

雪球访谈

营利双降，大笔分红，格力电器何时王者归来？

2021年04月30日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



佛系小资



尼古拉斯-加仓要低



QP量子熊猫

访谈简介

4月29日，格力电器披露2020年度报告及2021年一季度报告，20年公司实现营业收入总收入1682亿元，同比减少15%，归母净利润221.8亿元，同比减少10.21%；其中，20Q4实现营业收入总收入430.3亿元，同比减少1.8%，归母净利润84.8亿元，同比增加228.6%；2021Q1实现营业收入总收入331.9亿元，同比增加62.7%，归母净利润34.4亿元，同比增加121%，仍未回到疫情前同期水平。

此外，格力电器发布了最新的分红计划，拟定每10股派发30元（含税），现金分红率达79%，是格力电器历史最高分红率，这已经是格力电器在2020年以来的第三次现金分红。此前两次分别按照每10股分红12元和每10股分红10元进

行。

随着高瓴资本入局，大家如何看待格力电器的增长空间？本期我们邀请到@佛系小资@尼古拉斯-加仓要低@QP量子熊猫做客雪球访谈，与大家共同探讨！访谈将于今天17:00准时开始，快发起提问吧！

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：格力电器(SZ000651)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 极客老王:

对@佛系小资 说: 格力出现什么情况, 会让你决定放弃买入格力? 有什么具体的迹象或指标么?

[答] 佛系小资:

1.市场给格力高估了 2格力的基本面彻底坏了。比如空调没有竞争优势了, 其他业务还没有起来。比如格力空调卖比美的还要便宜了这就是有问题了。到时候卖出格力\$格力电器(SZ000651)\$

[问] 旭川雪山:

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说: 董明珠大娘准备什么时候退休? 没有董明珠的\$格力电器(SZ000651)\$ 会比现在更好吗?

\$美的集团(SZ000333)\$ \$海尔智家(SH600690)\$ #格力电器年报拟分红175亿#

[答] 佛系小资:

目前董明珠没有退休的计划, 也不可能现在退休。估计还继续做一届新的年轻人全部替换现在老的管理层后。董明珠才可能考虑退休, 目前格力的情况格力更加需要董明珠这人

[问] DG-老头i:

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说: 营收净利均下降, 是市场空间趋于饱和了吗? 还是市场竞争, 份额被抢占?

[答] 佛系小资:

空调市场还有增长空间, 不单是家用市场空调还要商用空调市场, 以及海外\$格力电器(SZ000651)\$

[问] DG-老头i:

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：相对于美的，格力的优劣势是什么？能在空调上战胜美的吗？

[答] 尼古拉斯-加仓要低:

格力空调一直都领先于美的啊，只是对方宣传做得好，什么都宣传”第一 “不过2020美的年报对空调市场占有率方面还是显示的承认自己第二，可以去翻翻。

[问] DG-老头i:

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：相对于美的，格力的优劣势是什么？能在空调上战胜美的吗？

[答] QP量子熊猫:

如果从空调角度，格力的优势在于产品技术和品质，劣势在于营销方面，包括渠道、推广、产品结构等，不过目前看基本都在有在改善，第二个问题应该反过来问美的能否战胜格力。

[问] DG-老头i:

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：相对于美的，格力的优劣势是什么？能在空调上战胜美的吗？

[答] 佛系小资:

格力的其他品类目前做不过美的，比如冰洗小家电等这些产品。2020年格力空调还是排名第一。美的因为加了一些代工海外市场品牌空调，这样加起来美的的计算第一，但国内去年格力第一\$格力电器(SZ000651)\$

[问] 旭川雪山:

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：董明珠大娘准备什么时候退休？没有董明珠的\$格力电器(SZ000651)\$ 会比现在更好吗？

[\\$美的集团\(SZ000333\)\\$](#) [\\$海尔智家\(SH600690\)\\$](#) #格力电器年报拟分红175亿#

[答] QP量子熊猫：

格力现在人才结构已经逐渐开始年轻化，新一代管理层成长起来后董总当然会退休

[问] DG-老头i：

对[@佛系小资](#) [@尼古拉斯-加仓要低](#) [@QP量子熊猫](#) 说：营收净利均下降，是市场空间趋于饱和了吗？还是市场竞争，份额被抢占？

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

营收，净利润双双下降有诸多因素，主要是公司主动变革，未来走的更远，平衡短期和长期的利益关系而已，不必大惊小怪。关于市场空间，家电当前正是好时候，参考文章：[网页链接](#) 家电报废量年增长超40% 格力长虹等巨头布局回收产业

[问] 旭川雪山：

对[@佛系小资](#) [@尼古拉斯-加仓要低](#) [@QP量子熊猫](#) 说：董明珠大娘准备什么时候退休？没有董明珠的[\\$格力电器\(SZ000651\)\\$](#) 会比现在更好吗？

[\\$美的集团\(SZ000333\)\\$](#) [\\$海尔智家\(SH600690\)\\$](#) #格力电器年报拟分红175亿#

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

董事长提出”让世界爱上中国造”，她要完成这个承诺，身体没问题，一直可以干。但是董事长早有布局，已经有很多备用人选，只是这些人或多或少无法达到董事长的最高要求（比自己强），所以进退皆可，2001年上总经理的时候 的时候都在考虑接班人的问题，参考视频：[网页链接](#) 格力优秀的文化基因以及董事长谨慎选人的伯乐精神，即便是退休，我相信格力会更好！

[问] DG-老头i：

对[@佛系小资](#) [@尼古拉斯-加仓要低](#) [@QP量子熊猫](#) 说：营收净利均下降，是市场空间趋于饱和了吗？还是市场竞争，份额被抢占？

[答] QP量子熊猫：

这个要看行业整体情况还是单个企业情况，具如果是行业持续下降说明环境开始恶化，如果单个企业要具体问题具体分析，格力Q1同比2019下滑原因主要在于渠道和库存改革以及销售返利计提等方面，并不存在恶化

[问] 小小guan：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-加仓要低，@QP量子熊猫 说：格力提出多元化，国际化也很多年，为啥进展比较缓慢？

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

因为格力不愿意贴牌，格力带着让世界爱上中国造的使命去开拓市场，有利润以上的追求。

[问] 极客老王：

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：现在美的的空调销量也非常不错，有赶超格力之势，如何说格力空调更有竞争力？有数据支撑么？

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

建议多看看@架麦 架总的帖子，格力在诸多领域核心技术，美的十年都赶不上。格力对消费者的爱护的精神，利润之上的追求，美的拥有学不会。

[问] 小小guan：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-加仓要低，@QP量子熊猫 说：格力提出多元化，国际化也很多年，为啥进展比较缓慢？

[答] QP量子熊猫：

由于海外家电格局较为成熟，OEM出海难度相对ODM较大，就像国内空调市场形成行业垄断后其他企业很难进入

[问] 小小guan:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-加仓要低, @QP量子熊猫 说: 格力提出多元化, 国际化也很多年, 为啥进展比较缓慢?

[答] 佛系小资:

格力走工业道路, 比如一些基础工业材料啊, 智能装备等, 这一些多少没有几个几年沉淀下来是看不到业绩出来的。庆幸的事情格力在智能装备开始加大对外销售了, 接下去看这一块能不能出现搞增速。至于冰洗小家电方面的业务等格力新基地全部投产后仔细看公司对于这些产品的打法和销售。这要持续关注变好情况\$格力电器(SZ000651)\$

[问] 极客老王:

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说: 去年董总直播卖货一整年, 生活电器的比例只有2%, 是不是有点太少了? 3位大佬怎么看待这个问题

[答] 尼古拉斯-加仓要低:

占比小, 可以说是“主动”的占比小, 产能跟不上是关键问题, 所以体现出来格力小家电没有规模优势, 单价高, 销量占比小。

关于直播: 推荐您阅读下董明珠直播带货有什么不同: [网页链接](#)

董明珠说过:

“我的梦想是通过直播、通过我们走进格力, 中国制造从孩子抓起, 让他们重新认识到中国制造的重要性, 为我们制造业的发展储备更多的年轻力量, 这是很有意义的一件事情。”

[问] wddzxx:

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说: 冰洗厨房小家电, 今明两年产量陆续上来了, 能否像空调那样, 卖处好价钱, 嘉宾如何看?

[答] 佛系小资:

这个关于产品问题特别小家电冰洗产品等, 我上次逛上海家博会的文章里面写到不少

信息，你可以去看一下，未来冰洗产品价格会下降加大产品品类销售，低中高端全覆盖\$格力电器(SZ000651)\$

[问] 极客老王：

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：去年董总直播卖货一整年，生活电器的比例只有2%，是不是有点太少了？3位大佬怎么看待这个问题

[答] 佛系小资：

这方面我在格力年报文章也分析了，你可以去看看。如果横向对比这一块的确比2019年还要少

[问] jameshh：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-加仓要低，@QP量子熊猫 说：看好格力未来的几个理由：1，小家电，冰洗未来占据一席之地，2，国际市场突破，3，智能装备逐步拓展客户和市场，4，空调商用领域拓展更多的行业应用。就问嘉宾是否有相同观点？预估未来几年能够使得格力的收入结构有个突破？

[答] QP量子熊猫：

小家电和冰洗要想成为营收主力很难，智能装备有较大机会但是是个中长期的问题，目前根据年报看智能装备已经实现对外销售盈利，但未来几年主要成长点还是在于空调，包括家用和商用。

[问] wddzxx：

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：基本每个大的生产基地都有中央空调，格力家用空调和中央空调那块的竞争能力更强？嘉宾如何看？

[答] 佛系小资：

其实格力这两块目前都差不多，以前美的在中央空调上比格力稍微厉害，这两年格力在中央空调也提上来了。所以看格力新搞的基地基本上都有中央空调的项目

[问] wddzxx:

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：冰洗厨房小家电，今明两年产量陆续上来了，能否像空调那样，卖处好价钱，嘉宾如何看？

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

产能上来了，价格不可能像现在这么贵，规模生产优势，黑灯智能化工厂，强大的原材料上游供应管控能力，这些都可以降低成本。另外，好价格取决于需求端和整个国民经济，居民可支配收入持续提升。我相信我们中国国运会越来越好，国家人民越来越富强，对品质的重视程度会越来越强于对价格的在意程度。

[问] DG-老头i:

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：高瓴资本入手格力电器，对格力未来发展有什么影响？

[答] 佛系小资：

一些资源上合作。对于格力数字化改变比较提升度

[问] jameshh:

对 @佛系小资，@尼古拉斯-加仓要低，@QP量子熊猫 说：看好格力未来的几个理由：1，小家电，冰洗未来占据一席之地，2，国际市场突破，3，智能装备逐步拓展客户和市场，4，空调商用领域拓展更多的行业应用。就问嘉宾是否有相同观点？预估未来几年能够使得格力的收入结构有个突破？

[答] 佛系小资：

董明珠对于格力营收划分以前也讲到，空调，冰洗生活电器，以及智能装备等。你说的我还是认同的，就是看格力新的基地投产后怎么去做市场，比如冰箱洗衣机怎么去占市场，但这一块不可能1年内提升到比较高的占比

[问] 小小guan:

对 @佛系小资，@尼古拉斯-加仓要低，@QP量子熊猫 说：格力提出多元化，国际化也很多年，为啥进展比较缓慢？

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

跟做菜一样“一看都会，一学就废”，很多东西照着现有普通国家标准去做，可能简单，例如为了抢占小家电市场，完全可以靠收购产能，让别人贴牌代工。但是格力对自己的标准都是站在未来五年，十年去制定的，这样能走更远，国际化缓慢是因为格力有利润之上的追求：让世界爱上中国造。不贴牌

[问] wddzxx：

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：基本每个大的生产基地都有中央空调，格力家用空调和中央空调那块的竞争能力更强？嘉宾如何看？

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

格力中央空调市场市场占有率多年第一，但是竞争力方面家用肯定更强。

[问] wddzxx：

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：请嘉宾预测一下“不用电费”的空调市场前景，谢谢。

[答] QP量子熊猫：

很小，目前光伏和储能技术都不够成熟，更多在于大型商用领域，未来前景依赖光伏和储能技术突破，这部分我专栏有一篇文章专门分析过

[问] 极客老王：

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：在一次格力直播中留意到，格力的线上门店好像只关注了移动端用户，3位大佬可以打开这个格力董明珠店主页：[网页链接](#)，PC浏览器完全无法看。请问如何看待格力目前线上转型的进展？

[答] 佛系小资：

现在移动端互联网时代，以及未来物联网。应该是侧重点在移动端，格力线上销售占比越来越高的，但这需要有一个平衡的度，未来线下市场空间还是很大只不过是场景化体验式销售的模式\$格力电器(SZ000651)\$

[问] jameshh:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-加仓要低, @QP量子熊猫 说: 看好格力未来的几个理由: 1, 小家电, 冰洗未来占据一席之地, 2, 国际市场突破, 3, 智能装备逐步拓展客户和市场, 4, 空调商用领域拓展更多的行业应用。就问嘉宾是否有相同观点? 预估未来几年能够使得格力的收入结构有个突破?

[答] 尼古拉斯-加仓要低:

一流企业做标准, 二流企业做品牌, 三流企业做产品, 期待我们格力未来更多的赚一流企业的钱

[问] wddzxx:

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说: 请嘉宾预测一下“不用电费”的空调市场前景, 谢谢。

[答] 佛系小资:

这一块目前市场不大, 未来发展空间比较大。等光伏产业继续普及发展一定程度了, 然后转向应用市场, 就是格力做的光伏空调。所以格力目前是超一个期去布局做\$格力电器(SZ000651)\$

[问] 极客老王:

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说: 在一次格力直播中留意到, 格力的线上门店好像只关注了移动端用户, 3位大佬可以打开这个格力董明珠店主页: [网页链接](#), PC浏览器完全无法看。请问如何看待格力目前线上转型的进展?

[答] 尼古拉斯-加仓要低:

现在很多app 都是, 抖音, 快手基本上放弃了电脑端。淘宝也有这个趋势, 运营

投入产出比要均衡，企业毕竟是要盈利的。格力转型遵循复利积累和爆发的规律，顺应人类历史发展规律的事情，大概率要成功。复利和研发积累很漫长，复利爆发时间相对短暂，我们股东守株待兔，耐心等待。公司在努力，就够了！

[问] DG-老头i:

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：高瓴资本入手格力电器，对格力未来发展有什么影响？

[答] QP量子熊猫：

回答 @DG-老头i：高瓴的投资理念在其哑铃理论，通过数字化给传统行业赋能转型，包括运营思维、资源导入等部分，新时代传统行业不改变就会死，引入高瓴对于格力未来起到非常关键的作用。

[问] 深圳老九：

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：几位老师能不能谈谈格力渠道改革的进展情况如何了？

[答] 佛系小资：

渠道改革今年还要继续，目前就是看格力的物流体系什么时候完成，还有线下门店是不是时候大部分都改造好。渠道改革进行到一半差不多所以很多老的经销商跟不上思路都要被淘汰了，未来格力不需要这么多经销商了\$格力电器(SZ000651)\$

[问] wddzxx：

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：请嘉宾预测一下“不用电费”的空调市场前景，谢谢。

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

没有大面积普及，跟使用区域受限有关系吧。光照？ 我看重的不是不用电费的空调，而是怎么实现不用电费的，这就与庞大的碳中和概念贴近了。

[问] 廖先生1978:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-加仓要低, @QP量子熊猫 说: 今年对格力的营收和净利润有什么看法

[答] 佛系小资:

公司方面自己说2500亿, 如果真的可以到达利润可以到300亿上下。至于这目标能不能完成我们还是再看二季度的情况, 才可以判断格力是不是恢复正常化\$格力电器(SZ000651)\$

[问] 深圳老九:

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说: 几位老师能不能谈谈格力渠道改革的进展情况如何了?

[答] QP量子熊猫:

从产销数据和财报看成效已经开始有所体现了, 但还有较长的路要走, 很多矛盾还需要解决, 前几天直播有具体聊到这一部分, 可以查看下回放

[问] 深圳老九:

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说: 几位老师能不能谈谈格力渠道改革的进展情况如何了?

[答] 尼古拉斯-加仓要低:

过去的重要任务就是帮经销商清理库存, 解决他们的难处, 这个工作做的差不多了, 告一段落。现在就是引导他们进入新零售模式, 格力二股东京海担保已经改名为“京海网络科技有限公司了”并且新增了业务范围: 网上销售电器。今年会继续推进改革, 改革对业绩的影响高峰期已过。

[问] 廖先生1978:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-加仓要低, @QP量子熊猫 说: 今年对格力的营收

和净利润有什么看法

[答] QP量子熊猫：

回答 @廖先生1978：因为使用了新的会计准则，营收看对比2019涨幅不会太大，但是利润相对2019年将会有所提升

[问] 极客老王：

对 @佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：现在高瓴入股格力一年多了，但似乎也仅限于入股阶段，并没有做资源整合方面的动作，如果大胆设想下，高瓴后期会提供哪些资源给格力的王者归来做赋能呢？

[答] 佛系小资：

产业上协同，比如高瓴资本买的飞利浦。虽然董明珠她自己否决了但我们都不知道里面到底什么情况。不是当事人全部 靠猜的。所以等某个时机成熟了可能格力和飞利浦双品牌模式出来，然后格力用飞利浦渠道扩市场，飞利浦产品让格力来生产\$格力电器(SZ000651)\$

[问] 羣乜：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-加仓要低，@QP量子熊猫 说：1格力子公司有没有计划单独上市的？像零边界，格健这些？2格力在董总后有没有计划推出第二个“网红”？有免费流量还是不错的

[答] 佛系小资：

这些公司未来有可能独立上市，第二网红目前看可能在培养哈哈\$格力电器(SZ000651)\$

[问] wddzxx：

对 @佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：按理，猎手系列空气净化器应该大卖，嘉宾是否有这方面的销售数据？

[答] 佛系小资：

这方面我分析计入其他业务里面了

[问] 极客老王：

对 @佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：现在高领入股格力一年多了，但似乎也仅限于入股阶段，并没有做资源整合方面的动作，如果大胆设想下，高领后期会提供哪些资源给格力的王者归来做赋能呢？

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

高领资本股权过户是2020年1月份，锁定三年，也就是2023年1月才解禁，如果出于高领纯财务投资甩手掌柜投资，不必担心，时间还长。高领资本背后给格力提供了不少的信息和资源，包括收购飞利浦，也提前和董明珠董事长沟通过。高领资本主动放弃派驻董事到格力电器，就是最大的信任。

[问] 廖先生1978：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-加仓要低，@QP量子熊猫 说：今年对格力的营收和净利润有什么看法

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

员工持股方案要落地，要激励员工，增强信心，三十而立，撸起袖子加油干！不错的

[问] Heaven-：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-加仓要低，@QP量子熊猫 说：目前格力营收似乎三年没有实质性增长，卡在2000亿营收关口，对比美的集团、海尔智家、小米集团，在营收同比增长方面，格力垫底。而空调业务方面，格力、美的在2019年一直垄断了70%市占率，而这个格局在2020年出现了明显变化。刚刚海尔、美的、格力都陆续披露完年报和季度报，同样格力第一季度也很不理想。请问三位战友：格力空调市占率会不会下降？格力做了什么措施稳健空调一哥的宝座？格力未来新的利润增长点提哪里？

[答] QP量子熊猫：

格力短期营收成长依赖于空调，空调行业已经横盘几年，预计今明年将有大幅突破，可以参考前几天直播对空调行业的分析，今年看格力空调战斗力爆表，不管是性价比还是包修政策，2021市占率将会进一步提升，利润增长短期重点看空调，中长期重点看智能装备

[问] 羣乜：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-加仓要低，@QP量子熊猫 说：1格力子公司有没有计划单独上市的？像零边界，格健这些？2格力在董总后有没有计划推出第二个“网红”？有免费流量还是不错的

[答] QP量子熊猫：

回答 @羣乜：单独上市主要看资本运作，格力目前不缺钱，引入资本需求不强，董总已经说了，今年直播重点是文化传播，带货有兰兰董事长们～

[问] Heaven-：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-加仓要低，@QP量子熊猫 说：目前格力营收似乎三年没有实质性增长，卡在2000亿营收关口，对比美的集团、海尔智家、小米集团，在营收同比增长方面，格力垫底。而空调业务方面，格力、美的在2019年一直垄断了70%市占率，而这个格局在2020年出现了明显变化。刚刚海尔、美的、格力都陆续披露完年报和季度报，同样格力第一季度也很不理想。请问三位战友：格力空调市占率会不会下降？格力做了什么措施稳健空调一哥的宝座？格力未来新的利润增长点提现哪里？

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

美的 海尔最赚钱的业务还是空调业，美的和海尔跟格力利润的含水量和含金量不在同一个级别。格力是 有利润的收入和有现金流利润，格力管家婆董明珠董事长让人放心。 不必担心格力空调低位受到威胁，依然会进一步提高。

[问] wddzxx:

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：按理，猎手系列空气净化器应该大卖，嘉宾是否有这方面的销售数据？

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

按道理是这样的，这是医疗设备类别，但是珠海格健公司的利润又匹配不上，只有2400多万，这个可以 请教下 @架麦 架总。

[问] 极客老王：

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：现在高领入股格力一年多了，但似乎也仅限于入股阶段，并没有做资源整合方面的动作，如果大胆设想下，高领后期会提供哪些资源给格力的王者归来做赋能呢？

[答] QP量子熊猫：

回答 @极客老王：高瓴的进入除了资源整合外还设计经营优化，目前可以看到的有数字化转型、持股计划等，这些都是在背后默默改变的，后续将会逐步体现

[问] 羣乚：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-加仓要低，@QP量子熊猫 说：1格力子公司有没有计划单独上市的？像零边界，格健这些？2格力在董总后有没有计划推出第二个“网红”？有免费流量还是不错的

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

没有这方面的消息，我也倾向于格力把新元电子，凌达，智能装备等公司单独上市，会更好。网红，可遇而不可求，董事长这样的中国难有第二个。

[问] 行走09：

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：格力在智能家电，特别是智能小家电上是否会有特殊想法，会形成新的利润增长？在利润增长上目前似乎

没有找到突破点。请问你们怎么看。

[答] 佛系小资：

还是等这几年投资的基地全部投产后的，表现情况。目前格力小家电生产基地就在石家庄基金宿迁基地还有中山基地以及格力总部几条生产线，在生产小家电产品。但格力小家电的品类还是不够的丰富所以要形成新的利润增长点，等这些新的基地投产后\$[格力电器\(SZ000651\)](#)\$

[问] 行走09：

对[@佛系小资](#) [@尼古拉斯-加仓要低](#) [@QP量子熊猫](#) 说：格力在智能家电，特别是智能小家电上是否会有特殊想法，会形成新的利润增长？在利润增长上目前似乎没有找到突破点。请问你们怎么看。

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

整个智能家居，家电解决的痛点是什么？我们作为股东和用户要想明白。是节约更多的时间？还是花100元购买1元的时间成本呢？我觉得更重要的不是智能而是产品品质能否满足人民对美好生活的追求。现在我个人反而有个疑问：质量做不好，把所有家电链接在一起，又有什么意义呢？智能家居会不会是一个悖论？主要是还是对消费者有诚意，做好产品本身。

[问] wddzxx：

对[@佛系小资](#) [@尼古拉斯-加仓要低](#) [@QP量子熊猫](#) 说：请问嘉宾，董事长有没有自己的智囊团队？

[答] 佛系小资：

肯定有

[问] ZUNE：

对 [@佛系小资](#)，[@尼古拉斯-加仓要低](#)，[@QP量子熊猫](#) 说：格力买松原粮食公司的动机是啥？

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

我猜是测试智能装备和机床向农机和自动化农业迈进，因为我们还大量购买米国粮食，但是米国农民并不多，他们就是机械化发达？。例如和银隆联营是为了测试汽车空调等提供平台。

[问] ZUNE：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-加仓要低，@QP量子熊猫 说：格力买松原粮食公司的动机是啥？

[答] 佛系小资：

我猜应该要搞智慧农业智能化，然后格力自己这方面的一系列的产品放那边做试验田

[问] wddzxx：

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：请问嘉宾，董事长有没有自己的智囊团队？

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

董事长的智囊团就是广大员工和股民，董事长电话都是公开的。

[问] 一个买手：

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：提个问题吧，银隆现在的情况怎么样了？之后会不会有合并到格力下面的可能

[答] 尼古拉斯-加仓要低：

这要取决于银隆盈利状况，格力是董事长的亲生“儿子”。银隆给不给格力，取决于银隆前景和盈利状况

[问] 一个买手：

对@佛系小资 @尼古拉斯-加仓要低 @QP量子熊猫 说：提个问题吧，银隆现

在的情况怎么样了？之后会不会有合并到格力下面的可能

[答] 佛系小资：

目前可能性不大，未来还是对于还是会收购进来的。格力当时收购银隆出发点在储能上不是造成，因为格力的光伏小屋和银隆的储能可以完美的搭配

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里