

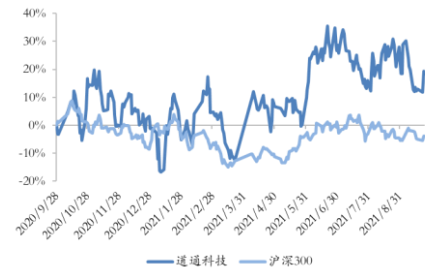
全面拥抱新能源与智能化, 打造公司中长期驱动引擎

投资评级: 买入 (维持)

报告日期: 2021-09-26

收盘价 (元)	81.30
近 12 个月最高/最低 (元)	97.40/50.22
总股本 (百万股)	450
流通股本 (百万股)	270.91
流通股比例 (%)	60.20
总市值 (亿元)	365.85
流通市值 (亿元)	220.25

公司价格与沪深 300 走势比较



分析师: 尹沿技

执业证书号: S0010520020001

邮箱: yinyj@hazq.com

联系人: 赵阳

执业证书号: S0010120050035

邮箱: zhaoyang@hazq.com

联系人: 夏瀛韬

执业证书号: S0010120050024

邮箱: xiayt@hazq.com

联系人: 袁子翔

执业证书号: S0010121050046

邮箱: yuanzx@hazq.com

相关报告

- 《华安证券_公司研究_道通科技: 国内汽车综合诊断龙头, 平台和软件付费趋势加速》2020-12-01
- 《华安证券_公司研究_道通科技: 复盘美国汽车后市场格局变化, 展望道通科技新机遇》2021-03-12

主要观点:

● 事件概况

9月25日, 道通科技在三亚召开“绿色能源 驱动未来”2021年道通科技合作伙伴峰会暨新能源战略发布会, 正式推出其针对新能源市场的数字一体化解决方案, 包括了新能源诊断检测系统、智慧充电检测系统和云服务系统。同时, 公司也首次公布了其毫米波雷达产品与新一代ADAS标定系统。此外, 公司在会上还与华为达成了全面合作协议, 双方将致力于数字能源领域, 就智能光伏、智能电动嵌入式电源、智能智慧能源云等方向, 进行全面合作。

● 电动化: 推出全流程动力电池检测维修工具, 率先卡位新能源赛道

我们认为, 本次峰会的最大亮点在于公司针对新能源市场的一系列布局, 具体可分为以下三点: 1) **洞察痛点, 对症下药**: 公司通过对新能源车车主和汽车维修人员这两类用户的调研, 总结出了一系列痛点, 并研发出车桩兼容技术、安全充电技术、智慧电池检测技术和电池寿命延长技术来直击需求, 实现事半功倍。2) **打造全流程工具链, 有望引领诊断行业转型**: 流程层面, 公司针对电动汽车全新的修理流程进行了梳理, 并明确了每个阶段需要用到的检测或维修设备。产品层面, 公司也结合四大核心技术, 打造出了一系列高品质且独具特色的诊断维修工具。3) **从店内走向店外, 打开全新增长空间**: 除维修诊断系统外, 本次发布会中公司还推出了直流和交流两类智慧充电检测系统, 我们判断, 在市场对高质量充电桩的需求日益提升的背景下, 公司有望凭借自身的产品优势, 叠加海外渠道优势, 将应用场景从维修店内拓展至维修店外, 从而打开全新的增长空间。

● 智能化: 以毫米波雷达切入, “修配一体” 2.0 打开向上空间

本次发布会中, 公司还首次公布了两款毫米波雷达产品, 分别是前向雷达 AMR100 与侧向雷达 ASR100。从产品参数来看, 公司的前向毫米波雷达的探测距离为 230 米, 探测视野 (FOV) 为 90 度; 侧向毫米波雷达的探测距离为 70 米, 探测视野为 180 度。我们认为, 公司的毫米波雷达已能够在技术参数上与大陆汽车的同类型产品进行对标, 属于全球第一梯队水平。从商业模式来看, 我们预计公司仍会延续此前在 TPMS 上的策略, 从后装进入市场。以大陆汽车的产品为例, 目前后装毫米波雷达的价格在 3000—6000 元区间, 因此我们认为后装市场在利润空间上较前装更优, 而公司有望凭借现有的渠道优势, 叠加高性价比产品, 率先卡位智能化汽车后装配件, “修配一体” 2.0 加速兑现, 打开向上空间。

● 与华为达成全面合作协议

本次发布会中, 公司与华为数字能源技术有限公司达成了全面合作协议。双方将致力于数字能源领域, 就智能光伏、智能电动嵌入式电源、

智能智慧能源云等方向,进行全面合作,旨在推动能源领域的业务发展,实现优势互补、互利共赢。我们认为,道通与华为的合作彰显出双方在新能源战略上的高度契合,期待公司后续在产品、渠道、生态方面与华为深度合作,从而加速新能源战略的推进。

- 全面拥抱新能源与智能化,把握万亿市场机遇,打造中长期驱动引擎**
 展望未来,汽车新能源化与智能化的趋势有望持续加速。未来十年,新能源汽车的保有量将超过1.45亿辆,而汽车智能化的水平也将以L2为基础,不断向上突破。在产业大势下,无论是诊断维修市场,还是配套的充电桩和充电运营的市场,均会迎来巨大的变革,建设空间巨大。我们认为,此次峰会很好的展现出了公司全面拥抱汽车新能源与智能化的决心。首先,公司的新能源诊断检测和智慧充电检测系统有机融合了四大核心技术,直击新能源用户的需求。其次,公司的毫米波雷达在技术上达到世界第一梯队,且“修配一体”商业模式优质,是对汽车智能化的初步布局。再者,公司与华为的合作也彰显出双方在产业趋势与技术上均有所共鸣。我们预计,通过全面拥抱新能源与智能化,公司有望把握万亿市场机遇,打造中长期驱动引擎。

● 投资建议

我们认为公司所在赛道景气度高,且自身具备一定技术壁垒和竞争优势,短、中、长期成长路径清晰。我们预计公司2021-2023年分别实现营业收入22.4/31.5/44.4亿元,同比增长42.1%/40.6%/40.8%;实现归母净利润6.09/8.70/12.53亿元,同比增长40.7%/42.8%/44.0%,维持“买入”评级。

重要财务指标

单位:百万元

主要财务指标	2020	2021E	2022E	2023E
营业收入	1,578	2,242	3,152	4,438
收入同比(%)	31.9%	42.1%	40.6%	40.8%
归属母公司净利润	433	609	870	1,253
净利润同比(%)	32.4%	40.7%	42.8%	44.0%
毛利率(%)	64.3%	65.4%	66.4%	67.3%
ROE(%)	23.4%	22.4%	27.4%	32.7%
每股收益(元)	0.96	1.35	1.93	2.78
P/E	84.48	60.03	42.04	29.20
P/B	14.44	12.59	10.62	8.67
EV/EBITDA	74.75	57.15	39.85	27.99

资料来源:WIND, 华安证券研究所

风险提示

- 1) 新产品销量不及预期;
- 2) 受疫情影响海外需求复苏不及预期;
- 3) 智能网联汽车渗透率不及预期;
- 4) 汇率波动的影响。

正文目录

1 电动化：推出全流程动力电池检测维修工具，全面拥抱新能源化	5
2 智能化：以毫米波雷达切入后装市场，“修配一体”2.0 加速兑现打开向上空间	9
3 ONE MORE THING：与华为达成全面合作协议	10
4 投资建议	11
风险提示：	11

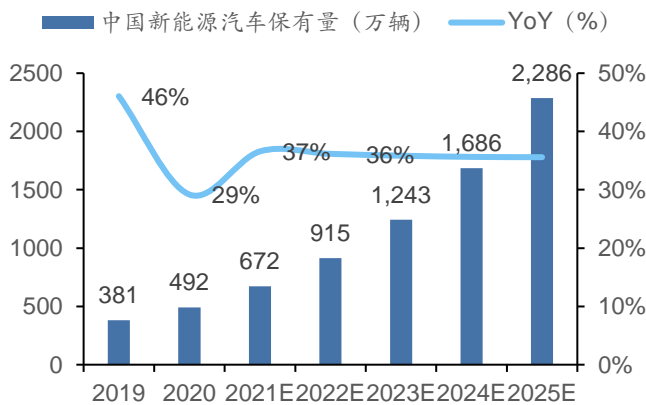
图表目录

图表 1 2019—2025E 我国新能源汽车保有量及增长率	5
图表 2 2019—2025E 我国充电桩数量及增长率	5
图表 3 公司四大核心技术	6
图表 4 公司新能源诊断检测系统	7
图表 5 公司智慧充电检测系统	7
图表 6 公司云服务系统	8
图表 7 公司智能充电云服务	8
图表 8 公司毫米波雷达产品与竞品对比	9
图表 9 道通科技与华为签约仪式	10

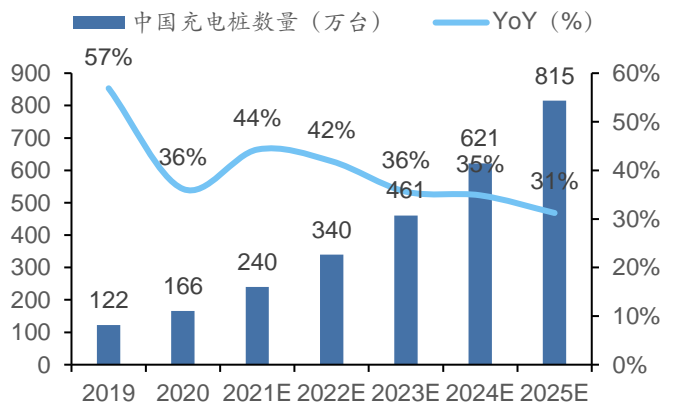
1 电动化：推出全流程动力电池检测维修工具，全面拥抱新能源化

率先卡位新能源赛道，把握万亿市场机遇，成长路径清晰。在本次大会中，公司董事长李红京表示：“新能源汽车由政策驱动向‘政策+技术+市场’驱动转型升级将带来全面市场化突破拐点，并将带动新能源电池、充电设施、汽车后市场等相关产业的迅猛发展。从需求端来看，未来十年，新能源汽车的保有量将超过 1.45 亿辆，维保市场的容量将达到 3000 亿，而与之配套的充电桩和充电运营的市场容量都有望超万亿，建设空间巨大。从供给端来看，目前我国高质量的充电桩数量仍较为有限，而低质量的充电桩在成功率与效率上均未达到成熟可用的状态，且对电池损害性大，远期来看将被逐步替代。在此背景下，公司以研发为驱动、需求为导向，推出了新能源诊断检测系统、智慧充电检测系统以及云生态。我们认为，公司此次布局率先卡位了新能源赛道，有望把握电动汽车后市场及充电桩建设所带来的万亿市场机遇，远期成长路径清晰。

图表 1 2019—2025E 我国新能源汽车保有量及增长率



图表 2 2019—2025E 我国充电桩数量及增长率



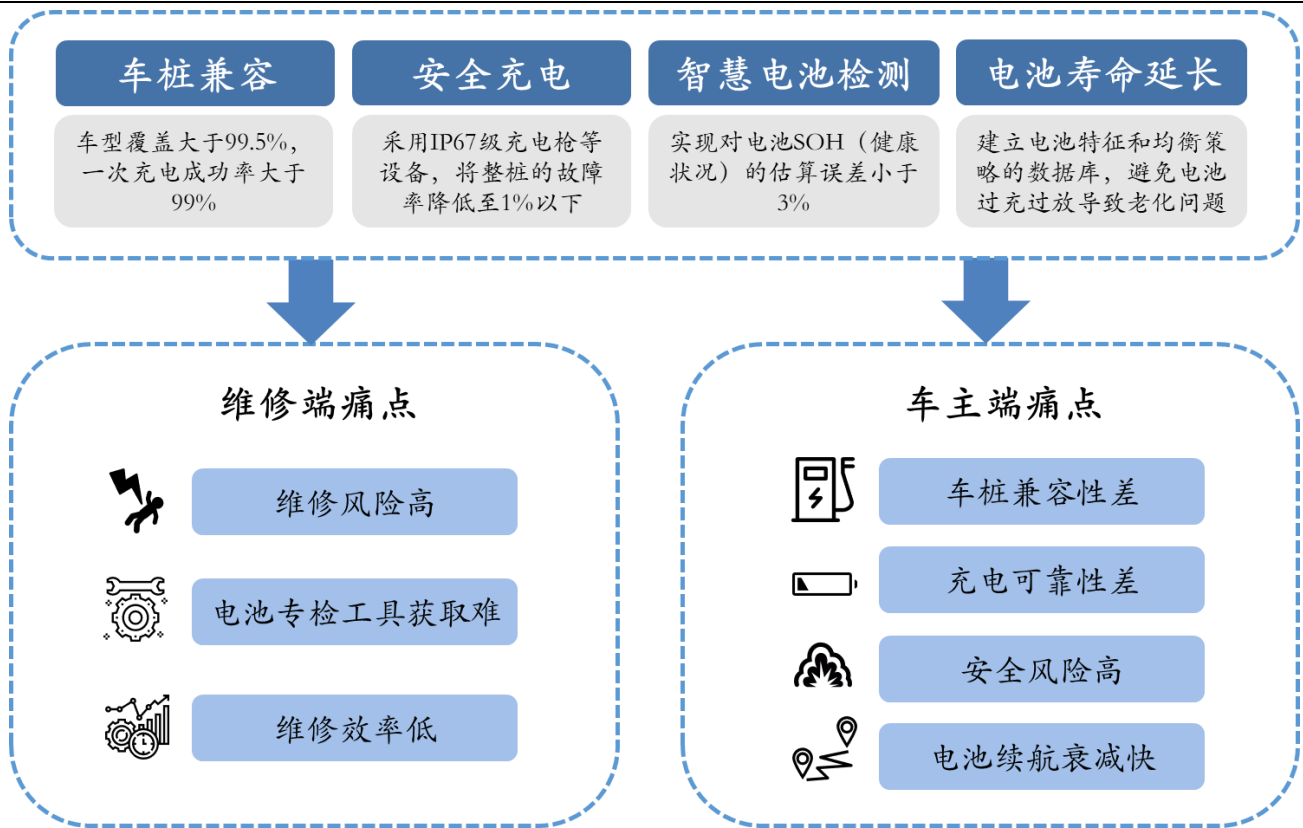
资料来源：2021-2025 新能源汽车发展规划预测，华安证券研究所

资料来源：工信部，华安证券研究所

以需求为导向，洞察一系列用户痛点。在本次大会中，公司表示通过对新能源车车主和汽车维修人员这两类用户的调研，总结出了一系列痛点：**1) 对新能源车车主而言**，车桩兼容性差、充电可靠性差（失效率高于 10%）、安全风险高、以及电池续航衰减快（过冲过放）等四类问题是当前的主要痛点；**2) 对于维修人员而言**，维修风险高（热失控和高压）、电池的专检工具获取难、维修效率低等三类问题是当前的主要痛点。

以研发为驱动，孕育四大核心技术直击需求。针对上述一系列痛点，公司也以研发为驱动，孕育出四大核心技术直击用户需求。**1) 车桩兼容技术**：凭借多年在汽车通信领域的诊断领域的积累，公司实现了车型覆盖大于 99.5%，一次充电成功率大于 99%；**2) 安全充电技术**：通过采用全灌胶的充电模块、车规级显示屏以及 IP67 防护等级的充电枪，公司将整桩的故障率降低至 1% 以下；**3) 智慧电池检测技术**：基于公司海量的行车数据、充电行为数据和故障特征数据，实现对电池 SOH（健康状况）的估算误差小于 3%；**4) 电池寿命延长技术**：针对全球不同品牌车型的 BMS（电池管理系统）特点，通过大数据分析和自学习，建立电池特征和每个车辆的均衡策略的数据库，在按需触发不同车型的均衡策略，以避免个别电池过充过放而导致的老化问题。

图表 3 公司四大核心技术



资料来源：2021 年道通科技合作伙伴峰会暨新能源战略发布会，华安证券研究所

新能源诊断检测系统：打造全流程新能源汽车维修工具链，引领诊断行业发展。我们认为，公司此次发布会的一大亮点在于打造了全流程新能源汽车维修工具链，有望引领诊断行业面向新能源化的转型。流程层面，公司针对电动汽车全新的修理流程进行了梳理，并明确了每个阶段需要用到检测或维修设备。例如诊断和检测阶段需要用到智能诊断仪和充放电机；而电池维修阶段则需要内阻测试仪、均衡仪、密封测试仪等设备。产品层面，公司也打造出了一系列高品质且独具特色的诊断维修工具。1) 诊断仪 EV200：其是公司面向新能源诊断检测系统的核心产品，其在保证车型覆盖面广（90%以上）的同时，也拥有原厂级标准化的维修流程，并可将充放电机、气密性检测仪、均衡仪等设备串联进流程。2) 充放电机、均衡仪、密封测试仪等工具：其融合了上述智慧电池检测技术、重重的安全防护、电池寿命延长技术等核心技术，在硬件高品质的基础上，做到了独具特色，具备较强的竞争优势。

图表 4 公司新能源诊断检测系统



资料来源：2021 年道通科技合作伙伴峰会暨新能源战略发布会，华安证券研究所

智慧充电检测系统：从店内走向店外，打开全新增长空间。除维修诊断系统外，本次发布会中公司还推出了两类智慧充电检测系统，分别是 MaxiCharger 交流充电桩系列产品和 Maxi Charger 分体式直流超充桩。我们认为，公司此次发布的充电桩具有两大特点：**1) 硬件能力达到一流水准：**采用了华为的直流充电模块，并在防护等级和整机设计方面均十分优秀；**2) 与四大核心技术有机融合：**与诊断检测系统类似，公司也将车桩兼容、安全充电、智慧电池检测和电池寿命延长等技术融入进了充电系统，从而形成了独特的竞争优势。我们判断，在市场对高质量充电桩的需求日益提升的背景下，公司有望凭借自身的**产品优势，叠加海外渠道优势，将应用场景从维修店内拓展至维修店外，从而打开全新的增长空间。**

图表 5 公司智慧充电检测系统



资料来源：2021 年道通科技合作伙伴峰会暨新能源战略发布会，华安证券研究所

云服务系统：以生态构建为核心，平台化有望开拓新场景。与绝大多数云平台的架构类似，公司本次发布的云服务系统也采用了三层平台架构，分别是由各类诊断、维修设备构成的设备层，由数据与算法所构成的平台层，以及应用层。我们认为，公司的云服务系统的亮点在于：**1) 海量的数据来源：**公司平台层基于几十万台现有的综合诊断设备，以及未来会两大系统的各种设备，其会持续不断的采集海量的数据。**2) 新能源赛道下的先发优势：**得益于对新能源化趋势的准确判断，公司的云服务系统具有先发优势，有望在电动化阶段从行业追赶者跃升为引领者；**3) 高度开放的生态构建：**公司云平台支持全球范围的互联互通协议，且提供全面的API集成能力，使得无论是第三方设备还是第三方云均可接入，有望在未来开拓更多的应用场景。

图表 6 公司云服务系统



资料来源：2021 年道通科技合作伙伴峰会暨新能源战略发布会，华安证券研究所

图表 7 公司智能充电云服务

智能充电云服务模式

智能运维

- 监控：实时监控充电桩状态
- 预警：大数据提前进行故障预警
- 诊断：远程诊断90%以上的故障
- 升级：一键OTA升级

充电管理

- 多维定价：支持分时定价、阶梯定价，支持电力需求响应
- 有序充电：多种负载均衡策略，智能调控用电负载
- 电池检测：实时电池检测，保证充电安全
- 充电统计：9项充电数据，多维统计报表

互联互通

- 协议开放：支持OCCP、OCPI等开放协议
- 漫游管理：接入漫游网络，漫游账单及时结算
- API集成：提供全面的API集成能力

道通充电APP

简单易用

- 引导式体验流程设计
- 支持一键启停
- 支持定时充电
- 支持即插即充

电池健康防护

- 充电结束即生成电池
- 预警电池安全风险
- 延长电池使用寿命

资料来源：2021 年道通科技合作伙伴峰会暨新能源战略发布会，华安证券研究所

2 智能化：以毫米波雷达切入后装市场，“修配一体” 2.0 加速兑现打开向上空间

毫米波雷达对标世界一流水准，“修配一体” 2.0 逻辑加速兑现。本次发布会中，公司还首次公布了两款毫米波雷达产品，分别是前向雷达 AMR100 与侧向雷达 ASR100。从产品参数来看，公司的前向毫米波雷达的探测距离为 230 米，探测视野 (FOV) 为 90 度；侧向毫米波雷达的探测距离为 70 米，探测视野为 180 度。我们认为，公司的毫米波雷达已能够在技术参数上与大陆汽车的同类型产品进行对标，属于全球第一梯队水平。从商业模式来看，我们预计公司仍会延续此前在 TPMS 上的策略，从后装进入市场。以大陆汽车的产品为例，目前后装毫米波雷达的价格在 3000—6000 元区间，因此我们认为后装市场在利润空间上较前装更优，而公司有望凭借现有的渠道优势，叠加高性价比产品，率先卡位智能化汽车后装配件，“修配一体” 2.0 加速兑现，打开向上空间。

图表 8 公司毫米波雷达产品与竞品对比

名称	道通前向雷达 AMR100	道通侧向雷达 ASR100	大陆远距雷达 ARS408-21	大陆侧向雷达 SRR308
探测距离	230m	70m	250m	95m
探测视野	90°	180°	120° (0~10m) 80° (10~70m) 18° (70~150m) 8° (150~250m)	150°
价格	暂无	暂无	3400元	6000元

资料来源：华安证券研究所整理

3 与华为达成全面合作协议

本次发布会中，公司与华为数字能源技术有限公司达成了全面合作协议。双方将致力于数字能源领域，就智能光伏、智能电动嵌入式电源、智能智慧能源云等方向，进行全面合作，旨在推动能源领域的业务发展，实现优势互补、互利共赢。我们认为，道通与华为的合作彰显出双方在新能源战略上的高度契合，期待公司后续在产品、渠道、生态方面与华为深度合作，从而加速新能源战略的推进。

图表 9 道通科技与华为签约仪式



资料来源：2021 年道通科技合作伙伴峰会暨新能源战略发布会，华安证券研究所

4 投资建议

我们认为公司所在赛道景气度高，且自身具备一定技术壁垒和竞争优势，短、中、长期成长路径清晰。我们预计公司 2021-2023 年分别实现营业收入 22.4/31.5/44.4 亿元，同比增长 42.1% /40.6%/ 40.8%；实现归母净利润 6.09/8.70/12.53 亿元，同比增长 40.7%/42.8% /44.0%，维持“买入”评级。

重要财务指标

单位:百万元

主要财务指标	2020	2021E	2022E	2023E
营业收入	1,578	2,242	3,152	4,438
收入同比(%)	31.9%	42.1%	40.6%	40.8%
归属母公司净利润	433	609	870	1,253
净利润同比(%)	32.4%	40.7%	42.8%	44.0%
毛利率(%)	64.3%	65.4%	66.4%	67.3%
ROE(%)	23.4%	22.4%	27.4%	32.7%
每股收益(元)	0.96	1.35	1.93	2.78
P/E	84.48	60.03	42.04	29.20
P/B	14.44	12.59	10.62	8.67
EV/EBITDA	74.75	57.15	39.85	27.99

资料来源：WIND，华安证券研究所

风险提示：

- 1) 新产品销量不及预期；
- 2) 受疫情影响海外需求复苏不及预期；
- 3) 智能网联汽车渗透率不及预期；
- 4) 汇率波动的影响。

财务报表与盈利预测

资产负债表					利润表				
单位:百万元					单位:百万元				
会计年度	2020	2021E	2022E	2023E	会计年度	2020	2021E	2022E	2023E
流动资产	2,632	2,770	3,959	5,067	营业收入	1,578	2,242	3,152	4,438
现金	1,351	1,211	1,829	2,397	营业成本	563	775	1,059	1,451
应收账款	325	385	441	479	营业税金及附加	15	21	30	42
其他应收款	65	92	130	183	销售费用	192	272	383	539
预付账款	25	35	50	70	管理费用	407	600	850	1,197
存货	443	498	787	974	财务费用	14	0	0	0
其他流动资产	424	1,047	1,509	1,939	资产减值损失	11	12	17	21
非流动资产	543	684	483	574	公允价值变动收益	30	0	0	0
长期投资	0	0	0	0	投资净收益	13	0	0	0
固定资产	229	291	369	468	营业利润	481	640	913	1,315
无形资产	45	35	26	19	营业外收入	0	0	0	0
其他非流动资产	269	358	87	87	营业外支出	27	0	0	0
资产总计	3,175	3,455	4,441	5,641	利润总额	454	640	913	1,315
流动负债	577	484	933	1,356	所得税	21	30	43	62
短期借款	0	13	0	405	净利润	433	609	870	1,253
应付账款	426	262	648	560	少数股东损益	0	0	0	0
其他流动负债	152	209	285	391	归属母公司净利润	433	609	870	1,253
非流动负债	65	65	65	65	EBITDA	490	640	915	1,322
长期借款	6	6	6	6	EPS (元)	0.96	1.35	1.93	2.78
其他非流动负债	58	58	58	58					
负债合计	642	549	998	1,420	主要财务比率				
少数股东权益	0	0	0	0	会计年度	2020	2021E	2022E	2023E
股本	450	450	450	450	成长能力				
资本公积	1,173	1,345	1,594	1,954	营业收入	31.94%	42.07%	40.63%	40.77%
留存收益	910	1,111	1,399	1,817	营业利润	41.04%	32.86%	42.78%	43.97%
归属母公司股东权益	2,533	2,906	3,443	4,221	归属于母公司净利润	32.44%	40.73%	42.78%	43.97%
负债和股东权益	3,175	3,455	4,441	5,641	获利能力				
					毛利率(%)	64.30%	65.42%	66.42%	67.30%
					净利率(%)	27.45%	27.19%	27.60%	28.23%
					ROE(%)	23.42%	22.41%	27.41%	32.69%
					ROIC(%)	21.84%	22.69%	28.31%	31.96%
					偿债能力				
					资产负债率(%)	20.22%	15.88%	22.47%	25.18%
					净负债比率(%)	-53.08%	-41.01%	-52.94%	-47.05%
					流动比率	4.56	5.73	4.24	3.74
					速动比率	3.79	4.70	3.40	3.02
					营运能力				
					总资产周转率	0.67	0.68	0.80	0.88
					应收账款周转率	5.38	6.31	7.63	9.65
					应付账款周转率	2.19	2.25	2.33	2.40
					每股指标 (元)				
					每股收益(最新摊薄)	0.96	1.35	1.93	2.78
					每股经营现金流(最新摊薄)	1.27	0.35	2.35	1.69
					每股净资产(最新摊薄)	5.63	6.46	7.65	9.38
					估值比率				
					P/E	84.5	60.0	42.0	29.2
					P/B	14.4	12.6	10.6	8.7
					EV/EBITDA	74.75	57.15	39.85	27.99

资料来源: WIND, 华安证券研究所

分析师与研究助理简介

分析师: 尹沿技, 华安证券研究总监、研究所所长, 兼 TMT 首席分析师, 曾多次获得新财富、水晶球最佳分析师。

联系人: 赵阳, 厦门大学硕士, 八年产业和证券行业从业经验, 曾任职于 NI、KEYSIGHT 公司。

联系人: 夏瀛韬, 复旦大学应用数学本硕, 五年金融从业经验, 曾任职于内资证券自营、外资证券研究部门。

联系人: 袁子翔, 英国华威商学院金融硕士, 2021 年 2 月加入华安证券研究所。

重要声明

分析师声明

本报告署名分析师具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格, 以勤勉的执业态度、专业审慎的研究方法, 使用合法合规的信息, 独立、客观地出具本报告, 本报告所采用的数据和信息均来自市场公开信息, 本人对这些信息的准确性或完整性不做任何保证, 也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。报告中的信息和意见仅供参考。本人过去不曾与、现在不与、未来也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接接收任何形式的补偿, 分析结论不受任何第三方的授意或影响, 特此声明。

免责声明

华安证券股份有限公司经中国证券监督管理委员会批准, 已具备证券投资咨询业务资格。本报告中的信息均来源于合规渠道, 华安证券研究所力求准确、可靠, 但对这些信息的准确性及完整性均不做任何保证。在任何情况下, 本报告中的信息或表述的意见均不构成对任何人的投资建议。在任何情况下, 本公司、本公司员工或者关联机构不承诺投资者一定获利, 不与投资者分享投资收益, 也不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。投资者务必注意, 其据此做出的任何投资决策与本公司、本公司员工或者关联机构无关。华安证券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并进行交易, 还可能为这些公司提供投资银行服务或其他服务。

本报告仅向特定客户传送, 未经华安证券研究所书面授权, 本研究报告的任何部分均不得以任何方式制作任何形式的拷贝、复印件或复制品, 或再次分发给任何其他人, 或以任何侵犯本公司版权的其他方式使用。如欲引用或转载本文内容, 务必联络华安证券研究所并获得许可, 并需注明出处为华安证券研究所, 且不得对本文进行有悖原意的引用和删改。如未经本公司授权, 私自转载或者转发本报告, 所引起的一切后果及法律责任由私自转载或转发者承担。本公司并保留追究其法律责任的权利。

投资评级说明

以本报告发布之日起 6 个月内, 证券 (或行业指数) 相对于同期相关证券市场代表性指数的涨跌幅作为基准, A 股以沪深 300 指数为基准; 新三板市场以三板成指 (针对协议转让标的) 或三板做市指数 (针对做市转让标的) 为基准; 香港市场以恒生指数为基准; 美国市场以纳斯达克指数或标普 500 指数为基准。定义如下:

行业评级体系

增持—未来 6 个月的投资收益率领先市场基准指数 5% 以上;

中性—未来 6 个月的投资收益率与市场基准指数的变动幅度相差 -5% 至 5%;

减持—未来 6 个月的投资收益率落后市场基准指数 5% 以上;

公司评级体系

买入—未来 6-12 个月的投资收益率领先市场基准指数 15% 以上;

增持—未来 6-12 个月的投资收益率领先市场基准指数 5% 至 15%;

中性—未来 6-12 个月的投资收益率与市场基准指数的变动幅度相差 -5% 至 5%;

减持—未来 6-12 个月的投资收益率落后市场基准指数 5% 至 15%;

卖出—未来 6-12 个月的投资收益率落后市场基准指数 15% 以上;

无评级—因无法获取必要的资料, 或者公司面临无法预见结果的重大不确定性事件, 或者其他原因, 致使无法给出明确的投资评级。