

雪球访谈

消费电子板块大涨，行业前景如何看？

2022年07月08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



粲然一笑2021

访谈简介

近日，消费电子板块持续走强。三季度是消费电子的传统旺季，与此同时有消息称苹果将在9月份秋季新品发布会上推出的iPhone14将全系涨价。

消费电子行业具备高弹性特点。每当新的产品出现，例如触摸屏手机、TWS耳机、智能穿戴设备等，就能够会带来相关的产业链里面的上市公司业绩爆发式的成长。因此，消费电子行业的主要驱动力来自于创新，而其中受益于技术创新、新产品发布的细分领域有望在期间脱颖而出。

那么当前的消费电子板块应该如何看？哪些个股最有投资价值？本期我们邀请到@粲然一笑2021做客雪球访谈，跟大家共同探讨，快发起提问吧！

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：立讯精密(SZ002475),蓝思科技(SZ300433),歌尔股份(SZ002241)

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] 以史为鉴知兴替：

对 @[粲然一笑2021](#) 说：630公司证代提到在传统消费电子比较惨的情况下，公司早布局切换新兴消费电子渠道感到比较庆幸。能否分享下，传统消费电子目前的困境和机遇在哪里？VR发展一波三折，现在不少三方机构开始看衰，META，字节跳动，索尼等厂商补贴硬件培养新用户，通过内容付费获取利润的做法不可持续，经过实践，我觉得这是对新兴消费电子的偏见。传统消费电子比如手机电脑，用户在内容上的付费除了苹果，其他厂商没有分享用户的付费效益，更多给了通信运营商，但是在新兴消费电子方面，比如VR用户的付费成果，VR硬件平台商是直接收益的，所以到底是偏见还是补贴硬件抢占用户行为不可持续，这可能也是VR是否成为赛道的分歧。

[答] [粲然一笑2021](#)：

困境大家其实也都有共识，前阵子年轻人不愿意换手机还上过微博热搜，大家也可以留意下身边人的换机周期是不是明显下来了。也没有看到大家有在讨论什么新的电子产品。过去两年最重要的创新可能就是TWS，现在基本身边的人都已经用上了，还有些增长，但也慢下来了。大家讨论更多的、更时髦的东东可能是元宇宙、新能源车，这两个跟消费电子都有关系，也是未来重要的两个增长引擎。细心留意，也会发现很多公司都在想办法切入新能源产业链，新能源车上半场是电动化，下半场是智能化。智能汽车某种意义上就是4个轮子的消费电子产品，创新迭代非常快。中国的消费电子产业是高端制造业的早期代表之一，随着电车产业链更多的掌控在中国，消费电子的许多技术、创新和产品定义能力，将给中国汽车赋能，华为就是一个很好的例子。只不过车规级比消费级对产品性能稳定性要求更高，验证周期更长。此外，元宇宙新一代互联网形态需要的是新型终端VR、AR。VR更像PC,AR更像手机，但目前的VR更像游戏机。硬件不赚钱，通过软件赚钱，这不就是PS和SWITCH游戏机的商业模式吗？就游戏机而言，这一商业模式是可行的。但他们都有亿级的终端群体，依托自身强大的游戏内容输出能力得以变现。而像META我想，他的格局更高，他想打造的是一个元宇宙生态，游戏只是很小的一环。21年《节奏光剑》这一老产品在QUEST2平台突破1亿美元营收，百万美元的更是数百个。我想，往后最重要的不是META补贴与否，而是是否有值得用户尝试的应用和硬件。

[问] SILUER:

对 @粲然一笑2021 说: meta quest pro能对xr内容市场产生什么积极影响?

[答] 粲然一笑2021:

Quest 2pro (cambria) 目前了解的创新在软硬方面均有突破, 硬件在mini led+pancake光学显示方案下, 更轻薄、更高的显示画质, 可以屈光度(近视)调节, 自动对焦、眼球追踪技术可以重点渲染注视点, 从而在有限的算力下提升渲染效果。更强大的显示和运算能力, 意味着有可能在一体机上运行3A大作, 从而有望将更多优质大型游戏往一体机迁移。这些硬件上的提升可以在很大程度上提升佩戴使用体验, 沉浸式效果更好, 减少晕眩, 从而能接受的佩戴使用的时长也将大大提升。现有机子, 带着玩半个小时节奏光剑, 普通人就受不了了, 怎么谈粘性? 如果新机子可能可以到2个小时甚至更长的连续使用时长, 那硬件性能上才真正能成为大众都能接受的产品, 加速硬件推广从而吸引更多的开发者开发出更多专属VR的应用。此外, 新品在交互上也会给内容创作者带来更多的可塑性。眼睛是人心灵的窗口, 有了眼球追踪技术, 虚拟人将变得更加真实, 社交交流时人的情绪反应更加直接。应用也可以根据人的注视点来做交互反馈。再结合新的摄像头定位和算法, 手势、眼球结合起来操作将成为显示, 也许未来许多应用的使用我们就不需要手柄。

[问] 盐城风雨:

对@粲然一笑2021 说: 消费电子的上游原材料、中游制造业、下游客户端, 增长点会不会发生逆转。创新能力较强的企业, 请分析一下。

[答] 粲然一笑2021:

我理解的消费电子上下游产业链大概是1、各种原材料, 2、声光电等零组件, 3、模组加工、整机代工, 4、终端品牌及销售。下行周期中, 下游是最敏感的, 依次往上传导, 经销商滞销, 品牌商库存提高, 向代工企业和零组件供应商下修订单。例如半导体就是消费电子的一个重要上游, 具有强相关性, 我们刚经历完“上肥下瘦”的21年, 芯片公司赚走了最肥的肉。接下来会是一个平衡, 下游压力不断往上传导, 供应链成本下来以后, 也更有利于产品创新和推广, 利润分配重塑。消费电子产品创新能

力跟研发投入成正比，我们可以留意下企业的持续投入情况。国内产业链更多是零组件和代工，就是配合终端客户的。终端客户的头部就是苹果、三星、华为和小米OV。我们看看他们在做什么？苹果近期iphone14和airpods pro2应该就要发布，我们可以留意下有什么变化。最重磅的创新应该是23年Q1要发布的MR，同时也在为25年的智能无人驾驶汽车做准备。关注立讯精密、歌尔股份、水晶光电、舜宇光学、兆威机电等供应商。三星华为在折叠手机创新上投入比较多，关注长信科技、精研科技。小米和华为都在把比较大的精力投入到智能汽车之中，他们的汽车产品中也有机会用到原有手机供应商。三星小米OPPO也在研究AR眼镜。

[问] 犹豫的排骨：

对@[粲然一笑2021](#)说：消费电子现在划入元宇宙概念了吗，炒完复苏炒题材另外，三星又说**内存**芯片有强劲需求，美光说2022年内存需求疲软，到底谁是对的，

[答] [粲然一笑2021](#)：

元宇宙是个很大的概念，他本身不是一项技术，而是融合了许多如5G通讯、云计算、人工智能、3D引擎、数字孪生、虚拟现实等技术的集大成者，也有人称之为全真互联网、3D互联网。这是一个数字化不断发展的必然结果，我们也可以简单分为偏硬件和偏软件部分，硬件主要包括基础设施和接入终端，软件则主要包括系统、算法、各类应用和内容。元宇宙仍处于发展萌芽期或者概念期，这个时候还是偏主题投资，但随着各方面技术的创新迭代，我们会慢慢看到有些公司从题材炒作进入到业绩兑现。VR、AR（XR）我认为是元宇宙最重要的新型终端接口，这本身就是消费电子的创新下游品类。我们目前已经能看到XR开始进入到加速发展的窗口，21年META宣布全面转型元宇宙，旗下QUEST2成为史上第一款销量超千万的VR产品，字节也90亿收购国内第一VR品牌PICO进军元宇宙，22年腾讯成立XR软硬一体事业部，罗永浩再次下海从事AR行业，上海发布“培育“元宇宙”新赛道、促进智能终端产业高质量发展”的万亿产值规划。接下来的一年我们就能看到META、PICO、SONY和苹果的重磅XR产品。消费电子，一直是创新创造需求的行业。目前，传统消费电子下行周期下，所有相关的芯片也会先后进入下行周期，而这些芯片的跌价又为新的产品创新提

供良好的供应链支持。

[问] 浪淘沙FF30:

对@[粲然一笑2021](#)说：牛，哥们，好好给咱分析和呼吁一下。现在是上甘岭时刻了

[答] [粲然一笑2021](#):

所有科技创新和商用推广都是曲折的，早期需要各方不断的努力与试错，做投资也是这样，人的预期变化很快，但公司基本面的变化和产业的进步很慢，不妨多一些耐心。

[问] Dr奇异:

对@[粲然一笑2021](#)说：小米未来市场份额如何，近几年相对同行优势扩大了还是缩小了？

[答] [粲然一笑2021](#):

我留意到小米的市场份额有所下降，当下小米的战略主要是高端机子，但这条路并不好走。过去小米是供应链整合的优秀代表，低毛利高销量的路线，但高端机子需要不少研发投入与积累。华为在这条路上走的最成功就是自研芯片和徕卡合作，现在小米接过了徕卡，是否能成功还不好说。下行周期中，止前看苹果是最稳健的

[问] 玩基idol:

对@[粲然一笑2021](#)说：请问老师，元宇宙的最终形态到底是什么样的呢？仅仅是换种形态的游戏？还是构建一个虚拟社会？或者是什么？谢谢

[答] [粲然一笑2021](#):

元宇宙的最终形态我觉得可能是我们真实世界的数字化，他既是虚拟的又是真实的。也许我们可以进入元宇宙里面工作赚钱和消费，《头号玩家》里的场景也有机会实现。

[问] 鲨鱼哥哥：

对 @[粲然一笑2021](#) 说：三季度会不会是消费电子拐点呢？

[答] 粲然一笑2021：

从行业基本面看，上半年国内是压力最大的时候，但下半年海外衰退风险加剧，海外压力提升。今年行业可能都处于一个同比下行的趋势之中，但在今年低基本的背景下，明年下行压力变小。传统消费电子的拐点主要还要看海外衰退情况。我倾向于认为三季度到明年上半年，我们能看到更多XR爆款产品，去年1100W，今年1500W，明年有望突破2000W；此外，手机17年销量就见顶，大部分优秀的公司都在为转型和新增长点努力，汽车电子方向有点雨露均沾的感觉，再过半年一年，我们能看到许多消费电子公司这块业务的营收快速增长的信号。所以消费电子股票的拐点下半年是有望看到的

[问] 知行合一：

对 @[粲然一笑2021](#) 说：嘉宾你好，现在歌尔证代是说有供苹果的结构件，你觉得歌尔股份有可能拿到苹果整机组装的份额，能或不能都是什么原因，希望预测一下，谢谢。

[答] 粲然一笑2021：

目前产业链线索是歌尔没有苹果MR整机代工份额，由于早期23年甚至24年苹果XR的销量还不会特别大，更多的是给开发者开发使用和部分消费者使用。但苹果一旦推出MR产品，势必会有友商跟随，没有给歌尔代工也许会有同业竞争、商业保密的顾虑。苹果目标是AR替代手机，量级上来以后，歌尔还是有机会的。（参考苹果耳机立讯先切入，歌尔再供的剧本）。那我其实认为即便没有代工，歌尔能为苹果MR提供的零部件也不会少，不局限于声学、机电传感器和结构件，还有可能在核心光学上有突破。

[问] Dr奇异：

对 @[粲然一笑2021](#) 说：国内半导体整体是否面临周期景气下行，哪些细分类别表

现会更好些呢。谢谢璨总～

[答] 璨然一笑2021:

半导体整体行业我认为从去年Q4就出现拐点，进入到下行通道中了。参照过去，18~24个月的周期。消费电子依然是半导体产业的重要下游，明年也许看到半导体的反转。结构上看，汽车芯片依然是景气度最高的方向，最典型的的就是IGBT。

[问] 鲨鱼哥哥:

对 @璨然一笑2021 说：闻泰科技有安世半导体这种车规级半导体优势，是不是由消费电子转型汽车电子比其他公司更有优势一些？

[答] 璨然一笑2021:

由于车规对产品的验证期比较长（长达两三年），所以率先进入到客户供应商名录和批量供货，自然就会率先受益电车的普及带来的成长。不过就车规功率器件来说，我们国产替代的趋势更值得我们关注。如国内的斯达半导、士兰微、时代电器等

[问] SILUER:

对 @璨然一笑2021 说：meta quest pro能对xr内容市场产生什么积极影响？

[答] 璨然一笑2021:

回复@林知微: 没错~~目前这一代产品最大的突破是一体化入门级产品形态，降低了VR体验的门槛。下一代就是要提升体验，有更好的应用和硬件，让大家舍得花钱去抢这个很酷的产品//@林知微:回复@璨然一笑2021:其实就是技术达不到爆发的要求，就像2015年的电动车，勉强能用，体验不好。你要是重量、体积、角清晰度、市场角、成本控制在1万以内能够兼得，早爆发了。

[问] 清秋飘叶:

对 @璨然一笑2021 说：歌儿三季度和年报的预期分析一下，大客户产品提价会有影响

[答] 粲然一笑2021:

年报原本市场预期是55~65亿，META VR原本市场预期是1200~1300W。大客户提价，必然对短期销量会有一个冲击，但考虑到META产品原本比竞品价格低20%左右，具体要看最终定价提升的比例，估计对入门级的QUEST2销量的会有冲击，但最大的变量可能要看QUEST2 PRO新品的定价和市场热度，毕竟这个一台机子顶2台老机子的价值量。就单META下半年200W销量的减少所造成的业绩影响大概是三个亿左右的净利润。

[问] 清秋飘叶:

对 @粲然一笑2021 说：还有这次剧烈波动后修复比较慢，机构是在担心什么，管理层也没有积极应对，半年报预增公告也没出

[答] 粲然一笑2021:

机构担心的是VR业务进入停滞不再增长，而现在对META新价格机制带来的影响还不清楚的情况下，选择先回避观望。管理层对VR产业信心较强，所以没有那么剧烈的心理变化。此外，管理层当下没有太多资本运作，对市值管理的访求也不高。半年报预告一季度发布的时候已经给过，近期回应也表示经营正常不需要修改预告。

(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