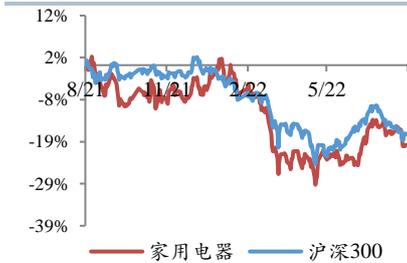


## 亚马逊收购 iRobot 事件解读

行业评级：增持

报告日期：2022-08-08

行业指数与沪深 300 走势比较



分析师：尹沿技

执业证书号：S0010520020001

邮箱：yinyj@hazq.com

联系人：夏振宇

执业证书号：S0010122060022

邮箱：xzy@hazq.com

联系人：刘阳东

执业证书号：S0010121070040

邮箱：liuyd@hazq.com

相关报告

1.6 月冰洗内外销承压，环比改善  
2022-08-01

2.6 月社零环比改善，地产延续下  
探 2022-07-18

3.大宗原材料持续下行，家电企业  
盈利修复可期 2022-07-12

主要观点：

### ● 本周观点

**事件：**8月5日晚，iRobot 发布公告称，美国零售巨头亚马逊拟以 17 亿美元估值收购 iRobot (含债务)，收购价为 61 美元/股，相较前一日收盘价溢价 22%。交易完成后 Colin Angle 仍将留任继续担任 CEO。

**iRobot 自身经营受困。**iRobot 作为全球扫地机鼻祖，自 2002 年推出首款随机式扫地机 Roomba 系列以来，2002-2021 年，一直在全世界扫地机市场占据行业第一份额。但自 2010 年 Neato 推出首款全局规划式扫地机以来，公司的产品迭代速度逐渐落后于市场同行，尤其是 2016 年以来，小米依靠石头科技代工推出的以激光雷达导航的全局规划式扫地机产品后，迅速出圈，带动扫地机在以中国为核心的亚太区市场快速普及，加之跨境电商/代理商的蓬勃发展以及国产扫地机品牌商的产品迭代加速，推动以科沃斯、石头、小米、安克为代表的国产扫地机品牌商出海，迅速在亚太、欧洲和北美等扫地机主要消费市场开疆拓土，挤占 iRobot 的市场份额，据 Euromonitor 数据，iRobot 全球销量市占率已从 2012 年约 83% 下降至 2021 年约 30%，在中国区销量占比不足 1% (奥维云网数据)。据 iRobot 最新财报数据，公司 22Q2 实现营业收入 2.55 亿美元，同比下降 30.2%，净利润亏损 0.43 亿美元，毛利率下降 6pct 至 32%，业绩下滑明显，低于市场预期。

**亚马逊加速布局智能家居产品生态，但本质上作为渠道平台商，基于流量逻辑，判断对国产头部扫地机品牌商短期影响有限。**亚马逊布局智能家居生态早已有之，2014 年就推出搭载 Alexa 语音助手的智能音箱产品 Echo，2018 年推出 Ring 系列智能安防摄像头和智能插座，2019 年推出搭载 Alexa 语音助手的智能微波炉，2020 年推出健康手环 Halo，2021 年推出家庭机器人 Astro。此次收购完成后，预计将进一步增强公司在智能家用机器人领域的布局，市场因此担心扫地机的竞争格局恐将恶化，我们认为：1) 亚马逊作为渠道平台商，核心逻辑在于流量，正如著名的亚马逊“飞轮效应”背后所阐述的：更多的商家提供更多的产品，同时竞争催生更低的成本结构及更便宜的产品，进而提升用户体验 (Prime 会员和 AWS 等内部孵化业务的核心都在于提升用户体验)，吸引更多的买家，更多的买家又吸引更多的卖家，构成正反馈循环。因此，卖家作为该循环中的极其重要一环，卖家成长的生态维护也因此极其重要，基于这一逻辑，我们认为，相较于并购前 iRobot 作为一家独立公司而言 (更有动力使用专利壁垒阻挡竞争对手，此前曾使用过)，亚马逊收购 iRobot 后使用专利诉讼阻碍国产头部品牌在北美市场尤其是亚马逊渠道发展的可能性不增反降，更遑论 iRobot 在北美市场市占率高达 75% (2020 年 iRobot 公告数据)，面临可能存在的反垄断诉讼；2) 渠道商通过自营实现流量变现是水到渠成之事，国内渠道商京东也采用同样策略，在前述逻辑判断下，iRobot 未来要实现增长的主要动力应来源于自身产品力的提升 (渠道上会对 iRobot 进行赋能，但前述逻辑推断下，渠道大概率不会采用排他性方式阻碍竞争)，但 iRobot 当前产品布局明显落后于国内头部品牌商，且产品策略也与市场主流需求有所差距，因此很难在产品上迅速跟进形成有力威胁；3) 国内头部品牌如科沃斯、石头在亚马逊渠道的营收占比总体不高，约 10%，且二者开始进驻北美线下渠道，并逐渐形成一定品牌势能，尚可在 iRobot 补齐产品短板的窗口期内进一步巩固既有优势，扩大品牌影响力；4) iRobot 如果在

亚马逊治下得到改善，有助于进一步推动扫地机的市场教育。综合判断，短期内该项收购对竞争格局影响有限，长期则取决于 iRobot 自身产品力的提升。

#### ● 板块观点

**白电板块：**白电修复的主要支撑来自于：1) 疫情导致的高基数压力逐步减弱，2) 大宗商品涨价趋势缓解，3) 航运价格止涨企稳，4) 高端化消费趋势渐成。但仍受长期因素困扰：1) 宏观经济下行；2) 地产拉动减弱等。对比来看，短期内支撑因素对白电企业经营成果的影响直接且见效，白电龙头短期盈利能力修复可期。

中长期看，国内白电市场已逐步转变为更新需求为主的存量竞争市场，在此背景下，我们更加看好白电龙头在品牌、渠道、研发、管理等底层基础能力方面构筑的深厚壁垒，相信其在白电这一延续性创新品类中，可以凭借积累优势实现强者恒强。同时，产品力优秀、供应链成熟、海外运营经验丰富的白电龙头具备海外市场渗透率提升机会，海外市场空间广阔。

**厨电板块：**厨电板块整体需求较为疲软，但子板块间表现有所分化，建议关注低渗透、高成长的集成灶子板块。我们认为，现阶段的集成灶渗透率尚低，而现存的存量房市场规模较大，有充足的渗透空间。同时，集成灶品类经历前期消费者教育后（特别是，2020 年 4 家龙头企业率先上市后，品宣加强进一步提升集成灶的知名度），近二年的蓬勃发展，已推动部分头部企业完成从一至十的积累。伴随渠道建构、产品品类的日益完善，参照传统厨电龙头的发展轨迹来看，集成灶从十至百的跨越式发展可期。

**清洁电器板块：**扫地机和洗地机品类在低存量、供应决定需求的行业特征下，新品频出对渗透率提升具有较大的推动作用。石头科技推出的新款带拖布自清洁扫地机 U10 和洗地机 G10S、科沃斯的新款带自清洁+自集尘+自烘干的扫地机地宝 X1，以及云鲸的第二代带自清洁+自换水+自烘干的新品扫地机 J2，这些新品相较以往无论在产品性能或工业设计上均有明显改善，符合当前消费升级趋势，预计将进一步刺激终端销售。同时，洗地机的快速放量亦吸引美的、莱克、九阳、苏泊尔、新宝等企业的迅速跟进，洗地机等新兴清洁电器板块的高景气度确定性较强。

#### ● 投资建议

建议关注竞争格局持续优化且盈利能力有望边际改善的白电龙头**美的集团、海尔智家、格力电器**。

建议关注全面推进产品、品牌、渠道、管理等多维组织能力提升的集成灶龙头**亿田智能**，以主品牌布局集成灶新品的传统厨电龙头**老板电器**，以及产品结构持续优化、多元渠道稳健拓展的集成灶龙头**火星人**。

建议关注综合优势突出、借助智能生活电器打造第二增长极的扫地机器人龙头**科沃斯**，以及技术壁垒深厚、海外渠道快速拓展的扫地机器人龙头**石头科技**。

#### ● 风险提示

宏观经济增长不及预期导致居民购买力下降；地产调控严峻对下游家电需求产生负面影响；疫情反复影响复产复工等。

## 正文目录

1 本周观点 .....	5
2 板块观点 .....	6
2.1 白电板块：静待龙头底部复苏 .....	6
2.2 厨电板块：关注集成灶高景气赛道 .....	6
2.3 清洁电器板块：关注技术壁垒深厚的扫地机龙头 .....	7
3 本周家电板块及原材料价格走势 .....	8
4 本周重要公告 .....	11
5 风险提示 .....	12

## 图表目录

图表 1 家电指数周涨跌幅.....	8
图表 2 家电指数年走势.....	8
图表 3 家电重点公司估值.....	8
图表 4 铜铝价格（美元/吨）.....	9
图表 5 塑料价格（2010 年 1 月 4 日=1000）.....	9
图表 6 钢材价格（1994 年 4 月=100）.....	9
图表 7 人民币汇率.....	9
图表 8 累计房屋销售面积（亿平方米）.....	10
图表 9 当月房屋销售面积（亿平方米）.....	10
图表 10 累计房屋竣工面积（亿平方米）.....	10
图表 11 当月房屋竣工面积（亿平方米）.....	10
图表 12 累计房屋新开工面积（亿平方米）.....	10
图表 13 当月房屋新开工面积（亿平方米）.....	10
图表 14 累计房屋施工面积（亿平方米）.....	11
图表 15 30 大中城市成交面积（万平方米）.....	11
图表 16 上市公司重要公告.....	11

## 1 本周观点

**事件：**8月5日晚，iRobot 发布公告称，美国零售巨头亚马逊拟以 17 亿美元估值收购 iRobot（含债务），收购价为 61 美元/股，相较前一日收盘价溢价 22%。交易完成后 Colin Angle 仍将留任继续担任 CEO。

**iRobot 自身经营受困。**iRobot 作为全球扫地机鼻祖，自 2002 年推出首款随机式扫地机 Roomba 系列以来，2002-2021 年，一直在全世界扫地机市场占据行业第一份额。但自 2010 年 Neato 推出首款全局规划式扫地机以来，公司的产品迭代速度逐渐落后于市场同行，尤其是 2016 年以来，小米依靠石头科技代工推出的以激光雷达导航的全局规划式扫地机产品后，迅速出圈，带动扫地机在以中国为核心的亚太区市场快速普及，加之跨境电商/代理商的蓬勃发展以及国产扫地机品牌商的产品迭代加速，推动以科沃斯、石头、小米、安克为代表的国产扫地机品牌商出海，迅速在亚太、欧洲和北美等扫地机主要消费市场开疆拓土，挤占 iRobot 的市场份额，据 Euromonitor 数据，iRobot 全球销量市占率已从 2012 年约 83% 下降至 2021 年约 30%，在中国区销量占比不足 1%（奥维云网数据）。据 iRobot 最新财报数据，公司 22Q2 实现营业收入 2.55 亿美元，同比下降 30.2%，净利润亏损 0.43 亿美元，毛利率下降 6pct 至 32%，业绩下滑明显，低于市场预期。

**亚马逊加速布局智慧家居产品生态，但本质上作为渠道平台商，基于流量逻辑，判断对国产头部扫地机品牌商影响有限。**亚马逊布局智慧家居生态早已有之，2014 年就推出搭载 Alexa 语音助手的智能音箱产品 Echo，2018 年推出 Ring 系列智能安防摄像头和智能插座，2019 年推出搭载 Alexa 语音助手的智能微波炉，2020 年推出健康手环 Halo，2021 年推出家庭机器人 Astro。此次收购完成后，预计将进一步增强公司在智能家用机器人领域的布局，市场因此担心扫地机的竞争格局恐将恶化，我们认为：1）亚马逊作为渠道平台商，核心逻辑在于流量，正如著名的亚马逊“飞轮效应”背后所阐述的：更多的商家提供更多的产品，同时竞争催生更低的成本结构及更便宜的产品，进而提升用户体验（Prime 会员和 AWS 等内部孵化业务的核心都在于提升用户体验），吸引更多的买家，更多的买家又吸引更多的卖家，构成正反馈循环。因此，卖家作为该循环中的极其重要一环，卖家成长的生态维护也因此极其重要，基于这一逻辑，我们认为，相较于并购前 iRobot 作为一家独立公司而言（更有动力使用专利壁垒阻挡竞争对手，此前曾使用过），亚马逊收购 iRobot 后使用专利诉讼阻碍国产头部品牌在北美市场尤其是亚马逊渠道发展的可能性不增反降，更遑论 iRobot 在北美市场市占率高达 75%（2020 年 iRobot 公告数据），面临可能存在的反垄断诉讼；2）渠道商通过自营实现流量变现是水到渠成之事，国内渠道商京东也采用同样策略，在前述逻辑判断下，iRobot 未来要实现增长的主要动力应来源于自身产品力的提升（渠道上会对 iRobot 进行赋能，但前述逻辑推断下，渠道大概率不会采用排他性方式阻碍竞争），但 iRobot 当前产品布局明显落后于国内头部品牌商，且产品策略也与市场主流需求有所差距，因此很难在产品上迅速跟进形成有力威胁；3）国内头部品牌如科沃斯、石头在亚马逊渠道的营收占比总体不高，约 10%，且二者开始进驻北美线下渠道，并逐渐形成一定品牌势能，尚可在 iRobot 补齐产品短板的窗口期内进一步巩固既有优势，扩大品牌影响力；4）iRobot 如果在亚马逊治下得到改善，有助于进一步推动扫地机的市场教育。综上判断，短期内该项收购对竞争格局影响有限，长期则取决于 iRobot 产品力的提升。

## 2 板块观点

### 2.1 白电板块：静待龙头底部复苏

据奥维数据，空调、冰箱、洗衣机 22 年 6 月销额分别同比-20.4%（22 年 5 月：-13.5%）、-7.8%（22 年 5 月：+19.7%）、-10.1%（22 年 5 月：+14.3%），白电零售持续承压。拆分量价关系来看，线上方面，空调、冰箱、洗衣机 6 月线上销量分别同比-22.8%（22 年 5 月：-1.1%）、-9.8%（22 年 5 月：+35.3%）、-10.4%（22 年 5 月：+37.4%），线上均价分别同比+3.2%（22 年 5 月：+7.9%）、-0.9%（22 年 5 月：+8.2%）、-1.6%（22 年 5 月：+3.9%），空调仍延续量减价升态势，地产拖累仍较明显。冰、洗销售韧性相对较强，需求端下滑致销额增速有所回落；线下方面，空调、冰箱、洗衣机 6 月线下销量分别同比-14.4%（22 年 5 月：-45.8%）、-13.5%（22 年 5 月：-30.9%）、-13.4%（22 年 5 月：-33.0%），线下均价分别同比+7.4%（22 年 5 月：+10.2%）、+17.4%（22 年 5 月：+17.2%）、+11.3%（22 年 5 月：+9.9%），空、冰、洗仍延续量减价增态势，线下销量下滑有所收窄，或为疫情改善所致。均价方面，为了对冲疫情和成本压力，均价仍延续上涨趋势。总体而言，相较 22 年 5 月数据，本月白电线上、线下均价延续上涨，且线下涨幅高于线上，但需求修复较慢，白电磨底行情持续。

我们认为，白电修复的主要支撑来自于：1）疫情导致的高基数压力逐步减弱，2）大宗商品涨价趋势缓解，3）航运价格止涨企稳，4）高端化消费趋势渐成。但仍受长期因素困扰：1）宏观经济下行；2）地产拉动减弱等。对比来看，支撑因素对白电企业经营成果的影响更直接且见效，白电龙头短期盈利能力修复仍可期。

中长期看，国内白电市场已逐步转变为更新需求为主的存量竞争市场，在此背景下，我们更加看好白电龙头在品牌、渠道、研发、管理等底层基础能力方面构筑的深厚壁垒，相信其在白电这一延续性创新品类中，可以凭借积累优势实现强者恒强。同时，产品力优秀、供应链成熟、海外运营经验丰富的白电龙头具备海外市场渗透率提升机会，海外市场空间广阔。

投资建议：建议关注竞争格局持续优化且下半年盈利能力有望修复的白电龙头美的集团、海尔智家、格力电器。

### 2.2 厨电板块：关注集成灶高景气赛道

据奥维数据，厨电板块整体需求持续疲软，但子板块间表现有所分化。传统厨电方面，22 年 6 月油烟机/燃气灶整体销额分别同比-8.1%/-12.3%，继上月增速回正后再次转负，短期仍将承压。考虑到 21H1 竣工数据良好，且 21 年底以来各地不断加大出台房地产销售刺激方案，预计后续传统厨电改善仍可期；新兴厨电方面，集成灶 6 月整体销额同比-8.1%，增速环比大幅回落，主要受 618 大促虹吸影响，但景气度仍旧可观。

我们认为，现阶段的集成灶渗透率尚低，而现存的存量房市场规模较大，有充足的渗透空间。同时，集成灶品类经历前期消费者教育后（特别是，2020 年 4 家龙头企业率先上市后，品宣加强进一步提升集成灶的知名度），近二年的蓬勃发展，已推动部分头部企业完成从一至十的积累。伴随渠道建构、产品品类的日益完善，参照传统厨电

龙头的发展轨迹来看，集成灶从十至百的跨越式发展可期。

投资建议：建议关注全面推进产品、品牌、渠道、管理等多维组织能力提升的集成灶龙头亿田智能，有望在 22 上半年推出集成灶新品的传统厨电龙头老板电器，以及产品结构持续优化、多元渠道稳健拓展的集成灶龙头火星人。

## 2.3 清洁电器板块：关注技术壁垒深厚的扫地机龙头

据奥维数据，22 年 6 月扫地机器人线上、线下销额分别同比-12.0%/+63.2%，线下呈现量价齐升局面，为今年来首次，但线上呈现量减价升，销量同比再次转负，或与 618 大促节提前至 5 月造成部分分流以及终端需求疲软所致；洗地机行业继续保持快速增长，6 月线上/线下销额在清洁电器行业中占比已达到 29.8%/42.9%，渗透率持续提升，已逐步成长为百亿级大单品，值得期待。

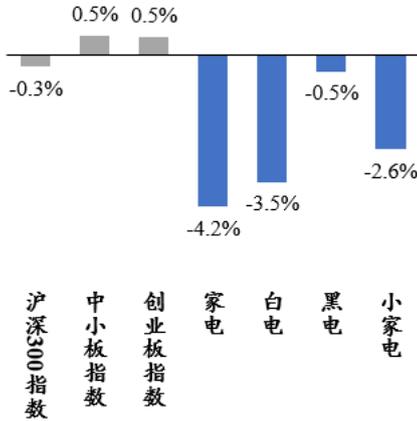
我们认为，扫地机和洗地机品类在低存量、供给决定需求的行业特征下，新品频出对渗透率提升具有较大的推动作用。石头科技推出的新款带拖布自清洁扫地机 U10 和洗地机 G10S、科沃斯的新款带自清洁+自集尘+自烘干的扫地机地宝 X1，以及云鲸的第二代带自清洁+自换水+自烘干的新品扫地机 J2，这些新品相较以往无论在产品性能或工业设计上均有明显改善，符合当前消费升级趋势，预计将进一步刺激终端销售。同时，洗地机的快速放量亦吸引美的、莱克、九阳、苏泊尔、新宝等企业的迅速跟进，洗地机等新兴清洁电器板块的高景气度确定性较强。

投资建议：建议关注综合优势突出、借助智能生活电器打造第二增长极的扫地机器人龙头科沃斯，以及技术壁垒深厚、海外渠道快速拓展的扫地机器人龙头石头科技。

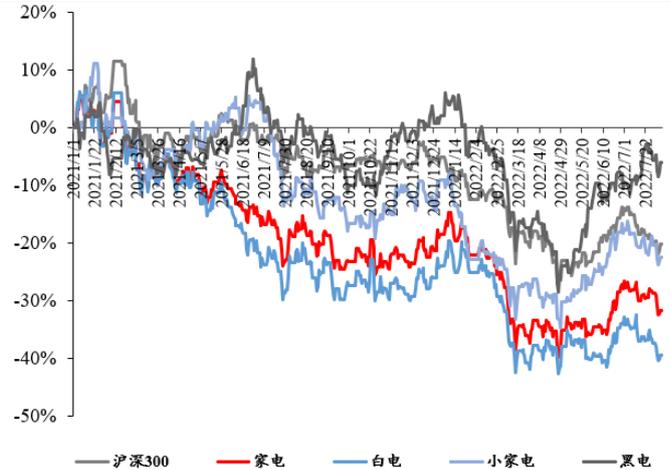
### 3 本周家电板块及原材料价格走势

本周沪深 300 指数下跌 0.3%，中小板指数上升 0.5%，创业板指数上升 0.5%，家电板块增速跑输大盘，下跌 4.2%。从细分板块看，白电、黑电、小家电涨跌幅分别为 -3.5%、-0.5%、-2.6%。

图表 1 家电指数周涨跌幅



图表 2 家电指数年走势



资料来源: wind, 华安证券研究所

资料来源: wind, 华安证券研究所

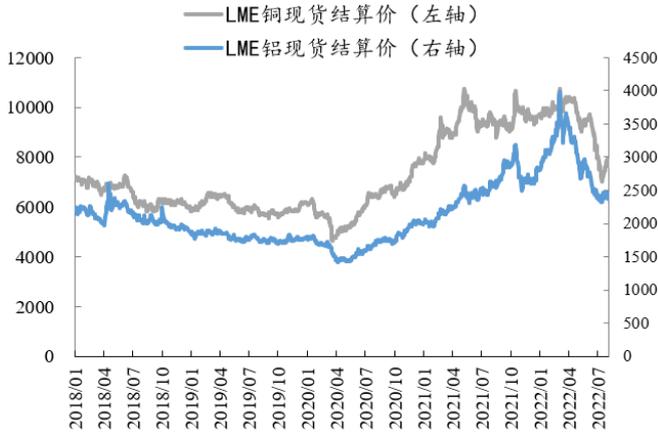
图表 3 家电重点公司估值

【华安家电】家电重点公司估值														
公司	市值 (亿元)	周涨跌幅	年初至今涨跌幅	EPS				PE				BVPS	PB	
				19A	20A	21E	22E	19A	20A	21E	22E			
白电	美的集团	3,901	0.2%	23.1%	3.6	3.9	4.6	5.0	15.5	14.2	17.5	14.8	16.9	3.3
	格力电器	1,876	2.0%	7.6%	4.1	3.7	4.5	5.1	8.1	9.0	7.4	6.6	16.4	2.0
	海尔智家	2,376	0.7%	7.1%	1.3	1.3	1.6	1.9	19.6	18.9	15.7	13.6	8.2	3.1
	海信家电	192	3.3%	5.7%	1.3	1.2	1.0	1.2	10.3	11.8	13.4	11.3	7.5	1.8
厨电	老板电器	276	0.5%	20.1%	1.7	1.8	2.3	2.7	17.1	16.4	12.4	10.7	9.2	3.1
	华帝股份	54	1.1%	8.8%	0.9	0.5	0.6	0.7	7.3	13.3	10.4	9.3	3.9	1.6
	浙江美大	89	0.7%	7.8%	0.7	0.8	1.2	1.4	19.4	16.4	11.3	9.7	2.7	5.1
	火星人	140	0.8%	20.6%	0.7	0.8	1.2	1.6	51.9	45.0	27.7	21.3	3.4	10.1
	亿田智能	73	1.1%	20.4%	1.2	1.8	2.6	3.5	54.0	37.9	25.2	19.2	10.4	6.4
	帅丰电器	37	3.3%	21.6%	1.7	1.7	1.6	2.0	12.1	11.8	12.2	9.8	9.9	2.0
小家电	苏泊尔	385	0.6%	22.0%	2.3	2.3	2.8	3.1	20.3	21.2	17.3	15.2	8.6	5.5
	九阳股份	138	0.8%	19.4%	1.1	1.2	1.1	1.3	16.6	14.4	16.1	14.0	5.5	3.3
	小熊电器	90	1.4%	15.5%	2.7	2.7	2.2	2.7	21.4	20.9	25.8	21.6	12.7	4.5
	新宝股份	194	2.2%	15.9%	0.9	1.4	1.3	1.5	27.3	16.7	17.8	15.2	7.2	3.2
	科沃斯	555	4.7%	38.1%	0.2	1.1	4.6	6.0	442.5	85.4	21.1	16.1	7.4	13.2
	石头科技	315	3.0%	43.6%	15.7	21.4	18.8	23.8	21.3	15.6	17.7	14.0	86.3	3.9
	极米科技	249	8.2%	31.9%	3.1	7.2	9.5	13.1	119.6	51.2	38.8	28.1	36.7	10.0
	虎峰科技	126	0.7%	21.4%	0.5	0.3	0.6	0.9	61.3	110.4	48.8	31.5	5.3	5.2
	飞科电器	349	1.4%	34.8%	1.6	1.5	2.2	2.6	51.3	54.8	37.2	30.9	6.7	12.1
	莱克电气	179	0.1%	1.5%	1.3	0.8	1.4	1.7	23.3	36.0	20.2	16.7	5.6	5.2
黑电	奥佳华	51	2.7%	35.5%	0.5	0.8	0.7	0.9	15.3	10.1	10.7	9.0	7.3	1.1
	荣泰健康	34	0.5%	25.9%	2.1	1.4	2.0	2.4	11.5	17.2	12.3	10.0	11.9	2.0
	海信视像	170	0.8%	3.8%	0.4	0.9	1.1	1.4	30.5	14.2	11.3	9.2	11.9	1.1
创维数字	215	2.5%	27.9%	0.6	0.4	0.7	0.9	30.2	49.8	24.8	19.5	3.7	5.0	

资料来源: wind 一致预期, 华安证券研究所

本周 LME 铜、铝现货结算价分别为 7831、2448 元/吨，本周涨跌+5.81%、-0.33%，年初至今涨跌-18.94%、-13.07%。钢铁价格指数、中国塑料城价格指数为 115、911，本周涨跌+0.77%、-0.44%，年初至今涨跌-13.13%、-8.29%。

图表 4 铜铝价格 (美元/吨)



资料来源: wind, 华安证券研究所

图表 5 塑料价格 (2010 年 1 月 4 日=1000)



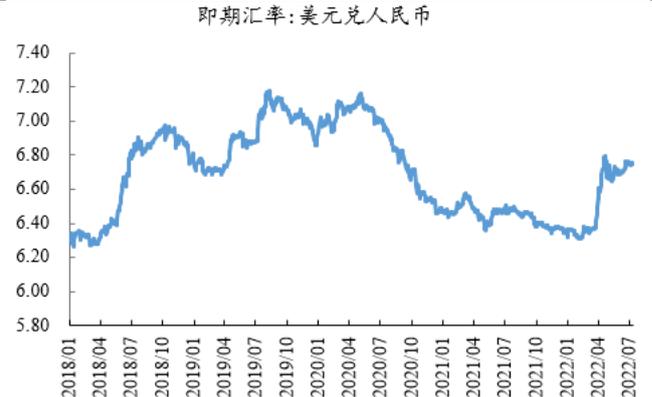
资料来源: wind, 华安证券研究所

图表 6 钢材价格 (1994 年 4 月=100)



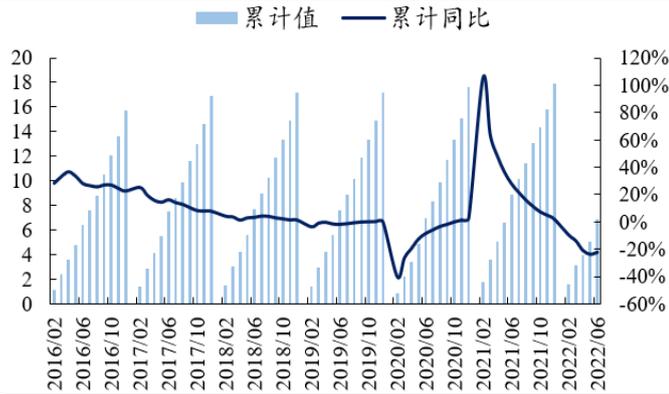
资料来源: wind, 华安证券研究所

图表 7 人民币汇率



资料来源: wind, 华安证券研究所

图表 8 累计房屋销售面积 (亿平方米)



资料来源: wind, 华安证券研究所

图表 9 当月房屋销售面积 (亿平方米)



资料来源: wind, 华安证券研究所

图表 10 累计房屋竣工面积 (亿平方米)



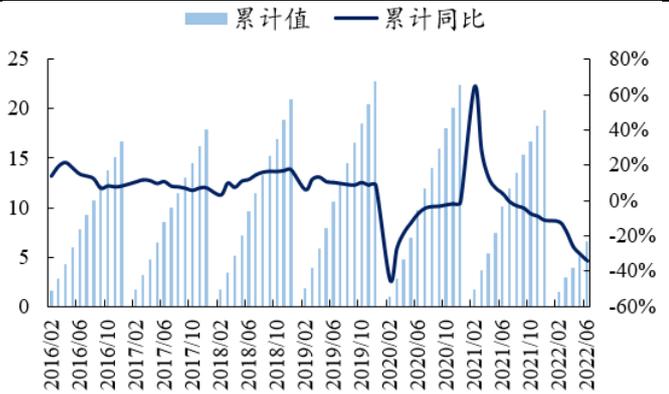
资料来源: wind, 华安证券研究所

图表 11 当月房屋竣工面积 (亿平方米)



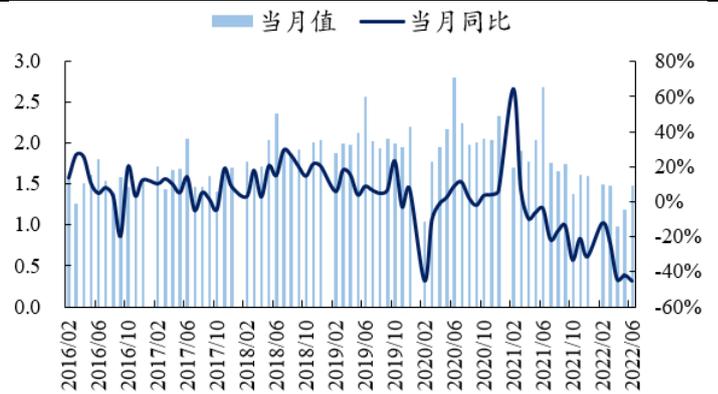
资料来源: wind, 华安证券研究所

图表 12 累计房屋新开工面积 (亿平方米)



资料来源: wind, 华安证券研究所

图表 13 当月房屋新开工面积 (亿平方米)



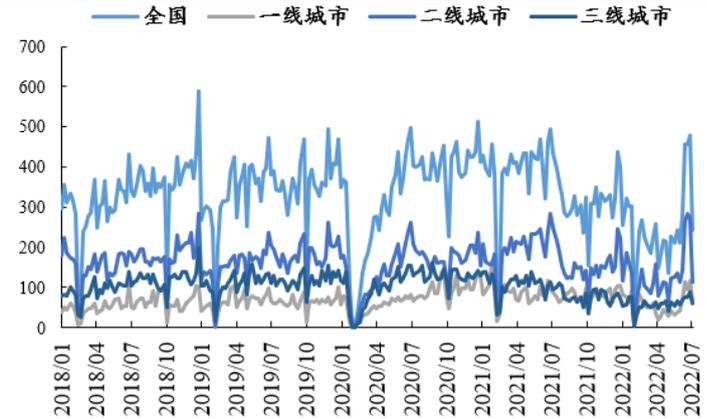
资料来源: wind, 华安证券研究所

图表 14 累计房屋施工面积 (亿平方米)



资料来源: wind, 华安证券研究所

图表 15 30 大中城市成交面积 (万平方米)



资料来源: wind, 华安证券研究所

## 4 本周重要公告

图表 16 上市公司重要公告

时间	上市公司	公告
2022-8-5	长虹华意	<b>2022 年半年度报:</b> 2022H1 公司实现营业收入 71.86 亿元, 同比增长 5.63%, 实现归母净利润 080 亿元, 同比增长 63.19%, 实现基本每股收益 0.12 元/股, 同比增长 63.19%。
2022-8-5	爱玛科技	<b>关于持股 5%以上股东集中竞价减持股份数量完成暨减持进展公告:</b> 公司近日收到股东中信投资、金石智娱、长峡金石及金石灏沔的书面通知, 截至 2022 年 8 月 3 日, 中信投资、金石智娱、长峡金石及金石灏沔通过集中竞价方式累计合计减持公司股票 5,746,937 股, 占公司总股本的 1.0000%。本次集中竞价减持数量已完成。
2022-8-04	大叶股份	<b>关于在墨西哥设立全资子公司的公告:</b> 为扩大全球业务的发展, 提高运营效率, 增强竞争优势, 公司以自有资金在墨西哥设立一家全资子公司 (以下简称“大叶墨西哥”), 并通过大叶墨西哥开展园林机械产品制造业务, 总投资金额为 1,000 万美元 (约人民币 6,754.4 万元)。
2022-8-4	华翔股份	<b>关于控股股东减持公司可转债的公告:</b> 公司于 2021 年 12 月 22 日完成公开发行可转换公司债券 800 万张, 每张面值 100 元, 发行总金额 80,000 万元。其中, 控股股东华翔实业配售 4,972,620 张, 占此次可转债发行总量的 62.16%。本次公司通过大宗交易方式减持 80 万张。
2022-8-4	朗迪集团	<b>股东集中竞价减持股份时间过半的进展公告:</b> 2022 年 4 月 9 日, 公司披露了《浙江朗迪集团股份有限公司股东减持股份计划公告》, 公告编号: 2022-007。公司持股 5%以上股东李逢泉先生拟自减持计划公告发布之日起 15 个交易日后的 6 个月内, 通过集中竞价方式或者大宗交易方式减持股份合计不超过 3,713,024 股, 不超过公司总股本的 2.00%。李逢泉先生自 2022 年 7 月 13 日至 2022 年 7 月 27 日通过集中竞价方式累计减持股份 1,856,455 股, 占公司总股本比例为 1%, 集中竞价交易减持时间过半, 减持计划尚未实施完毕。
2022-8-3	苏泊尔	<b>关于回购公司股份的进展公告:</b> 截止 2022 年 7 月 31 日, 公司已回购股份数量 3,055,069 股, 占公司总股本的 0.38%; 最高成交价为 54.00 元/股, 最低成交价为 45.87 元/股, 支付的总金额为 15,070.79 万元 (不含交易费用)。
2022-8-2	美的集团	<b>关于回购公司股份进展情况的公告:</b> 截至 2022 年 7 月 31 日, 公司通过回购专用证券账户, 以集中竞价方式累计回购了 29,446,971 股, 占公司总股本的 0.4210%, 最高成交价为 60.05 元/股, 最低成交价为 50.14 元/股, 支付的总金额为 1,638,356,333.45 元 (不含交易费用)。
2022-8-2	小熊电器	<b>关于回购公司股份进展情况的公告:</b> 截至 2022 年 7 月 31 日, 公司累计通过回购专用证券账户以集中竞价方式回购公司股份数量 74,100 股, 占公司截至 2022 年 7 月 31 日总股本的 0.0475%, 最高成交价为 43.98 元/股, 最低成交价为 43.10 元/股, 支付的总金额为 3,218,726.00 元 (不含交易费用)。
2022-8-2	拓邦股份	<b>关于回购公司股份进展情况的公告:</b> 截至 2022 年 7 月 31 日, 公司通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购公司股份 3,980,800 股, 占公司总股本比例的 0.31%, 最高成交价为人民币 10.90 元/股, 最低成交价为人民币 7.93 元/股, 累计支付总金额为人民币 39,336,755.65 元 (不含交易费用)。
2022-8-2	万朗磁塑	<b>关于收到政府补助的公告:</b> 徽万朗磁塑股份有限公司 (以下简称“公司”) 及子公司自 2021 年 8 月 1 日至本公告期间, 累计收到的政府补助金额为 32,384,123.67 元, 其中与收益相关的政府补助 17,774,081.22 元, 占公司 2021 年度经审计归属于上市公司股东的净利润的 12.71%, 与资产相关

的政府补助 14,610,042.45 元，占公司 2021 年度经审计净资产的 2.27%。

2022-8-2	九阳股份	<p><b>关于回购公司股份的进展公告：</b>截至 2022 年 7 月 31 日，公司通过股票回购专用证券账户以集中竞价方式回购股份，累计回购股份数量为 10,000,000 股，占公司总股本的 1.30%，最高成交价为 19.65 元/股，最低成交价为 14.68 元/股，成交总金额为 172,762,297.24 元（不含交易费用）。</p> <p><b>关于公司部分高级管理人员减持股份计划实施完毕的公告：</b>公司于 2022 年 7 月 5 日披露《关于公司部分高级管理人员减持股份的预披露公告》，公司财务总监徐波先生和副总经理、董事会秘书叶继德先生拟通过集中竞价交易或大宗交易方式减持其所持有的公司股份，减持股份合计不超过 56,482 股，占公司总股本比例不超过 0.007%，减持时间为自 7 月 28 日起的六个月内（如遇窗口期则不得减持）。截止本公告日，财务总监徐波先生和副总经理、董事会秘书叶继德先生股份减持计划已实施完毕。</p>
2022-8-1	苏泊尔	

资料来源：公司公告，华安证券研究所

## 5 风险提示

宏观经济增长不及预期导致居民购买力下降、整体消费景气度低迷；地产调控严峻对下游家电需求产生负面影响；疫情反复影响复产复工等。

## 重要声明

### 分析师声明

本报告署名分析师具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格，以勤勉的执业态度、专业审慎的研究方法，使用合法合规的信息，独立、客观地出具本报告，本报告所采用的数据和信息均来自市场公开信息，本人对这些信息的准确性或完整性不做任何保证，也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。报告中的信息和意见仅供参考。本人过去不曾与、现在不与、未来也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接接收任何形式的补偿，分析结论不受任何第三方的授意或影响，特此声明。

### 免责声明

华安证券股份有限公司经中国证券监督管理委员会批准，已具备证券投资咨询业务资格。本报告由华安证券股份有限公司在中华人民共和国（不包括香港、澳门、台湾）提供。本报告中的信息均来源于合规渠道，华安证券研究所力求准确、可靠，但对这些信息的准确性及完整性均不做任何保证。在任何情况下，本报告中的信息或表述的意见均不构成对任何人的投资建议。在任何情况下，本公司、本公司员工或者关联机构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中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。投资者务必注意，其据此做出的任何投资决策与本公司、本公司员工或者关联机构无关。华安证券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，还可能为这些公司提供投资银行服务或其他服务。

本报告仅向特定客户传送，未经华安证券研究所书面授权，本研究报告的任何部分均不得以任何方式制作任何形式的拷贝、复印件或复制品，或再次分发给任何其他人，或以任何侵犯本公司版权的其他方式使用。如欲引用或转载本文内容，务必联络华安证券研究所并获得许可，并需注明出处为华安证券研究所，且不得对本文进行有悖原意的引用和删改。如未经本公司授权，私自转载或者转发本报告，所引起的一切后果及法律责任由私自转载或转发者承担。本公司并保留追究其法律责任的权利。

## 投资评级说明

以本报告发布之日起 6 个月内，证券（或行业指数）相对于同期相关证券市场代表性指数的涨跌幅作为基准，A 股以沪深 300 指数为基准；新三板市场以三板成指（针对协议转让标的）或三板做市指数（针对做市转让标的）为基准；香港市场以恒生指数为基准；美国市场以纳斯达克指数或标普 500 指数为基准。定义如下：

### 行业评级体系

- 增持—未来 6 个月的投资收益率领先市场基准指数 5% 以上；
- 中性—未来 6 个月的投资收益率与市场基准指数的变动幅度相差 -5% 至 5%；
- 减持—未来 6 个月的投资收益率落后市场基准指数 5% 以上；

### 公司评级体系

- 买入—未来 6-12 个月的投资收益率领先市场基准指数 15% 以上；
- 增持—未来 6-12 个月的投资收益率领先市场基准指数 5% 至 15%；
- 中性—未来 6-12 个月的投资收益率与市场基准指数的变动幅度相差 -5% 至 5%；
- 减持—未来 6-12 个月的投资收益率落后市场基准指数 5% 至 15%；
- 卖出—未来 6-12 个月的投资收益率落后市场基准指数 15% 以上；
- 无评级—因无法获取必要的资料，或者公司面临无法预见结果的重大不确定性事件，或者其他原因，致使无法给出明确的投资评级。