

在资本市场，机构偏爱那些业绩确定性强、增长路径明确且能持续的公司。

谋大局、走远路的海尔智家也正是这样的一家公司：先是在Q2新增41只基金重仓，成为行业环比增加最多的企业；近日又成为花旗银行首选中国股票，被列为最值得投资的股票之一。

获新增基金重仓最多后，为什么花旗银行也看好海尔智家？从业绩确定性看，继半年报超预期后，GfK中怡康最新数据显示，1-8月，海尔智家市场份额达27.6%，同比净增2.3个百分点，是行业TOP3净增最多的；从业绩持续性看，从2020年Q3开始，海尔智家市场业绩屡超市场预期，外界普遍认为超预期成其新常态。

当下业绩超预期，未来发展可持续。这背后在于海尔智家对外坚持三级品牌战略，对内进行数字化变革，持续兑现高增长的业绩。那么，海尔智家又是如何实现的呢？

全球高端创牌实现逆势增长

时隔两年，人民币汇率再次“破7”。从资本市场来看，这会提升中国企业出口商品的竞争力，对于海外业务占比高以美元结算的企业来说会增加一定的汇兑收益。有机构建议投资者关注出口业务占比较高的家用电器等行业，在人民币波动期间可能有一定的超额收益。

这对于海外销售占比高的海尔智家来说是一项利好。尽管全球市场仍面临原材料及海运费价格高企等因素影响，但这已被海尔智家全球高端创牌所克服。

花旗银行的分析师也验证了这一观点，他们认为海尔智家的业绩增长主要受高端产品组合改善和海外扩张的推动。像2022上半年，美国核心家电出货量下降5.3%，GEA高端同比增幅达40%多，工程渠道持续第1份额。同时，高端品牌Monogram、Café、GE Profile推出的一系列专业烤箱灶以及马鞍式空调等差异化产品，有效满足美国用户对高端产品的需求。

值得一提的是，已连续6年占据高端市场的领袖地位的卡萨帝，也在加速布局海外，拓展持续增长空间。今年6月，卡萨帝空调在俄罗斯上市，入驻东欧高端市场；8月23日，卡萨帝在泰国第一家高端智慧场景体验中心正式运营，展出了全屋高端智慧家居场景，成为中国高端品牌出海的一个里程碑；9月2日，卡萨帝又携鉴赏家套系参展德国IFA，进一步提升卡萨帝在欧洲当地的认知。据了解，卡萨帝今年还计划在东南亚开拓5家场景体验店，加快全球落地步伐。

卡萨帝在海外的布局，不仅将深化海尔智家“在全球造，为全球造”的品牌全球化

定位，也将为其海外市场持续增长增添强劲动力。

场景生态布局创造更多增长点

“高端品牌给我们带来的好处，像冰箱我们平均单价能做到12000，电商618冰箱平均单价只有2000，是6倍的差距。那么，场景品牌三翼鸟的效率是什么呢？上海大店能做到客单价22万，再次放大，用户体验成倍放大，这对公司的价值也会成倍放大。”海尔智家董事长兼总裁李华刚表示。

如果说高端品牌带来的是产品价值的提升，那么场景品牌三翼鸟则会成倍放大用户价值。最新数据也佐证了这一点：三翼鸟上海体验中心001自2019年成立以来，3年时间场景销售占比已从32%升至86%。同时，前置销售规模占比71%、套购规模占比86%、高端品牌卡萨帝规模占比90%，场景最大单金额366万。无论是从订单结构还是销额规模来看，这都是份在单品店难以找到的“成绩单”。

在为用户设计智慧家、建设智慧家、服务智慧家的同时，海尔智家还通过衣联网、食联网等生态品牌，为用户提供衣食住娱无界的智慧生活，积极拓展家电市场外的增量空间。据最新数据显示，海尔衣联网旗下洗衣先生&洁神合作转型一年来，年度整体营收同比增长30%，门店生态产品销售额同比增长608%。而洁神品牌只是海尔衣联网赋能的样板案例之一。截至目前，海尔衣联网已经聚拢了北京翰皇、成都美尔等30多个洗护品牌，用户总量也已超过百万。

数字化变革真正留住用户

“我们做三级品牌的核心，不是为了把某一个品牌卖得有多少，而是全员的思维方式倒过来，转向用户思维。因为卖高端和卖低端的方法、能力不一样，你必须有更好的产品，更懂用户，更加尊重用户，必须快速响应用户。所以团队的能力、体系的能力，都要产生非常大的升级。”海尔智家董事长兼总裁李华刚表示。

而海尔智家能力的上升，则离不开其数字化。因为数字化可以快速持续地响应用户需求，把用户留在平台上，全面提升效率及体验。对此，海尔智家全员聚焦效率第一、用户体验第一的目标，打造了数字化业务平台、数字化制造平台、数字化研发平台等平台。

在数字化业务平台上，海尔智家通过用户的数字化体系的建立，获取的用户销售额占其总销售额的22.6%，即数字化零售占比达22.6%；在数字化制造平台上，通过打通采购、供应链、制造、物流等环节，海尔智家实现低成本制造，高效率交付，使时序下线准确率达92%、支持定单准时交付率达95%；在数字研发平台上，通过打通设计-研发-采购环节，事前参与，数据实时共享，提升爆款率，上半年海尔智家

产品效率提升23%。

从成果来看，海尔智家上半年费率再优化0.9个百分点。国泰君安证券认为，海尔智家持续提升经营效率，依靠数字化转型改善费用投入，助力其业绩增长。

通过三级品牌战略以及数字化变革，海尔智家当前业绩的确定性及未来发展的持续性，是其赢得国内外机构纷纷看好他的原因。华创证券研报认为，伴随盈利主线加速演绎，海尔智家后续成长空间广阔，是极具投资价值的优质行业龙头。