



# 问答报告系列三：从 CES 展 看家电未来发展趋势？



## 1.从 CES 展看家电未来发展趋势?

2022年1月5日-1月7日，CES2022（国际消费电子展）在美国拉斯维加斯举办，历年展会上的家电新品都代表了当年甚至未来几年的产品趋势，今年展出的家电类新品也有许多亮点。我们梳理总结了今年会展上的家电新品，主要呈现出以下几种趋势：国内扫地机品牌携自清洁新品亮相，海外市场产品结构升级。石头此次发布的新品一方面补全了公司在海外高端系列的价格带布局，千元价格赶超全球扫地机龙头 iRobot 高端机型的定价；另一方面目前海外扫地机大多为搭载集尘桶的产品形态，自清洁+集尘的机型属于初入市场，此次 CES 展上除石头外，国内其他品牌也纷纷带来了自清洁的产品。我们认为国内企业合力在海外市场推广自清洁扫地机产品将推动海外扫地机市场的产品结构升级，22年海外市场有望实现均价上的提升。黑电技术路径多元化发展，产品品质向更高清更大屏进化。透过 CES2022 可以看出，超高清已经是未来终端产品不可或缺的一项内容。在 4K/8K 技术赋能下，超高清显示技术将赋能从电视到显示器等更多场景应用。家居智能化品类更丰富多元化。近年来家电产品纷纷在智能化产品品类上进行开拓和拓展，不断扩充和丰富智能家居场景。

## 2.如何看待格力渠道改革?

在早期线下渠道为王的时代，伴随着空调需求的迅速增长，格力推出返利政策并通过联合代理模式绑定大型经销商，此后，格力又通过整合全国区域性销售渠道，进一步加强对渠道的控制权。彼时格力的渠道网络覆

盖度广且深，叠加公司的品牌溢价，使格力在空调销售市场上独占鳌头。但随着电商渠道的高速增长，线下随着物流基础设施完备而出现的扁平化趋势，以及空调市场增速逐渐进入成熟阶段，使得现有盛世兴欣体系及返利经销模式遇到瓶颈，公司渠道变革势在必行。公司通过精简渠道层级，提升渠道效率；销售模式由返利激励导向部分转为终端价差激励；大力推动新零售模式三种方式从多方面入手对公司进行渠道改革，目前，从 2021 年总销量市占率和销量同比数据来看，格力竞争力逐步恢复。

投资建议：展望 2022 年，21Q4 表现出来的边际改善在 22 年上半年或将延续，同时当前时点股价回调充分且盈利改善确定的个股值得重点关注。我们认为在需求和成本的影响下，行业的结构性机会更多侧重符合：1) 品类渗透率有充分提升空间的；2) 产品结构有升级空间的；3) 内销占主导，此类条件的公司。看好集成灶及清洁电器的行业基本面，推荐亿田智能、科沃斯，建议关注帅丰电器、石头科技、海信视像。传统家电方面，2021 年回调已比较充分，估值在考虑成本的影响下基本回到中枢位置，在收入维持稳定增长、盈利能力修复可期的背景下，推荐白电龙头海尔智家、美的集团以及厨电龙头老板电器、民用电工龙头公牛集团。

风险提示：房地产市场、汇率、原材料价格波动风险，新品销售不及预期。

关键词：前海 新零售 智能家居 物流



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_37445](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_37445)

