

春节消费迅速回暖，关注“返乡潮”带动下沉市场消费升级

家电行业周报

▸ 周度观点

国务院联防联控机制春运工作专班数据显示，除夕至初五共发送旅客 1.74 亿人次，较去年同期增长 66.6%，全国高速公路总流量中小客车流量，已经超过 2019 年同期水平。自由出行刺激春节消费迅速回暖，电影票房、旅游出行、餐饮消费等均有明显修复。

具体到家电消费，品类方面，懒人经济、健康家电、升级类家电热度高。苏宁易购数据显示，年货节启动以来，空气炸锅、破壁机、多功能料理锅等“懒人帮手”生活电器销售环比增长 117%。此外，消毒柜、除菌冰箱等健康家电销售大幅提升。

关注“返乡潮”带动下沉市场消费升级。春节期间低线级市场表现出强劲的增长潜力，京东《2023 春节假期消费趋势》显示，与 2021 年春节假期相比，2023 年 4-6 线市场成交额占比提升了 10%。此外，客单价方面也有明显提升。务工人员返乡将高线城市生活习惯带回家乡，出于孝敬长辈或送礼需求等购入智能生活电器，如扫地机、洗碗机、投影仪等，我们认为将进一步加速此类改善型家电的渗透。

▸ 投资建议

从各板块来看，白电板块：原材料价格回调，白电龙头成本压力趋缓，长期看需求与盈利修复确定性强。厨电：厨电和房地产关联度最高，其估值水平将随着稳房地产措施的落地，而不断提升。建议重点关注火星人：集成灶龙头企业，行业需求复苏时有望率先受益，股权激励目标设置较高，彰显长期发展信心。清洁电器：疫情影响下，扫地机消费承压明显，经历两年的行业销量下滑，当前自清洁产品放量有望带动整个行业 23 年销量由负转正。科沃斯等头部品牌率先降价，渠道端大力发展线下渠道，有望进一步加快渗透。建议重点关注科沃斯：扫地机、洗地机双品类份额第一，产品、品牌、渠道布局各维度均有较强战略前瞻性，当下时点公司发力线下渠道建设，有望贡献新增量。

风险提示

原材料价格上涨风险、需求不及预期风险、汇率波动影响。

评级及分析师信息

行业评级：推荐

行业走势图



分析师：陈玉卢

邮箱：chenyl@hx168.com.cn

SAC NO: S1120522090001

联系电话：

正文目录

1. 周度投资观点.....	3
1.1. 春节消费迅速回暖，关注“返乡潮”带动下沉市场消费升级.....	3
1.2. 投资建议.....	3
2. 行情数据.....	3
3. 奥维数据跟踪.....	4
4. 上下游数据跟踪.....	7
4.1. 原材料数据.....	7
4.2. 海运运价及汇率.....	8
5. 重点公司公告.....	9
6. 风险提示.....	9

图表目录

图 1 家电板块周度涨跌幅.....	4
图 2 家电板块年累计涨跌幅.....	4
图 3 家电板块年走势.....	4
图 4 空调线上销售额及增速.....	5
图 5 空调线下销售额及增速.....	5
图 6 冰箱线上销售额及增速.....	5
图 7 冰箱线下销售额及增速.....	5
图 8 洗衣机线上销售额及增速.....	6
图 9 洗衣机线下销售额及增速.....	6
图 10 油烟机线上销售额及增速.....	6
图 11 油烟机线下销售额及增速.....	6
图 12 集成灶线上销售额及增速.....	7
图 13 集成灶线下销售额及增速.....	7
图 14 扫地机器人线上销售额及增速.....	7
图 15 扫地机器人线下销售额及增速.....	7
图 16 铜铝价格（美元/吨）.....	8
图 17 DCE 塑料结算价（元/吨）.....	8
图 18 钢材综合价格指数（1994 年 4 月=100）.....	8
图 19 中国出口集装箱运价指数.....	9
图 20 人民币汇率.....	9

1. 周度投资观点

1.1. 春节消费迅速回暖，关注“返乡潮”带动下沉市场消费升级

国务院联防联控机制春运工作专班数据显示，除夕至初五共发送旅客 1.74 亿人次，较去年同期增长 66.6%，全国高速公路总流量中小客车流量，已经超过 2019 年同期水平。自由出行刺激春节消费迅速回暖，电影票房、旅游出行、餐饮消费等均有明显修复。

具体到家电消费，春节期间为活跃消费市场，提振消费需求，多地推出促销政策，其中沈阳发放新春家电消费券 1500 万元；广州推出家电以旧换新活动，补贴产品包括电视机、空调、洗衣机、冰箱、电脑、手机、电饭煲、热水器共八大类家电产品；河南则在一季度启动新年新春消费季活动，以多种形式对 3 月底前购买汽车、电子产品和家电给予补贴。

品类方面，懒人经济、健康家电、升级类家电热度高。苏宁易购数据显示，年货节启动以来，空气炸锅、破壁机、多功能料理锅等“懒人帮手”生活电器销售环比增长 117%。此外，消毒柜、除菌冰箱等健康家电销售大幅提升。

关注“返乡潮”带动下沉市场消费升级。春节期间低线级市场表现出强劲的增长潜力，京东《2023 春节假期消费趋势》显示，与 2021 年春节假期相比，2023 年 4-6 线市场成交额占比提升了 10%。此外，客单价方面也有明显提升。务工人员返乡将高线城市生活习惯带回家乡，出于孝敬长辈或送礼需求等购入智能生活电器，如扫地机、洗碗机、投影仪等，我们认为将进一步加速此类改善型家电的渗透。

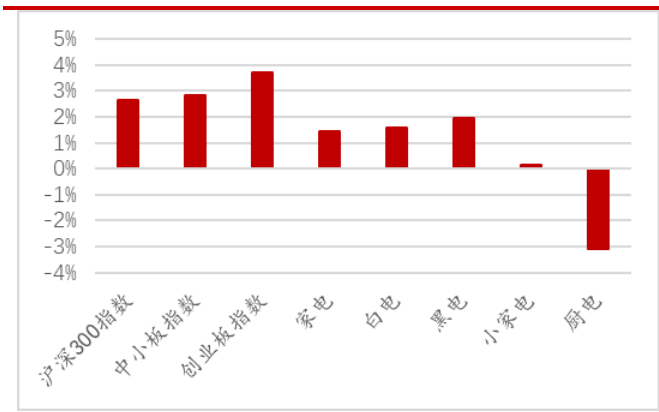
1.2. 投资建议

从各板块来看，白电板块：原材料价格回调，白电龙头成本压力趋缓，长期看需求与盈利修复确定性强。厨电：厨电和房地产关联度最高，其估值水平将随着稳房地产措施的落地，而不断提升。建议重点关注火星人：集成灶龙头企业，行业需求复苏时有望率先受益，股权激励目标设置较高，彰显长期发展信心。清洁电器：疫情影响下，扫地机消费承压明显，经历两年的行业销量下滑，当前自清洁产品放量有望带动整个行业 23 年销量由负转正。科沃斯等头部品牌率先降价，渠道端大力发展线下渠道，有望进一步加快渗透。建议重点关注科沃斯：扫地机、洗地机双品类份额第一，产品、品牌、渠道布局各维度均有较强战略前瞻性，当下时点公司发力线下渠道建设，有望贡献新增量。

2. 行情数据

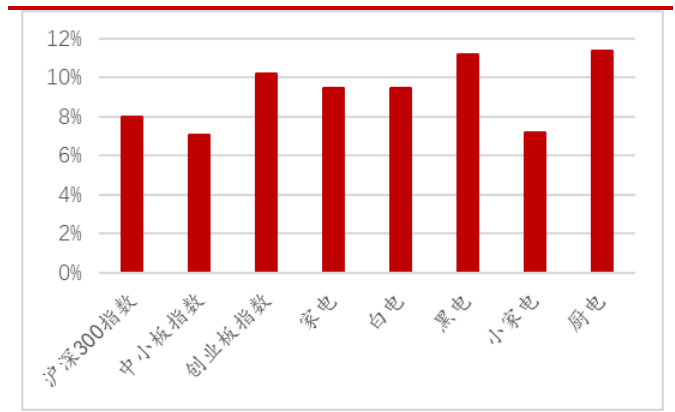
根据中信行业分类，本周（2023.1.16-2023.1.22）家电板块周涨幅 1.5%，其中白电/黑电/小家电/厨电板块分别+1.6%/+2.0%/+0.1%/-3.1%。年初至今家电板块累计涨跌幅 9.45%，其中白电/黑电/小家电/厨电板块分别+9.43%/+11.18%/+7.17%/+11.34%。

图 1 家电板块周度涨跌幅



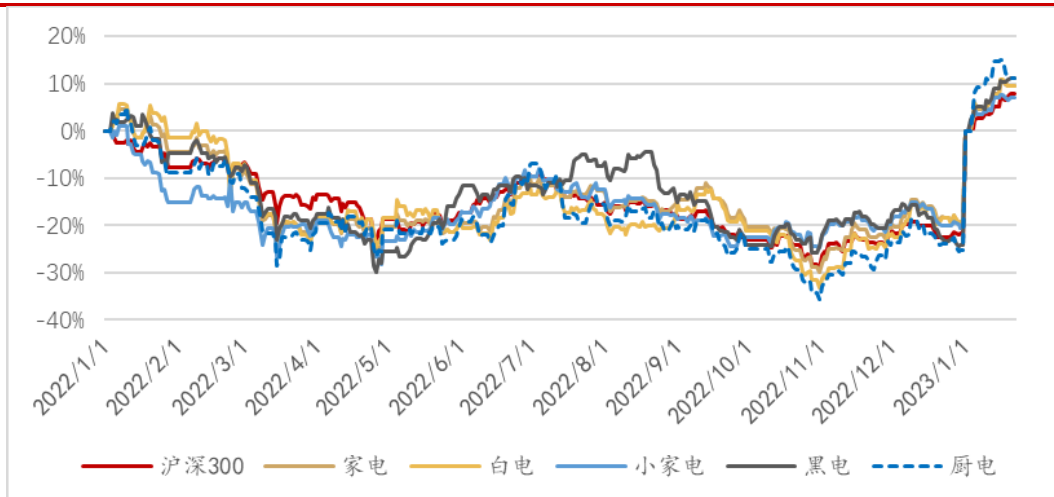
资料来源: wind, 华西证券

图 2 家电板块年累计涨跌幅



资料来源: wind, 华西证券

图 3 家电板块年走势



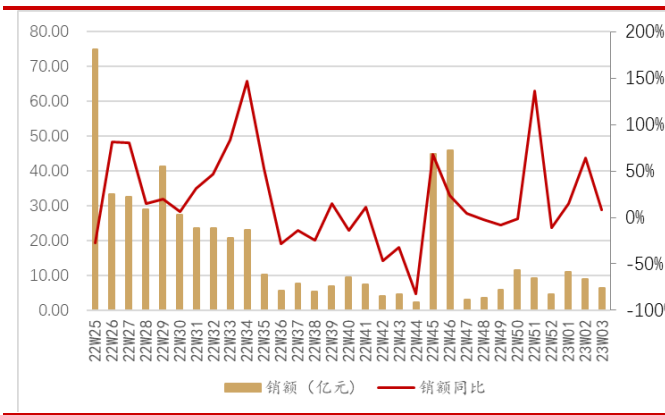
资料来源: wind, 华西证券 (备注: 以每年 1.1 日为基准)

3. 奥维数据跟踪

白电:

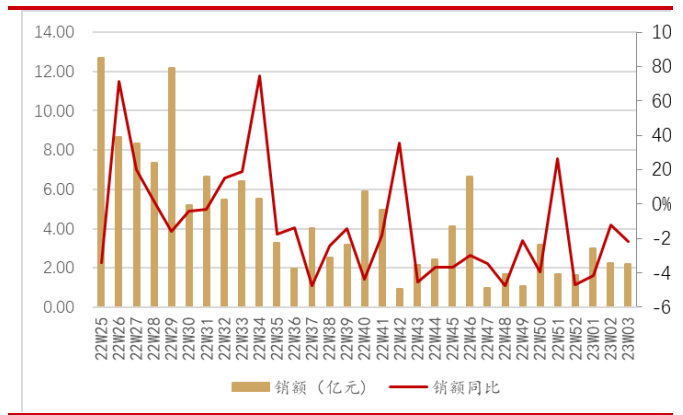
2023W03 (奥维口径为 2023.1.9-2023.1.15) 空调销售渠道分化, 线上销额同比 +8.59%, 线下销额同比-21.54%; 均价方面, 线上渠道由负转正, 同比上涨 1.12%, 线下渠道提价增速放缓, 同比提升 2.78%。市占率方面, 线上格力/美的/海尔为 top3, 销额市占率分别为 44.46%、22.72%、8.42%。

图 4 空调线上销售额及增速



资料来源：奥维云网，华西证券

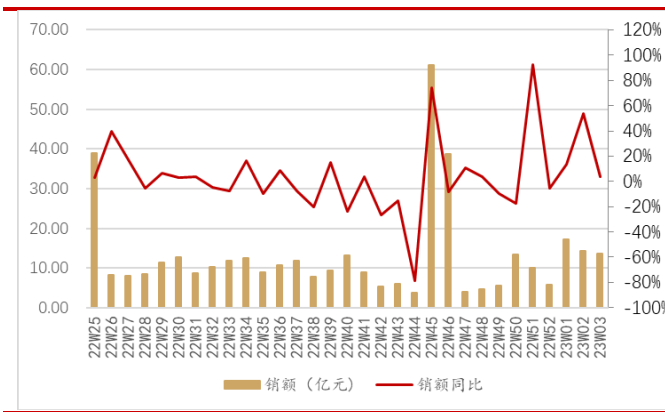
图 5 空调线下销售额及增速



资料来源：奥维云网，华西证券

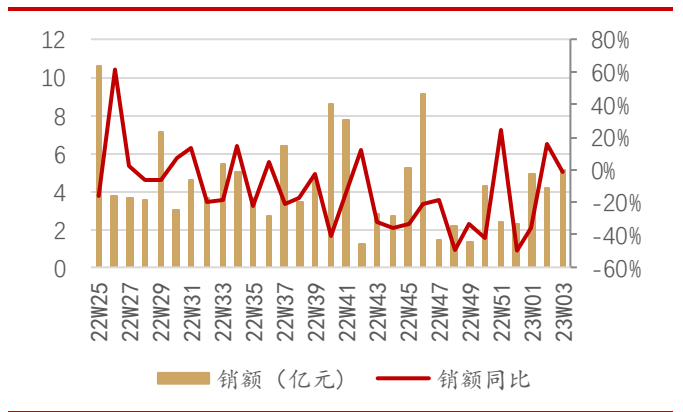
2023W03（奥维口径为 2023.1.9-2023.1.15）冰箱线下、线上渠道分化。冰箱销
额线上同比+3.56%，线下销额同比-0.97%；均价方面，冰箱价格小幅波动，线上均价
同比+0.26%，线下均价同比-0.20%。海尔为绝对龙头，线上线下销额市占率分别为
38.94%、38.93%。

图 6 冰箱线上销售额及增速



资料来源：奥维云网，华西证券

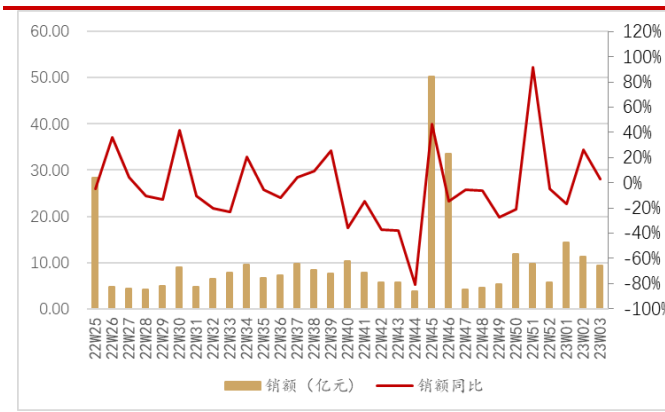
图 7 冰箱线下销售额及增速



资料来源：奥维云网，华西证券

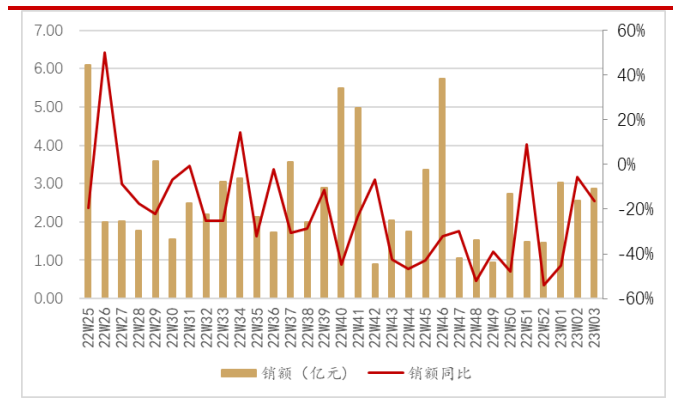
2023W03（奥维口径为 2023.1.9-2023.1.15）洗衣机渠道分化。线上、线下销额
同比分别+3.08%、-16.43%；全渠道价格下跌，线上、线下均价同比-6.55%、-4.67%；
海尔、小天鹅、美的线上销额市占 top3，市占率分别为 42.26%、23.24%、12.54%。

图 8 洗衣机线上销售额及增速



资料来源：奥维云网，华西证券

图 9 洗衣机线下销售额及增速

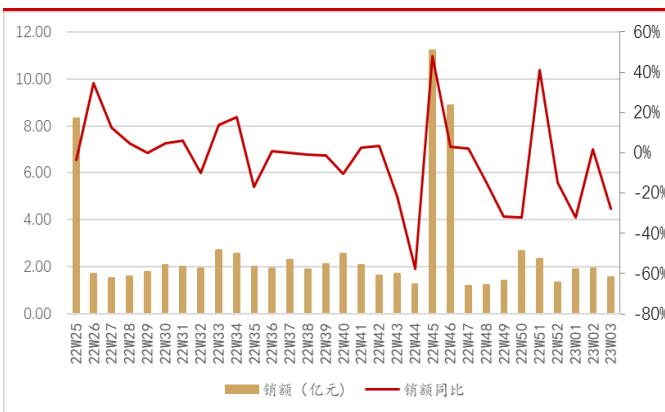


资料来源：奥维云网，华西证券

厨电：

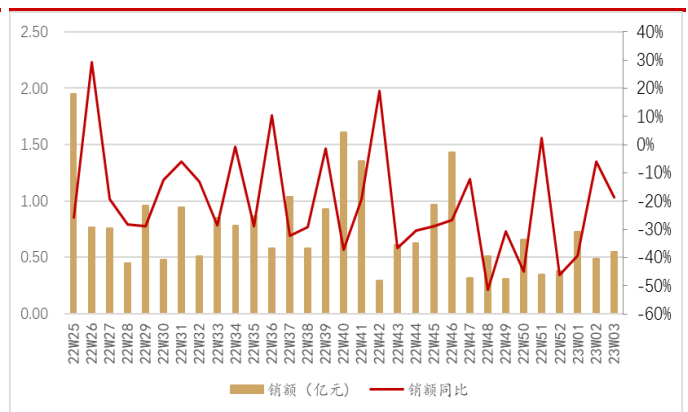
2023W03（奥维口径为 2023.1.9-2023.1.15）油烟机市场持续承压，线上销额同比-27.94%，线下同比-18.74%；线上均价同比均为负，分别下降 8.65%、3.46%；线上老板、美的、方太为市占率 top3，销额市占分别为 17.27%、15.97%、14.18%。

图 10 油烟机线上销售额及增速



资料来源：奥维云网，华西证券

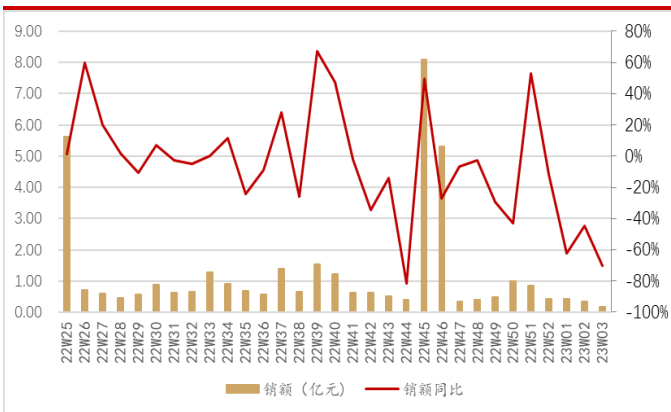
图 11 油烟机线下销售额及增速



资料来源：奥维云网，华西证券

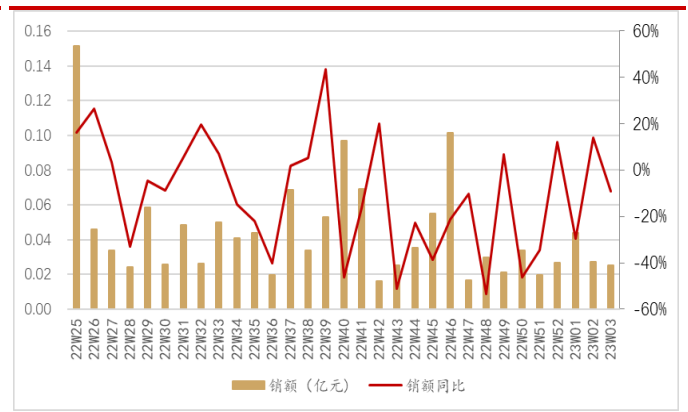
2023W03（奥维口径为 2023.1.9-2023.1.15）集成灶线上、线下渠道销额均下降，线上、线下销额分别-70.25%、-9.04%。均价方面，渠道分化明显，线上均价同比下降 16.12%，线下均价同比上涨 0.95%。火星人线上销额市占率为 18.19%，华帝市占第二为 6.68%。

图 12 集成灶线上销售额及增速



资料来源：奥维云网，华西证券

图 13 集成灶线下销售额及增速

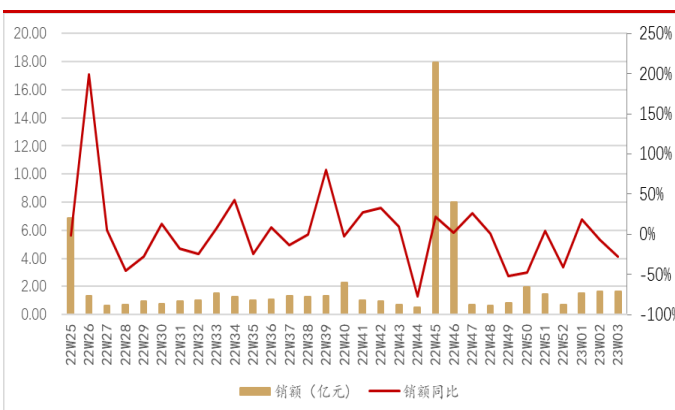


资料来源：奥维云网，华西证券

清洁电器：

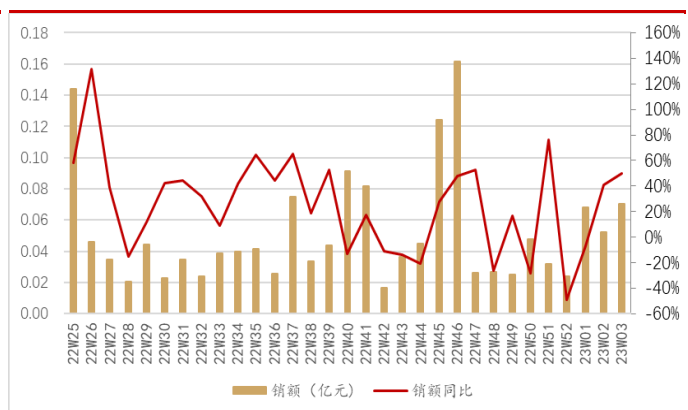
2023W03（奥维口径为 2023.1.9-2023.1.15）扫地机器人销额渠道分化，线上销额同比-27.63%，线下销额同比 49.62%；均价方面线上出现下跌，均价同比下跌 0.19%，线下保持增长，均价同比增长 7.80%。品牌表现方面，龙头科沃斯市占率 36.96%略有下降，石头销额市占 19.68%排名第二。

图 14 扫地机器人线上销售额及增速



资料来源：奥维云网，华西证券

图 15 扫地机器人线下销售额及增速



资料来源：奥维云网，华西证券

4. 上下游数据跟踪

4.1. 原材料数据

截至 2023.1.20，LME 铜和 LME 铝现货结算价环比上周（2023.1.13）分别+1.4%、+3.0%；DCE 塑料结算价环比+2.9%。

图 16 铜铝价格（美元/吨）



资料来源：wind，华西证券

图 17 DCE 塑料结算价（元/吨）



资料来源：wind，华西证券

图 18 钢材综合价格指数（1994 年 4 月=100）

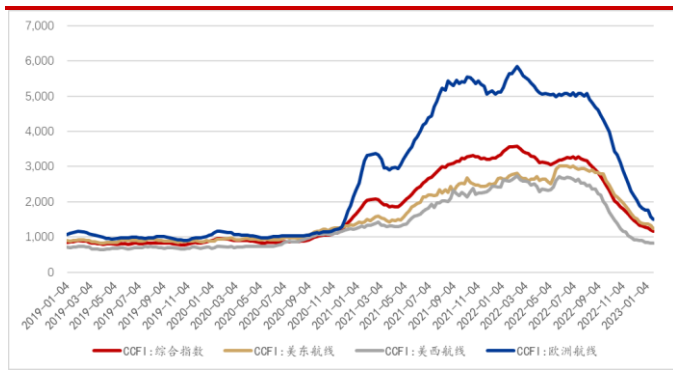


资料来源：wind，华西证券

4.2. 海运运价及汇率

海运运价方面，截至 2023.1.20，CCFI 综合指数环比上周（2023.1.13）-3.41%，其中美东航线、美西航线、欧洲航线分别-6.99%、-0.50%、-5.16%。美元兑人民币即期汇率环比+0.96%。

图 19 中国出口集装箱运价指数



资料来源: wind, 华西证券

图 20 人民币汇率



资料来源: wind, 华西证券

5. 重点公司公告

【海尔智家】: 关于设立压缩机合资公司的提示性公告

海尔智家股份有限公司(简称“公司”或“本公司”)之全资子公司青岛海尔空调器有限总公司(简称“海尔空调”)拟与上海海立(集团)股份有限公司(简称“海立股份”)在河南省郑州市共同投资新设郑州海立电器有限公司(暂定名,以下简称“合资公司”),从事家电用转子压缩机业务。

合资公司注册资本 20,000 万元人民币,海尔空调和海立股份分别出资 9,800 万元人民币和 10,200 万元人民币。股东双方海尔空调、海立股份分别持股 49%、51%。

【创维数字】: 2022 年年度业绩预告

预计 2022 年年度实现归属于母公司所有者的净利润为 73,000 万元 - 91,000 万元,比上年同期增长 73.07% - 115.75%。预计 2022 年年度实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为 64,000 万元 - 83,000 万元,比上年同期增长 156.57% - 232.75%。

6. 风险提示

原材料价格上涨风险、需求不及预期风险、汇率波动影响。

分析师与研究助理简介

陈玉卢：家电行业首席分析师，南开大学管理学学士和硕士，2022年8月加入华西证券，自2016年起有多年行业研究经验，复合背景，擅长自上而下进行宏观判断，自下而上挖掘投资价值，曾任职东北证券，担任家电首席分析师与银行首席分析师。

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：北京市西城区太平桥大街丰汇园11号丰汇时代大厦南座5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。