

增持(首次)

多元化产品结构优化。业绩稳健增长

中伟股份(300919) 2024 年中报点评

2024年9月2日

分析师: 黄秀瑜

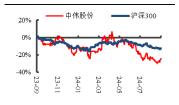
SAC 执业证书编号: S0340512090001 电话: 0769-22119455 邮箱: hxy3@dgzq.com.cn

主要数据

2024年9月2日

收盘价(元)	28. 11
总市值 (亿元)	263.42
总股本(亿股)	9.37
流通股本(亿股)	9.10
ROE (%, TTM)	10.24%
12 月最高价(元)	40.86
12 月最低价(元)	26. 59

股价走势



资料来源: Wind, 东莞证券研究所

相关报告

投资要点:

事件:公司发布2024年半年度报告。

点评:

- 业绩稳健增长,盈利能力稳步提升。公司2024年上半年实现营收200.86亿元,同比+16.33%;归母净利润8.64亿元,同比+12.48%;扣非后净利润7.67亿元,同比+26.73%。其中Q2实现营收107.94亿元,同比+15.28%,环比+16.16%;归母净利润4.85亿元,同比+13.50%,环比+27.91%;扣非后净利润4.27亿元,同比+21.06%,环比+25.55%。上半年毛利率12.77%,同比+1.67pct;净利率5.76%,同比+0.87pct。其中Q2毛利率12.12%,同比+1.13pct,环比−1.4pct;净利率5.87%,同比+0.75pct,环比+0.24pct。上半年研发投入4.51亿元,同比基本持平。经营活动现金流净额13.05亿元,同比+42.19%。
- 多元化产品结构优化,出货量较快增长,核心产品市占率保持领先。公司主要产品包括三元/磷酸铁前驱体、四氧化三钴、镍等,主要用于生产三元正极材料、磷酸铁锂正极材料、钴酸锂正极材料,与特斯拉、三星SDI、LG化学、中创新航、宁德时代、SK On、蜂巢能源、松下、当升科技、厦门钨业、贝特瑞、巴莫科技等国内外一流客户建立稳定的合作关系。2024年1-6月,全球三元前驱体产量小幅增长。受新技术新产品催化,全球手机等3C数码类终端产品需求逐渐复苏,钴酸锂需求提振带动四氧化三钴产量同比增近五成。磷酸铁锂材料出货快速增长,占正极材料总出货量比例近70%,推动磷酸铁行业快速发展。上半年公司持续优化产品、客户结构,整体产能利用率达74.62%,其中四氧化三钴接近满产,磷酸铁产能利用率近九成,实现镍、钴、磷、钠四系产品出货量正向增长,产品销售量超14万吨,同比增长15%,保持公司核心产品市场占有率领先。
- 注重研发创新,产品技术持续领先。公司已形成镍系、钴系、磷系、钠系等多元化的新能源材料产品矩阵和技术布局,镍系产品三元前驱体单晶无钴技术在业内率先实现大批量稳定供货,属于首家高镍技术实现90镍系材料国产工业化,固态电池正极材料前驱体通过国际客户认证且实现小批量供货,中镍多晶高电压、超高镍多晶前驱体通过国际客户认证,钴系产品填补4.55伏以上高电压技术行业空白,产品技术持续领先,多款产品进入核心客户吨级认证阶段。
- **投资建议:给予增持评级。**预计公司2024-2025年EPS分别为2.29元、2.51 元,对应PE分别为12倍、11倍,给予增持评级。
- 风险提示:下游需求不及预期风险;市场竞争加剧风险;新产品和新技术开发风险;原材料价格大幅波动风险。



表 1: 公司盈利预测简表

科目(百万元)	2023A	2024E	2025E	2026E
营业总收入	34273. 22	43112. 45	50087. 25	57279. 82
营业总成本	32212. 91	40881.92	47573.77	54466. 17
营业成本	29495. 08	37568.04	43750. 25	50128.42
营业税金及附加	119.87	150. 78	175. 17	200.33
销售费用	86.69	109.07	126.72	144.92
管理费用	849. 23	1077.81	1252. 18	1432.00
研发费用	1056	1293	1503	1718
财务费用	606.34	682. 84	766.82	842.11
其他经营收益	334. 73	383. 79	359. 37	334. 20
其他收益	579.68	579. 68	579.68	579.68
公允价值变动净收益	5.42	5.00	5.00	5.00
投资净收益	-47. 36	-50.00	-50.00	-50.00
营业利润	2395. 05	2614. 32	2872. 85	3147.85
加:营业外收入	20.44	0.00	0.00	0.00
减:营业外支出	19.30	0.00	0.00	0.00
利润总额	2396. 19	2614. 32	2872. 85	3147.85
减: 所得税	280.41	305. 94	336. 19	368. 37
净利润	2115. 78	2308. 38	2536. 66	2779. 47
减: 少数股东损益	152.93	166.85	183. 35	200.90
归母公司所有者的净利润	1946. 56	2141. 53	2353. 31	2578. 57
基本每股收益(元)	2. 08	2. 29	2. 51	2. 75
PE (倍)	13. 53	12. 30	11. 19	10. 22

数据来源: iFinD, 东莞证券研究所



东莞证券研究报告评级体系:

	公司投资评级		
买入	预计未来6个月内,股价表现强于市场指数15%以上		
增持	预计未来 6 个月内,股价表现强于市场指数 5%-15%之间		
持有	预计未来6个月内,股价表现介于市场指数±5%之间		
减持	预计未来 6 个月内,股价表现弱于市场指数 5%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,导 致无法给出明确的投资评级,股票不在常规研究覆盖范围之内		
超配	预计未来6个月内,行业指数表现强于市场指数10%以上		
标配	预计未来6个月内,行业指数表现介于市场指数±10%之间		
低配	预计未来6个月内,行业指数表现弱于市场指数10%以上		
说明: 本评级	体系的"市场指数", A 股参照标的为沪深 300 指数;新三板参照标的为三板成指。		
	证券研究报告风险等级及适当性匹配关系		
低风险	宏观经济及政策、财经资讯、国债等方面的研究报告		
中低风险	债券、货币市场基金、债券基金等方面的研究报告		
中风险	主板股票及基金、可转债等方面的研究报告, 市场策略研究报告		
中高风险	创业板、科创板、北京证券交易所、新三板(含退市整理期)等板块的股票、基金、可转债等 方面的研究报告,港股股票、基金研究报告以及非上市公司的研究报告		
高风险	期货、期权等衍生品方面的研究报告		

投资者与证券研究报告的适当性匹配关系: "保守型"投资者仅适合使用"低风险"级别的研报, "谨慎型"投资者仅适合使用风险级别不高于"中低风险"的研报, "稳健型"投资者仅适合使用风险级别不高于"中风险"的研报, "积极型"投资者仅适合使用风险级别不高于"中高风险"的研报, "激进型"投资者适合使用我司各类风险级别的研报。

证券分析师承诺:

本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力,以勤勉的职业态度,独立、客观地在所知情的范围内出具本报告。本报告清晰准确地反映了本人的研究观点,不受本公司相关业务部门、证券发行人、上市公司、基金管理公司、资产管理公司等利益相关者的干涉和影响。本人保证与本报告所指的证券或投资标的无任何利害关系,没有利用发布本报告为自身及其利益相关者谋取不当利益,或者在发布证券研究报告前泄露证券研究报告的内容和观点。

声明:

东莞证券股份有限公司为全国性综合类证券公司,具备证券投资咨询业务资格。

本报告仅供东莞证券股份有限公司(以下简称"本公司")的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。本报告所载资料及观点均为合规合法来源且被本公司认为可靠,但本公司对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。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,可随时更改。本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可跌可升。本公司可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告,亦可因使用不同假设和标准、采用不同观点和分析方法而与本公司其他业务部门或单位所给出的意见不同或者相反。在任何情况下,本报告所载的资料、工具、意见及推测只提供给客户作参考之用,并不构成对任何人的投资建议。投资者需自主作出投资决策并自行承担投资风险,据此报告做出的任何投资决策与本公司和作者无关。在任何情况下,本公司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,任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。本公司及其所属关联机构在法律许可的情况下可能会持有本报告中提及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、经纪、资产管理等服务。本报告版权归东莞证券股份有限公司及相关内容提供方所有,未经本公司事先书面许可,任何人不得以任何形式翻版、复制、刊登。如引用、刊发,需注明本报告的机构来源、作者和发布日期,并提示使用本报告的风险,不得对本报告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证券研究报告的,应当承担相应的法律责任。

东莞证券股份有限公司研究所

广东省东莞市可园南路 1 号金源中心 24 楼

邮政编码: 523000

电话: (0769) 22115843

网址: www.dgzq.com.cn