



中以博胜 小求精当

甘肃电站顺利核准, 通信产品持续发力

2014年7月2日

强烈推荐/维持

中利科技

点评报告

——中利科技（002309）点评报告

分析师：弓永峰 何昕

执业证书编号：S1480111020051 010-66554025 gongyf@dxzq.net.cn

联系人：侯建峰 高坤 宋凯 孙玉姣 汤杰 罗柏言

中小市值团队：弓永峰 侯建峰 高坤 宋凯 孙玉姣 何昕 汤杰 罗柏言

事件：

1. 公司公告称：中利科技控股子公司“中利腾晖”收到甘肃发改委出具的嘉峪关 49.5MW 光伏电站登记备案通知，同时子公司金川区一期 70MW 并网光伏发电项目备案登记的通知。以上两个项目累计 119.5MW 光伏电站获得并网备案，预计将对公司 2014 年上半年业绩提供正面影响。**我们研判 119.5MW 将对公司贡献约 1 亿元利润，大幅提升公司业绩。**

2. 公司公告称：中利科技参股子公司“中利电子”与浙江浙大网新易盛网络通讯有限公司（“易盛网络”）签署了《产品购销合同》。中利电子向易盛网络出售通信设备，共计 580 套，总金额为人民币 9962.40 万元。**我们研判，中利电子作为公司电子通信产业的发展平台，其近两年来业务发展迅速，收入进入高速增长通道。截至到目前中利电子在手订单不低于 7.6 亿元，扣除 13 年交付的 1.45 亿元，至少还有 6.1 亿元订单在手预计在 14 年度交付，粗略估算为公司带来利润 8000 多万元，权益收益约 2640 万元。**

3. 中利电子之前订单回顾：14 年 5 月 29 日：中利科技参股子公司“中利电子”浙大网新签署了《产品购销合同》。合同约定中利电子向浙大网新出售通信设备，共计 440 套，总金额为人民币 7607.60 万元；2013 年 11 月 27 日，中利科技控股子公司“中利电子”与富申实业签署了《产品购销合同》出售“智能自组网数据通信台站”等设备，共计 1464 套，总金额为人民币 58012.71 万元，截止 13 年底实现销售收入 1.45 亿元，利润 2029 万元。

4. 公司公告称：中利科技中标了中国移动 2013 年通信用电力电缆产品和数据线缆产品。1) 中国移动本次通信用电力电缆产品招标合计采购金额约为 23.45 亿元人民币，集中采购分为华北区、华东区、华南区、西南区与西北区五个标段，数量为 7,218 万米，需求满足期为 2014-2015 年。中利科技在本次通信用电力电缆产品招标中预计中标金额约为 8.80 亿元人民币（含税）。2) 中国移动本次数据线缆产品招标合计采购金额约为 4.63 亿元人民币，数量为 49,669 万米，需求满足期为 2014-2015 年。中利科技在本次数据线缆产品招标中预计中标金额约为 1 亿元人民币（含税）。中利科技上述两项产品预计中标金额合计约为 9.80 亿元人民币（含税），将对公司未来经营业绩产生积极影响。

公司亮点：1) 甘肃 119.5MW 电站实现备案登记，将为公司带来约 1 亿元利润，拉升公司二季度业绩；2) 中利电子电子通信产品订单持续不断，业绩增长迅速，研判 14 年收入可突破 10 亿元，利润 1.4 亿元，贡献权益 4600 万元，贡献 EPS 约 0.07 元；3) 作为成本控制能力最好的电站 BT 总包商，成本低于同行 15%。预计 14 年建设 600MW 以上，出售 500MW，实现利润 4 亿元，贡献 EPS 约 0.7 元；4) 深厚的融资背景为电站销售打下坚实基础，运用综合融资平台确保电站顺利移交给售；5) 通信线/电缆随着下游客户招标获得较大市场份额，持续保持较快增长。公司未来多轮驱动，传统线缆+光伏电站+电子通信成就公司发展主动力。

我们预计 14-15 年 EPS 为 0.99 元和 1.27 元（定增后完全摊薄），对应 PE 为 18 和 14 倍，给予“强烈推荐”评级。

1. 119.4MW 电站实现备案，拉升公司业绩。

中利科技控股子公司“中利腾晖”收到甘肃发改委出具的嘉峪关 49.5MW 光伏电站登记备案通知，同时子公司金川区一期 70MW 并网光伏发电项目备案登记的通知。以上两个项目累计 119.5MW 光伏电站获得并网备案，预计将对公司 2014 年上半年业绩提供正面影响。我们研判 119.5MW 将对公司贡献约 1 亿元利润，大幅提升公司业绩。

目前国内从事电站业务的光伏企业多达上百家，而真正具备下游客户资源且能顺利交割的，十分稀少。很多积极投身电站项目建设的企业，最终无奈成为了“房东”，投入大量资金无法收回，导致现金流急剧紧张，运营能力下滑。公司电站业务积极锁定下游客户，再投资电站建设，有的放矢，避免了巨大的现金流压力，同时取得不错收益，这是业内其它公司无法比拟的。

2. 电子通信业务进入高增长长期，为公司带来新的增长引擎。

中利科技参股子公司“中利电子”与浙江浙大网新易盛网络通讯有限公司（“易盛网络”）签署了《产品购销合同》。中利电子向易盛网络出售通信设备，共计 580 套，总金额为人民币 9962.40 万元。我们研判，中利电子作为公司电子通信产业的发展平台，其近两年来业务发展迅速，收入进入高速增长通道。截至到目前中利电子在手订单不低于 7.6 亿元，扣除 13 年交付的 1.45 亿元，至少还有 6.1 亿元订单在手并预计在 14 年度交付，粗略估算为公司带来利润 8000 多万元，权益收益约 2640 万元。

中利电子之前订单回顾：14 年 5 月 29 日：中利科技参股子公司“中利电子”浙大网新签署了《产品购销合同》。合同约定中利电子向浙大网新出售通信设备，共计 440 套，总金额为人民币 7607.60 万元；2013 年 11 月 27 日，中利科技控股子公司“中利电子”与富申实业签署了《产品购销合同》出售“智能自组网数据通信台站”等设备，共计 1464 套，总金额为人民币 58012.71 万元，截止 13 年底实现销售收入 1.45 亿元，利润 2029 万元。

3. 较强的大陆条获取能力保障公司光伏电站业务增长。

国内电站建设总量预计 14 年将达到 14GW，比 13 年增长 17% 左右，在欧美“双反”的影响下，欧美市场电池片组件销售因价格承诺和最高销售量限制，特别是前者急剧削弱了我国产品在欧洲市场竞争力，导致市场份额下降，公司集中力量专注于国内电站业务新模式，无疑对于保障公司业绩带来积极意义。相比较于 13 年，今年地面电站总体规划约 6GW 左右，分布式电站约 8GW，相比较于去年 10GW 以上的地面电站，具备较成熟盈利模式的地面电站总量在下降，这将极大考验电站企业获取大条的能力。我们研判公司在大陆条获取上具备较强实力，在某些区域具备典型优势，确保公司今年拿下约 600MW 大条。

中利科技在光伏电站建设中，与其它进入光伏电站领域企业不同，始终紧抓 BT 和 BOT 模式，积极探索大规模光伏电站建设路径方法，且拥有优质下游客户资源，如招商新能源等客户，保障了公司电站 BT/BOT 项目的顺利出售交割，减少公司财务成本压力。

4. 通信线缆电缆今年迎来较快发展。

中利科技中标了中国移动 2013 年通信用电力电缆产品和数据线缆产品。1) 中国移动本次通信用电力电缆产品招标合计采购金额约为 23.45 亿元人民币，集中采购分为华北区、华东区、华南区、西南区与西北区五个标段，数量为 7,218 万米，需求满足期为 2014-2015 年。中利科技在本次通信用电力电缆产品招标中预计中标金额约为 8.80 亿元人民币（含税）。2) 中国移动本次数据线缆产品招标合计采购金额约为 4.63 亿元人民币，数量为 49,669 万米，需求满足期为 2014-2015 年。中利科技在本次数据线缆产品招标中预计中标金额约为 1 亿元人民币（含税）。中利科技上述两项产品预计中标金额合计约为 9.80 亿元人民币（含税），将对公司未来经营业绩产生积极影响。

5. 光伏产业后发技术装备优势明显，系统整合能力远优于其它企业。

公司目前具有 1GW 电池片-组件生产线，整线采用自动化作业，仅需要 3200 人，比传统的 1GW 的光伏组件、电池片生产线，减少 4000-5000 人，保守预计节约人员成本约 1.6 亿元/年。另一方面，采用自动化的生产线，其设备投资虽然更大，但是一年折旧费用仅增加大约 5000 多万元，综合效益成本节约 1.1 亿元/年，折合成 1GW 组件来看，相当于成本节约了 0.11 元/w，比传统企业节约了大约 2%，使得完全达产后的盈亏平衡点在毛利率 11-13% 左右，优于其它企业约 1-2 个百分点。

另一方面，公司积极控制电站设计和建设环节各种费用，精细优化设计，降低建设成本。加之公司拥有独特的线缆制造基础资源，以及西北地区大规模地面电站建设运营经验，使得公司整体电站建设成本比同行业低 15% 左右，这为公司获取电站收益，赢得客户认可打下坚实基础。

同时，随着电站业务的加强，公司组件自用比例迅速拉升，开工率持续维持较高状态。

3. 高端矿用电缆打开一片百亿市场新天地。

高端矿用电缆主要用在煤炭采掘行业，其使用环境恶劣，线缆经常受到潮湿环境侵蚀，同时经常受到反复拖拉牵引，对电缆性能要求非常高。其对各项指标，结构设计，电缆材料的要求非常严格。目前国内高端矿用电缆一般采用进口产品，其使用寿命可达 12 个月，但供货周期长，且价格昂贵。而国产一般的矿用线缆，由于技术不过关，产品寿命短，一般只有 2-3 个月。国外产品借其技术优势一直把持国内高端矿用市场，毛利率高达 60-70%。而目前国内仅有两家企业掌握高端矿用电缆的生产技术，且公司是率先能够大批量产业化生产改电缆同时率先获得国家矿用中心一次给予 16 种矿用线缆的公司。公司产品在此领域的突破，将打开近 100 亿元高端矿用电缆空间，提升公司的传统电缆产品的毛利率水平。保守预计，公司产品价格比国外同类同型号产品低约 20-30%，毛利率达到 40% 以上。

结论：

公司投资亮点：1) 甘肃119.5MW电站实现备案登记，将为公司带来约1亿元利润，拉升公司二季度业绩；2) 中利电子电子通信产品订单持续不断，业绩增长迅速，研判14年收入可突破10亿元，利润1.4亿元，贡献权益4600万元，贡献EPS约0.07元；3) 作为成本控制能力最好的电站BT总包商，成本低于同行15%。预计14年建设600MW以上，出售500MW，实现利润4亿元，贡献EPS约0.7元；4) 深厚的融资背景为电站销售打下坚实基础，运用综合融资平台确保电站顺利移交出售；5) 通信线/电缆随着下游客户招标获得较大市场份额，持续保持较快增长。公司未来多轮驱动，传统线缆+光伏电站+电子通信成就公司发展主动力。我们预计14-15年EPS为0.99元和1.27元，对应PE为18和14倍，给予“强烈推荐”评级。

投资风险

1、传统线缆业务持续低迷；2、电站交割时间低于预期；

表 1：盈利预测和估值

项目	2012A	2013A	2014E	2015E	2016E
主营收入（百万元）	6,325.73	8,075.05	9,740.26	10,788.11	11,784.46
主营收入增长率	31.82%	27.65%	20.62%	10.76%	9.24%
EBITDA（百万元）	760.18	1,110.34	1,435.47	1,661.16	1,779.22
EBITDA 增长率	103.09%	46.06%	29.28%	15.72%	7.11%
净利润（百万元）	236.04	173.42	567.72	720.06	839.19
净利润增长率	13.61%	-26.53%	227.36%	26.83%	16.54%
ROE	9.37%	6.46%	25.87%	25.33%	23.32%
EPS（元）	0.490	0.360	0.999	1.267	1.477
P/E	36.94	50.28	18.12	14.29	12.26
P/B	3.45	3.24	4.69	3.62	2.86
EV/EBITDA	16.07	10.99	9.03	7.34	6.24

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。

东兴证券中小市值团队简介

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。

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。

高坤 研究员

产业经济学硕士，2009 年加盟东兴证券研究所，从事零售行业研究。现专注于中小市值零售及电子商务销售领域研究。

宋凯 研究员

中小市值研究员，制药工程专业硕士，研究方向为药物的有机合成。先后任职于天相投顾和中邮证券。2011 年加盟东兴证券研究所，从事医药行业研究。现专注于中小市值医药领域研究。

孙玉姣 研究员

南开大学理学学士、经济学硕士，资本市场从业 6 年。2008—2011 年在某保险资产管理公司从事消费品行业研究，2011 年底加盟东兴证券研究所。研究领域涵盖军工、食品饮料、汽车、环保等行业。“理学+经济学”的复合学历背景、“买方+卖方”的双重从业背景，擅长从资产配置角度进行跨行业研究及个股挖掘，精于相对收益与绝对收益的把控，注重投资标的长期、中期与短期机会与风险的平衡。现专注于中小市值军工领域的研究。

何昕 研究员

经济学、国际商务管理双硕士，曾任职于东海证券。2014 年初加盟东兴证券研究所中小市值团队，现专注于高端装备制造业、节能环保、新能源汽车等领域的研究

汤杰 研究员

经济学(金融方向)学士，美国金融硕士，曾就职于美国研究机构 JG-Capital，从事中概 TMT 行业研究。2014 年初加盟东兴证券研究所，现专注于 TMT 互联网行业研究。

罗柏言 研究员

经济学硕士，4 年工作经验，对宏观经济和主要行业都有比较深入的了解，擅长自上而下发掘投资机会。2014 年 2 月加盟东兴证券中小市值组，现专注于中小市值策略研究。

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。