

雪球访谈

上半年营收与净利“双升”，格力的未来怎么看？

2023年09月13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

访谈简介

8月30日晚，格力电器披露2023年中报。报告显示，上半年营业收入992.3亿，比上年同期增加4.22%；实现归母净利润126.73亿元，同比增长10.52%；基本每股收益2.26元/股，较去年同期增长16.49%。总体来看，经营业绩稳中向上，消费端需求大幅提升。

格力电器在立足于家电行业，稳步发展家用电器、智能家居的同时，也在持续进行工业化转型。目前，格力电器的多元化业务已覆盖工业制品、智能装备以及光伏、储能、新能源汽车等绿色能源领域。中报显示，报告期内，公司实现工业制品营收54.87亿元，较上年同期增加90.01%，占营收的5.53%，增速仅次于其他主营（127.17%）；智能装备业务营收2.48亿元，同比增长23.68%；绿色能源业务29.15亿元，同比增长51.32%。

那么，格力的中报有哪些看点？当前的投资价值应该如何分析？本期我们邀请到 @佛系小资 做客雪球访谈，与大家共同探讨，快发起提问吧！

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：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] 汹涌玖玖:

对@佛系小资 说: 每年的分红能否覆盖格力连年不断下跌的股价?

[答] 佛系小资:

看的心态了, 如果格力每年稳定保持2元的分红, 十年下来就问题不大

[问] 赣南刘经东:

对@佛系小资 说: 为什么近两年一边有息负债大增, 一边货币资金、银行存款大增?

[答] 佛系小资:

我个人判断一方面渠道改革, 自己建设仓库, 另一方面格力钛合并进来。所以增加负债

[问] 赣南刘经东:

对@佛系小资 说: 如果没记错, 去年好像光定期存款就增加了250 (260) 亿左右。一定搞不懂, 为啥有钱存定期, 还要付利息去借债。没可能存定期的收益还高于去借债的成本吧?

[答] 佛系小资:

格力的借款成本蛮低的

[问] cnx007:

对 @佛系小资 说: 格力的多元化, 除格力钛之外还有什么亮点? 谢谢!

[答] 佛系小资:

那么就是格力的工业版块, 这方面我是看好未来双位数的高速发展, 可能未来第一个拆分上市的版块之一[\\$格力电器\(SZ000651\)\\$](#)

[问] 不误:

对@佛系小资说: 格力在老师的持仓中大概能占到多大的比重, 什么情况下您会考虑卖出

[答] 佛系小资:

目前价格的格力, 我已经全部重仓格力了。格力高估时候会考虑卖出一些, 去平衡我的持仓组合\$格力电器(SZ000651)\$

[问] hi辛普森:

对@佛系小资说: 访谈没视频? 没语音吗?

[答] 佛系小资:

嗯

[问] 忍者神龟023:

对@佛系小资说: 董明珠说要做百年企业, 就目前观察到的, 您怎么

[答] 佛系小资:

格力做的事情布局, 都是百年企业的为奋斗方向。不追求公司短期的利益去做事情。很多项目都是一个超长期的布局, 需要慢慢沉淀做出来, 然后看到一些开出花再收获果实的过程\$格力电器(SZ000651)\$

[问] 赣南刘经东:

对@佛系小资说: 你对格力高估的判断标准是什么, 哪几个维度, 有参考的量化数据么?

[答] 佛系小资:

每个人标准不一样, 这个估值就是千人千面了。公司是否高估还是基于目前市场对于公司的估值水平, 和未来发展预期, 已经格力未来的爆发力是否一个可持续的评判\$格力电器(SZ000651)\$

[问] 赣南刘经东：

对@佛系小资 说：上午听一个做家电经销的商户说：现在销一台格力空调也就赚个四五十块，而销一台美的能赚百多块。格力空调再好，也架不住一线销售商人对消费者的洗脑。格力电器还是得重视这种现象的

[答] 佛系小资：

美的是给经销商提成高一点。格力稍微低一点！这一直以来这样，说明格力的空调比较硬通货也比较好卖

(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