

# 格力电器11年来首次不分红 股价放量大跌

证券时报记者 康殷 彭勃

因格力电器2017年年报宣布不分红,4月26日,格力电器股价开盘后迅速触及跌停,然后全天低位震荡,收盘报45.58元/股,大跌8.97%。

## 不分红 市场砸盘

格力电器25日晚披露年报,公司2017年度营收1482.86亿元,同比增长37%,净利润224.02亿元,同比增长45%,创出历史新高。但公司2017年度没有分红计划,留存资金用于集成电路等新产业。这是格力电器11年来首次宣布不分红,上一次还是2006年年报未实施分红。

格力不分红的消息迅速成为市场的焦点,进而对股价产生了巨大的影响,昨日一开盘格力电器股价便迅速触及跌停。格力电器昨日全天成交171.21亿元,放出巨量。

受到格力电器大跌的影响,昨日整个家电板块表现低迷。个股方面,飞科电器跌停,莱克电气跌6.86%,太龙照明跌5.41%。

盘后数据显示,昨日格力电器深股通卖出31.38亿元,买入7.82亿元,净卖出23.56亿元。此外,格力电器还出现两笔大宗交易,成交金额6087万元,买方均为机构,卖方为华宝证券上海东大名路证券营业部和机构,成交价格分别为45.60元/股和45.58元/股。

对于格力电器大跌的市场表现,深圳骏伟资本管理有限公司董事长徐炜哲向记者表示,格力电器大跌,主要是因为宣布不分红,低于很多机构投资者预期,而一些机构投资者主要是冲着格力电器的分红去的。但格力电器基本面没什么问题,年报业绩也很好,当下的估值水平也不贵,后市持续下跌的可能性不大。



对于不分红的问题,深交所26日也迅速对格力电器下发关注函,要求格力电器结合公司目前资金状况等说明2017年度未进行现金分红的理由及合理性,是否符合公司章程规定的利润分配政策,是否切实保护了中小投资者的利益。

此外,格力电器26日晚还披露一季报,公司今年一季度营收395.62亿元,同比增长33%;净利润55.82亿元,同比增长39%。股东名单方面,证金公司一季度增持约0.7%股份,持股比例升至3.48%;社保基金一零一组合持股0.79%跻身十大股东名单。

## 上市以来共分红19次

2017年格力电器超额完成年度

目标,销售收入和净利润双双创出历史新高,基本每股收益为3.72元。

作为市值超过3000亿元的公司,格力电器2017年货币现金总额高达996.1亿元,占总资产比例达到了46.34%。虽然现金充沛,格力电器这次却宣布不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本,余额转入下年分配。

回看格力电器的分红历程,Wind数据显示,1996年上市以来格力共分红19次,现金分红金额达到417亿元,分红率达40.96%。格力电器可谓家电企业中分红最慷慨的企业。

董明珠2012年就任格力电器董事长以来,分红金额只增不减。其中2014年度格力电器10转10送30元的分红为历年最高。

2017年空调依然是格力的绝对主业,实现营收1234.1亿元,盈利能力稳居家电行业榜首。家用空调产销量连续23年位居中国空调行业第一,商用空调国内市场占有率连续6年保持第一,行业龙头地位稳固。

## 发展集成电路

此外,格力在2017年年报中首次提出要发展集成电路。

格力电器年报中描述:根据2018年经营计划和远期产业规划,公司预计未来在产能扩充及多元化拓展方面的资本性支出较大,为谋求公司长远发展及股东长期利益,公司需做好相应的资金储备。公司留存资金将用于生产基地建设、智慧工厂升级,以及智能装备、智能家电、集成电路等新产业的技术研发和市场推广。

事实上,董明珠早已公开表示过,格力要做芯片。2016年4月,董明珠曾对外表示,公司正在研究芯片,还要做新能源。她认为,用遥控器、手机控制的产品,不能真正称得上智能,智能应该更多体现在内涵里面。格力空调本身跟芯片有关系,现在我们要把空调和芯片捏成一个未来的世界,让消费者体验智能环境。

此外,2017年,董明珠在一次节目中表示,格力手机要用自研芯片。格力电器在业绩报告中还透露了珠海银隆的相关经营情况。去年珠海银隆业绩不乐观,在营收略增的情况下,净利下滑近七成。

公告显示,未经审计,珠海银隆2017年营业收入为87.52亿元,净利润为2.68亿元。根据格力此前公告,珠海银隆2016年营业收入为78.98亿元,净利润8.36亿元。如此来看,2017年银隆在营收增长10.8%的同时,净利却下降了67.94%。

# 深股通净卖出创历史新高 北上资金弃格力抢海螺水泥

证券时报记者 阮润生

4月26日,上证综指单边下行,深成指下挫2.42%,创业板指也失守1800点。互联互通市场成交活跃,北上资金加速流出A股,现年内第三大净卖出,深股通净卖出32亿元创开年以来单日最高值。其中,格力电器遭深股通净卖出近23.56亿元成为主要失血点,海螺水泥则获北上资金净买入最多。

## 深股通净卖出32亿

数据显示,近期北上资金流入A股节奏趋弱,沪、深股通净买入金额连续3个交易日下降。4月26日,沪股通维持净买入,但深股通净卖出高达32亿元,创深港开通以来单日净卖出最大金额,合计北上资金净卖出金额创下年内第三大规模。

从成交活跃股来看,格力电器成为主要失血点。当天格力电器深股通资金总成交约39亿元,净卖出就高达23.56亿元,创下成交以来单日最高金额;成交活跃股中,该笔净卖出金额仅次于沪股通2015年7月7日净卖出中国平安创下的23.8亿元纪录。

实际上,深股通已连续3个交易日净卖出格力电器,但此前金额并不大。最新深股通持有格力电器流通股占比8.42%,仍然位居较高历史水平。自格力电器发布2017年报并放话不分红后,4月26日公司股价重挫8.97%,总成交金额达171.21亿元,其中深股通净卖出23.56亿元,净买入148.65亿元,净买入金额达125.09亿元。

中深股通包揽了约二成。此前,深股通在老板电器发生过类似急促“出货”情形。老板电器发布2017年度业绩快报被认为利润增幅不及预期,公司股价2月27日、28日连收两个跌停,而深股通3月6日出手净卖出2.15亿元创成交该股最高纪录,此后公司股价累计下跌15.89%。

对于此次格力电器表现,长江证券认为,尽管格力电器2017年年报未实施现金分红在一定程度上与市场预期不符,但从公司报表显示经营表现依旧稳健,收入端实现快速增长且利润率逆势提升,同时留存充足也保障后续增长潜力,此外现金流也较为健康,长期发展依旧值得期待。

## 白酒股遭出货

整体来看,北上资金成交家电股呈分化特点。相比格力电器,美的电器当天获深股通净买入,金额达1.23亿元,最新持有流通股比例达到10.46%,持续超过格力电器。

另外,白酒股普遍遭北上资金净卖出,五粮液、贵州茅台、泸州老窖均被出货;金融股也呈现弱势,中国平安被净卖出2.7亿元,招商银行、兴业银行均被净卖出。

当天北上资金净买入最高个股为海螺水泥,金额达到2.54亿元,且北上资金自4月以来持续增持海螺水泥金额居前,最近一周内增持累计达6亿元。

# 汇川技术:工控龙头持续领先 新能源车轨交后劲足

4月25日,汇川技术(300124)公告2017年度报告。年报显示,公司2017年取得营业收入47.77亿元,较上年同期增长30.53%;实现营业利润11.85亿元,较上年同期增长42.34%;实现利润总额12.02亿元,较上年同期增长15.02%;实现归属于上市公司股东的净利润10.6亿元,较上年同期增长13.76%;公司基本每股收益为0.65元,较上年同期增长10.71%。公司拟向全体股东每10股派发现金红利3元(含税)。

2017年是汇川技术的非凡之年,保持收入规模连年高速增长实属不易。过去一年,在供给侧结构性改革及去产能去库存的背景下,公司所服务的下游行业亦呈现结构性分化,机遇和挑战并存;公司在市场竞争中既要面临外资品牌加大本土化经营力度的竞争,也要面对国内同行的奋力追赶;新能源汽车产业政策出现较大调整,整车企业将盈利压力向上游供应商传导。

公司表示,报告期内公司深入推进技术营销和行业营销策略,在众多行业中确立优势,通用自动化及工业机器人业务快速增长,加之新能源物流车电机控制器业务快速增长,推动公司主营业务收入增长较快;另一方面,受产品结构变化,市场竞争及原材料上涨等原因,综合产品毛利率同比下降3个百分点;公司人员数量及新能源乘用车业务投入加大,导致销售费用与研发费用同比分别增长44.06%及53.69%,以及股权激励导致所得税较上年增长74.69%,归属于上市公司股东的净利润增速低于营业收入的增速。

展望未来,公司表示,持续坚持聚焦“一轴一网一生态”战略,打造“小业务、强平台”的核心能力;围绕智能制造和新能源汽车两大领域,继续聚焦“工业自动化、工业机器人、新能源汽车、轨道交通”四大战略业务,推行行业线运作管理模式,提升快速响应客户及为客户创造价值的能力。2018年是公司的品牌年,结合公司战略和业务规划,事业部以行业线为抓手,努力打造行业标签和行业品牌;职

能部门不断打造平台竞争力,充分发挥规模效应,持续保持增长。

## 智能装备持续高增长 工业机器人获重大突破

汇川技术经过15年发展,已经成为国内工业自动化综合产品及智能制造一体化解决方案供应商。报告期内,公司工业自动化业务持续高速增长,工业机器人业务(含南京汇川及上海莱恩)增长1.8倍;二者合计业务收入37.61亿元,同比增长46.13%,占公司营业收入比重为78.72%,较上年提升8.41个百分点,为公司平台化发展打下坚实基础。

按业务类型看,公司工业自动化业务的三大子业务中,通用自动化业务同比增长78%;电梯一体化业务收入11.21亿元,同比增长16%;电液伺服业务收入4.82亿元,同比增长22%。工业机器人、南京汇川(机器视觉)和上海莱恩(高精度丝杠)三项合计实现收入0.83亿元,同比增长184%,连续两年实现1.8倍以上增速。

按产品结构看,公司产品变频器类产品(含通用变频器、电梯一体化控制等产品)营收22.29亿元,同比增长33.92%,营收占比为46.66%,较上年提升1.18个百分点;运动控制类产品(含通用伺服系统、电液专用伺服系统等产品)营收9.34亿元,同比增长86.22%,营收占比为19.55%,较上年提升5.84个百分点;控制技术类产品(含PLC、机器视觉系统、人机界面等产品)营收2.08亿元,同比增长96.20%,营收占比为4.36%,较上年提升1.46个百分点;传感器类产品(含光编码器、开关等产品)0.45亿元,同比增长30.09%,营收占比为0.95%;含工业机器人核心零部件及整机、工业互联网软硬件等其他类型产品营业收入3.44亿元,同比增长29.01%,营收占比为7.2%。

汇川技术抓住制造业结构性增长的机会,通用自动化业务在“突破核心技术、打造有竞争力的产品与解决方案、建设资源平台”等方面进行重点攻

关,在产品性能、易用性、专业技术研究等方面取得较多突破,并在实验中心、可靠性平台等方面取得较大进展。年报显示,2017年公司通用变频器类产品实现产量525683台/套,产能利用率达到167%;通用伺服类产品产量419520台/套,产能利用率达到87%。

报告期内,公司推出一系列有竞争力的产品与解决方案,如空压机、纺织、3C、锂电等新一代专机或一体化解决方案。通过实施“行业营销、技术营销、品牌营销”策略,公司产品在手机制造、印刷包装、纺织、机床、起重、空压机、冶金、化工等行业快速增长,部分产品方案引领了行业技术发展,品牌力得到进一步提升。

电梯行业是汇川技术的起家行业,报告期内完成电梯一体化专机产量283957台/套,产能利用率达到90%。公司电梯事业部积极推进“攻关行业TOP客户,拓展改造市场及海外市场”的经营策略落地。报告期内,公司在国产品牌电梯市场的占有率进一步提升,成功与多家跨国电梯企业在变频器、一体化控制器、物联网、控制柜等方面达成合作。2017年公司在电梯行业推行“行业线”运作,将整个业务划分为OEM和IEU两个板块,并按业务特点设立多个行业线组织,通过行业线运作推出别墅梯、旧楼加装电梯、自动扶梯、轿顶一体化、快速改装等多个极具竞争力的解决方案。

在电液伺服领域,随着消费升级、品质升级趋势的深入,带动液压设备领域向高精度、高效率发展;日益严格的节能环保要求,使液压设备的技术升级迫在眉睫。公司在巩固拓展注塑机行业的同时,积极布局油压机、压铸机、折弯机等行业;在产品和解决方案层面,推出全电动伺服多轴伺服平台(ES110)、IPM凸极电机、油冷伺服系统、压铸机专用控制系统、油压机解决方案等,成为行业内少数几家能够提供全电动注塑机核心部件及系统解决方案的供应商。公司在注塑机行业市场占有率持续提升,在油压机行业

实现批量销售,在全电动注塑机市场小批量销售。

2017年是汇川技术工业机器人业务进行规模推广的元年。公司积极围绕“核心部件+整机+视觉+工艺”经营策略推进产品开发,SCARA机器人在400mm、600mm臂长的基础上推出800mm及1000mm臂长的新品;围绕贴合、叠片、点胶、铆接等工艺推出“机器人+工艺”的整体系统解决方案;在销售上深耕手机制造行业,培育探索半导体、小家电等行业。

此外,控股子公司南京汇川的机器视觉系统在灌装、手机、半导体等行业快速增长,在通用图像处理算法、深度学习算法、机器人视觉系统平台、工艺工艺解决方案等方面进展良好,其“基于深度学习的灌装缺陷检测系统”获得江苏省首台套荣誉,经江苏省经信委鉴定为“国内领先,行业国际先进”,控股子公司上海莱恩的高精密丝杠在机床、机器人行业实现快速增长。

分析指出,制造业企业将按照《中国制造2025》指明的“加快机械、轻工、纺织、电子、食品等行业生产设备的智能化改造”和“全面推进钢铁、有色、化工、建材等传统制造业绿色升级改造”两大方向发展,提升供给侧质量。公司下游客户需求将从节能机械化向信息化、智能化升级,公司作为综合性行业解决方案供应商,布局工业机器人、机器视觉、工业互联网等领域,必将为构筑智能制造时代的竞争力打下坚实基础。

## 新能源汽车渐入佳境 轨交业务蓄势待发

汇川依托在工控自动化领域积累的电力电子技术和研发实力,成功进军新能源汽车电控和轨道交通牵引控制系统领域,通过纵横两个方向的业务拓展,已经形成较完善的业务网络,平台化发展趋势已经形成。新能源汽车业务稳步增长,轨交业务订单爬坡,呈现良好的发展势头。

报告期内,汇川技术新能源汽车业务共实现销售收入9.14亿元,同比增长8%;轨交业务实现收入1亿元,同比下滑56%,合计营收占比达到21.28%。

2017年国内新能源汽车增长势头强劲,渗透率逐步提升。据中国汽车工业协会统计,2017年新能源汽车产销接近80万辆,同比分别增长53.8%及53.3%,较上年分别提高2.1和0.3个百分点。从车辆类型看,2017年乘用车产量55万辆,同比增长71%,客车产量10万辆,同比减少22%,专用车产量15万辆,同比增长153%。

公司新能源汽车产品包括各种电机控制器、辅助动力系统、高性能电机、DC/DC电源及动力总成系统等,广泛应用于新能源客车、物流车、乘用车领域。2017年初,公司制定了“巩固大巴车、发力物流车、布局乘用车”的经营策略,并得到有效执行。

分行业看,报告期内,公司新能源物流车电控业务整体呈现全面爆发,共销售3万台/套的电控或总成产品。公司针对4.5吨轻卡开发专用动力总成解决方案,针对微面开发“控制器+电机”整体解决方案,针对“运营商-物流平台-车企”开发T-BOX物流车联网平台解决方案。乘用车领域,公司通过ISO26262功能安全流程认证和TS16949体系认证,搭建了“电控+电机+减速箱+电源”等动力总成技术平台,市场推广实现“零”的突破,完成多家客户的定点,部分车型开始批量供货,汇川联合动力的INOSA品牌在行业内得到提升。

在新能源客车领域,公司是国内最大的新能源客车企业宇通客车的战略合作伙伴。报告期内,公司配合战略合作伙伴,开发一款高性能、高功率密度的集成控制产品,新能源客车电控产品发货数量总体保持平稳。但是,由于新能源客车行业因补贴退坡、地补政策不明朗、3万公里限制、主力市场区域饱和等不利因素向上游零部件厂商传导,公司产品价格有一定下滑,导致业务收入下降。

在轨交业务领域,报告期内,受到地铁项目建设周期和收入确认原因影响,业务收入同比下滑;但公司新增订单快速增长,蓄势待发。子公司经纬轨道实现“走出苏州”的战略目标,中标宁波地铁2号线延伸线项目;电机外销取得突破,获得青岛地铁电机项目;中标无锡地铁1号2号线架桥项目,获得首单架修业务;顺利通过自主化牵引系统载客后评审,跨入国产化第一方阵。

公司表示,作为本土企业,公司在提升产品部件的国产化率、质量和可靠性方面,与部分外资企业相比,拥有国产化政策支持,性价比高、客户需求响应及时等优势。

截至2018年4月,经纬轨道已经先后中标苏州地铁2号线及延伸线、苏州地铁3号线、苏州地铁4号线、京车100%低地板有轨电车、青岛城阳有轨电车、苏州高新区有轨电车2号线、佛山南海现代有轨电车项目、宁波轨道交通4号线及2号线二期、贵阳市轨道交通2号线一期及二期、石家庄轨道交通3号线二期工程项目,并在苏州市轨道交通5号线车辆牵引系统和石家庄轨道交通3号线二期工程车辆牵引系统采购项目中成为排名第一的中标候选人。至今年3月末,经纬轨道存量订单金额为6.36亿元,含预中标在手订单总额超过13亿元;随着订单陆续交付,未来三年业绩将有良好表现。

值得注意的是,2017年汇川技术的质量年,公司在优化人才结构、提升快速抓变能力、提升自动化生产水平与精益生产能力、搭建PPM级质量文化与体系等方面进行了很多变革和探索,取得了一定的成绩,为公司整体业务的增长提供了保障。例如在供应链管理方面,公司新增5条自动化生产线,完成18项关键工序导入,持续推进精益生产模式;在质量管理体系建设方面,通过推行QC小组活动、质量巡视员与质量常委运行机制,在全公司强化质量文化;在业务部门深入推行HRBP的运作模式,完善公司人才结构,进一步打造公司软实力。(CIS)