

投资品 - 建筑业

聚焦主营，智能化及高端定制助推业务升级

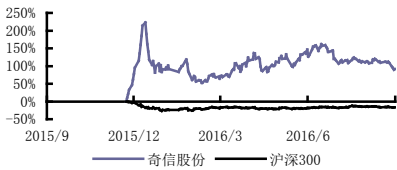
—奇信股份（002781.SZ）调研简报

2016年9月30日

市场数据		2016年9月30日
当前价格(元)		36.69
52周价格区间(元)		19.17-61.98
总市值(百万)		8255.25
流通市值(百万)		1651.05
总股本(百万股)		225.00
流通股(百万股)		45.00
日均成交额(百万)		258.11
近一月换手(%)		104.14%
Beta(2年)		---
第一大股东	深圳市智大投资控股有限公司	
公司网址	http://www.qxzs.com	

财务数据	FYE	行业均值
毛利率	14.35%	18.33%
净利率	4.04%	6.03%
净资产收益率	10.9%	14.84%
总资产收益率	8.49%	7.55%
资产负债率	55.74	58.43

一年期行情走势比较



表现	1m	3m	12m
奇信股份	-9.77%	-15.41%	---
沪深300	-1.92%	2.95%	2.06%

赵晓闯

执业证书号: S1030511010004

0755-23602217

zhaexc@csc.com.cn

研究助理:

朱小飞

15820492990

zhuxf@csc.com.cn

公司具备证券投资咨询业务资格

分析师申明

本人，赵晓闯在此申明，本报告所表述的所有观点准确反映了本人对上述行业、公司或其证券的看法。此外，本人薪酬的任何部分不曾与，不与，也将不会与本报告中的具体推荐意见或观点直接或间接相关。

- **事件:** 9月28日，我们对奇信股份进行了调研，公司董秘张轶、证券事务代表何定涛予以接待，就建筑装饰行业发展、公司发展战略和经营情况进行了深入交流。
- **公司为应对行业增速放缓寻找新的业绩增长点。**公司顺应国家“一带一路”的战略，积极拓展海外业务，2015年下半年承接了越南项目，2016年海外业务实现产值零的突破。另外，公司进一步深耕传统工装业务，结合细分市场变化加大了酒店、文旅地产、医疗、养老等市场领域的开拓力度，同时加大对智能化中控产品的投入和开发，稳步推进高端定制业务板块，加大新材料、新工艺等研发力度，从而加快转型升级步伐。
- **公司开启在建筑供应链领域的战略布局。**公司与国内供应链服务领先者怡亚通合作设立信通，将开启公司在建筑供应链发展战略上的布局。一方面将致力于拓展建筑行业供应链管理这个蓝海的巨大机遇；另一方面将有利于公司掌握更多的供应商资源进一步推动公司业务承接能力，提升公司盈利水平。
- **公司注重人才培养，通过多种形式提升员工素质及凝聚力。**公司建立了人才地图及“以一带三”人员继任计划，与省内外多所高等院校建立校企合作成立实习基地和培训基地，于今年上半年推出了股票期权激励计划以提高员工凝聚力和向心力，未来公司将在现有的人才基础上继续大力推进内部培养和外部引进相结合的人才战略。

调研实录

(一) 公司通过积极拓展海外市场、国内积极拓展除传统工装、家装业务之外的其它细分市场以及加大对智能化和高端定制的投入来寻找新的利润增长点。

➤ 公司顺应国家“一带一路”的战略，积极拓展海外业务，2015年下半年承接了越南项目，2016年海外业务实现产值零的突破。海外拓展方式有两种，一种就是跟总包走出去，另一种就是和当地资源方合作来拓展业务。

➤ 公司进一步深耕传统工装业务，结合细分市场变化加大了酒店、文旅地产、医疗、养老等市场领域的开拓力度。随着人们生活水平的提高和中国老龄化的加剧，国内文化旅游产业、医疗及养老产业已经开始逐步显露出巨大的增长潜力。伴随着这几类建筑装饰细分领域的兴起，公司业绩稳步增长将得到有力保障。

➤ 2016年公司将在智能建筑和智能应用领域实施战略布局，通过数据把所有设备进行互联和一键式控制，打造智慧城市平台化核心产品，并逐步向智慧城市网络运营商延伸，拓展公司在智能化领域的盈利空间。目前公司已承接多个嵌入中控产品的智慧办公的智能化施工项目，并在中控产品领域积极寻求与国内外技术商的合作机会。公司正在积极将传统装饰与智能化业务进行整合，致力于为客户提供智能化装饰的整体解决方案。同时，公司高端定制业务也会将智能化嵌入到实施方案中。

➤ 2016年是公司高端定制的启动年，高端定制的团队和销售渠道已经搭建，开通了高端定制的网站和公众微信号，印制了产品宣传手册，并与五十多家独立设计机构签署了业务合作协议。公司已经确定了高端定制专属子品牌，整体VI系统设计与制作工作也初步完成。同时，针对目前地产开发商住宅精装修业务迅速向高端延伸的趋势，对于高端精装批量业务由高端定制团队专属服务，并将高端定制的批发和零售业务进行联动，互相促进。目前，公司已承接了多个高端定制项目，下一步将加大对子品牌的推广力度。

(二) 公司开启在建筑供应链领域的战略布局，未来不仅是拓展新的利润增长点，更有利于掌握更多供应商资源，提高供应商粘度。

➤ 公司与国内供应链服务领先者怡亚通合作设立深圳市前海信通建筑供应链有限公司，将开启公司在建筑供应链发展战略上的布局。信通的设立，一方面将致力于解决建筑行业供应商的融资窘境并节约其融资成本，优化采购、销售等中间环节，提升行业运营效率，拓展建筑行业

供应链管理这个蓝海的巨大机遇；另一方面将有利于公司掌握更多的供应商资源，进一步完善供应商体系，提升议价能力并有效降低采购成本，并有利于通过多方位的服务提升和发包方的粘性，进一步推动公司业务承接能力，提升公司盈利水平。

（三）公司注重人才培养，通过多种形式提高员工素质和凝聚力。

➤ 公司建立了人才地图及“一带三”人员继任计划，与省内外多所高等院校建立校企合作成立实习基地和培训基地，于今年上半年推出了股票期权激励计划以提高员工凝聚力和向心力，未来公司将在现有的人才基础上继续大力推进内部培养和外部引进相结合的人才战略。

世纪证券投资评级标准:

股票投资评级

买入: 相对沪深 300 指数涨幅 20%以上;

增持: 相对沪深 300 指数涨幅介于 10%~20%之间;

中性: 相对沪深 300 指数涨幅介于-10%~10%之间;

卖出: 相对沪深 300 指数跌幅 10%以上。

行业投资评级

强于大市: 相对沪深 300 指数涨幅 10%以上;

中性: 相对沪深 300 指数涨幅介于-10%~10%之间;

弱于大市: 相对沪深 300 指数跌幅 10%以上。

本报告中的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。报告中的内容和意见仅供参考, 并不构成对所述证券买卖的出价和征价。本报告中的内容和意见不构成对任何人的投资建议, 任何人均应自主作出投资决策并自行承担投资风险, 而不应以本报告取代其独立判断或仅根据本报告做出决策。我公司及其雇员对使用本报告及其内容所引发的任何直接或间接损失概不负责。我公司或关联机构可能会持有报告中所提到的公司所发行的证券头寸并进行交易, 还可能为这些公司提供或争取提供投资银行业务服务。本报告版权归世纪证券所有。

The report is based on public information. Whilst every effort has been made to ensure the accuracy of the information in this report, neither the CSCO nor the authors can guarantee such accuracy and completeness or reliability of the information contained herein. Furthermore, it is published solely for reference purposes and is not to be construed as a solicitation or an offer to buy or sell securities or related financial instruments. The CSCO and its employees do not accept responsibility for any losses or damages arising directly, or indirectly, from the use of this report. CSCO or its correlated institutions may hold and trade securities issued by the corporations mentioned in this report, and provide or try to provide investment banking services for those corporations as well. All rights reserved by CSCO.