

国产破碎锤龙头，新业务积极培育中

投资要点

- 事件:**公司发布2023年中报，2023H1实现营收11.4亿，同比+10.6%；实现归母净利润1.6亿，同比+33.6%。Q2单季度来看，实现营收5.2亿，同比+22.8%，环比-18.3%；实现归母净利润0.9亿，同比+71.6%，环比+10.8%。Q2业绩高于预期，盈利能力提升。
- 破碎锤属具及液压件营收增长，机器人、硬质合金刀具、动力电池等新业务拓展顺利。**从公司传统主业看，2023H1，破碎锤属具实现营收5.2亿元，同比+21.8%，占比为45.8%，同比-2.8pp；液压件实现营收5.9亿元，同比+38.6%，占比为51.7%，同比+3.5pp。从公司培育的新兴业务子公司收入看，工业机器人实现营收0.18亿元，同比+150%；2022年收购的动力电池实现营收0.54亿元；硬质合金刀具实现营收0.31亿元，同比+109%；新业务培育拓展成效显著，有望打造公司第二成长级。
- 综合毛利率、净利润提升；精益管理，期间费用率下降。**2023H1，公司综合毛利率32.3%，同比+3.1pp，主要系公司液压件等高毛利产品销量占比提升；净利率14.3%，同比+2.5pp；期间费用率为14.7%，同比-0.7pp。单2023Q2公司综合毛利率35.4%，同比+4.7pp，环比+5.6pp；净利率16.7%，同比+4.8pp，环比+4.4pp；期间费用率为16.3%，同比-2.0pp，其中销售、管理、研发和财务费用率分别为5.0%、4.5%、5.6%、1.1%，分别同比-0.4、-1.0、-0.7、+0.2pp。
- 传统主业转型顺利逐步向好，新业务打造公司第二成长极。**1)公司传统板块竞争力强，下游渗透率有望提升。公司为国产破碎锤属具龙头，产品具备全球化竞争实力，获取订单能力强，目前破碎属具景气度回升，公司重型液压破碎锤市占率不断提升，该业务有望穿越挖机下行周期；泵、马达、阀门等液压件产品下游客户渗透率和相对较低，随着工程机械高端液压件国产化加速，该业务营收有望稳定增长。2)深入布局工业机器人、动力电池PACK、硬质合金刀具等领域，打造公司第二成长极。公司2015年开始布局VR减速器和大负载工业机器人业务，2022年收购亿恩新动力，与公司原有动力电池业务形成协同，利于全面推进电机、电控、电池、储能等相关产品及核心技术的开发，新业务有望成为公司中长期增长动力。
- 盈利预测与投资建议。**预计公司2023-2025年归母净利润分别为3.1、4.1、5.3亿元，对应EPS为0.38、0.49、0.63元，当前股价对应PE分别为48、37、29倍，未来三年归母净利润复合增长率28%，首次覆盖，给予“持有”评级。
- 风险提示:**下游需求修复或不及预期、原材料价格波动风险、新业务拓展或不及预期。

指标/年度	2022A	2023E	2024E	2025E
营业收入 (百万元)	2024.99	2313.60	2868.06	3372.07
增长率	-24.55%	14.25%	23.97%	17.57%
归属母公司净利润 (百万元)	249.31	314.57	411.34	526.75
增长率	-46.93%	26.18%	30.76%	28.06%
每股收益EPS (元)	0.30	0.38	0.49	0.63
净资产收益率ROE	7.96%	9.79%	11.55%	13.15%
PE	61	48	37	29
PB	4.85	4.73	4.27	3.79

数据来源: Wind, 西南证券

西南证券研究发展中心

分析师: 邵桂龙
执业证号: S1250521050002
电话: 021-58351893
邮箱: tgl@swsc.com.cn

相对指数表现



数据来源: 聚源数据

基础数据

总股本(亿股)	8.38
流通A股(亿股)	8.38
52周内股价区间(元)	13.81-21.23
总市值(亿元)	151.91
总资产(亿元)	56.99
每股净资产(元)	3.63

相关研究

目 录

1 艾迪精密：深耕液压领域多年，业务领域不断拓展.....	1
1.1 国产破碎锤属具龙头，业务领域不断拓展.....	1
1.2 积极转型传统业务、培育新业务，公司业绩恢复增长.....	4
1.3 家族持股集中，股权结构清晰稳定.....	5
2 盈利预测与估值.....	6
2.1 盈利预测.....	6
2.2 相对估值.....	6
3 风险提示	7

图 目 录

图 1: 公司深耕工程机械 20 载, 业务领域不断拓展.....	1
图 2: 公司业务主要包括破碎锤+液压件等核心传统和工业机器人+RV 减速机+刀具等新业务.....	2
图 3: 2022 年, 公司液压件占比为 53.1%.....	4
图 4: 2022 年, 公司液压件和破碎锤业务毛利率提升	4
图 5: 2023H1, 公司实现营收 11.4 亿.....	4
图 6: 2023H1, 公司实现归母净利润 1.6 亿.....	4
图 7: 2023H1, 公司毛利率和净利率提升	5
图 8: 2021 年以来, 公司期间费用率相对稳定.....	5
图 9: 实际控制人和一致行动人宋飞、冯晓鸿、宋宇轩合计持有公司 59.69% 股权.....	5

表 目 录

表 1: 公司细分产品种类丰富	2
表 2: 公司分业务收入及毛利率预测.....	6
表 3: 可比公司估值 (截至 2023 年 9 月 1 日)	7
附表: 财务预测与估值	8

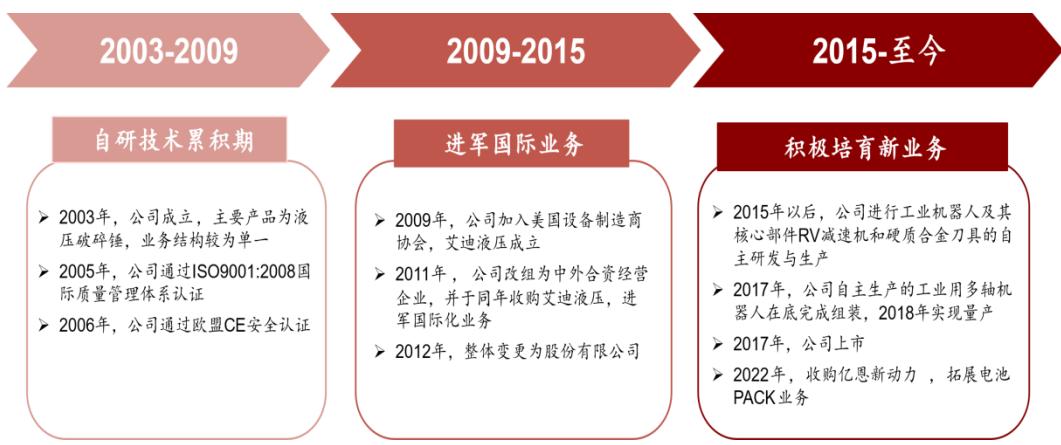
1 艾迪精密：深耕液压领域多年，业务领域不断拓展

1.1 国产破碎锤属具龙头，业务领域不断拓展

深耕行业 20 载，艾迪精密凭借破碎锤及液压件业务实现稳定发展。公司成立于 2003 年 8 月，专注于工程机械属具和液压件及伺服数字液压系统领域，业务领域不断扩展，其发展历程可划分为三大阶段：

- 1) **2003-2009 年：自研技术累积期，产品性能不断提升。** 2003 年，公司正式成立，设立之初主要产品为液压破碎锤，经过多年研发，公司掌握液压破碎锤的全套生产技术和工艺。此后，公司积极投入研发、不断优化产品质量，分别于 2005 年、2006 年通过国际质量管理体系认证、欧盟 CE 安全认证等，产品性能和质量得到大幅提升。
- 2) **2009-2015 年：公司改组，进军国际化业务。** 2009 年，公司加入美国设备制造商协会，开启公司海外国际化布局；2011 年，公司改组为中外合资经营企业，并于同年收购艾迪液压，正式宣告进军国际化业务。此间，公司液压破碎锤产品线扩张到轻型、中型和重型 3 个序列 20 多个系列，能够满足市场上绝大部分需求，产品线丰富，产品持续销往 60 多个国家和地区，海外国际化市场不断深入拓展。
- 3) **2015 年-至今：融资上市，积极培育新业务。** 2015 年，公司开始进行工业机器人及其核心部件—RV 减速机、工业刀具的自主研发与生产，开始新业务拓展步伐；2017 年，经过数年的改进和升级，公司自主生产的工业用多轴机器人在完成组装，并于 2018 年实现量产，新业务扩展顺利。2017 年，公司融资上市，缓解资金束缚，扩大研发生产能力；2018-2022 年公司通过公开或非公开多次发行可转债，旨在提升公司液压系统和马达等产能，并不断优化公司产品结构；2022 年，公司收购亿恩新动力，再次拓展电池 PACK 包（工程机械）和大储能箱（工业用户端）业务。

图 1：公司深耕工程机械 20 载，业务领域不断拓展



数据来源：公司官网，西南证券整理

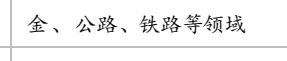
聚焦液压产品传统主业，顺利外延工业机器人、RV 减速机、刀具等领域。目前公司业务可以分为液压破拆属具和液压件等传统液压产品、工业机器人、硬质合金刀具、电池 PACK 包等新拓展领域。1) 液压破拆属具，即破碎锤，该产品需要与挖掘机等液压主机进行配套，对坚硬物进行破拆等作业。2) 液压件产品，一个完整的液压系统由五个部分组成，即动力元件、控制元件、执行元件、辅助元件和工作介质，公司产品主要包括泵、马达、阀门等液压元件。3) 硬质合金刀具，该业务主要包括硬质合金数控刀片、整体硬质合金刀具、刀柄工具系统、齿轮刀具四大产品，广泛应用于工程机械、机床行业、通用机械、汽车行业、模具行业、轨道交通、航空航天等领域的金属材料加工。4) 工业用多轴机器人，该业务主要包括于 AT 系列工业机器人、RV 减速机、和 AGV 机器人三大类在，主要用于工业领域的智能化柔性生产。5) 电池动力系统，主要包括电池 PACK 包（工程机械）和大储能箱（工业用户端）业务。

图 2：公司业务主要包括破碎锤+液压件等核心传统和工业机器人+RV 减速机+刀具等新业务



数据来源：公司官网，公司公告，西南证券整理

表 1：公司细分产品种类丰富

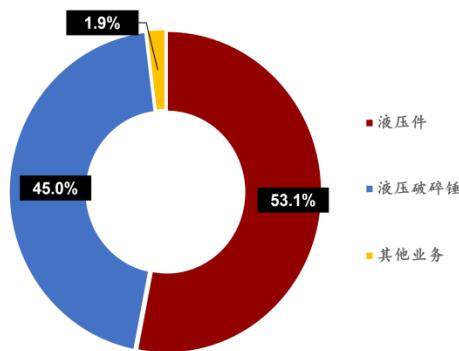
业务		产品介绍	应用领域
液压	轻、中、重型	将液压能转换成机械冲击能的机械装置，与挖掘机等液压工程机械配套使用，对坚硬物进行破拆等作业	建筑、市政工程、矿山开采、冶金、公路、铁路等领域
	侧装、顶装、静音式		
液压件	液压泵（动力元件）	将机械能转换成流动液体的压力能，是液压工程机械的动力元件	
	液压马达	直接与液压机械的履带驱动轮或车轮连接，驱动其直行或转向行走	
		（执行元件）回转	
	多路控制阀 (控制元件)	调节执行元件的速度，并对液压系统中工作液体的压力、流量和流动方向进行调节控制，保证执行元件完成预定动作	

请务必阅读正文后的重要声明部分

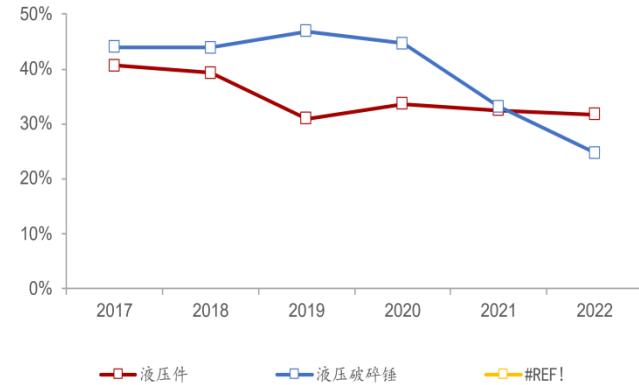
业务		产品介绍	应用领域
硬质合金刀具	硬质合金数控刀片	涵盖车削、车槽、铣削、钻削系列，用于铸铁、钢件、不锈钢等材料加工	广泛应用于工程机械、机床行业、通用机械、汽车行业、模具行业、轨道交通、航空航天等领域的金属材料加工
	整体硬质合金刀具	用于铣削、钻削、成型加工，已研发 2000 余款产品，可以进行非标定制	
	刀柄工具系统	用于机床和切削用刀具的数控工具系统，可单独根据机型及要求非标定制	
	齿轮刀具	用于生产加工齿轮，包括车齿刀、插齿刀、滚齿刀三类刀具的生产及修磨	
工业用多轴机器人	RV 减速机	目前研发了 C、E、N 三大系列共计 32 款减速机；精密减速机运行平稳，定位精度高，性能卓越，达行业领先水平	为客户提供成套的工业机器人及集成应用等自动化解决方案
	AT 系列机器人	适用于焊接、上下料、喷涂、搬运、分拣、装配等应用	
	AGV 机器人	保证自动叉车在作业过程中人员和货物的安全，可灵活完成狭窄空间内的货物运输，是实现工厂智能物流的“搬运神器”	
动力电池系统	电池 PACK 包	利于公司全面推进电机、电控、电池、储能等相关产品及核心技术的开发	工程机械
	大储能箱		工业用户端

数据来源：公司公告，公司官网，西南证券整理

- 1) **传统业务破碎锤属具和泵、阀、马达等液压件双轮并进。** 2021 年前，公司液压件和破碎锤两大业务合计占比在 95% 以上，传统业务下游主要是工程机械行业，2022 年国内工程机械进入下行周期，直接影响公司业绩。2022 年，液压件业务实现营收 10.7 亿元，同比减少 29.4%，占比 53.1%，占比减少 3.6 个百分点，毛利率为 24.7%，同比下降 7.7 个百分点；破碎锤业务实现营收 9.1 亿元，同比减少 18.1%，占比 45.0%，占比提升 3.6 个百分点，毛利率为 31.7%，同比下降 1.5 个百分点。2023H1，公司传统业务拓展顺利，市占率提升，不考虑内部抵消，液压件业务实现营收 5.9 亿元，同比增长 38.6%，占比 51.7%，占比提升 3.5 个百分点；破碎锤业务实现营收 5.2 亿元，同比增长 21.8%，占比 45.8%，占比下降 2.8 个百分点。
- 2) **积极培育工业机器人、锂电池 PACK、硬质合金刀具等新业务，有望打造公司第二成长级。** 公司从 2015 年以来，积极培育工业机器人、锂电池 PACK、硬质合金刀具等多个新业务；分子公司主要业务看，2023H1，艾创科技（工业机器人）实现营收 1751 万元，同比增长 150%，；艾迪锐能（超硬刀具）实现营收 3081 万元，同比增长 +109%；2022 年收购的亿恩新动力（电池 PACK 包等）实现营收 5447 万元，实现净利润 321 万元，各大业务市场逐步拓展中。

图 3: 2022 年, 公司液压件占比为 53.1%


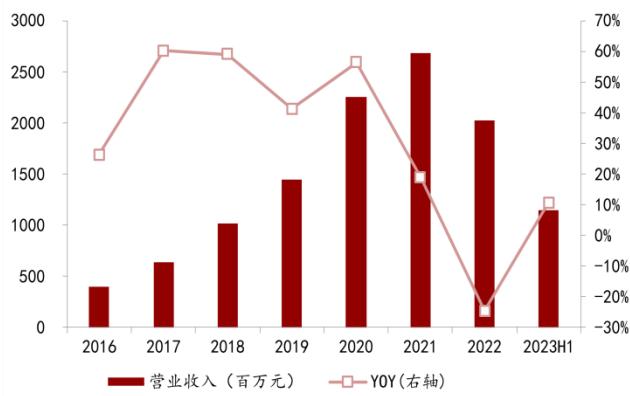
数据来源: Wind, 西南证券整理

图 4: 2022 年, 公司液压件和破碎锤业务毛利率提升


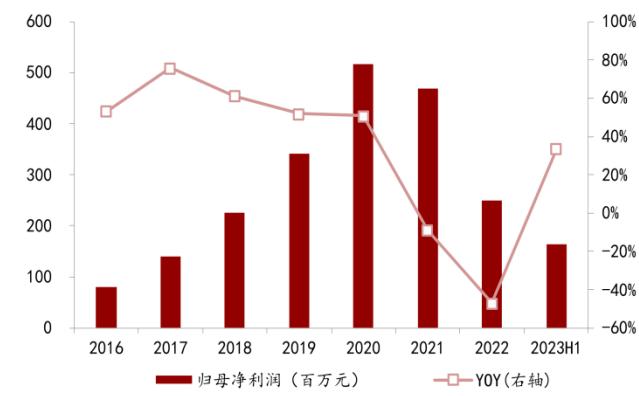
数据来源: Wind, 西南证券整理

1.2 积极转型传统业务、培育新业务，公司业绩恢复增长

2022 年以来国内工程机械行业低迷，公司积极转型传统业务、培育新业务，业绩恢复增长。2016-2021 年，公司业绩呈现稳定增长态势。2016-2021 年公司营收由 4.0 亿元增长至 26.8 亿元，CAGR 为 46.3%；2016-2021 年归母净利润由 0.8 亿元增长至 4.7 亿元，CAGR 为 42.7%。2022 年以来，受国内工程机械行业整体进入下行周期影响，业绩承压，公司实现营收 20.2 亿元，同比减少 24.6%，实现归母净利润 2.5 亿元，同比减少 46.9%。2023H1，公司实现营收 11.4 亿元，同比增长 10.6%，实现归母净利润 1.6 亿元，同比增长 33.6%，营收增长主要系公司传统业务成功转型，重型破碎锤属具和泵、阀、马达等液压件市占率提升，另外公司培育的工业机器人、刀具、减速机等新业务拓展初见成效，有效平滑公司营收波动，助力公司业绩增长。

图 5: 2023H1，公司实现营收 11.4 亿


数据来源: Wind, 西南证券整理

图 6: 2023H1，公司实现归母净利润 1.6 亿


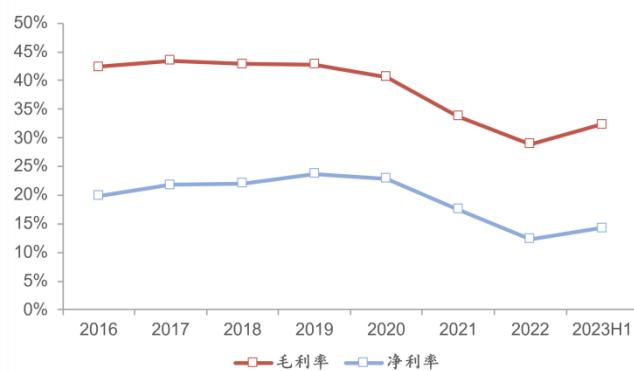
数据来源: Wind, 西南证券整理

受原材料波动、下游主机厂压价等影响，2021-2022 年毛利率、净利率下滑；2023H1 产品结构变化，盈利能力提升。2017-2020 年公司毛利率基本稳定在 41-43%，2021 年毛利率为 33.8%，同比下降 6.9 个百分点，主要系原材料价格波动，及下游主机厂压价等影响；净利率为 22.9%，同比下降 5.4 个百分点，净利率下降幅度小于毛利率，主要系公司精益管理、期间费用率下降。2022 年公司毛利率为 28.9%，同比下降 4.9 个百分点，净利率为 12.3%，同比下降 5.2 个百分点。2023H1，公司毛利率高的液压件产品占比提升，综合毛利率为 32.3%，

同比提升 3.1 个百分点，净利率为 14.3%，同比提升 2.5 个百分点。

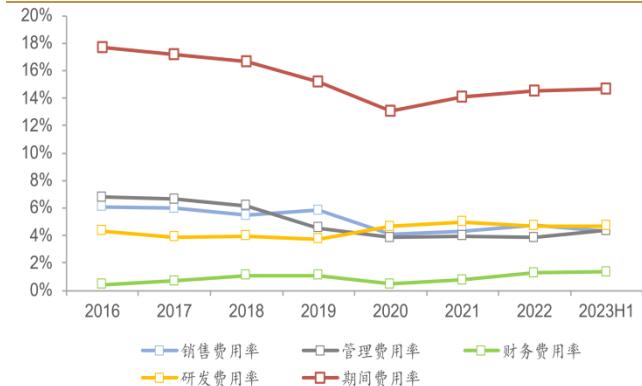
精益管理，近年来期间费用率相对稳定。2016 年以来，公司资本开支减少，期间费用率持续下降，由 2016 年的 17.7% 下降至 2022 年的 14.6%。2023H1 公司期间费用率为 14.7%，同比下降 0.7 个百分点；细分来看，销售、管理、研发、财务费用率分别为 4.3%、4.3%、4.7% 和 1.4%，其中销售、管理和研发费用率均同比减少 0.4、0.4 和 0.4 个百分点，主要系公司生产规模扩大，规模效应显现。

图 7：2023H1，公司毛利率和净利率提升



数据来源：Wind，西南证券整理

图 8：2021 年以来，公司期间费用率相对稳定

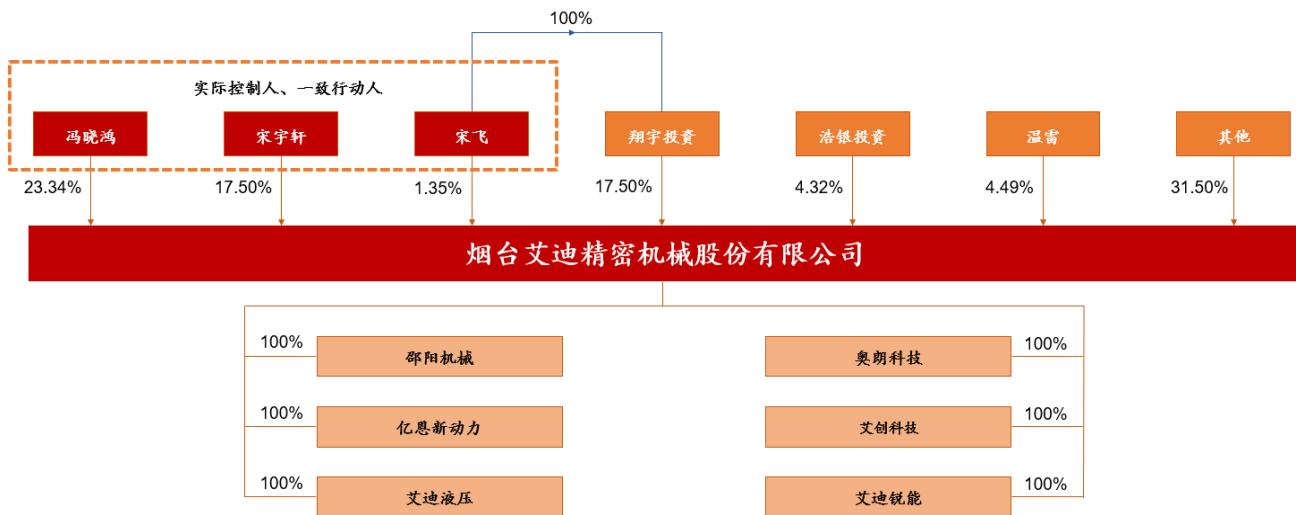


数据来源：Wind，西南证券整理

1.3 家族持股集中，股权结构清晰稳定

家族持股集中，股权结构清晰稳定。公司创始人暨董事长、总经理宋飞先生与冯晓鸿和宋宇轩为公司实际控制人，具有一致行动关系。其中宋飞与冯晓鸿为夫妻关系，宋宇轩为宋飞与冯晓鸿之子；三人通过直接和间接共合计持有公司 59.69% 股份：冯晓鸿女士直接持股 23.34%；宋飞先生直接持有公司 1.35% 股份，同时通过控股烟台翔宇投资有限公司间接持股 17.50%；宋宇轩先生直接持股 17.50%。整体来看，公司股权结构较为稳定。

图 9：实际控制人和一致行动人宋飞、冯晓鸿、宋宇轩合计持有公司 59.69% 股权



数据来源：Wind，西南证券整理

2 盈利预测与估值

2.1 盈利预测

关键假设：

根据工程机械行业协会，2022 年挖机行业销量 26.1 万台，同比下降 24%，其中，国内市场同比下降 60%；2023H1，国内挖机行业销量 10.9 万台，同比下降 24%，其中，国内双市场销量为 5.1 万台，同比下降 44%。2023H1，公司破碎锤营收同比增长 22%，液压机营收同比增长 39%，目前公司破碎锤属具下游景气度回升，重型破碎锤和泵、阀、马达等液压件市占率有望持续提升。

假设 1：公司破碎锤等破碎属具主要与挖掘机等液压工程机械配套使用，另外考虑到挖掘机配锤率的提升，预计属具整体增速高于行业整体需求变化，预计 2023-2025 年破碎锤属具产品综合销量增速为 15%、25%、20%；随着公司毛利率高的重型破碎锤占比提升，该业务综合毛利率有望提升。

假设 2：公司液压件主要包括液压主泵、马达和控制阀，产品下游主要应用于挖掘机等工程机械设备，下游需求增速与行业需求变化较为一致，但考虑到目前工程机械液压泵、阀、马达等液压件国产替代加速中，公司产品下游市占率有望提升，预计该业务 2023-2025 年液压件综合销量增速为 15%、15%、15%；泵、阀、马达等液压件随公司市占率提升，规模效益显现，另外考虑到产品逐渐往更高端化发展，该业务综合毛利率稳中有升。

基于以上假设，我们预测公司 2023-2025 年分业务收入成本如下表：

表 2：公司分业务收入及毛利率预测

单位：百万元		2022A	2023E	2024E	2025E
破碎属具	收入	1074.74	1226.42	1547.03	1814.31
	增速	-29.35%	14.11%	26.14%	17.28%
	毛利率	24.74%	28.37%	29.52%	30.45%
液压件	收入	910.92	1036.04	1254.56	1471.35
	增速	-18.08%	13.74%	21.09%	17.28%
	毛利率	31.72%	31.00%	33.00%	33.00%
其他业务	收入	39.33	51.13	66.47	86.41
	增速	-22.62%	30.00%	30.00%	30.00%
	毛利率	75.62%	75.00%	75.00%	75.00%
合计	收入	2024.99	2313.59	2868.05	3372.07
	增速	-24.55%	14.25%	23.97%	17.57%
	毛利率	28.87%	32.89%	33.83%	34.77%

数据来源：Wind, 西南证券

2.2 相对估值

艾迪精密是工程机械液压件破碎锤属具领军企业，积极布局工业机器人、硬质合金刀具、电池 PACK 储能包等业务，我们选取与公司传统业务领域一致的恒立液压和与公司新兴业务相似的埃斯顿 2 家公司作为可比公司，2 家可比公司 2023-2025 年平均 PE 分别为 50、34、25 倍。工程机械行业 2024 年有望筑底回升利好，公司破碎属具景气度回升、重型液压破碎锤拓展顺利，且高端液压件渗透率提升，传统工程机械液压件及挖机属具业务有望实现稳定增长；另一方面公司积极拓展工业机器人、刀具和工程机械锂电池 PACK 领域，有望打造新增长点。预计公司 2023-2025 年归母净利润分别为 3.1、4.1、5.3 亿元，对应 EPS 为 0.38、0.49、0.63 元，当前股价对应 PE 分别为 48、37、29 倍，未来三年归母净利润复合增长率 28%，首次覆盖，给予“持有”评级。

表 3：可比公司估值（截至 2023 年 9 月 1 日）

证券代码	可比公司	股价 (元)	EPS (元)			PE (倍)		
			23E	24E	25E	23E	24E	25E
601100.SH	恒立液压	64.08	2.01	2.41	2.91	31.84	26.58	22.02
002747.SZ	埃斯顿	23.23	0.34	0.55	0.84	69.03	42.14	27.68
可比公司平均值						50.44	34.36	24.85

数据来源：Wind，西南证券整理

3 风险提示

1) 下游需求修复不及预期。目前国内工程机械行业拐点仍为显现，若下游需求修复进展不及预期，国内挖机销量继续大幅下滑，将直接影响公司产品销量，对公司的经营业绩产生不利影响。

2) 原材料价格波动影响。公司生产所需的主要原材料为方钢、圆钢、特钢等各种钢材，钢材成本占比高，若原材料价格波动较大，将对公司盈利能力造成较大影响。

3) 新业务拓展不及预期。目前公司积极拓展工业机器人、刀具和工程机械锂电池 PACK 领域，工业机器人、工程机械电池 PACK 包业务领域竞争激烈，若公司新业务拓展进度不如预期，将对公司业绩产生较大影响。

附表：财务预测与估值

利润表 (百万元)	2022A	2023E	2024E	2025E	现金流量表 (百万元)	2022A	2023E	2024E	2025E
营业收入	2024.99	2313.60	2868.06	3372.07	净利润	249.31	314.54	411.30	526.70
营业成本	1440.39	1552.69	1897.75	2199.60	折旧与摊销	177.49	147.22	147.22	147.22
营业税金及附加	13.37	14.54	17.72	21.19	财务费用	25.98	58.32	74.79	102.58
销售费用	95.54	104.11	129.06	134.88	资产减值损失	-11.30	0.00	0.00	0.00
管理费用	78.12	219.79	272.47	303.49	经营营运资本变动	-231.62	137.49	-208.73	-189.99
财务费用	25.98	58.32	74.79	102.58	其他	-49.94	-7.52	2.33	10.44
资产减值损失	-11.30	0.00	0.00	0.00	经营活动现金流量净额	159.92	650.05	426.92	596.95
投资收益	3.06	0.00	0.00	0.00	资本支出	-265.37	-100.00	-50.00	-50.00
公允价值变动损益	4.97	0.50	0.50	0.50	其他	-491.57	0.50	0.50	0.50
其他经营损益	0.00	0.00	0.00	0.00	投资活动现金流量净额	-756.94	-99.50	-49.50	-49.50
营业利润	287.46	364.64	476.76	610.83	短期借款	155.04	-110.32	-100.00	-50.00
其他非经营损益	2.98	1.10	1.49	1.61	长期借款	-160.16	0.00	0.00	0.00
利润总额	290.45	365.75	478.25	612.44	股权融资	-46.37	0.00	0.00	0.00
所得税	41.14	51.20	66.96	85.74	支付股利	-100.40	-49.86	-62.91	-82.27
净利润	249.31	314.54	411.30	526.70	其他	1096.47	-412.55	-74.79	-102.58
少数股东损益	0.00	-0.03	-0.04	-0.05	筹资活动现金流量净额	944.57	-572.74	-237.71	-234.85
归属母公司股东净利润	249.31	314.57	411.34	526.75	现金流量净额	352.42	-22.19	139.71	312.60
资产负债表 (百万元)	2022A	2023E	2024E	2025E	财务分析指标	2022A	2023E	2024E	2025E
货币资金	551.42	529.23	668.93	981.53	成长能力				
应收和预付款项	757.03	745.98	941.41	1124.67	销售收入增长率	-24.55%	14.25%	23.97%	17.57%
存货	865.06	938.18	1153.38	1333.80	营业利润增长率	-47.00%	26.85%	30.75%	28.12%
其他流动资产	648.34	554.63	560.10	565.07	净利润增长率	-46.93%	26.17%	30.76%	28.06%
长期股权投资	0.00	0.00	0.00	0.00	EBITDA 增长率	-30.92%	16.14%	22.55%	23.16%
投资性房地产	0.00	0.00	0.00	0.00	获利能力				
固定资产和在建工程	2314.10	2192.19	2070.28	1948.37	毛利率	28.87%	32.89%	33.83%	34.77%
无形资产和开发支出	289.50	364.35	389.20	414.05	三费率	9.86%	16.52%	16.61%	16.04%
其他非流动资产	122.13	121.97	121.81	121.65	净利润率	12.31%	13.60%	14.34%	15.62%
资产总计	5547.57	5446.52	5905.11	6489.16	ROE	7.96%	9.79%	11.55%	13.15%
短期借款	360.32	250.00	150.00	100.00	ROA	4.49%	5.78%	6.97%	8.12%
应付和预收款项	750.59	850.67	1028.59	1189.96	ROIC	8.06%	10.54%	13.71%	17.01%
长期借款	20.01	20.01	20.01	20.01	EBITDA/销售收入	24.24%	24.64%	24.36%	25.52%
其他负债	1286.14	1112.70	1144.99	1173.24	营运能力				
负债合计	2417.07	2233.37	2343.58	2483.20	总资产周转率	0.40	0.42	0.51	0.54
股本	840.17	838.33	838.33	838.33	固定资产周转率	1.17	1.20	1.58	2.00
资本公积	426.10	427.94	427.94	427.94	应收账款周转率	3.72	3.88	4.39	4.18
留存收益	1730.15	1994.86	2343.29	2787.77	存货周转率	1.69	1.70	1.81	1.76
归属母公司股东权益	3130.50	3213.18	3561.60	4006.08	销售商品提供劳务收到现金/营业收入	68.94%	—	—	—
少数股东权益	0.00	-0.03	-0.07	-0.13	资本结构				
股东权益合计	3130.50	3213.15	3561.53	4005.96	资产负债率	43.57%	41.01%	39.69%	38.27%
负债和股东权益合计	5547.57	5446.52	5905.11	6489.16	带息债务/总负债	50.65%	49.88%	43.27%	38.82%
业绩和估值指标	2022A	2023E	2024E	2025E	流动比率	1.97	2.22	2.45	2.68
EBITDA	490.93	570.18	698.77	860.62	速动比率	1.37	1.47	1.60	1.79
PE	60.93	48.29	36.93	28.84	股利支付率	40.27%	15.85%	15.30%	15.62%
PB	4.85	4.73	4.27	3.79	每股指标				
PS	7.50	6.57	5.30	4.50	每股收益	0.30	0.38	0.49	0.63
EV/EBITDA	31.40	26.52	21.30	16.87	每股净资产	3.73	3.83	4.25	4.78
股息率	0.66%	0.33%	0.41%	0.54%	每股经营现金	0.19	0.78	0.51	0.71
					每股股利	0.12	0.06	0.08	0.10

数据来源: Wind, 西南证券

分析师承诺

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并注册为证券分析师，报告所采用的数据均来自合法合规渠道，分析逻辑基于分析师的职业理解，通过合理判断得出结论，独立、客观地出具本报告。分析师承诺不曾因，不因，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获取任何形式的补偿。

投资评级说明

报告中投资建议所涉及的评级分为公司评级和行业评级（另有说明的除外）。评级标准为报告发布日后 6 个月内的相对市场表现，即：以报告发布日后 6 个月内公司股价（或行业指数）相对同期相关证券市场代表性指数的涨跌幅作为基准。其中：A 股市场以沪深 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综合指数或标普 500 指数为基准。

	买入：未来 6 个月内，个股相对同期相关证券市场代表性指数涨幅在 20% 以上
	持有：未来 6 个月内，个股相对同期相关证券市场代表性指数涨幅介于 10% 与 20% 之间
公司评级	中性：未来 6 个月内，个股相对同期相关证券市场代表性指数涨幅介于 -10% 与 10% 之间
	回避：未来 6 个月内，个股相对同期相关证券市场代表性指数涨幅介于 -20% 与 -10% 之间
	卖出：未来 6 个月内，个股相对同期相关证券市场代表性指数涨幅在 -20% 以下
	强于大市：未来 6 个月内，行业整体回报高于同期相关证券市场代表性指数 5% 以上
行业评级	跟随大市：未来 6 个月内，行业整体回报介于同期相关证券市场代表性指数 -5% 与 5% 之间
	弱于大市：未来 6 个月内，行业整体回报低于同期相关证券市场代表性指数 -5% 以下

重要声明

西南证券股份有限公司（以下简称“本公司”）具有中国证券监督管理委员会核准的证券投资咨询业务资格。

本公司与作者在自身所知情范围内，与本报告中所评价或推荐的证券不存在法律法规要求披露或采取限制、静默措施的利益冲突。

《证券期货投资者适当性管理办法》于 2017 年 7 月 1 日起正式实施，本报告仅供本公司签约客户使用，若您并非本公司签约客户，为控制投资风险，请取消接收、订阅或使用本报告中的任何信息。本公司也不会因接收人收到、阅读或关注自媒体推送本报告中的内容而视其为客户。本公司或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或争取提供投资银行或财务顾问服务。

本报告中的信息均来源于公开资料，本公司对这些信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌，过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告，本公司不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，本公司对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

本报告仅供参考之用，不构成出售或购买证券或其他投资标的要约或邀请。在任何情况下，本报告中的信息和意见均不构成对任何个人的投资建议。投资者应结合自己的投资目标和财务状况自行判断是否采用本报告所载内容和信息并自行承担风险，本公司及雇员对投资者使用本报告及其内容而造成的一切后果不承担任何法律责任。

本报告

须注明出处为“西南证券”，且不得对本报告及附录进行有悖原意的引用、删节和修改。未经授权刊载或者转发本报告及附录的，本公司将保留向其追究法律责任的权利。

西南证券研究发展中心

上海

地址：上海市浦东新区陆家嘴 21 世纪大厦 10 楼

邮编：200120

北京

地址：北京市西城区金融大街 35 号国际企业大厦 A 座 8 楼

邮编：100033

深圳

地址：深圳市福田区益田路 6001 号太平金融大厦 22 楼

邮编：518038

重庆

地址：重庆市江北区金沙门路 32 号西南证券总部大楼 21 楼

邮编：400025

西南证券机构销售团队

区域	姓名	职务	座机	手机	邮箱
上海	蒋诗烽	总经理助理、销售总监	021-68415309	18621310081	jsf@swsc.com.cn
	崔露文	销售经理	15642960315	15642960315	clw@swsc.com.cn
	谭世泽	销售经理	13122900886	13122900886	tsz@swsc.com.cn
	薛世宇	销售经理	18502146429	18502146429	xsy@swsc.com.cn
	刘中一	销售经理	19821158911	19821158911	lzhongy@swsc.com.cn
	岑宇婷	销售经理	18616243268	18616243268	cyrf@swsc.com.cn
	汪艺	销售经理	13127920536	13127920536	wyf@swsc.com.cn
	张玉梅	销售经理	18957157330	18957157330	zymyf@swsc.com.cn
	陈阳阳	销售经理	17863111858	17863111858	cyyyf@swsc.com.cn
	李煜	销售经理	18801732511	18801732511	yfliyu@swsc.com.cn
	卞黎旸	销售经理	13262983309	13262983309	bly@swsc.com.cn
	龙思宇	销售经理	18062608256	18062608256	lsyu@swsc.com.cn
	田婧雯	销售经理	18817337408	18817337408	tjw@swsc.com.cn
	阙钰	销售经理	17275202601	17275202601	kyu@swsc.com.cn
北京	李杨	销售总监	18601139362	18601139362	yfly@swsc.com.cn
	张岚	销售副总监	18601241803	18601241803	zhanglan@swsc.com.cn
	杨薇	高级销售经理	15652285702	15652285702	yangwei@swsc.com.cn
	王一菲	销售经理	18040060359	18040060359	wyf@swsc.com.cn
	姚航	销售经理	15652026677	15652026677	yhang@swsc.com.cn
	胡青璇	销售经理	18800123955	18800123955	hqx@swsc.com.cn
	王宇飞	销售经理	18500981866	18500981866	wangyuf@swsc.com

广深	路漫天	销售经理	18610741553	18610741553	lmtyf@swsc.com.cn
	马冰竹	销售经理	13126590325	13126590325	mbz@swsc.com.cn
	郑龑	广深销售负责人	18825189744	18825189744	zhengyan@swsc.com.cn
	杨新意	销售经理	17628609919	17628609919	yxy@swsc.com.cn
	龚之涵	销售经理	15808001926	15808001926	gongzh@swsc.com.cn
	丁凡	销售经理	15559989681	15559989681	dingfyf@swsc.com.cn
	张文峰	销售经理	13642639789	13642639789	zwf@swsc.com.cn
	陈紫琳	销售经理	13266723634	13266723634	chzlyf@swsc.com.cn
	陈韵然	销售经理	18208801355	18208801355	cyryf@swsc.com.cn