

## 每周金股

豫金刚石 300064:

大单晶正式  
切入消费蓝海

豫金刚石 300064: 公司与深圳康泰盛世珠宝公司签订大单晶钻石的购销合同, 合同总金额 7056 万美元。按照当前的汇率计算, 合同金额高达 4.3 亿元。合同签订期为 2015 年 6 月, 合同履行期限为 2 年。粗略测算, 受此合同影响, 按照两年平均计算收入, 则今年可以贡献 2.1 亿左右的新增收入, 按照 50% 左右的净利率计算, 则有望增厚公司业绩 0.16 元。公司第一季度在传统人造金刚石基本维持价量

稳定的情况下, 增长主要来自于新产品大单晶和金刚石线锯的放量, 预计随着新订单的签订, 大单晶在整个收入和盈利中的占比将会进一步提升。

金刚石大单晶正式成为 2015 年经营增长新引擎。公司目前已经可以合成出 8mm 以上的优质金刚石大单晶, 是唯一一家掌握了六面压机批量合成 3mm 以上金刚石大单晶技术的公司。2014 年大单晶销售及利润的贡献率约为 10%, 而 2015 年一季度销售收入和净利润分别为 1.57 亿元和 2100 万元, 同比增速分别为 25% 和 31%, 大单晶的利润贡献率已高达 25%, 毛利率在 60% 左右, 显著超越一般的金刚石微粉。预计 2015 年全年大单晶放量将呈上升趋势。

此项订单可以认作是公司宝石级单晶成功进军下游消费蓝海的一个明显标志, 宝石级单晶未来面临巨大的市场空间。珠宝市场空间以千亿级计算, 而人造金刚石用于消费领域才刚刚兴起, 所面临的天然宝石替代需求空间和人造宝石新增需求空间不可限量, 一旦下游用户形成路径依赖效应之后, 公司订单有望大增, 预计有望实现超预期。

招商证券

## 跑马场

鼎龙股份 300054:

## 客户订单应接不暇



鼎龙股份 300054: 经过 2 年多的市场开发, 公司已在国内建立起广泛的彩色聚合碳粉经销渠道, 并拥有天威、名图、科力莱、纳斯达等国内一线硒鼓企业客户, 2014 年成功进入美国最大的再生彩色硒鼓生产企业供应体系。2015 年一季度彩色碳粉销量实现同比翻倍增长, 2015 年全年销量有望达到

1000 吨以上。此外, 公司子公司珠海名图 2014 年已完成厂房搬迁, 新厂房产能大幅增加, 新签约国内经销商 20 余家, 同时已开启政府竞标, 客户订单应接不暇, 产品销量快速增加。

彩色聚合碳粉适应性从打印机拓展到复印机, 同时由低速复印机拓展到中高速复印机, 由办公型复印机拓展到工程类复印机型。目前, 公司自产载体已经优先满足公司相关复印机彩粉品种的供应需求, 并已通过自产彩粉间接实现销售。

CMP 抛光垫项目工程化设备选型已经基本完成, 目前该项目正在进行厂房设计。未来依托该项目, 通过树脂—聚氨酯—抛光材料的化学材料演变, 能为公司带来新的业绩增长点, 更能以光电材料身份切入发展空间巨大的半导体行业, 为公司可行性延展赋予丰富发展空间。预期未来抛光产业将为公司发展添光加彩, 助力公司不断创造辉煌。

招商证券

## 热门股

力帆股份 601777:

## 大力布局新能源汽车



力帆股份 601777: 公司是中国最大的民营企业之一, 历经多年的艰苦奋斗, 已迅速发展成为融科研开发、发动机、摩托车和汽车生产、销售为主业, 并集足球产业、金融证券于一体的大型民营企业。

公司大力布局低速电动车领域。公司于 2010 年与中科院成立了中科力帆电动汽车公司, 专门进行纯电动汽车的研发, 目前已推出 620EV 和 620CEV 两款车型, 这两款车均已进入上海地方目录。公司电动轿车产品规划完善, 积极依托现有乘用车产品, 形成互补优势。

公司非公开发行继续加码新能源汽车领域。2013 年 12 月公司向激励对象授予 1,100 万股限制性股票, 激励对象包括公司董事、高级管理人员、中层管理人员及公司认为对公司持续发展有直接影响的核心技术(业务)人员共 125 人。2014 年 8 月公司拟与杭州一炉投资管理合伙企业(有限合伙)、浙江水晶光电科技股份有限公司、浙江晶盛机电股份有限公司、杭州菲达环保技术研究院有限公司共同合作, 在浙江杭州投资设立浙江浙大联合创新投资管理合伙企业, 合伙企业注册资本拟定为人民币 1000 万元。

华鑫证券

## 潜力股

博信股份 600083:

## 重组预期可期



博信股份 600083: 大股东杨志茂是资本运作的高手, 手里除了 600083 还有锦龙股份, 从前期运作思路看, 博信重组是明确的, 且前期重组未成是因为重组标的涉及境外股权的架构, 虽然预期 6 个月不重组, 但这也为国家解决 VIE 等境外股权的 A 股上市政策预留了时间。

挖掘参考因素: 1、同期壳股相对滞涨, 大量该区间市值标的 1 月至今, 涨幅超过 100%~150%, 且还在延续上涨趋势; 2、明确的重组预期, 且包含境外并购预期; 3、相对市值处于板块低位。路过十八次

## 标致进口车备件价格下调 体验更便捷 价格更优惠

2015 年, 对于标致进口车而言, 注定是不平凡的一年。2015 年 1 月 1 日, 东风标致和标致进口车并网销售, 标致 4008、标致 RCZ 的导入, 满足了消费者渴望性能更强的产品需求, 销量稳步提升; 4 月 20 日, 五免狮王超级贷活动展开, 让选择标致进口车的用户省去了购置税、交强险、车船税、贷款利率、上

牌费五项费用, 最高可减免近 20,000 元, 进一步增强了对消费者的吸引力; 6 月 1 日, 标致进口车又传喜讯: 即日起, 标致进口车备件费用进行大幅下调, 最大下调幅度达 60% 以上, 这对于标致进口车用户而言, 无疑又增加了一条作出最终决定的理由。

近年来, 我国进口车市场越来越火爆, 进口车以其国际化的制造标准和工艺赢得了广大消费者的由衷喜爱。但是, 备件费用太高, 维修不方便等问题却一直困扰着大家。标致进口车面对这一现状, 为了减轻进口车用户养车的负担, 特推出了配件价格下调活动。

活动对标致进口车在售车型—标致 4008 及 RCZ 的近 7000 个备件进行价格下调, 最大下调幅度达 60% 以上,

平均下调幅度达 20% 以上, 尤其是对一些常用备件的价格进行了大幅调整, 如: 前风挡玻璃降价 34%、空滤芯降价 41%、后保险杠降价 55%、前大灯总成降价 62%。据悉, 经过本次备件价格调整后, 用户的维修成本将下降 30% 左右。不仅如此, 标致进口车这次活动不是短期行为, 而是要长期给与消费者的福利。如此大幅度的价格调整, 切实的降低了广大用户的车辆维修和保养费用, 带给用户实实在在的优惠和利益。

一直以来, 标致品牌都十分重视优质服务后服务的打造。东风标致与标致进口车并网以来, 不仅使具备进口车服务能力的网点数量显著增多, 同时也使进口车备件仓储和物流体系更加完善, 备件供应更加及时, 更有保障, 这也让进口车用户可以得到更加便捷优质的服务。

2015 年, 东风标致步入“用户体验年”, 旨在从品牌、产品、服务三个维度发力, 提升用



户体验美誉度。标致进口车的加入, 则让这三份体验更加丰富。而进口车备件价格的大幅下调, 更是将体验延伸到价格层面。可以看出, 东风标致正在全力以赴, 让 2015 年的用户体验之旅, 愈发精彩纷呈。

