

雪球访谈

资深财务分析达人聊家电：老板电器，未来前景如何？

2019年07月15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



每天一个新发现 V 资深财务分析达人



访谈小秘书

访谈简介

2012年到2018年6年间，专注高端厨卫家电的老板电器涨幅近20倍。2018年随着低迷房地产和电商红利退潮两面夹击，老板电器能否迎来逆袭？前景怎么样？投资逻辑是怎样？本期我们邀请到资深CPA、家电行业研究达人@每天一个新发现与大家谈谈家电股老板电器，感兴趣的赶紧来提问吧。

\$老板电器(SZ002508)\$ \$海尔智家(SH600690)\$ \$TCL集团(SZ000100)\$

利益披露：@每天一个新发现暂不持有\$老板电器(SZ002508)\$。

免责声明：本访谈基于嘉宾认为可靠的已公开信息，但嘉宾无法保证信息的准确性或完整性。在任何情况下，本访谈中的信息或所表述的意见不构成对任何人的投资建议，投资决策需建立在独立思考之上。

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：老板电器(SZ002508),海尔智家(SH600690),TCL集团(SZ000100)

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] 大山001:

关于\$老板电器(SZ002508)\$、\$海尔智家(SH600690)\$、\$TCL集团(SZ000100)\$，对@每天一个新发现 @访谈小秘书 说：这个厨电行业请问怎么样看？处于什么阶段？可以对比空调行业说说，谢谢！

[答] 每天一个新发现:

@每天一个新发现:空调普及率最高，同时也是易耗品，一个家庭往往会配置好几台。厨电跟洗衣机更有可比性，目前洗衣机百户保有量90+，厨电目前不足50，厨电去年出货量2000万台左右，洗衣机内销4400万。因此厨电至少还有50%以上的增长空间

[问] 冰雪璇儿:

关于\$老板电器(SZ002508)\$，对@每天一个新发现 说：对标欧美市场和日本市场，家庭洗碗机的普及率非常高，几乎几十年前中产家庭基本都普及了洗碗机，但国内家庭洗碗机的拥有比例却非常低，作为新的家电增长点，你觉得未来这一块儿的业务会爆发吗？

[答] 访谈小秘书:

回复@每天一个新发现: //@每天一个新发现:回复@冰雪璇儿:目前欧美家庭洗碗机渗透率接近80%，日本约为30%，而国内市场普及率不到3%。由于中式烹饪多为炒菜，碗盘的油较多，清洗效果可能较差，预计普及率不会超过日本。2018年零售市场规模60亿左右，销售量135.6万台，西门子、方太市占率80%左右。按照4亿家庭用户，20%渗透率，10年更换周期，预计市场空间=40000*20%/10=800万台，因此未来还有4-5倍的增量空间。

[问] 红色警戒VIP版:

关于\$老板电器(SZ002508)\$，对@每天一个新发现 说：老板和方太是厨电行业的两大品牌，请问老板相对方太有哪些优势和不足？老板、方太的零售价格比美的、

帅康、华帝等品牌要高不少，但是从我个人的使用情况来看（家里同时有老板、方太、美的的油烟机和燃气灶）并没有发现非常大的差异，是什么原因使得老板能够维持较高的品牌溢价呢？

谢谢！

[答] 访谈小秘书：

回复@每天一个新发现：//@每天一个新发现：回复@红色警戒VIP版：老板相对方太的优势是上市公司的品牌影响力，劣势就是上市公司信息公开披露。品牌溢价来自于老板十多年的高端品牌定位深入人心，以及较好的行业竞争格局（老板、方太没有价格战的意图）

[问] ahhsyzh：

关于\$老板电器(SZ002508)\$ \$海尔智家(SH600690)\$ \$TCL集团(SZ000100)\$，对@每天一个新发现 说：如果老板电器要拓展国际业务，需要做足哪些方面的功课？

谢谢！

[答] 访谈小秘书：

回复@每天一个新发现：//@每天一个新发现：回复@ahhsyzh：不看好国际拓展，看看格力够强大了吧，但其出口比例仅5%左右。

[问] 嵩阳晨曦：

关于\$老板电器(SZ002508)\$ \$海尔智家(SH600690)\$ \$TCL集团(SZ000100)\$，对@每天一个新发现 说：集成灶兴起对老板电器的影响如何？

[答] 访谈小秘书：

回复@每天一个新发现：老板电器通过收购金帝进入集成灶作为防御手段。//@每天一个新发现：回复@嵩阳晨曦：集成灶2018年渗透率还不足9%，老板电器通过收购金帝进入集成灶作为防御手段。

[问] 大山001：

关于\$老板电器(SZ002508)\$ \$海尔智家(SH600690)\$ \$TCL集团(SZ000100)\$, 对@每天一个新发现 @访谈小秘书 说: 这个厨电行业请问怎么样看? 处于什么阶段? 可以对比空调行业说说, 谢谢!

[答] 访谈小秘书:

回复@肖大书: //@肖大书:回复@每天一个新发现:空调百户保有量128不能理解为普及率最高, 是一部分富裕家庭一家买了3台烟机百户保有量2016年就超过70台了就算保有量是50不代表销量空间有1倍, 只要销量大于淘汰量保有量会一直增长

[问] 大山001:

关于\$老板电器(SZ002508)\$ \$海尔智家(SH600690)\$ \$TCL集团(SZ000100)\$, 对@每天一个新发现 @访谈小秘书 说: 老板和华帝的不同点有哪些? 哪个更具有投资价值?

[答] 访谈小秘书:

回复@每天一个新发现: 行业调整周期首选龙头//@每天一个新发现:回复@大山001:老板定位高端, 华帝中低端, 行业调整周期首选龙头

[问] 找一个小白:

关于\$老板电器(SZ002508)\$ \$海尔智家(SH600690)\$ \$TCL集团(SZ000100)\$, 对@每天一个新发现 说: 老板这家公司有什么缺点?

[答] 访谈小秘书:

回复@每天一个新发现: //@每天一个新发现:回复@找一个小白:缺点可能是盈利太强了, 会迎来更多的竞争对手, 导致价格战争才是最可怕的。

[问] 山前溪:

关于\$老板电器(SZ002508)\$ \$海尔智家(SH600690)\$ \$TCL集团(SZ000100)\$, 对@每天一个新发现 说: 老板的净水板块一直没有大的起色, 未来这块会是重点方向之一么? 如何整合、融合厨房净水设备和现主力设备间的

组合和营销？净水设备的研发能力，产品对标等，请分享一下，谢谢。

[答] 访谈小秘书：

回复@每天一个新发现：//@每天一个新发现：回复@山前溪：净水设备单价较低，可能不是老板目前发展的重心。2018年老板首次尝试建立了单一品类事业部——蒸箱事业部，未来发展重心可以此参照。

[问] 满仓罗：

关于\$老板电器(SZ002508)\$ \$海尔智家(SH600690)\$ \$TCL集团(SZ000100)\$，对@每天一个新发现 说：您好，请问老板的未来增长动力来源于哪几块业务？谢谢。

[答] 访谈小秘书：

回复@每天一个新发现：//@每天一个新发现：回复@满仓罗：油烟机目前百户家庭保有量不足50，远低于冰洗的95，未来仍然有很大的增长空间，同时其他配套厨电（消毒柜、蒸箱、烤箱、洗碗机、净水器、微波炉、净化水槽等）占比也会进一步提升。

[问] 大剑豪鹰眼：

关于\$老板电器(SZ002508)\$ \$海尔智家(SH600690)\$ \$TCL集团(SZ000100)\$，对@每天一个新发现 说：老板电器能不能在营销上再次突破？

[答] 访谈小秘书：

回复@每天一个新发现：//@每天一个新发现：回复@大剑豪鹰眼：老板的成功在于品牌定位深入人心以及强大的制造能力。

[问] 面壁者-吾狐：

关于\$老板电器(SZ002508)\$ \$海尔智家(SH600690)\$ \$TCL集团(SZ000100)\$，对@每天一个新发现 说：请问，你觉得老板电器有没有护城河，老板的核心竞争力是什么？

[答] 访谈小秘书:

回复@每天一个新发现: //@每天一个新发现:回复@面壁者-吾狐:绝对的护城河只有垄断和牌照管制,对于消费品竞争力除了品牌还有渠道的广度、深度

[问] 牛牛牛6666:

关于\$老板电器(SZ002508)\$ \$海尔智家(SH600690)\$ \$TCL集团(SZ000100)\$,对@每天一个新发现说:老板电器的现金管理可能有内部贪腐的问题,怎么看?

[答] 访谈小秘书:

回复@每天一个新发现: //@每天一个新发现:回复@牛牛牛6666:平均现金余额40亿,年利息收入1亿,的确资金使用效率有点低

[问] 纯素价投践行者:

关于\$老板电器(SZ002508)\$ \$海尔智家(SH600690)\$ \$TCL集团(SZ000100)\$,对@每天一个新发现说:请问这轮油烟机行业的调整主要因素是什么?调整周期会持续多久?完成调整后老板电器能够恢复到一个什么样的营收增长水平

[答] 访谈小秘书:

回复@每天一个新发现: //@每天一个新发现:回复@纯素价投践行者:短期预测不好判断。城镇化继续推进,去年59%,目标是70%,油烟机目前百户家庭保有量不足50,远低于冰洗的95,未来仍然有很大的增长空间。

[问] 李cy:

关于\$,对@每天一个新发现说:有什么值得问的!房地产退潮期这么久了,公司应对策略已经决定了现在和未来的走势

[答] 访谈小秘书:

回复@每天一个新发现: //@每天一个新发现:回复@李cy:没人关注的时候可能会出现好价格

[问] 何适投资:

关于\$老板电器(SZ002508)\$ \$海尔智家(SH600690)\$ \$TCL集团(SZ000100)\$, 对@每天一个新发现 说: 老板线下门店会继续扩张吗? 还是加大线上投入? 您看好线上还是线下?

[答] 访谈小秘书:

回复@每天一个新发现: //@每天一个新发现:回复@何适投资:线上线下都是发展的重点, 目前线上业务占比30%左右

[问] 描m述:

关于\$老板电器(SZ002508)\$ \$海尔智家(SH600690)\$ \$TCL集团(SZ000100)\$, 对@每天一个新发现 说: 老板是不是在作死的道路上一去不复返~他的未来增长点产品那么小众真的能有用户大量购买吗?

[答] 访谈小秘书:

回复@每天一个新发现: //@每天一个新发现:回复@描m述:油烟机目前百户家庭保有量不足50, 远低于冰洗的95, 未来仍然有很大的增长空间, 同时其他配套厨电(消毒柜、蒸箱、烤箱、洗碗机、净水器、微波炉、净化水槽等)占比也会进一步提升。

[问] 小雨小7:

关于\$老板电器(SZ002508)\$ \$海尔智家(SH600690)\$ \$TCL集团(SZ000100)\$, 对@每天一个新发现 说: 老板电器未来的主要增长点在哪?

[答] 访谈小秘书:

回复@每天一个新发现: //@每天一个新发现:回复@小雨小7:油烟机目前百户家庭保有量不足50, 远低于冰洗的95, 未来仍然有很大的增长空间, 同时其他配套厨电(消

毒柜、蒸箱、烤箱、洗碗机、净水器、微波炉、净化水槽等）占比也会进一步提升。

[问] 学等：

关于\$老板电器(SZ002508)\$，对@每天一个新发现 说：工程这块老板能否相比其他品牌有溢价，还有这个转换成本高吗？

[答] 访谈小秘书：

回复@每天一个新发现：//@每天一个新发现:回复@学等:工程业务老板电器启用的是新品牌，面对开发商溢价能力肯定较弱，但对应的市场推广成本也会大幅降低，现金流会出现一定压力。

[问] 小天鹅Z：

关于\$老板电器(SZ002508)\$，对@每天一个新发现 说：老板电器的高价策略在低线市场经营中能否维持？如果维持不了，会发生什么？

[答] 访谈小秘书：

回复@每天一个新发现：//@每天一个新发现:回复@小天鹅Z:目前在消费升级进程中，对于十年的耐用消费品不到一万的单价对于绝大多数的家庭不构成购买力负担。

[问] 奇琪学投资：

关于\$老板电器(SZ002508)\$，对@每天一个新发现 说：老板电器除了品牌还有其他护城河吗？

[答] 访谈小秘书：

回复@每天一个新发现：//@每天一个新发现:回复@奇琪学投资:绝对的护城河只有垄断和牌照管制，对于消费品竞争力除了品牌还有渠道的广度、深度，一二线城市老板电器渗透率已经很高，对于三五线城市老板也在加速布局。2018年，老板以“做强县域、试点城市、深挖乡镇”为渠道推广核心思路，截止2018年底，共有一级经销商92家，省会城市网点257家，地级市网点1025家，县城专卖店、网点3161家，乡镇网点4493家，样板乡镇农村联络站3600余家。

[问] Larry_H:

关于\$老板电器(SZ002508)\$，对@每天一个新发现 说: 老师您好，想请问Q1您对老板电器管理层的看法如何？（个人觉得2018年管理层相对市场敏感度差，反应慢，以至于错过洗碗机和蒸烤箱快速走热时机）Q2觉得企业是否可以摆脱房地产的束缚？毕竟其他家电本来也是家装属性较重，而逐步走向耐用消费品。Q3另外对其业务模式的前景评价如何？

[答] 访谈小秘书:

回复@每天一个新发现: //@每天一个新发现:回复@Larry_H:不太关注短期的业绩波动，公司管理层的发展战略是深耕精耕厨房领域，提供一体化的厨电解决方案，为中国家庭提供高品质的厨房新生活。油烟机、燃气灶以外的厨房小家电毛利占比从2016年的11.5%提高到了2018年的17.4%，应该说取得了不少成就。嵌入式微波炉、嵌入式消毒柜、嵌入式蒸箱、嵌入式烤箱市场占有率均为第一。

(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