



新零售

2019-08-11

行业点评报告

看好/首次

新零售

华为发布荣耀智慧屏，IOT 之争已经打响

事件：

8月10日首款搭载华为自研鸿蒙 OS 系统的中端产品荣耀智慧屏发布。该产品同时还搭载鸿鹄 818 智慧芯片等三颗华为自研芯片，具备协同智慧能力；内置升降式 AI 摄像头，首创系统级视频通话功能；开创了大屏和手机的交互新方式，能实现魔法闪投、魔法控屏等功能。

点评：

从智慧屏本身的产品来说，华为荣耀此次发布的产品和传统智能电视的主要区别主要在以下几个方面：(1) 搭载自研鸿蒙 OS 和鸿鹄芯片 (2) 视频通话，仅限 Pro 版本 (3) 无需下载 APP，快速投屏，PC 和手机端无缝对接。其中差异主要在前两方面，第三个差异可以通过软件解决。其他的配置方面我们和小米电视 4A 55 英寸版本（售价 1999）进行了对比，主要在以下几个方面：(1) 87%NTSC 广色域 (2) 全面屏，94%屏占比 (3) 360 尼特亮度，理论数据上来说强于小米 (4) 扬声器 4*10W，Pro 版本是 6*10W。

我们认为华为 5G+IOT 的战略愈发清晰，电视作为家庭客厅的绝对“C 位”流量入口，其重要性不言而喻，未来将和各种 IOT 产品相连接，充当枢纽角色。而目前华为在 IOT 方面的竞争对手小米在电视品类上踩着“乐视”的尸体，已经连续 7 个季度国内出货量第一，根据中怡康的数据，2019 上半年，中国电视总销量 2194 万台，小米电视独占 419 万台（市占率 19.5%），其销量约等于海信、索尼、三星三家之和。可以说在电视品类中，小米优势突出，但是作为电器标品来说，20%的市占率（远低于其他家电品类龙头的市占率）应该来说老大的位置还没有完全坐稳。华为在当前时间点选择电视作为 IOT 产品中重点突破的品类，我们认为是完全可以理解的。

但是就本次荣耀智能屏的产品本身来说，我们认为和小米不属于同一竞争水平上，或者接近 100%的价差大概率会导致购买这种产品的人群并不相同，但是从争夺流量入口的角度来说，我们认为很有可能小米电视这种更具有性价比的产品会更符合消费者的心智，有两件事情可以说明这一点：1. 小米 55 寸的全面屏 Pro 版本（售价 3499）销量远低于 55 寸 4A（售价 1999）；2. 从对标智能电视的电视盒子这个行业来看，同样是客厅流量入口，阿里基本上是贴着成本价在卖，甚至亏本卖，这就是入口的价值，跟微信免费是一个道理。

当然，我们认为华为在智能屏方面的战略未来也可能发生变化，但是不管怎么样，华为的研发能力，和未来鸿蒙 OS 逐渐渗透 IOT 产品之后爆发的威力都是巨大的。在华为下决心进入智能电视这个行业的时候，就很可能预示着未来会深深地影响这个行业。在智能电视这个品类上自从乐视退出后小米就没有遇到特别强大的竞争对手，而未来 IOT 作为 5G 时代的兵家必争之地，目前小米拥有着先发优势，而华为拥有研发端和线下渠道端的优势，未来很难说未来的结局，唯一可以确定的是双方的 IOT 业务在未来几年都会以较高速度增长。

风险提示：用户活跃度下降风险、业务发展不及预期等

证券分析师：陈天蛟

电话：021-61376584

E-MAIL: chentj@tpyzq.com

执业资格证书编码：S1190517110002

投资评级说明

1、行业评级

看好：我们预计未来 6 个月内，行业整体回报高于市场整体水平 5%以上；

中性：我们预计未来 6 个月内，行业整体回报介于市场整体水平-5%与 5%之间；

看淡：我们预计未来 6 个月内，行业整体回报低于市场整体水平 5%以下。

2、公司评级

买入：我们预计未来 6 个月内，个股相对大盘涨幅在 15%以上；

增持：我们预计未来 6 个月内，个股相对大盘涨幅介于 5%与 15%之间；

持有：我们预计未来 6 个月内，个股相对大盘涨幅介于-5%与 5%之间；

减持：我们预计未来 6 个月内，个股相对大盘涨幅介于-5%与-15%之间；

销售团队

职务	姓名	手机	邮箱
华北销售总监	王均丽	13910596682	wangjl@tpyzq.com
华北销售	成小勇	18519233712	chengxy@tpyzq.com
华北销售	孟超	13581759033	mengchao@tpyzq.com
华北销售	付禹璇	18515222902	fuyx@tpyzq.com
华东销售副总监	陈辉弥	13564966111	chenhm@tpyzq.com
华东销售	李洋洋	18616341722	liyangyang@tpyzq.com
华东销售	杨海萍	17717461796	yanghp@tpyzq.com
华东销售	梁金萍	15999569845	liangjp@tpyzq.com
华东销售	宋悦	13764661684	songyue@tpyzq.com
华东销售	杨晶	18616086730	yangjinga@tpyzq.com
华南销售总监	张茜萍	13923766888	zhangqp@tpyzq.com
华南销售	查方龙	18520786811	zhafll@tpyzq.com
华南销售	胡博涵	18566223256	hubh@tpyzq.com
华南销售	陈婷婷	18566247668	chentt@tpyzq.com
华南销售	张卓粤	13554982912	zhangzy@tpyzq.com
华南销售	张文婷	18820150251	zhangwt@tpyzq.com
华北销售总监	王均丽	13910596682	wangjl@tpyzq.com
华北销售	成小勇	18519233712	chengxy@tpyzq.com

华北销售	孟超	13581759033	mengchao@tpyzq.com
华南销售	张卓粤	13554982912	zhangzy@tpyzq.com
华南销售	王佳美	18271801566	wangjm@tpyzq.com



研究院

中国北京 100044

北京市西城区北展北街九号

华远·企业号 D 座

电话： (8610)88321761

传真： (8610) 88321566

重要声明

太平洋证券股份有限公司具有证券投资咨询业务资格，经营证券业务许可证编号 13480000。

本报告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。负责准备本报告以及撰写本报告的所有研究分析师或工作人员在此保证，本研究报告中关于任何发行商或证券所发表的观点均如实反映分析人员的个人观点。报告中的内容和意见仅供参考，并不构成对所述证券买卖的出价或询价。我公司及其雇员对使用本报告及其内容所引发的任何直接或间接损失概不负责。我公司或关联机构可能会持有报告中所提到的公司所发行的证券头寸并进行交易，还可能为这些公司提供或争取提供投资银行业务服务。本报告版权归太平洋证券股份有限公司所有，未经书面许可任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登。任何人使用本报告，视为同意以上声明。