吸油烟机增长率超10%，燃气灶增长率达到近20%，实现两位数增长。聚焦产品力提升的方太在吸油烟机、燃气灶、消毒柜等传统厨电品类的高端市场份额稳居第一。中怡康数据显示，2018年1-7月，方太在吸油烟机高端市场，零售额占比40.7%；在高端燃气灶市场，零售额占比43.5%；高端消毒柜市场，零售额占比51.99%。方太保持增长的主要因素，在于不断加大创新力度，加速创新性、高质量产品的迭代研发，将新品更快地推向市场，而这背后则是方太持续多年保持高研发投入的结果。过去20余年，方太每年都会坚持将销售收入的5%投入到研发，对于一些战略性产品的研发投入则不设上限。随着欧式吸油烟机、侧吸式吸油烟机、欧近一体吸油烟机、智能升降吸油烟机、水槽洗碗机、蒸微一体机等创新产品的相继问世，方太巩固了中国品牌占据高端厨电市场的格局。

方太在传承中国传统五福内涵的基础上提炼出了更具时代感以及更符合现代家庭幸福观的表达——衣食无忧，身心康宁，相处和睦，传家有道，这四个关键词构成了一个家庭的幸福。作为一家以中国优秀传统文化为企业发展动力源泉的企业，十年间，方太将文化战略贯彻到企业发展的各个层面，不仅以文化为抓手实现了高效管理，指导了企业的创新和发展，更顺应文化自信的潮流，通过优秀文化的传播，成功地以文化的认同增进消费者对于品牌和产品的认同。方太已经将发力点从单纯的产品维度，升级为“产品+文化”的双螺旋驱动模式，从今年的行业数据可以看出，“产品创新+文化驱动力”让方太引领高端厨电市场稳健增长。用产品与文化的共振创新、共振发展，给企业注入更强大的发展动力，同时也为产业打开更大想象空间。中产阶级崛起带来的改善性消费和品质消费的机会，消费者收入的改善和观念的变化，带来的客厅文化向厨房文化转型，这些因素仍将推动中国厨电行业未来不断增长。中国优秀传统文化与厨电业相融合，能够提升消费者对品牌的认同感。

<http://www.abi.com.cn/news/htmlfiles/2018-9/205616.shtml>

## 5、风险提示

原材料成本大幅上升；人民币汇率变动；销售不及预期。

表格 1：家电行业重点公司估值表

证券代码	证券简称	市盈率 (TTM)	市净率 (LF)	EPS		P/E		投资 评级
				17A	18E	17A	18E	
000333	美的集团	13.76	3.37	2.58	3.10	13.76	13.00	推荐
000651	格力电器	8.66	2.85	3.27	4.61	8.66	8.05	推荐
600690	青岛海尔	12.70	2.65	1.13	1.32	12.70	11.58	推荐
000418	小天鹅 A	17.54	4.00	2.38	2.91	17.54	15.98	推荐
002032	苏泊尔	27.37	7.46	1.50	1.99	27.37	24.31	推荐
002035	华帝股份	14.40	3.76	0.75	0.81	14.40	12.63	推荐
603579	荣泰健康	26.18	4.64	1.58	2.24	26.18	20.53	推荐
603868	飞科电器	24.42	9.68	1.82	2.20	24.42	21.79	中性
603486	科沃斯	41.50	7.90	0.94	1.32	41.50	33.11	中性
002508	老板电器	13.58	3.96	1.54	1.75	13.58	12.46	中性

数据来源：Wind，爱建证券研究所

## 注册证券分析师简介

### 分析师承诺

负责本研究报告全部或部分内容的每一位证券分析师，在此申明，本报告的观点、逻辑和论据均为分析师本人研究成果，引用的相关信息和文字均已注明出处。本报告依据公开的信息来源，力求清晰、准确地反映分析师本人的研究观点。本人薪酬的任何部分过去不曾与、现在不与、未来也将不会与本报告中的具体推荐或观点直接或间接相关。

### 投资评级说明

报告发布日后的6个月内，公司/行业的涨跌幅相对同期的上证指数/深证成指的涨跌幅为基准。

### 公司评级

强烈推荐：预期未来6个月内，个股相对大盘涨幅15%以上

推荐：预期未来6个月内，个股相对大盘涨幅5%~15%

中性：预期未来6个月内，个股相对大盘变动在±5%以内

回避：预期未来6个月内，个股相对大盘跌幅5%以上

### 行业评级

强于大市：相对强于市场基准指数收益率5%以上；

同步大市：相对于市场基准指数收益率在~5%~+5%之间波动；

弱于大市：相对弱于市场基准指数收益率在~5%以下。

### 重要免责声明

本报告的信息均来源于公开资料，我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证，也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。我们已力求报告内容的客观、公正，但文中的观点、结论和建议仅供参考，报告中的信息或意见并不构成所述证券的买卖出价或征价，投资者据此做出的任何投资决策与我公司和研究员无关。我公司及研究员与所评价或推荐的证券不存在利害关系。

我公司及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能为这些公司提供或者争取提供投资银行服务或其他服务。

本报告版权仅为我公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式发表、复制。如引用、刊发，需注明出处为爱建证券研究所，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。

### 爱建证券有限责任公司

地址：上海市浦东新区世纪大道1600号33楼（陆家嘴商务广场）

电话：021-32229888 邮编：200122

网站：www.ajzq.com