



积极进军国内海上油气平台业务

——东方电热（300217）调研报告

2013年9月10日

强烈推荐/维持

东方电热

调研报告

分析师：弓永峰

执业证书编号：S1480111020051

联系人：弓永峰 陈鹏 侯建峰 刘斐

gongyf@dxzq.net.cn

010-66554025

事件：

近日我们到公司进行了调研，就公司油服业务进展情况进行了深入交流和沟通。瑞吉格泰除海外业务进展顺利之外，积极拓展国内海上油气平台市场，为业绩增长拓展空间并打下基础。

公司业务亮点：1) 瑞吉格泰积极进军国内海上油气分离整体设计与总包业务，为业绩增长打下基础；2) 积极从油气撬装设备总包向整个油气平台总包转型，拓展业务空间；3) 借助新加坡公司销售渠道，积极拓展东南亚、中东等油气分离市场，加速整合传统石油管输电加热器和瑞吉格泰油气分离撬业务，获得著名海外客户认证，为提升海外油气业务空间打下基础；4) 瑞吉格泰油气分离业务与国内其它陆上公司完全不同：其自上而下的整体系统模拟与优化设计为海上平台客户带来了极高的可靠性与极佳的经济效益，成为国内唯一一家具有海外设计认证资质和诸多项目案例的公司，而传统的“路上”设计无法满足苛刻要求的海上平台的技术要求；5) 瑞吉格泰为油气分离技术的顶级集成商，整合公司传统工业电加热器后打造集研发、设计、生产制造及技术服务为一体的综合性油气服务一站式供应商，预计未来3年达到8-10亿元收入，增长50倍，利润达到2亿元；6) 传统多晶硅电加热器领域电加热器下半年回升迅速，付款状况将逐步好转。保守预计14年油气总包业务达到3亿元，超之前2亿元预期，贡献利润0.8亿元（+0.3亿元），EPS0.4元（+0.15元），占比近40%。因瑞吉格泰油气分离业务超预期，13-14年EPS为0.6元和1.1元（+0.15元），PE为25和14倍，分别给予传统业务和油服17和40估值，则目标价由20元提升至28元，近90%空间。建议投资者近期借创业板调整积极买入，迎接基本面大逆转的到来，持续给予“强烈推荐”评级。

评论：

1. 积极进军国内海上平台油气分离与总包业务。

瑞吉格泰除了持续拓展海外海上油气分离系统总包业务之外，积极进军国内中海油海上油气分离系统设备集成与总包业务，开拓新的增长点。

由于我国长期以来石油天然气开采领域一直专注于陆地上油气井的开发，对海上油气领域开发发力比较晚。近些年由于陆地上常规油气项目资源日趋紧张枯竭，为了应对未来我国对石油天然气需求的持续攀升，一方面加强路上非常规天然气（包括致密气，煤层气，页岩气）开采之外，积极进军海上油气平台的开发和建设。相比较于非常规天然气的开采，海上油气开采技术更加成熟，稳定，且资源综合利用成本更低，这将是今后我国海洋经济战略的重要一环。根据我们调研研判，未来海上油气投入增速要远远高于陆地油气开采增速，其带来直接的具有经济价值和意义的油气井平台数量将急剧增加。由此拉升对海上油气平台设备的急剧需求，这为一直专注于海上油气平台油气分离系统设计与总包业务的瑞吉格泰带来巨大市场空间。

2. 整合传统海外油气管束电加热器销售平台，为油气撬装销售添新渠道。

公司新加坡海外公司在此次收购瑞吉格泰之前，一直专注于石油管输电加热器销售与海外市场开拓，通过此次对瑞吉格泰的收购，进一步整合了销售渠道资源，打通了从传统油气管束电加热器到前段平台设备油气分离撬装模块的全产业链产品，整合了原有客户资源，拓展产品销售品种，为公司油气分离及海工设备发展创造了良好条件。

新加坡作为东南亚、中东以及东北亚地区油服招标、贸易的重要交易地区，公司销售团队积极拓展海外油气分离撬业务，目前已经通过了多家著名海外客户的认证，为未来销售打下坚实基础。由于海外客户对供应商具有更大的合作粘性，通过认证进入供应商序列后，其后续业务扩展将迅速得以展开并保持较高的增长态势，这为公司业绩放量提供了巨大的支撑。

3. 自上而下的系统模拟与优化设计打造顶级海上油气分离一体化供应商。

公司全资子公司瑞吉格泰油气分离业务与国内其它陆上公司完全不同：其自上而下的整体系统模拟与优化设计为海上平台客户带来了极高的可靠性与极佳的经济效益，成为国内唯一一家具有海外设计认证资质和诸多项目案例的公司，而传统的沿袭前苏联设计思路的“路上”设计无法满足苛刻要求的海上平台的技术要求。

从业内调研结果显示，目前做陆上油气分离的兰科高新等三家公司，其渊源均为陆上油田设计院，如某某油田等，其设计思路主要沿袭前苏联的设计思路，所设计系统体积大、重量足、效率低，这对于传统的常规石油天然气分离设备来说，由于陆地上的设施不存在场地限制且设备维护也相对容易，因此对体积、可靠性和效率要求相对较低，进入门槛相对较低。瑞吉格泰采用的西方油服领域全新成熟的设计理念，通过对石油、天然气杂质含量的定量分析，进行系统模拟设计、实验验证、系统优化、效率提升和可靠性验证。这种设计思路与方案符合现代海上油气分离功能的模块化设计要求，体现出未来油气分离撬装模块向小体积，高效率，高可靠性，低运维成本的发展趋势。目前瑞吉格泰已经拥有海外近60个项目经验且为海外著名企业如雪福龙、壳牌等供应商，且为中海油1级资质供应商并拥有其项目经验与案例。

4. 油服业务3年收入达10亿元，增长50倍。

瑞吉格泰为油气分离技术的顶级设计与集成商，通过整合公司传统工业电加热器资源后打造集研发、设计、生产制造及技术服务为一体的综合性油气服务一站式供应商，预计未来3年达到8-10亿元收入，增长50倍，利润达到2亿元，年均增速连续四年翻倍增长，远高于以压力容器制造为基础的油气设备类企业。

公司收购的瑞吉格泰的强项在于模块化的技术解决方案，其长期以来为雪福龙、壳牌以及国内中海油，中石油以及中石化等提供油气分离技术解决方案与撬装模块。其海外海上项目经验丰富，是国内唯一具备海上平台项目集成设计经验且在海外拥有众多案例的技术集成设计商。通过与上市公司丰富的在异常苛刻领域使用的工业电加热制造经验的整合，有利于未来打造成集油服、化工领域系统设计、装备制造和总包一起的一体化供应商。

我们研判，凭借瑞吉格泰技术团队多年来在海外市场取得的项目经验及相关资质，以及国内中海油等企业的资源优势，公司油气分离设计及装备总包业务在今年将迎来开门红，收入为去年的4倍，达到近8000万元；随着公司未来镇江重工基地的建成，14年公司油服业务将初步放量达3亿元，贡献利润近8000多万元，

成为A股年增速超300%的油气分离技术集成公司，增厚公司EPS约0.4，占公司业务比重的近37%。极大拉升公司的业绩与估值。

5. “非常规”油气开发打开数百亿油服装备空间。

根据我们的研判，未来陆上常规天然气开采的增量空间已经不大，主要集中在原有油井的再增产和非常规天然气等所谓“边界经济”区块的石油、天然气的开发利用。而这些地域与传统常规天然气、石油开采不同，其传统的路上设计装备在这些区域的实施因体积大、运输难、施工难、维护难等面临极大挑战。其油气分离系统也逐渐趋于智能化的高度集成的模块化设计，这将进一步打开瑞吉格泰未来的成长空间。经过测算，仅西南地区未来非常规天然气（致密气，页岩气等）对地面设备需求达到600亿元以上，空间巨大。

公司在专注做好传统石油、天然气领域的地面以及海上平台设备的同时，积极进军非常规天然气领域，为公司今后业务增长开辟新的战场。在非常规天然气领域，煤层气和致密气是目前可以商业化盈利的产业领域，公司目前已经参与了相关公司的合作与开发，为后续非常规天然气的地面设备大规模推进打下基础。

6. 高毛利民用水电加热器新品打开民用产品新的增长空间。

公司民用电加热器新品不断，且不断得到新客户的认可；而新业务水加热领域，增速十分显著。海尔等传统使用合资品牌水电加热器的企业，去年已经开始批量采购公司水电加热器产，而大批量水电加热器在今年开始显著放量。目前，公司对海尔热水器供货能占到其总量的40-50%；对其它著名品牌的水电加热器供货量也十分大；一些外资高档产品的水电加热器，都开始采用公司的产品。

此外，在传统高端小家电领域，如咖啡机里面用的高端电加热器，其主要竞争者为海外企业，目前已经开始放量增长，且毛利率比传统空调电加热器高5-10个点，具有较强的盈利能力。

保守预计，今年水加热能销售收入能到8000万元。为公司带来1000多万元利润，增厚EPS约0.06元，对公司业绩拉动较大。

7. 传统空调电加热器保持稳健增长。

公司空调电加热器客户主要为美的、格力和海尔等一线品牌。目前来看，随着原商用电加热器模块向民用空调电加热器转移，公司业务保持稳健增长。保守来看，今年销售收入增长20-30%，同比去年有较大的增幅。我们预计未来公司传统空调电加热器这块将保持稳健增长，为公司带来稳定的利润来源。

保守预计13-14年传统民用与工业电加热器贡献EPS为0.6元与0.7元，保持稳健10-15%左右增长。

盈利预测

公司盈利预测：预计公司13-14年EPS分别为0.6元和1.1元，对应PE为24和15倍，给予“强烈推荐”评级。

投资建议：

投资亮点：1) 瑞吉格泰积极进军国内海上油气分离整体设计与总包业务，为业绩增长打下基础；2) 积极从油气撬装设备总包向整个油气平台总包转型，拓展业务空间；3) 借助新加坡公司销售渠道，积极拓展东南亚、中东等油气分离市场，加速整合传统石油管输电加热器和瑞吉格泰油气分离撬业务，获得著名海外客户认证，为提升海外油气业务空间打下基础；4) 瑞吉格泰油气分离业务与国内其它陆上公司完全不同：其自上而下的整体系统模拟与优化设计为海上平台客户带来了极高的可靠性与极佳的经济效益，成为国内唯一一家具有海外设计认证资质和诸多项目案例的公司，而传统的“路上”设计无法满足苛刻要求的海上平台的技术要求；5) 瑞吉格泰为油气分离技术的顶级集成商，整合公司传统工业电加热器后打造集研发、设计、生产制造及技术服务为一体的综合性油气服务一站式供应商，预计未来3年达到8-10亿元收入，增长50倍，利润达到2亿元；6) 传统多晶硅电加热器领域电加热器下半年回升迅速，付款状况将逐步好转；保守预计14年油气总包业务达到3亿元，超之前2亿元预期，贡献利润0.8亿元(+0.3亿元)，EPS0.4元(+0.15元)，占比近40%。因瑞吉格泰油气分离业务超预期，13-14年EPS为0.6元和1.1元(+0.15元)，PE为25和14倍，分别给予传统业务和油服17和40估值，则目标价由20元提升至28元，近90%空间。建议投资者近期借创业板调整积极买入，迎接基本面大逆转的到来，持续给予“强烈推荐”评级。

投资风险

1、民用电加热器需求低于预期；2、工业电加热器推广进度低于预期；

表 1：盈利预测和估值

项目	2011A	2012A	2013E	2014E	2015E
主营收入（百万元）	715.88	660.94	826.28	1,458.81	1,728.55
主营收入增长率	20.87%	-7.67%	25.02%	76.55%	18.49%
EBITDA（百万元）	152.95	99.44	199.66	349.14	419.48
EBITDA 增长率	25.12%	-34.99%	100.79%	74.86%	20.15%
净利润（百万元）	109.00	95.31	118.61	218.17	266.76
净利润增长率	41.26%	-12.56%	24.44%	83.95%	22.27%
ROE	11.62%	9.39%	20.05%	27.70%	25.95%
EPS（元）	1.360	0.480	0.600	1.103	1.349
P/E	11.30	32.02	25.62	13.93	11.39
P/B	1.47	2.99	5.14	3.86	2.96
EV/EBITDA	6.17	26.21	14.85	8.61	6.56

资料来源：东兴证券

分析师简介

弓永峰

清华清华大学材料科学与工程系硕士，韩国 POSTECH 大学工学博士，电力设备与新能源行业首席研究员，新兴产业组组长。在国内及海外从事新材料研究开发 7 年，在 Microscopy Oxford、Metallurgical and Materials Transactions、Materials Science&Technology、Material Science Forum、Steel Research International、ISIJ International、Corrosion Science and Technology 等国际著名期刊发表论文近 20 余篇，并受邀多次参加 EUROMATE、APGALVA、ICEC 以及 ISIJ 等国际学术会议。2010 年回国加盟东兴证券从事新能源与新材料行业研究，获得东兴证券 2011 年度“优秀工作者”以及 2011 年度“青年岗位能手”称号。2012 年带领团队获得第六届（2012）“水晶球”卖方分析师“新能源”行业公募、私募类第二名以及“电力设备”行业非公募类第六名；获得第二届（2012）“金罗盘”电力设备行业最佳分析师。主要覆盖新能源产业中的太阳能、风能和生物质发电、新材料以及循环经济与节能环保等领域，专业功底深厚，擅于从产业链精细梳理和新技术的深度剖析中挖掘具有潜在高成长性的优质股票标的。

电力设备与新能源团队简介

弓永峰 首席分析师，组长

清华清华大学材料科学与工程系硕士，韩国 POSTECH 大学工学博士，电力设备与新能源行业首席研究员，新兴产业组组长。2010 年回国加盟东兴证券从事新能源与新材料行业研究，获得东兴证券 2011 年度“优秀工作者”以及 2011 年度“青年岗位能手”称号。2012 年带领团队获得第六届（2012）“水晶球”卖方分析师“新能源”行业公募、私募类第二名以及“电力设备”行业非公募类第六名；获得第二届（2012）“金罗盘”电力设备行业最佳分析师。主要覆盖新能源产业中的太阳能、风能和生物质发电、新材料以及循环经济与节能环保等领域，专业功底深厚，擅于从产业链精细梳理和新技术的深度剖析中挖掘具有潜在高成长性的优质股票标的。

陈鹏 研究员

清华大学材料科学与工程系硕士，2011 年加盟东兴证券研究所，现从事新能源行业（储能设备与新能源汽车、循环经济、节能环保）研究。获得第六届（2012）“水晶球”卖方分析师“新能源”行业公募、私募类第二名以及“电力设备”行业非公募类第六名；获得第二届（2012）“金罗盘”电力设备行业最佳分析师。

侯建峰 研究员

清华大学工商管理硕士，天津大学工学学士，2011 年加盟东兴证券研究所，现从事电力设备行业（核电与一次设备）研究。获得第六届（2012）“水晶球”卖方分析师“新能源”行业公募、私募类第二名以及“电力设备”行业非公募类第六名；获得第二届（2012）“金罗盘”电力设备行业最佳分析师。

刘斐 研究员

产业经济学硕士、应用化学学士，2008 年加入天相投顾，2009 年加入国都证券、2011 年加入长城证券，2012 年加盟东兴证券研究所，5 年能源行业研究经验。

分析师承诺

负责本研究报告全部或部分内容的每一位证券分析师，在此申明，本报告的观点、逻辑和论据均为分析师本人研究成果，引用的相关信息和文字均已注明出处。本报告依据公开的信息来源，力求清晰、准确地反映分析师本人的研究观点。本人薪酬的任何部分过去不曾与、现在不与、未来也将不会与本报告中的具体推荐或观点直接或间接相关。

免责声明

本研究报告由东兴证券股份有限公司研究所撰写，东兴证券股份有限公司是具有合法证券投资咨询业务资格的机构。本研究报告中所引用信息均来源于公开资料，我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证，也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。我们已力求报告内容的客观、公正，但文中的观点、结论和建议仅供参考，报告中的信息或意见并不构成所述证券的买卖出价或征价，投资者据此做出的任何投资决策与本公司和作者无关。

我公司及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券头寸并进行交易，也可能为这些公司提供或者争取提供投资银行、财务顾问或者金融产品等相关服务。本报告版权仅为我公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用、刊发，需注明出处为东兴证券研究所，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。

本研究报告仅供东兴证券股份有限公司客户和经本公司授权刊载机构的客户使用，未经授权私自刊载研究报告的机构以及其阅读和使用者应慎重使用报告、防止被误导，本公司不承担由于非授权机构私自刊发和非授权客户使用该报告所产生的相关风险和责任。

行业评级体系

公司投资评级（以沪深 300 指数为基准指数）：

以报告日后的 6 个月内，公司股价相对于同期市场基准指数的表现为标准定义：

强烈推荐：相对强于市场基准指数收益率 15% 以上；

推荐：相对强于市场基准指数收益率 5%~15% 之间；

中性：相对于市场基准指数收益率介于 -5%~+5% 之间；

回避：相对弱于市场基准指数收益率 5% 以上。

行业投资评级（以沪深 300 指数为基准指数）：

以报告日后的 6 个月内，行业指数相对于同期市场基准指数的表现为标准定义：

看好： 相对强于市场基准指数收益率 5% 以上；

中性： 相对于市场基准指数收益率介于 -5%~+5% 之间；

看淡： 相对弱于市场基准指数收益率 5% 以上。