

空调大促利集中，龙头持续领先

家电行业大促节线上之争点评

事件概述：

双十一热情不减，家电行业表现亮眼，各厂商根据自身特色制定相应的营销策略，参与积极性较高。根据天猫官方消息，双十一 16 时 31 分 12 秒，天猫双十一交易额 2135 亿元，超过 2018 年双十一全天交易额。京东家电优惠力度更大，京喜带来大量新用户；苏宁开售一分钟家电 3C 成交额即突破 10 亿元，海尔、美的、格力三大品牌销售额破亿元。

分析与判断：

► 居民消费力持续提升，下沉市场贡献增量。

2019 年天猫双十一当天成交额达到 2684 亿元，同比增长 25.7%；苏宁双十一期间全渠道订单量同比增长 76%，逐年提升的双十一交易额展现了居民消费能力突出。2019 年双十一促销战线拉长，预热期和预售期长，全场景和全渠道布局，玩法多样。从品类销售额来看，手机数码、家用电器和个护美妆销售额排名保持领先。家电产品作为双十一的主力军之一，销售情况表现良好，苏宁开售一分钟家电 3C 的成交额突破 10 亿元，在家电品牌中，海尔、美的和格力销售额均实现第 1 分钟突破 1 亿元。京东全球好物节 11.1-11.11 销售额 2044 亿元，同比增长 27.9%。根据京东数据，京东全站新用户中来自京喜的近 4 成，超过 7 成的京喜用户来自 3-6 线下沉新兴市场，我们认为下沉市场的发展将持续赋能家电行业。

► 空调市场：格力让利促销，美的海尔积极跟进

双十一前格力发布让利公告，总让利高达 30 亿元，将俊越和 T 爽系列机型以优惠价格回馈消费者，此次活动将在各大授权电商平台以及线下 3 万多家格力专卖店同步开展。美的海尔纷纷跟进促销活动。从优惠价格和折扣力度来看，格力折扣力度大，约为 6-7 折，但折后价格美的与格力差距不大。头部企业在小年有能力和动机进行降价促销，尾部企业的利润被压缩，市占率有望得到集中。双十一晚格力发布《补贴公告》，对 2019 年 1 月至 11 月 10 日购买俊越、T 爽系列的消费者进行回溯补贴，展现了公司强大的盈利稳固能力。

从双十一表现来看，预售阶段美的单品预销量及总预销量均居于首位，且与其他厂商拉开了较大的差距。格力的优惠政策也较大幅度吸引了消费者，双十一格力电器全网全品类销售额超 41 亿元，销售同比增长 200%，格力空调成为天猫双十一空调品类行业第一。美的多元化布局下，双十一美的全系家电销售额突破 74 亿元，成为了双十一销量第一的家电品牌。

► 针对性促销消化库存，提升低线市场份额

格力此次促销产品为三级能效的低端产品，原先是主打线下的

评级及分析师信息

行业评级：推荐

行业走势图



分析师：汪玲

邮箱：wangling1@hx168.com.cn

SAC NO: S1120519100002

联系电话：010-51662928

引流机型，主要在三四线市场及工程渠道销售。本次拿到线上来做促销活动，一方面有利于消化低端机型库存，另一方面对低线城市的低端产品产生打击，抢占三四线城市的市场份额。在当前消费刺激政策引导向绿色化、智能化方向发展的背景下，三级能效产品库存的消化有利于格力迎接新能效标准。

▶ “懒人经济”成为厨卫行业消费新趋势

根据苏宁发布的厨卫战报数据显示，双十一当天苏宁厨卫电器全渠道销售同比增长 52%，63 秒销售额破亿元，厨电消费者中 90 后占 62%，90 后对闲余时间回归厨房生活意愿强烈。分品类来看，苏宁烟灶套装、集成灶、蒸烤一体机等烹饪类厨电同比增长 40%，“懒人”厨电大幅提升，洗菜机、洗碗机、垃圾处理器等“偷懒神器”同比增长 85%，消毒柜、净水器、蒸箱等“健康神器”同比增长 68%。

双十一全天方太全网销售额突破 4.4 亿元，天猫行业排行榜显示，方太官方旗舰店交易指数位列厨电第一名。双十一期间苏宁易购自营全渠道中油烟机排名前三的品牌是方太、美的和老板，燃气灶排名前三的品牌是方太、苏泊尔和老板，集成灶排名前三的品牌是先科、美大和亿田。苏宁厨卫客单价提升 1536 元，厨卫电器套购同比增长 326%，以旧换新同比增长 225%，购买意愿大幅提升。

▶ 小家电：优势企业保持领先地位，细分品类增速突出

据苏宁生活家电发布的系列战报数据显示，截止到 11 月 11 日 12 时，苏宁生活家电线上 GMV 同比增长 165%，其中，最受欢迎的 TOP5 品牌分别是美的、苏泊尔、戴森、飞利浦、九阳。

双十一苏泊尔全网销售额 12.5 亿元，同比增长 51%；九阳全网销售额 7 亿元，同比增长 41%。从销售总额排行榜和品类排行榜来看，美的、九阳、苏泊尔持续保持领先地位，体现了小家电企业的核心竞争力。小家电中新品类成长性可期，双十一苏宁平台破壁机销量同比增长 315%，扫地机器人销量同比增长 68%，颈肩按摩仪 1 小时销量同比增长 956%。小家电新品培育速度快且成长期增速表现亮眼。爆款迭代需要有强大的研发能力、高效的供应链响应能力做支撑，美的、九阳、苏泊尔等小家电品类平台企业占优。

投资建议：

格力双十一的让利活动体现了其下半年竞争策略从保守转向进攻，美的海尔在价格促销上的跟进举措体现了龙头企业强大的成本控制能力和供应链的优化，库存消化下对明年的展望较为乐观，并且头部企业的促销政策有利于市场集中度的进一步提升，建议关注美的集团和格力电器。

风险提示

宏观经济下行风险、竞争格局变动风险、房地产政策风险。

分析师与研究助理简介

汪玲：现任华西证券研究所家电行业首席分析师，中央财经大学会计学硕士，曾就职于国盛证券、民生证券研究所任食品饮料&农林牧渔行业首席分析师，具有多年投资及研究经验。

对大消费行业具有深刻理解，站在产业资本和投资的角度，重视战略研究和逻辑推演，善于从行业发展趋势规律、公司价值挖掘等维度出发，实现具有深度和前瞻性价值的特色研究。

分析师承诺

作者具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业理解，通过合理判断并得出结论，力求客观、公正，结论不受任何第三方的授意、影响，特此声明。

评级说明

公司评级标准	投资评级	说明
以报告发布日后的 6 个月内公司股价相对上证指数的涨跌幅为基准。	买入	分析师预测在此期间股价相对强于上证指数达到或超过 15%
	增持	分析师预测在此期间股价相对强于上证指数在 5%—15%之间
	中性	分析师预测在此期间股价相对上证指数在-5%—5%之间
	减持	分析师预测在此期间股价相对弱于上证指数 5%—15%之间
	卖出	分析师预测在此期间股价相对弱于上证指数达到或超过 15%
行业评级标准		
以报告发布日后的 6 个月内行业指数的涨跌幅为基准。	推荐	分析师预测在此期间行业指数相对强于上证指数达到或超过 10%
	中性	分析师预测在此期间行业指数相对上证指数在-10%—10%之间
	回避	分析师预测在此期间行业指数相对弱于上证指数达到或超过 10%

华西证券研究所：

地址：北京市西城区阜成门外大街 22 号外经贸大厦 9 层

网址：<http://www.hx168.com.cn/hxzq/hxindex.html>

华西证券免责声明

华西证券股份有限公司（以下简称“本公司”）具备证券投资咨询业务资格。本报告仅供本公司签约客户使用。本公司不会因接收人收到或者经由其他渠道转发收到本报告而直接视其为本公司客户。

本报告基于本公司研究所及其研究人员认为的已经公开的资料或者研究人员的实地调研资料，但本公司对该等信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载资料、意见以及推测仅于本报告发布当日的判断，且这种判断受到研究方法、研究依据等多方面的制约。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及预测不一致的报告。本公司不保证本报告所含信息始终保持在最新状态。同时，本公司对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者需自行关注相应更新或修改。

在任何情况下，本报告仅提供给签约客户参考使用，任何信息或所表述的意见绝不构成对任何人的投资建议。市场有风险，投资需谨慎。投资者不应将本报告视为做出投资决策的惟一参考因素，亦不应认为本报告可以取代自己的判断。在任何情况下，本报告均未考虑到个别客户的特殊投资目标、财务状况或需求，不能作为客户进行客户买卖、认购证券或者其他金融工具的保证或邀请。在任何情况下，本公司、本公司员工或者其他关联方均不承诺投资者一定获利，不与投资者分享投资收益，也不对任何人因使用本报告而导致的任何可能损失负有任何责任。投资者因使用本公司研究报告做出的任何投资决策均是独立行为，与本公司、本公司员工及其他关联方无关。

本公司建立起信息隔离墙制度、跨墙制度来规范管理跨部门、跨关联机构之间的信息流动。务请投资者注意，在法律许可的前提下，本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或期权并进行证券或期权交易，也可能为这些公司提供或者争取提供投资银行、财务顾问或者金融产品等相关服务。在法律许可的前提下，本公司的董事、高级职员或员工可能担任本报告所提到的公司的董事。

所有报告版权均归本公司所有。未经本公司事先书面授权，任何机构或个人不得以任何形式复制、转发或公开传播本报告的全部或部分内容，如需引用、刊发或转载本报告，需注明出处为华西证券研究所，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。