**下周机构研报精选：10股有望爆发**

2016年08月28日 00:56

来源：证券时报网

编辑：[东方财富网](http://www.eastmoney.com/)

分享到：

[**11**人评论**56759**人参与讨论](http://guba.eastmoney.com/news,cjpl,544605676.html)[我来说两句](http://stock.eastmoney.com/news/1415,20160826658753097_0.html#newsComment)[手机免费看新闻](http://acttg.eastmoney.com/pub/web_app_dcsy_zccpl_01_01_01_1)

摘要

【下周机构研报精选：10股有望爆发】辉煌科技：铁路业务稳定增长 WiFi战略持续推进。（证券时报网）

[**辉煌科技**](http://quote.eastmoney.com/SZ002296.html)**：铁路业务稳定增长 WiFi战略持续推进**

**来源：**[**东北证券**](http://quote.eastmoney.com/SZ000686.html)

　　2016年中报：公司实现营业收入20,586.44万元，比上年同期增长11.73%；营业成本为11,218.60万元，比上年同期增长15.59%；归属于[上市公司](http://topic.eastmoney.com/yjb2016/" \t "_blank)股东的净利润为3,881.83元，比上年同期增长25.14%。

　　传统主营业务稳定发展，毛[利率](http://data.eastmoney.com/cjsj/yhll.html)持续维持较高水平。在公司的产品收入结构中，设备监测类、安防类和电源类设备产品依次占到前三，营业收入同比上年分别增长0.61%、15.66%和86.02%；毛[利率](http://data.eastmoney.com/cjsj/yhll.html" \t "_blank)维持在较高水平，三者分别为45.28%、48.77%和43.57%。传统主营的增长，主要源于国家铁路网络建设的深化与对线路监测安防的需求提升；此外，公司在地铁订单(主要集中在郑州地铁)的收入得到确认，也在报告期内贡献了部分收入。

　　大交通WiFi战略有序推进，基于广告/O2O的流量变现模式值得期待。通过持股飞天联合、塞弗科技、七彩通达，公司在各种交通场景和城市站场抢占WiFi入口。此外，公司于近期受让了上海轨道交通16号线的广告经营权(作价2600万元，期限至2021年底)，开始在一线城市轨交路网中抢占场景。未来，将在WiFi热点高密度覆盖的基础上，推出基于辉煌品牌的[移动互联](http://quote.eastmoney.com/ZS399970.html" \t "_blank)平台，通过向后端内容供应商收费以实现流量变现。

[盈利预测](http://data.eastmoney.com/report/ylyc.html)：预计2016-2018年公司营业收入分别为7.38亿元、8.76亿元和10.69亿元，同比增长30.40%、18.62%和22.06%；归母净利润分别为1.61亿元、2.05亿元和2.40亿元，每股收益0.36元、0.46元和0.54元，对应P/E分别为47倍、37倍和31倍。维持“买入”评级。

　　风险提示：5G通信技术对WiFi的潜在替代风险。

[**克明面业**](http://quote.eastmoney.com/SZ002661.html)**：新增产能陆续投产增长有望持续**

**来源：东北证券**

　　收入保持快速增长，产品结构调整致公司盈利能力有所下降：1H2016公司实现营收9.47亿元，同比增长17.89%；实现净利润6173万元，同比增长21.75%，其中二季度实现收入4.84亿元，同比增长20.22%(一季度同比增长15.55%)，净利润2891万元，同比增长5.82%(一季度同比增长41.26%)，毛利率下滑及销售费用率增加致公司二季度利润增长低于预期，销售毛利率为21.27%，同比下降1.49%，主要系公司为了抢占市场，调整产品结构所致，销售费用率10.06%，同比上升1.39%，主要系运输费用增加及为加大产品的营销力度导致市场服务费用增加所致，管理费用率3.72%，同比下降1.42%。

　　华东、华南区域表现亮眼，渠道精耕策略延续：分区域看，华东区域实现收入2.99亿元，同比增长24.40%，华南地区实现收入1.55亿元，同比增长21.30%，华东、华南保持快速增长，华中区域收入2.98亿元，同比增长13.79%，西南区域收入1.07亿元，同比增长11.31%。上半年公司延续渠道精耕策略，开发新客户近300家，同时借助华中市场现有的品牌地位，继续深挖品牌影响力，通过系统化建设样板市场，使得以长沙市场为代表的成熟市场重新爆发，获得较高增速。

　　新增产能陆续投产助力公司业绩快速增长：上半年公司“延津10万吨营养挂面生产线项目”、“武汉年产10万吨生产线项目(一期2.5万吨)”均已完工投产；“延津日处理小麦500吨面粉生产线项目”已开始试生产；同时完成对延津四个生产车间、遂平两个生产车间的设备升级改造，为后续产品的升级提供生产条件。随着公司新增产能的逐步投产及生产车间的升级改造，制约公司增长的产能瓶颈有望大大缓解，同时面粉产能释放有望进一步加强公司产业链一体化优势。

　　盈利预测与投资评级：预计公司16-18年EPS分别为0.38元、0.46元、0.54元，对应PE分别为44倍、37倍、32倍，考虑到公司未来产能陆续释放及在大食品方向可能的布局，维持公司“增持”评级。

[**四维图新**](http://quote.eastmoney.com/SZ002405.html)**：电子导航地图控局者车联网与自动驾驶新贵**

**来源：[长江证券](http://quote.eastmoney.com/SZ000783.html" \t "_blank)**

　　股权激励费用摊销及研发支出大幅增加致业绩短期承压，经营优异不改长期向好趋势。分业务来看，导航电子地图实现营业收入3.37亿元，同比下降10.22%，主要原因系电子地图产品单价下行所致；而综合地理[信息服务](http://quote.eastmoney.com/us/III.html?Market=NASDAQ" \t "_blank)则实现营收3.77亿元，同比增长25.36%，表明公司新业务拓展已见成效；从研发支出来看，公司上半年研发支出高达3.56亿元，同比增长36.75%，对于处于战略升级关键阶段的技术型企业实属正常；从现金流来看，公司2016H1经营活动产生的现金流量净额为1.17亿元，同比增长30.69%，可见内在经营十分优异。而若剔除4015万元的股权激励费用，公司的扣非净利润增速实达80%左右，转型升级逻辑正持续得到印证。

　　电子导航地图绝对龙头，极具稀缺性。公司为国内第一大、全球第四大数字地图供应商。在国内前装车载导航领域连续十年市占率第一，常年占据50%以上的市场份额，与高德形成双寡头格局。而随着高德被阿里全资收购，四维成为市场唯一具备独立属性的重磅图商，稀缺性可见一般。对比[欧美城](http://quote.eastmoney.com/3ban/SZ430173.html)市市场80%的渗透率，国内前装车载导航提升空间巨大。未来其可依托海量的位置大数据衍生出更多变现业态，公司的价值属性已然提升。

　　车联网及自动驾驶后起之秀，阶段性成果丰硕。我们认为，公司未来更大的看点在于车联网及自动驾驶带来的巨量空间。目前，公司已形成“内容+平台+应用+OS+硬件”的车联网整体解决方案，全面落实产业链上下游和软硬件一体化整合战略，此前长城车厂H6系列全面SOP，表明后装产品已规模化出货。未来，叠加四维自身在前装市场的优势，车联网业务有望切入前装市场。而自动驾驶作为公司未来战略的重要布局，也取得明显突破。目前，公司已成功部署现场HAD数据采集能力，并建立灵活快速的矩阵式项目对应机制，具备了向车厂提供高精度地图数据产品及服务能力。

　　“黑马”属性犹存，维持“买入”评级。全资收购杰发科技后，公司已完成“高精度地图+芯片+算法+平台”等核心软硬件技术储备，将最大化分享车联网及无人驾驶行业的发展红利。同时，对比[移动互联](http://fund.eastmoney.com/161025.html" \t "_blank)网时代[高通](http://quote.eastmoney.com/us/QCOM.html?Market=NASDAQ)、ARM等芯片厂商取得的业绩成就，我们认为，杰发科技的芯片技术之于自动驾驶的价值依旧被市场低估。预计2016-2017年EPS分别为0.27元与0.33元，维持“买入”评级。

[**蒙草生态**](http://quote.eastmoney.com/SZ300355.html)**：在手订单高企 PPP业务驱动公司高增长**

**来源：平安证券**

　　2016年8月25日，蒙草生态发布了2016年半年报，公司上半年实现营业收入10.59亿元、归母净利润1.23亿元，同比增长17.65%、8.92%，EPS为0.13元。

　　在手订单多，维持高增长：报告期内公司签订合同25.8亿，同比增长116.97%。我们统计了公司中报公布的订单数据，目前公司在手订单83.87亿，已确认收入订单26.68亿，待执行订单57.19亿，扣除PPP项目后待执行订单18.98亿，分别是公司去年收入的323%、107%。作为内蒙古惟一一家“生态环保+园林公司”，大量在手订单及潜在PPP项目确保公司未来两年继续维持高增长。

　　毛利下降速度快，费用高企难持续：上半年公司毛利率下降3.6%，管理费用下降2.2%，是公司利润增速较慢的主要原因。由于公司EPC业务较PPP业务毛利率偏低，我们预期随着下半年PPP项目收入确认增加，公司毛利将有所改善。管理费用增幅较快主要因为报告期内公司确认并购所发生的费用所致，我们预计下半年管理费用与去年基本持平。

　　回款速度加快：报告期内公司新增应收账款3.1亿元，占收入比重29%，占收入比重较2014、2015年显著降低。公司销售商品收到现金5.3亿元，占收入比重50.02%，亦较前几年有极大改善。我们认为随着内蒙古生态建设的推进，公司的回款质量还将进一步改善。

　　我们维持对公司的盈利预测。预测公司2016--2018年主营业务收入分别为20.8亿、24.2亿、27.6亿元；每股收益分别为0.19、0.22、0.24元。考虑到公司未来两年能够维持高速增长，同时现金流稳步改善，维持“强烈推荐”评级。

　　风险提示：PPP项目进度较缓；新增项目少；下半年回款速度放慢。

[**富安娜**](http://quote.eastmoney.com/SZ002327.html)**：大家居战略持续推进安全底充足前景依然可期**

**来源：银河证券**

　　2016年上半年，公司实现营业收入8.81亿元，同比增长2.15%；归母净利润1.69亿元，同比下降7.41%。二季度单季，公司实现营业收入4.50亿元，同比增长12.46%；归母净利润0.81亿元，同比下降1.28%。上半年，公司毛利率51.21%，同比下降0.83pp。二季度，公司毛利率51.54%，同比下降1.34pp.

　　我们的分析与判断：

　　(一)上半年营业收入小幅上涨，电商、大家居业务持续推进。在[房地产](http://fund.eastmoney.com/160628.html" \t "_blank)及相关行业持续不景气的大背景下，报告期内公司实现营业收入8.81亿元，小幅上涨2.15%；实现毛利率51.21%，同比下降0.83pp。传统销售渠道方面，公司继续调整开店策略，淡化数量增长并对现有门店升级改造，再次获得向上动力；同时，电商等新渠道业绩持续增长。大家居业务也按计划推进，首个家居旗舰店已在今年7月17日试业。

　　(二)受毛利率略降、销售费用及财务费用上升共同影响，净利润有所下滑。报告期内，公司期间费用率为28.07%，较上年增加2.09pp。其中销售费用为2.14亿元，同比增长9.73%，主要为店面升级改造所致；管理费用为3,706.16万元，同比下降5.77%；财务收入为344.46万元，同比下降65.36%，主要因为理财利率下降。在毛利率略降、期间费用上升的共同影响下，公司上半年实现归母净利润1.69亿元，同比下降7.41%。

　　(三)报表质量方面，上半年存货略升、应收下降，经营性现金流大幅改善。上半年，存货为5.88亿元，较年初上升0.54亿元，存货周转率0.77，较往年同期略有上升，可见公司对渠道存货的把控良好；应收账款为1.22亿元，较年初大幅下降0.72亿元，应收账款周转率为5.58，处于历年低位，系15年四季度应收账款骤升所致。上半年，经销商回款促进经营性现金流大幅改善，同比增长268.75%至7,772.20万元，营收质量良好。

　　(四)大家居业务持续推进，公司对控费充满信心。在大家居业务方面，公司首个家居旗舰展示店已于2016年7月17日试业，并计划在今年下半年在总部所在地区开设若干直营店。在上半年净利润下滑的背景下，公司对Q3的业绩增速预期在-10%至10%之间，说明公司对于在推进大家居业务的进程中对费用的把控依旧充满信心。

　　(五)16年公司继续推进股权激励计划，业绩达标动力充足。2016年2月1日[公司公告](http://data.eastmoney.com/notice/" \t "_blank)限制性股票激励计划，4年内按照10%、20%、30%、40%的比例解锁；解锁条件为，以2015年业绩为基准，2016、2017、2018、2019年收入增速不低于3.00%、6.09%、9.27%、12.55%。

　　第一期解锁条件要求16年较去年营收增长不低于3%，限制性股票授予价格为4.8元/股，授予总额2000万股，授予对象总计559位中高级管理及业务人员，因此我们认为下半年公司管理及业务人员有充足动力完成业绩指标。

　　投资建议：公司当前市值为79.73亿元，对应16年净利润市盈率20.6倍。公司主业经营稳健，定制大家居业务历经三年内部打磨，今年将逐步推向市场开始落地。尽管上半年利润有所下滑，我们依旧认为公司主业稳定、安全底充足。同时，公司定制大家居业务进入业务突破的关键时期，有希望迎来估值与业绩的双提升，继续“推荐”！

　　风险提示：需求持续低迷，大家居业务整合不达预期。

[**中科曙光**](http://quote.eastmoney.com/SH603019.html)**：“曙光”普照推进多元发展**

**来源：中信建投证券**

　　中科曙光发布2016年中报，16年上半年实现营收16.72亿元，同比增长31.53%；利润总额0.85亿元，同比增长90.98%，归属上市公司股东净利润0.62亿元，同比增长70.77%。

　　业绩快速增长，国产自主可控优势明显：公司本期营收及利润较上年同期大幅上升，主要因为：(1)国内[互联网](http://fund.eastmoney.com/160636.html" \t "_blank)等企业对IT设备的需求旺盛；(2)国产自主可控渐成趋势，公司在军工、公安、环保气象、社保、公共事业等重点行业的市场占比持续提升。

　　主要产品营收增长明显，毛利率均有提升：分产品来看(1)高端计算机营业收入13.35亿元，同比增长30.88%，毛利率15.20%，同比增加0.63个百分点；(2)存储营业收入1.56亿元，同比增长14.53%，毛利率17.56%，同比增加1.29个百分点；(3)软件、系统集成及技术服务营业收入1.81亿元，同比增长60.63%，毛利率73.25%，同比增加1.69个百分点。2016年上半年，公司综合毛利率为21.69%，同比增加1.78个百分点，公司坚持自主可控核心技术持续研发和投入，产品竞争力有所提升，报告期内各产品毛利率均一定程度的提升。

　　高端服务器龙头，主营业绩维持高速增长：公司作为高端计算机、存储、软件、系统集成与技术服务供应商，得到了市场和用户的广泛认可。高端计算机收入增长30.88%，公司不断提升产品质量，提高系统交付效率，持续探索高端计算机技术与产品创新，推出了SDC1000(星河)云服务器，研发了EasyOP在线运维平台，并建立远程运维服务中心，提供在线运维服务。结合软件定义和模块化设计理念，实施X86服务器产品平台化战略。在国产化的趋势下，自主研发技术创新的产品成功开拓了电信等核心主流市场。存储收入增长14.53%，公司在存储产品上具有一定的市场竞争力，同时以ParaStor等软件产品带动存储业务的稳步增长，稳固了公司在国内主要存储供应商的地位。

　　“数据中国”战略，加码云服务。公司正在逐步由“设备提供商”向“综合信息系统服务供应商商”迈进，2015年，公司提出“数据中国”战略，建设“百城百行”云数据中心，2015年公司累计建设[城市云](http://quote.eastmoney.com/3ban/SZ837604.html" \t "_blank)数量已经达到22个。公司与VMware达成前瞻性战略合作，联合开发并推广适合中国用户的云计算产品及解决方案，公司与VMware合资成立中科睿光，定位于做中国最优秀的云计算管理平台。

　　携手“寒武纪”，加速推进人工智能研发。2016年公司宣布，与人工智能芯片研发公司“寒武纪”签约。

[北京中科](http://quote.eastmoney.com/3ban/SZ838909.html)寒武纪科技有限公司主要面向深度学习等人工智能关键技术进行专用芯片的研发，可用于云服务器和智能终端上的图像识别、语音识别、人脸识别等应用。2015年，曙光就联手中科院计算所与NVIDIA，就共同建立深度学习联合实验室签署备忘录，2016年NVIDIAGPU技术大会上，中科曙光发布包括深度学习软件x-sharp和x-machine系列深度学习一体机于一身的曙光x-system平台。曙光公司与国内外顶级人工智能公司的合作，利于公司在人工智能领域的开国，更利于打造我国健全的智能计算产业。

　　盈利预测与投资评级。我们预测公司16-18年净利润为2.81亿、3.89亿、4.96亿元，公司目前对应市值为233亿元，对应的2016-2018年PE为83.16X、60.01X、47.09X。公司是高端服务器龙头企业，我们坚定看好国产自主可控大趋势，认可公司在云计算和人工智能领域的前沿布局。综合考虑公司的市值和估值水平，给予买入评级，建议重点关注。

[**康得新**](http://quote.eastmoney.com/SZ002450.html)**：中报业绩继续高增长静待裸眼3D、碳纤维、柔性材料佳音**

**来源：安信证券**

　　事件：公司发布16年中报：16年1-6月实现营收44.99亿元，同比增长36.29%；归母扣非净利润8.96亿元，同比增长36.63%，EPS0.28元。同时公司预计16年1-9月净利润区间为13.8-14.9亿元，同比增长35%-45%。业绩符合预期。

　　光学膜继续维持高增长，下半年裸眼3D放量：16年公司继续维持高速增长，其中光学膜营收同比增长43.58%，继续维持高增长，印刷包装类产品营收同比增长16.84%。16年公司的高增长主要通过扩产和调整产品结构来实现，预涂材料在中高端领域持续稳步发展，16年又从纸塑复合像塑塑复合、软包领域进军，成为HP的战略供应商；产能提升方面主要是窗膜(15年大概在1300万平米左右，占中国市场百分之十三，今年目标做到2500万平米，布局了超过4000个贴膜服务店，成功与千余家4S集团合作，与宝马、奥迪等20余家汽车厂实现直供)、大屏触控膜(自建产线，已经量产十万片)，新产品方面，高端的复合膜、增亮膜将会推出，更重要的增长将来自于裸眼3d的高速成长。继长虹手机与公司全面合作后，中国新歌声定制版手机也已经推出，国内手机界的龙头华为宣布与公司合作开发基于公司3代技术的手机、pad、ic等产品。从16年2季度开始印度、俄罗斯的客户将陆续和康得新展开合作。3代技术将于16年下半年推向市场，3季度华为、联想中国的大的一线厂商及运营商都会推出，四季度北美的厂商将会合作。碳纤维方面，公司未来将为宝马在中国市场提供碳纤维零部件，宝马大中华区总裁充分肯定公司的技术，并表示未来就碳纤维将进行更为深入的战略合作。公司新材料、智能显示、碳纤维[新能源](http://quote.eastmoney.com/ZS000941.html" \t "_blank)汽车、互联网智能应用平台四大业务板块都在加速布局推进，未来将不断带来惊喜。

　　建设高端光学膜、柔性材料、碳纤维、石墨烯等新型材料产业平台，打造基于先进高分子材料的世界级企业：从实现光学膜的进口替代到正在进行的超越，公司的3D膜、低阻高透膜、柔性材料三大产品技术已经是全球先进水平，布局的石墨烯也与剑桥大学建立了合作。同时基于这些产品，公司实现产业链的延伸和生态链的布局。公司对材料产业深刻的认识、整合资源能力、人才激励以及极强的执行力使得公司必然在新材料领域将成为国内领军企业。

　　光学膜二期定增已经获得批文，前期已经通过自有资金开始建设，将在16年底到17年陆续投产，二期光学膜产品以高端高附加值为主，与国际一流移动终端制造商、汽车制造商合作开发全球颠覆性具有领先地位的新兴显示材料并取得重大进展。在柔性电子、柔性照明、柔性光伏和柔性显示等柔性材料领域也在加速推进，技术上与剑桥、斯坦福、麻省理工等高校合作，应用上积极推进与国内OLED生产厂和[太阳能](http://quote.eastmoney.com/SZ000591.html" \t "_blank)膜电池生产厂的技术合作。

　　构建基于裸眼3d、大尺寸触控、VR/AR及全息显示的智能显示生态系统：依托量产裸眼3D膜并提供包含芯片(或驱动软件)在内的全套裸眼3D解决方案的优势，为终端显示企业提供全套裸视3D解决方案，同时与国广、保利一起打造互联网3D内容平台。在应用端，公司以投资参股、并购和各种策略联盟方式，全面开发广告、娱乐、酒店、医疗等商用市场，以此带动裸眼3D显示终端的销售和3D内容消费，推动3D产业整体发展，目前已经和多领域的下游形成全面的合作，与2016中国新歌声和无线游戏黑马艾格拉斯均已合作。同时，公司在消费电子端的应用迅速崛起，5月与印度epiCA签订未来12个月供货不少于500万台的订单，三四季度，一线大的品牌手机、电脑品牌厂商如华为、联想也都将有相关的电脑、手机、pad产品陆续推出。7月初第三代裸眼3d生产线顺利点亮，已经攻克了康得新第三代裸眼3D技术模组生产的技术难题并成功点亮，从投入到产出全面实现[自动化](http://quote.eastmoney.com/3ban/SZ831665.html" \t "_blank)和智能化。公司制定了将裸眼3D技术引领全球的战略目标，公司未来三年的规划：2016年裸眼3D技术市场推动的成长期、2017年将迎来快速发展期、2018年将实现全球替代。

　　16年裸眼3D在显示领域的应用将全面开花，而裸眼3D仅是公司智能显示板块的一部分，公司基于大屏触控、柔性显示、VR/AR、全息技术打造领先全球的新型显示技术板块。vr/ar布局也在加速推进中，公司参股国际最领先的技术公司ostendo，投资国内vr内容制作商兰亭数字。

　　布局以碳纤维为核心的[新能源](http://fund.eastmoney.com/160640.html)汽车生态链：康得集团投资建设5100t碳纤维原丝产线，上市公司设立张家港碳纤维复合材料有限公司，公司与控股股东康得集团共同合作进行碳纤维全产业链布局，完整的碳纤维轻量化工业化产业链，合作方包括全球顶级的汽车轻量化设计(雷丁公司)、技术研发中心(慕尼黑大学)、宝马汽车零配件最大供应商(GFG)、宝马碳纤维企业(SGL)。康得新是宝马重要的合作伙伴和供应商，未来康得新和宝马在新能源汽车碳纤维领域将会全面战略合作。

　　7月初中安信一期年产5000t原丝，1700t碳丝的生产线正式投产，成功建成了国内单体产能最大的的生产线，同时总投资30亿年产5万辆新能源汽车的部件的复材工厂9月投产，将打造成为全球最大，智能化水平最高的碳纤维新能源电动车的复材工厂。

　　创新发展基于显示生态系统的第三代互联网，打造智能家庭入口级平台服务商：基于场景互联的时代，大屏和大屏、大屏和小屏之间的互联，真正实现智能化，把人和服务真正相连，以智能硬件提高场景互动体验，把不同场景串联打通。公司将依托3D和大尺寸触控屏所构建的交互生态链打通全行业，打造一个B2F智慧家庭为核心的互联网智能化系统运营平台，打通所有的消费、场景，围绕家庭成员的需求，提供全方位的服务，包括智慧综合体、智慧交通、智慧旅游、智慧医疗、智慧教育和智慧社区(目前已经在智慧商业综合体、智慧景区、智慧交通等场景有成功案例)。最终实现打造一个以智慧家庭作为入口的平台，为中国3亿中高端用户和1亿中产家庭提供全方位衣食住行O2O服务。

　　投资建议：我们跟踪公司长达5年，见证了公司从完成进口替代的预涂膜、光学膜到实现技术超越的光学膜二期产品，从材料制造业到基于材料的创新商业模式的开发，公司已经成为一家立足于高分子材料，并以此为核心创新发展了智能显示和新能源汽车版块的平台型企业。目前，公司已经形成新材料、智能显示、互联网智能应用平台、新能源汽车产业链为主的四大业务板块。每一个板块的成功搭建预计都将带来百亿的利润空间。我们横向比较目前化工新材料大市值公司，无论从公司高管的能力、执行力、估值和成长的匹配性还是公司未来产品的空间、稀缺性，公司都是首选的优质高成长公司。坚定看好公司未来发展，目前位置先看千亿市值。考虑公司定增后股本的增加，我们预计公司16-18年的EPS分别为0.6、0.9、1.33元，给予买入-A评级，目标价30元。

　　风险提示：3D项目不达预期，二期光学膜项目进展低于预期等。

[**晨鸣纸业**](http://quote.eastmoney.com/SZ000488.html)**：造纸弹性逐渐体现融资租赁增速放缓估值有望得到修复**

**来源：银河证券**

　　1、公司披露16年半年度业绩，第二期优先股发行落地：公司2016上半年实现销售收入106.1亿元，较上年同期增长9.13%；归母净利润9.39亿元，同比增长239.8%。其中营业外收入2.3亿，估算融资租赁贡献4.2亿，造纸贡献2.9亿元。第二季度单季收入56.54亿，同比增长7.45%；归母净利润5.37亿元，同比增198.33%。同时，公司第二期优先股发行落地，共发行优先股1000万股，募集资金总额10亿元。

　　2、造纸业务销量向好，产品提价将在下半年逐渐体现：公司2016上半年共完成机制纸产量213万吨，销售量209万吨。造纸业务为公司贡献89.32亿元，同比微增0.71%。上半年部分纸种提价，但幅度不高，单位毛利仅增加8元至1005元/吨。成本端看，公司不断优化生产线运作水平，提高生产效率，并且纸浆价格下跌带来的效应开始反应到业绩当中，毛利率提升至23.52%，较上年同期提高2.07个百分点。受益于行业供给侧改革，环保标准提高以及政府加大关闭落后产能，公司作为行业龙头已彰显出其规模优势。我们预计下半年造纸板块将持续向好，主要体现在销售量持续增加以及产品提价带来的业绩贡献。公司8月底宣布白卡、铜版纸每吨提价300元，年初以来累计提价550元/吨。目前公司拥有铜版纸产能130万吨，白卡纸70万吨，随着涨价函的逐步落地，造纸毛利润有望快速提升，弹性恐超市场预期。

　　3、融资租赁业务有所控制：公司上半年融资租赁营收12.02亿元，同比增长310.03%。体现融资租赁余额的一年内到期非流动资产45.25亿元，长期应收款106.83亿元，其他流动资产102.05亿元。值得注意的是，截止6月31日，融资租赁合同余额为295亿元，比上年同期末增长21.97%。可以看出公司已经开始放缓融资租赁大幅度的扩张趋势。我们预计全年公司融资租赁余额将维持在300亿左右规模，参考目前3%左右的净利差，全年可贡献9亿净利润。

　　4、第二期优先股发行落地，公司资产负债得到进一步改善：本期发行优先股1000万股，募集资金总额10亿元，发行对象为不超过200名，近五年固定股息为5.17%。公司总计45亿优先股，30亿用于偿还[银行](http://stock.eastmoney.com/hangye/hy475.html" \t "_blank)贷款，其余补充公司营运资金。截止目前，第一期22.5亿已在3月发行落地，第二期10亿元，剩余12.5亿元正推进当中。第二期的成功发行将有效降低资产负债，净资产规模提升，有效降低财务费用。

　　5、盈利预测及投资建议：鉴于公司融资租赁余额有所放缓，调整全年利润贡献为9亿元。造纸业务弹性凸显，销量增加+价格提升将带动业绩快速增长，预计全年贡献7亿元，加上4亿政府补贴，全年20亿元净利，并且大概率超预期。17年将受益于费用节约+产品提价落地，预计净利润至少26亿以上。湛江晨鸣60万吨液体包装纸项目目前已进入调试阶段，将成为新的效益增长点。当前A股9.2元价格、19.36亿总股本对应总市值178亿元，对应16/17年9/7倍PE。公司13/14/15年分红率分别为81%、53.6%、57%，根据前两年分红回报率，16年20亿利润分红预计可达11亿。目前市场对公司认识有一定的偏差，我们认为公司16/17年利润弹性均来自于造纸业务，估值有望向造纸恢复，考虑到[增发](http://data.eastmoney.com/zrz/dxzf.html)对财务状况的改进，继续维持对公司推荐评级。

[**湖南黄金**](http://quote.eastmoney.com/SZ002155.html)**：金价上涨助力业绩环比显著改善**

**来源：长江证券**

　　上半年公司实现营业收入31.1亿元，同增6.3%；实现归母净利润4813.55万元，同比增长193.2%；每股收益0.04元(一单季-0.01元，二单季0.05元)。上半年公司毛利率13.9%，同比上涨1.5个百分点，其中单二季度毛利率15%，环比上涨2.3个百分点。预计2016年1-9月归母净利9847.85-10942.05万元，同增350%-400%。

　　金价上涨助力公司业绩改善。截至报告期，SHFE黄金价格较年初上涨25%，均价同比上涨5.6%，国内现货精锑价格上半年上涨16%，均价同比下跌26%，尽管锑价总体仍下滑，但金价上涨带来公司黄金板块盈利能力提升，业绩环比改善显著。上半年，公司黄金板块毛利率12.7%，同比上涨1.8个百分点，环比上涨0.5个百分点，锑板块毛利率19%，同比下滑1.4个百分点，环比下滑1.2个百分点。

　　金锑钨资源丰富，未来增储前景依然乐观。公司目前保有资源储量金属量为：金121.28吨，锑21.89万吨，钨10.63万吨，2015年公司发行股份收购黄金洞100%股权，黄金储量得以翻倍增长。我们预计公司未来增储前景依然乐观，一方面公司将继续加强对重点区域的探矿增储工作，另一方面也将积极推进外延收购，增强[资源优势](http://quote.eastmoney.com/ZS399319.html" \t "_blank)。

　　黄金洞扩产项目将助力公司自产金产量增长。公司目前黄金、锑资源自给率分别为25%和65%。公司正在推进非公开发行股份事宜，募集资金将投资于黄金洞矿业、大万矿业提质扩能等项目，预计2018年公司自产矿产金产量将增长2吨左右，增幅40%。

　　看好金价上涨趋势。美联储7月FOMC会议纪要显示年内加息预期有所升温，因此短期黄金白银价格或有所震荡调整。但从中期来看，美联储加息低于预期及实际利率下降、[人民币贬值](http://topic.eastmoney.com/rmbbz2016/" \t "_blank)均有利于黄金价格上涨。从更长时间看，纸币货币体系需要重新锚定，投资者持续加大黄金配置比例。此外，因价格超跌、成本倒挂，我们认为锑价仍在修复性上涨过程中，预计下半年也将给公司业绩提供支撑。

　　给予“增持”评级。因黄金价格上涨超预期，上调公司盈利预测，预计公司2016-2018年eps分别为0.14、0.20和0.30元，给予“增持”评级。

　　风险提示：金价、锑价超预期下跌；公司产品产量低预期。

[**鼎龙股份**](http://quote.eastmoney.com/SZ300054.html)**：打印耗材快速增长国内稀缺的芯片设计半导体材料龙头**

**来源：安信证券**

　　事件：公司发布16年半年报：2016年1-6月实现营业后入5.28亿元，同比增长6.61%；归属于上市公司股东的净利润9977万元，同比增长36.99%，EPS0.22元。

　　主业继续高增长，收购公司顺利并表贡献业绩：公司归属于上市公司股东的净利润增速显著高于营业收入增速，表明公司产品结构进一步优化，运营效率和盈利能力进一步提升。公司上半年业务发展良好，母公司主营业务收入同比增长30.10%，净利润同比增长47.74%。如果剔除股权激励成本同比增长以及政府补助同比减少的影响，母公司净利润将同比增长66.94%；子公司旗捷科技芯片业务增速明显，营业收入较上年同期增长15.13%，净利润较上年同期增长64.85%。公司重大资产重组并购的三家子公司自2016年6月1日起并表，对公司业绩产生了积极的影响。公司主营业务持续稳定增长，与并购的三家子公司的协同效应也逐渐显现，预计碳粉彩粉业务增速25%左右。

　　以碳粉为核心整合打印快印全产业链，各环节协同助力公司高速增长：公司是目前国内兼容彩色聚合碳粉的唯一供应商，拥有鼎龙和佛来斯通两个彩粉子品牌，16年上半年彩粉销售情况良好。同时，鼎龙母公司作为全球仅有的兼容快印彩色聚合碳粉供应商，快印彩粉的销售收入也持续提升。目前，鼎龙和佛来斯通正就市场、客户、原材料采购、管理、生产等多方面进行深度整合，共同提高彩粉产品的市场竞争力与市场份额，提高原材料采购议价能力，加大整合力度，提高协同效益。

　　公司硒鼓产品拥有珠海名图、珠海科力莱以及深圳超俊三个差异化子品牌，已在产能规模、品种齐全性(涵盖：再生硒鼓及通用硒鼓、彩色硒鼓及黑色硒鼓)、市场覆盖度(全球主要市场全覆盖)等指标上均领先于行业其他企业，占据了较为有利的竞争地位。公司是国内仅有的同时掌握硒鼓上游三大核心关键技术优势(彩色聚合碳粉、硒鼓芯片、显影辊)的企业，同时也是国内规模最大的激光硒鼓供应商，公司将充分利用上游核心技术的卡位优势以及规模优势，持续提升硒鼓产品的市场占有率。目前，国内硒鼓业务的市场集中度还较低，市场集中度还有很大的提升空间。

　　显影辊是硒鼓的重要配件，作为硒鼓产业上游四大核心原材料之一，它对于硒鼓产品的质量起着非常重要的作用。经过8个月的建设，公司年产1500万支显影辊项目已经于16年第二季度初顺利投向市场实现销售，目前正处于产能逐步提升阶段，产品尚供不应求。预计该项目将在16年下半年开始实现盈利。公司力争用2年左右时间使该项目实现2-3亿元的营业收入，盈利达到3,000万元以上的规模水平。

　　激光芯片增速明显：上半年旗捷科技营业收入和净利润较上年同期分别增长15.13%和64.85%，经营业绩持续稳步提升。特别是新品SOC激光类芯片收入同比大幅增长77,427.57%，显示出在激光芯片新品业务上的研发能力和快速市场响应速度，同时也有效保障了公司硒鼓产业上游核心原材料的供应安全。未来，旗捷还将加大在物联网、智能终端应用芯片等其它芯片应用领域的市场调研和可行性研究分析。

　　CMP有望再造一个鼎龙：公司CMP抛光垫产业化项目已经于近日顺利完工，开始进入产品试生产阶段。同时，该项目的国际化团队也已经组建完毕，团队具备后期产品验证应用测试的专业化服务能力。下半年，公司主要工作将以产品的客户应用验证为重点，公司会与下游重点芯片厂商，以及相关行业协会展开应用测试方面的技术对接及合作洽谈，以便加快产品的应用测试速度。此外，公司于2016年7月19日顺利获批加入中国集成电路材料和零部件产业技术创新战略联盟，这对公司在集成电路芯片设计与制程工艺材料领域内相关产品的市场推广(集成电路芯片、CMP抛光垫等)，以及未来[持续产业](http://quote.eastmoney.com/ZS000114.html)整合有着积极的意义和重要促进作用。全球CMP抛光垫产品及技术一直受国外极少数几家公司垄断，我国则完全依赖进口。目前，全球集成电路芯片制造业正在向中国转移，我国政府及行业协会也大力推进集成电路核心制程工艺材料的国产化替代，出台了一系列鼓励政策。未来，伴随着中国成为全球集成电路的制造大国和需求国，国内下游芯片厂商对核心耗材的国产化替代需求将日趋强劲。

　　投资建议：公司在打印快印产业链上优势明显，未来将充分发挥协同作用，形成良性循环。我们预计公司16-18年EPS分别为0.54、0.84、1.05元，给予买入-A评级，目标价45元，继续推荐！

　　风险提示：彩粉销量不达预期、CMP抛光材料市场开拓缓慢的风险。