

重点关注业绩超预期的公司

——机构调研策略周报(20240520-20240524)

主要内容

➤ 机构调研热门公司梳理

近30天机构调研数前二十的热门公司有安克创新、九号公司和联影医疗等，近7天机构调研数前二十的热门公司有锐明技术、雅克科技和南网科技等。上述公司中机构评级家数大于或等于10家的公司合计有25家，25家公司目前均已发布2023年年报。25家公司中2023年业绩表现较佳的公司有（2023年归母净利润超过2023年Wind一致预期）：九号公司、传音控股、中控技术、劲仔食品、新产业等。30家公司中2024年一季度业绩较佳的公司有：九号公司、洽洽食品、传音控股、中控技术、宏华数科、劲仔食品、工业富联、澜起科技和南网科技。

近一月来外资机构调研次数较多的公司有沪电股份、汇川技术和中控技术等。其中和内资机构调研热度重合度高的公司有中控技术、恰恰食品和澜起科技等。

➤ 投资建议

建议关注机构调研热度高且业绩表现较佳的公司：

- 1) 九号公司：**智能短交通和服务机器人领域的领先企业。公司在智能服务机器人领域发展多年，与公司智能短交通产品在底层技术上具有一定共通性。
- 2) 传音控股：**非洲区域手机龙头，新兴市场加快扩张。
- 3) 中控技术：**流程工业智能控制解决方案领域的领军供应商。公司多项智能控制软件均在国内市场市占率保持多年第一。
- 4) 劲仔食品：**国内聚焦以鱼制品为主的休闲食品领域的领军企业。
- 5) 澜起科技：**公司是内存接口芯片领军企业，可以提供DDR2至DDR5等主流内存接口芯片，并和三星、海力士和美光等全球头部存储厂商建立了稳定合作关系，未来有望受益存储行业复苏。
- 6) 南网科技：**公司深耕电力系统技术服务和智能系统，具备深厚技术底蕴和研发实力，并由南方电网作为实控人，与南网储能、南网能源等公司协同发展，业绩保持稳健增长。

风险提示

资本市场发生波动的风险、上市公司业绩不达预期的风险。

分析师：褚聪聪

执业登记编号：A0190523050005

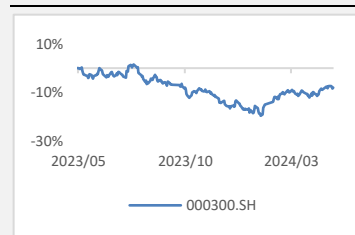
chucongcong@yd.com.cn

研究助理：程治

执业登记编号：A0190123070008

chengzhi@yd.com.cn

沪深 300 指数走势图



资料来源：Wind，源达信息证券研究所

目录

一、机构调研热门公司梳理	3
二、重点公司机构调研公司摘录	5

图表目录

表 1：近 30 天机构调研次数前二十公司排名（2024/04/24-2024/05/24）	3
表 2：近 7 天机构调研次数前二十公司排名（2024/05/20-2024/05/24）	3
表 3：部分业绩存在亮点的公司简介	4
表 4：近 30 天外资机构调研次数前十公司排名（2024/04/24-2024/05/24）	5
表 5：九号公司机构调研公告摘录（2024/04/26）	5
表 6：传音控股机构调研公告摘录（2024/04/28）	8
表 7：中控技术机构调研公告摘录（2024/04/28）	9
表 8：劲仔食品机构调研公告摘录（2024/04/29）	11
表 9：澜起科技机构调研公告摘录（2024/05/17）	13
表 10：南网科技机构调研公告摘录（2024/05/23）	15

一、机构调研热门公司梳理

近30天机构调研数前二十的热门公司有安克创新、九号公司和联影医疗等，近7天机构调研数前二十的热门公司有锐明技术、雅克科技和南网科技等。上述公司中机构评级家数大于或等于10家的公司合计有25家，25家公司目前均已发布2023年年报。25家公司中2023年业绩表现较佳的公司有（2023年归母净利润超过2023年Wind一致预期）：九号公司、传音控股、中控技术、劲仔食品、新产业等。30家公司中2024年一季度业绩较佳的公司有：九号公司、洽洽食品、传音控股、中控技术、宏华数科、劲仔食品、工业富联、澜起科技和南网科技。

表 1：近 30 天机构调研次数前二十公司排名（2024/04/24-2024/05/24）

股票代码	公司名称	机构调研次数	股票代码	公司名称	机构调研次数
300866.SZ	安克创新	454	688789.SH	宏华数科	277
689009.SH	九号公司	448	002050.SZ	三花智控	270
688271.SH	联影医疗	421	003000.SZ	劲仔食品	262
300760.SZ	迈瑞医疗	412	688037.SH	芯源微	260
300896.SZ	爱美客	408	300832.SZ	新产业	246
002557.SZ	洽洽食品	406	688608.SH	恒玄科技	237
688036.SH	传音控股	391	300751.SZ	迈为股份	233
300496.SZ	中科创达	354	002970.SZ	锐明技术	233
002475.SZ	立讯精密	334	601138.SH	工业富联	228
688777.SH	中控技术	280	688008.SH	澜起科技	223

资料来源：Wind，源达信息证券研究所

表 2：近 7 天机构调研次数前二十公司排名（2024/05/20-2024/05/24）

股票代码	公司名称	机构调研次数	股票代码	公司名称	机构调研次数
002970.SZ	锐明技术	81	002922.SZ	伊戈尔	48
002409.SZ	雅克科技	75	300124.SZ	汇川技术	46
688248.SH	南网科技	67	002557.SZ	洽洽食品	41
301550.SZ	斯菱股份	64	000998.SZ	隆平高科	41
002438.SZ	江苏神通	64	833171.BJ	国航远洋	40
002539.SZ	云图控股	64	002332.SZ	仙琚制药	39

301162.SZ	国能日新	58	000591.SZ	太阳能	32
605155.SH	西大门	53	000503.SZ	国新健康	32
603707.SH	健友股份	52	300188.SZ	国投智能	31
000917.SZ	电广传媒	50	002401.SZ	中远海科	31

资料来源：Wind，源达信息证券研究所

我们对九号公司、传音控股、中控技术、劲仔食品、澜起科技和南网科技六家公司进行了发展逻辑简单梳理和财务数据整理：

表 3：部分业绩存在亮点的公司简介

公司	简介及财务数据 (2023 年&2024Q1)
九号公司	公司是智能短交通和服务机器人领域的领先企业。公司在智能服务机器人领域发展多年，与公司智能短交通产品在底层技术上具有一定共通性。2015 年公司在成立机器人研发团队后与英特尔、英伟达陆续合作，并已推出配送、送餐和快递等服务机器人。2024 年一季度公司实现营收 25.62 亿元，同比+54.18%，归母净利润为 1.36 亿元，同比+675.34%。
传音控股	公司是非洲区域的手机龙头，2022 年非洲区域营收占比 44%。公司手机业务在非洲区域保持核心竞争力的同时，公司基于相同的扩张逻辑加快在东南亚、中东和南美等新兴市场的扩张。2024 年一季度公司实现营收 174.43 亿元，同比增长+88.10%；归母净利润为 16.26 亿元，同比+210.30%。
中控技术	公司是流程工业智能控制解决方案领域的领军供应商。公司多项智能控制软件均在国内市场市占率保持多年第一。公司向中东、东南亚等新兴市场拓展，未来海外业务有望成为新的增长点。此外公司即将发布首个用于自身行业的 AI 大模型，核心竞争力保持强劲。2024 年一季度公司实现营收 17.38 亿元，同比+20.25%，归母净利润为 1.45 亿元，同比+57.39%。
劲仔食品	公司是国内聚焦以鱼制品为主的休闲食品领域的领军企业。公司持续加大对销售渠道的拓展，鱼制品休闲产品销量保持增长；并拓展自身产品品类矩阵，禽制品和豆制品有望加快放量。2024 年一季度公司实现营收 5.40 亿元，同比+23.58%，归母净利润为 0.74 亿元，同比+87.73%。
澜起科技	公司是内存接口芯片领军企业，可以提供 DDR2 至 DDR5 等主流内存接口芯片，并和三星、海力士和美光等全球头部存储厂商建立了稳定合作关系，未来有望受益存储行业复苏。2024 年一季度公司实现营收 7.37 亿元，同比+75.74%，归母净利润为 2.23 亿元，同比增长 1032.86%。
南网科技	公司深耕电力系统技术服务和智能系统，具备深厚技术底蕴和研发实力，并由南方电网作为实控人，与南网储能、南网能源等公司协同发展，业绩保持稳健增长。

2024 年一季度公司实现营收 5.05 亿元, 同比增长 9.85%, 归母净利润为 0.42 亿元, 同比增长 38.21%。

资料来源: Wind, 源达信息证券研究所

近一月来外资机构调研次数较多的公司有沪电股份、汇川技术和中控技术等。其中和内资机构调研热度重合度高的公司有中控技术、恰恰食品和澜起科技等。

表 4: 近 30 天外资机构调研次数前十公司排名 (2024/04/24-2024/05/24)

股票代码	公司名称	机构调研次数	股票代码	公司名称	机构调研次数
002463.SZ	沪电股份	8	002557.SZ	洽洽食品	3
300124.SZ	汇川技术	6	002372.SZ	伟星新材	3
688777.SH	中控技术	5	000538.SZ	云南白药	3
002142.SZ	宁波银行	5	688008.SH	澜起科技	3
300470.SZ	中密控股	4	002867.SZ	周大生	3

资料来源: Wind, 源达信息证券研究所

二、重点公司机构调研公司摘录

在上述梳理出的值得关注的重点公司中, 我们摘录了其近期披露的部分机构调研公告信息供大家参考:

表 5: 九号公司机构调研公告摘录 (2024/04/26)

股票代码	公司名称	公告时间
689009.SH	九号公司	2024/04/26

公告内容摘录:

Q、公司对碳晶电池新品推广产品的规划是什么, 与原有铅酸电池相比会有价格提升和占比提升吗?

A、公司的新产品智能碳晶电池有较强的竞争力, 大家可以看一些对比的数据。首先, 较于传统铅酸电池, 智能碳晶电池在充电循环次数上有显著优势, 普通铅酸电池的满充满放完整充电循环次数通常在 200-300 次, 这意味着其使用寿命相对较短, 需要更频繁的更换, 从而增加了使用成本和环境负担。然而, 智能碳晶电池却能够在这一关键指标上实现重大突破, 其充电循环次数能够达到 650 次以上, 这种长寿命的特点, 使得智能碳晶电池成为了一种更加经济、环保的选择, 为用户提供了更为便捷和高效的使用体验。九号是行业内首个提出铅酸电池三年原品换新的公司。其次, 公司自主研发的独特算法是智能碳晶铅酸电池能够实现精确电量百分比显示的关键。传统的铅酸电池在电量显示方面往往

存在不准确的问题，无法提供具体的百分比信息，这给用户在使用过程中带来了不便。公司凭借其独有的算法，成功地解决了这一问题，使得用户可以实时、准确地了解电池的电量状态。

Q、全地形车和割草机器人两块业务一季度的销售情况大超预期，在北美市场的渠道开拓情况如何？是否美国的渠道取得了较大的突破？

A、全地形车一季度表现良好，主要得益于市场拓展的顺利推进以及新品的出色表现。去年发布的 UT10 等新品，市场反响较好，销量不断提升。同时，美国市场的门店数量也在稳步增长，从目前的 100 家计划拓展到 200 家。美国全地形车市场的门店总量大约在 2500 家到 3000 家，如果能够达到 500 家的铺设规模，就可以说是在该市场占据了相当重要的位置。公司今年希望进一步提升门店数量，以提升全地形车在美国市场的知名度和影响力。割草机器人今年年初发布的第二代产品，在价格上进行了优化，下探到了 999 美金/欧元，更具竞争力。欧洲市场进入到了 30 余个国家，覆盖了亚马逊等主流电商平台、线下园林工具门店以及 KA 商超等零售渠道，一些渠道商在尝试进货后，试销后又迅速增加了订单量，这也验证了我们之前的判断，即割草机的市场需求在快速增加。我们对今年割草机品类的销售前景持乐观态度。

Q、割草机器人业务市场规模的不断扩大产能情况如何？割草机器人/全地形车会不会继续抢份额以及利润率预期？

A、目前也在增加产能应对割草机器人订单量的增加。这两个新品在一季度都实现了盈利，割草机器人盈利要比预期好，但是全年还是会继续投入研发、售后运营和渠道建设，这对于公司的长远发展是非常必要的。公司的中期目标，希望这两个品类能够持续放量，目前来看是很有潜力的。

Q、三月下旬两轮车行业受到国检影响，以往很多电自产品超重，国检对短期影响？新国标替换，对电自参数松绑，提高行业进入门槛（小厂没有生产资质），新国标更新后是否会有正面影响？

A、国家标准的推行对于整个行业是一个机遇，能够加速行业的洗牌和向头部集中的过程。在这个过程中，规模较小、投入能力不足的公司可能会被淘汰，而具备充分研发投入和产品布局的公司则能够抓住机遇，获得更大的市场份额。我们认为这样的变化能够使行业更加健康，公司研发投入和产品布局充分，管理层已经对明年的产品规划和新国标应对有了明确的想法和方向，我们会持续推出符合市场需求和国家标准的高质量产品。

Q、目前门店数量按拓展计划？

A、截至 3 月底，门店数量已经超过 5000 家，门店增加主要集中在旺季一二三季度。全年目标是 6500 家门店。一季度门店数量增加的同时，店效同比增长也达到了 25%。公司的中长期规划是希望做到 10000 家门店。

Q、请问公司各个品类毛利率的提升的情况？

A、各个品类上的毛利率表现均呈现出积极的增长趋势：一季度电动两轮车和全地形车的毛利率相比去年均增加了 2-3 个百分点；全地形车毛利率已经超过了电动两轮车，未来还有持续提升的空间；去年底割草机器人的毛利率已经超过了 50%，而今年一季度又进一步提升了。

Q、公司营销费用投放节奏和规划是什么样的？

A、预计营销费用率和 2023 年差不多，2024 年会保持比较高的投放节奏，主要系自有品牌推广和新品推广。

Q、怎么去预判这个两轮车市场未来的增长潜力？公司如何判断市场规模前景和增长形势？

A、这两年，公司聚焦的中高端市场展现出了强劲的发展势头。在全国每年 6 千万台的销量中，中高端市场占据了 20% 的份额，即约 1200 万辆。公司选择在这个庞大的细分市场中深耕，致力于提供高品质、高附加值的产品和服务。

Q、两轮车占比提升趋势很明显，未来 3-5 年维度两轮车价格区间，以及对毛利率影响？目前电动两轮车利润贡献占比现在能达到多少？

A、一季度平均出货单价和去年同期相比略有下降，主要是由于产品结构的变化所致。早期公司以 6000 元以上价位段为主，目前逐步进入 3000-6000 元价格段。2024 年很多新品零售价在 3000-5000 元价位段，结构变化对平均出货价确实有影响，预期 2024 全年均价和 2023 年相比不会有较大幅度的变化。热销车型毛利率都很好，毛利率都是提升的趋势。公司并不打算通过降价和低毛利的方式来获取市场，而是希望引领行业朝着更健康、更可持续的方向发展，希望通过自身实践成功，并推动整个行业向更高质量、更高价值的方向发展。

Q、新品电池是以供应商为主，还是自研的为主？

A、电池系统最核心的算法、可达到 650 次以上满充满放循环次数、电量百分比准确性以及温度、智能铅酸电池系统、智能铅酸计量板、交互等关键技术都是公司自主研发和积累的。从消费者角度看，新型电池虽然初始购买成本较高，但其更长的使用寿命使得总体使用成本降低，分摊到三年，每年的成本低于传统铅酸电池。

Q、存货是同比下降的原因？按照现有的产能，旺季电动两轮车的订单及出货的展望如何？

A、两轮车业务的产能储备充足，今年底常州地区的产能储备将能够达到 350 万台以上，明年也会继续扩充产能。为了应对即将到来的旺季销售，公司已经做好了充分的计划和准备。

Q、E-bike 及自有品牌今年和明年的展望？

A、公司将在四季度把自有品牌推广面向美国和中国市场。欧洲市场作为重要消费地，具有巨大的市场潜力。公司希望利用自身在智能化方面的竞争优势，全面自研电机、传感器

等核心技术，推出更具创新性的产品，以在欧洲市场取得突破同时改变传统 E-bike 整车厂不赚钱的情况。

资料来源：Wind，源达信息证券研究所

表 6：传音控股机构调研公告摘录（2024/04/28）

股票代码	公司名称	公告时间
688036.SH	传音控股	2024/04/28

公告内容摘录：

Q、简单介绍公司 2023 年及 2024 年第一季度业绩情况和增长的原因？

A、根据公司 2023 年年度报告数据，2023 年公司实现营收约 622.95 亿元，同比增加约 33.69%。归母净利润约 55.37 亿元，同比增加约 122.93%。扣非归母净利润约 51.34 亿元，同比增加约 131.61%。业绩增长的主要原因是：（1）公司新市场开拓战略在 2023 年取得一定成效，夯实重点区域，提升市场份额，整体出货量及销售收入有所增长；（2）公司持续以用户价值为导向，提升用户体验和质量口碑，通过产品结构升级及成本优化等措施，提升了公司整体毛利率，相应毛利额增加；（3）公司建设高效运营组织，提升运营效率，支撑公司战略落地，同时受益于规模增长，公司费用率同比有所下降。

2024 年第一季度，公司实现营收约 174.43 亿元，同比增加约 88.10%。归母净利润约 16.26 亿元，同比增加约 210.30%，扣非归母净利润约 13.54 亿元，同比增加约 342.59%。业绩增长的主要原因是：（1）公司持续开拓新兴市场及推进产品升级，总体出货量增长；（2）由于营业收入增长，毛利额增加，同时费用率有所下降。

Q、2023 年扩品类业务的发展情况？

A、2023 年，公司扩品类业务持续提升产品力，扩大渠道建设。扩品类业务重视用户体验，满足用户对优质产品的需求。基于本地用户的深度洞察定制产品，加大大地化产品研发力度，同时深耕渠道，扩大零售布局，加强数字化能力，实现线下各品牌专卖店、专区店、专业店、新业态店面的渠道建设和覆盖；通过运营体系的进一步完善，降本增效，逐步形成扩品类业务可持续发展。

Q、2023 年公司移动互联业务的发展情况？

A、2023 年，公司在非洲手机市场优势地位的基础上，借助中台能力，赋能用户产品，打造用户产品矩阵，探索适合非洲市场的产品商业模式及用户增长模式；通过产品技术创新和本地化运营，开发适合非洲弱网及无网环境的用户产品场景——离线模式，注重全生命周期不同阶段的运营；同时借助商业化解解决方案，持续助力非洲的商业合作伙伴成功，2023 年 10 月，公司与联合国非洲经济委员会签署合作备忘录，携手促进和加速非洲的数字化转型。

公司与网易、腾讯等多家国内领先的互联网公司，在多个应用领域进行出海战略合作，积极开发和孵化移动互联网产品。截至 2023 年底，有多款自主与合作开发的应用产品月活

用户数超过 1,000 万，主要有音乐类应用 Boomplay、新闻聚合类应用 Scooper、综合内容分发应用 Phoenix 等。

Q、2023 年，在提升中高端产品竞争力方面，公司做了哪些工作？

A、公司持续以用户价值为导向，深化消费者洞察体系建设，构建价值规划能力，提升用户体验和质量口碑；影像领域聚焦人像和视频体验等影像技术开发，支撑中高端产品影像价值达成；硬件新材料领域创新出多项技术，如折叠、卷曲等新形态，提升了中高端产品线的品牌认知。公司发布了探索者卫星通信技术、卷轴屏概念手机、全场景快充技术、AirCharge 隔空充电技术、AIGC 人像美拍和数字人等产品技术，助力产品向中高端领域迈进；进一步深化与行业上下游伙伴、高校院所联合开发和战略合作，持续优化包括通信天线、GPS 信号增强、多媒体通信等方面基础体验，提升中高端产品竞争力。

Q、公司手机业务增长的驱动力有哪些？

A、目前新兴市场国家仍处于“功能机向智能机切换”的市场发展趋势中，整体上，新兴市场国家的智能机渗透率相对于北美、西欧和成熟亚太发达经济体和中国市场较低，功能机换智能机仍然是新兴市场驱动智能机市场增长的一个重要因素。随着经济发展水平和人均消费能力的提升，在手机智能化发展的大趋势下，新兴市场的智能机市场潜力较大。同时，公司持续推进新市场开拓战略，夯实重点区域，提升市场份额，带来手机整体出货量及销售收入的增长。

Q、公司未来的发展战略会聚焦在哪些方面？

A、在发展战略方面，未来公司将进一步聚焦于稳固公司在非洲的竞争优势；持续扩展新市场；打造高效的用户和技术双驱动的领先研发能力；加快发展移动互联、扩品类等业务；持续推进流程和体系化建设，提升供应链能力和产销协同力；加强人才队伍建设，落实创新驱动战略；践行公司新阶段的使命、愿景和价值观。

资料来源：Wind，源达信息证券研究所

表 7：中控技术机构调研公告摘录（2024/04/28）

股票代码	公司名称	公告时间
688777.SH	中控技术	2024/04/28

公告内容摘录：

Q、2023 年公司全球化战略有什么新的进展？

A、2023 年是公司国际化业务的破局之年，公司凭借领先的数字化、智能化服务能力及解决方案技术水平，在海外市场实现了重大突破，新签海外合同近 10 亿元。当前，数字化转型、绿色制造、人工智能都已成为全球多个国家的未来发展战略，公司着力部署东南亚、中东、中亚、欧洲、美洲、日本等地区，在新加坡、沙特阿拉伯、哈萨克斯坦等国家设立子公司，海外本地化运营能力得到大幅提升。2023 年，公司中标沙特阿美控股企业、全球最大单体船厂沙特国际海事工业（IMI）数字化标杆项目，赋能客户数字化、智能化

建设，并以此为契机与沙特阿美和 IMI 展开全方位深度合作；此外，公司还取得了科威特石油公司以及马来西亚国家石油公司控制系统及仪器仪表项目、Indorama 集团数字化管理项目、亚洲最大纸业集团印度尼西亚金光纸业智能化工业软件项目、新加坡丰益国际集团数字化项目等海外高端项目突破。公司正在积极寻求全球行业高端产品及技术供应商合作落地，不断拓展国际化生态圈及全球化布局运营能力。2023 年 4 月，公司成功发行 GDR 并在瑞士证券交易所挂牌上市，标志着公司打开了国际融资渠道，这将进一步助力公司海外业务布局，公司全球化战略进入全新阶段。

Q、在推动客户数字化转型方面，公司有什么举措？

A、公司长期致力于流程工业各个主要细分行业的智能制造产品及解决方案研发与服务，沉淀了丰富的行业专业知识，全方位深度剖析行业数据，充分运用 AI 技术，实现行业数据价值最大化，为细分行业客户提供了独特而有效的策略和高价值解决方案，助力行业客户实现可持续高质量发展。公司设立了包括油气、氯碱、白酒等在内的 16 个行业战团，每个行业战团将根据各细分行业的独特特点，打造以“AI+数据”为核心的“1+2+N”行业版智能工厂解决方案，加速推进各细分行业龙头客户的数字化转型，持续打造行业标杆项目并进行复制推广。同时，行业战团将持续专注于积累细分行业专业知识，专注于行业数据的分析及预测，实现行业数据业务化，帮助客户突破发展瓶颈，将行业数据的巨大价值转化为客户的实际商业效益，为公司构建“AI+数据”核心竞争力奠定牢固行业基础。

Q、2024 年，公司国际化布局有什么规划？

A、国际市场方面，公司持续推进本土化建设，建设海外运营总部，重点围绕 MEA、SEA、EU、CA、Japan、AU 六大国际业务区域以及蒙古、韩国两个国家市场快速推广落地“1+2+N”智能工厂新架构及“4 大数据基座+1 个智能引擎”，持续拓展海外渠道及本地合作伙伴建设，实现海外业务规模化扩张。公司将持续开拓海外数字化转型市场，面向工业集团客户，整合全球服务与产品，形成覆盖基础设施到应用的数字化能力；研发前沿软件与数字化技术，探索基于 AI 的模拟与优化、开源工业软件、仿真与空间计算等方向，满足全球化与本地化需求；开发面向海外市场的“AI+数据”解决方案，收集并分析国际高端客户的前瞻性和创新性需求，推动公司核心创新产品认证和试用，逐步实现批量应用。

Q、公司“1+2+N”智能工厂新架构的应用情况如何？

A、为公司在各个行业的业务发展带来了什么样的帮助？答：公司致力于行业纵深的拓展，充分运用近 30 年的行业积累和 Know-how，为客户提供独特而有效的策略和高价值解决方案，打造众多的“1+2+N”智能工厂行业标杆并复制推广；“1+2+N”智能工厂新架构已在公司各行业客户中实施应用了 4000 余套，引领了智能工厂建设的行业新标准。在石化、化工等传统优势行业，公司持续为客户创造价值，继续保持领先优势，在煤炭、油气、风光制氢、医药、食品、冶金、建材等行业，公司与头部企业共同打造了数字化、智能化标杆项目，扩大行业影响力，提升行业市场份额。2023 年，冶金、能源、石化、

化工行业收入持续保持较快增长趋势，冶金行业收入增长 62.87%，能源行业收入增长 34.70%，石化行业收入增长 28.95%，化工行业收入增长 23.70%，为公司业绩稳健增长提供了有力支撑。

资料来源：Wind，源达信息证券研究所

表 8：劲仔食品机构调研公告摘录（2024/04/29）

股票代码	公司名称	公告时间
003000.SZ	劲仔食品	2024/04/29

公告内容摘录：

Q、公司 2024 年营收目标多少？

A、公司 2024 年制定了“三年倍增”的整体目标，公司按照此目标稳健推进。

Q、如何保持营收，利润高增长？

A、劲仔食品坚持聚焦主业，市场拓展方面：公司坚持全渠道发展思路，核心大单品劲仔“深海小鱼”已经占据细分赛道领先地位，为公司渠道发展打下了坚实的基础，鹌鹑蛋产品增长趋势明显，豆制品、手撕肉干、魔芋等产品均保持稳定增长态势。盈利能力方面：公司将依托现有团队进一步提升公司效益，对于销售费用、管理费用等更加严格地管控和优化，同时关注原材料成本变化，及时调整采购策略，加大供应链建设，优化生产工艺，降本增效，提升公司的盈利能力。

Q、请问公司小鱼和鹌鹑蛋产品的核心竞争力是什么？如果同业同步扩产是否能获得相对竞争优势？

A、公司专注休闲鱼制品赛道多年，目前劲仔“深海小鱼”保持市场领先地位，在品牌认知、渠道布建、产品品质、生产制造成本、供应链效率等多个方面占据优势。劲仔于 2021 年开发出“小蛋圆圆”爆汁鹌鹑蛋产品，一经推出便深受消费者喜爱，同时，公司注重产品品质，持续创新，陆续开发了“无抗鹌鹑蛋”“溏心鹌鹑蛋”等产品。目前，公司按照“十亿级单品”对鹌鹑蛋进行布局，将继续努力，保持市场份额、产品品质的领先地位。感谢您的关注，谢谢。

Q、请问公司在产品创新和市场拓展方面有哪些新的计划？

A、渠道拓展方面：公司一方面继续空白区域和渠道的经销商开发，另一方面将继续重视经销商的整体服务能力提升，开发和扶持高质量经销商，帮助提升经销商规模，共同服务好终端，一起做大做强。产品创新方面：公司以“做好吃又健康的休闲食品，改善人们生命质量”为使命，专注优质蛋白健康食材赛道，不断改善产品品质，开发了“深海鳀鱼”、“溏心鹌鹑蛋”、“周鲜鲜短保豆干”等优质创新产品，未来将继续创新，为消费者提供更加美味健康的产品。

Q、如何加大线上销售力度？请问公司计划加大线上销售比例吗？

A、公司高度重视线上渠道的管理和运营，通过天猫、淘宝、京东、拼多多等国内主流电商平台，抖音、快手等新媒体渠道，以及社区团购平台进行产品的销售和渠道建设。2024年以来，公司采取精细化运营，完善产品结构，紧跟新媒体发展趋势，布局短视频、社交平台、达人直播等新兴渠道，建立从头部流量到自播带货的传播矩阵，实现品牌和销量的双重提升。公司线上渠道目前占比 20%左右，符合休闲食品赛道的线上渠道占比情况，公司将继续保持线上渠道占比的稳定趋势。

Q、欧洲杯，奥运会快要到了，是否产品销售有重要的影响？

A、公司劲仔“深海小鱼”等产品适合聚会、追剧、佐餐等多种消费场景，公司针对欧洲杯等活动会开展相关活动，增加品牌曝光，促进产品销售。

Q、北海劲仔小蛋圆圆现有产能多少？什么时候满产运行？

A、北海劲仔已投入生产，正在稳步推进产能提升。

Q、公司成立以来提价多少次？一般多久提价一次？什么情况下可以提价？

A、公司产品在不同的渠道终端销售指导价格会有不同，公司产品的定价会基于产品成本、市场需求状况、市场竞争状况等因素综合考虑确定，目前公司没有进行价格调整，未来会根据市场及公司情况进行评估与调整。

Q、零食行业相对来说进入门槛较低，公司产品的核心竞争力是什么？相较于其他业内公司的同类产品，特点和优势是什么？

A、公司主要有几个方面的优势：1、品牌优势：自成立以来，公司一直高度重视品牌建设和发展，致力于打造国内外知名休闲食品品牌。经过多年的深耕运作，公司的“劲仔”品牌已在全国许多区域的消费者心目中获得了较高的认可度，拥有众多忠实、稳定的消费者。2、质量优势：公司在产品的食品安全方面要求严谨苛刻，建立了从原材料采购、生产、检验到成品出库各个环节的质量控制标准，对整个生产过程进行全面管控，最大限度地把控产品质量安全。3、渠道优势：公司依托销售经验丰富的营销团队，已形成了覆盖全国市场的高效、全面的营销网络体系。依托人员充足、经验丰富的营销团队和优质的经销商客户，公司拥有较强的市场终端渗透能力和敏锐的市场变化感知能力，在业内具有一定的渠道优势。4、技术优势：公司致力于利用现代工业技术改造传统行业，高度重视技术进步和工艺改造，投入了大量资金建设现代化生产基地，积极推进传统风味休闲食品的自动化生产。多年实践经验的积累，公司现拥有风味小鱼加工技术、风味豆干加工技术、自动化设备生产技术等 44 项行业领先专利技术，使公司在行业竞争中具有一定的技术优势。5、规模优势：公司自成立以来，始终专注并深耕传统风味休闲食品领域。经过十余年的发展，公司在行业内具有一定的规模优势。在行业上游，公司可以利用规模优势合理制定采购计划，面对供应商时有着较强的议价能力；在行业下游，公司具有规模化的竞争优势和较强的品牌影响力，与小规模同行企业相比有更强的市场号召力，对客户的把控较为严格，管理较为规范。

表 9：澜起科技机构调研公告摘录（2024/05/17）

股票代码	公司名称	公告时间
688008.SH	澜起科技	2024/05/17

公告内容摘录：

Q、公司今明两年的经营业绩有哪些驱动因素？

A、公司今明两年的成长逻辑主要包括以下三个方面：1、行业整体需求恢复：根据行业分析，今年以来行业开始复苏，进而带动公司相关产品整体需求的提升。自今年年初以来，内存接口芯片需求实现恢复性增长，公司部分新产品（如 PCIeRetimer、MRCD/MDB 芯片）开始规模出货，推动公司 2024 年第一季度经营业绩较上年同期大幅增长。2024 年第一季度，公司实现营业收入 7.37 亿元，较上年同期增长 75.74%；归母净利润 2.23 亿元，较上年同期增长 1,032.86%。2、DDR5 持续渗透及子代迭代：行业预期 DDR5 下游渗透率将在今明两年持续提升，其中今年年中可能超过 50%。同时，DDR5 内存接口芯片将在未来几年持续进行子代迭代，子代迭代有助于维系相关产品的平均销售价格及毛利率。由于 DDR5 相关芯片的市场规模相比 DDR4 世代明显增加，因此，DDR5 持续渗透及子代迭代有助于公司相关产品销售收入保持增长。随着 DDR5 在下游持续渗透，预计 2024 年公司 DDR5 第二子代及第三子代 RCD 芯片出货量较上年显著增加，其中 DDR5 第二子代 RCD 芯片 2 出货量预计在 2024 年上半年超过第一子代产品，DDR5 第三子代 RCD 芯片预计从 2024 年下半年开始规模出货。3、高性能“运力”芯片新产品逐步上量：从今年开始，公司多款高性能“运力”芯片新产品将逐步上量，包括 PCIe5.0Retimer 芯片、MRCD/MDB 芯片、CKD 芯片及 MXC 芯片等。这些新产品涉及行业前沿技术，并将受益于 AI 产业浪潮。澜起在前述相关领域全球领先，有望实现较高毛利率水平。新产品的逐步上量将对公司今明两年的业绩产生积极贡献。根据公司 2024 年第一季度报告，公司多款高性能“运力”芯片新产品已有积极进展：（1）PCIeRetimer 芯片：凭借优异的产品性能及卓有成效的市场拓展，澜起的 PCIeRetimer 芯片成功导入境内外主流云计算/互联网厂商的 AI 服务器采购项目，并已开始规模出货。2024 年第一季度，公司的 PCIeRetimer 芯片单季度出货量约为 15 万颗，超过该产品 2023 年全年出货量的 1.5 倍，其中 PCIe5.0Retimer 占 PCIeRetimer 出货量的比例超过 90%。（2）MRCD/MDB 芯片：凭借全球领先的技术实力以及研发进度，搭配澜起科技 MRCD/MDB 芯片的服务器高带宽内存模组已在境内外主流云计算/互联网厂商开始规模试用。2024 年第一季度，公司的 MRCD/MDB 芯片单季度销售收入首次超过人民币 2,000 万元。（3）CKD 芯片：2024 年 4 月，公司在业界率先试产 DDR5CKD 芯片。由于 AIPC 需要更高带宽内存提升整体运算性能，将增加对更高速率 DDR5 内存的需求，从而加速 CKD 芯片渗透。该产品预计从 2024 年第二季度开始规模出货。受益于 AI 产业趋势对相关产品需求的推动，截至 2024 年 4 月 22 日，公司预计在 2024 年第二季度交付的 PCIeRetimer、MRCD/MDB 及 CKD 芯片的在手订单金额合计已超过人民币 9,000 万元，上述三款 AI 高性能“运力”芯片呈现良好成长态势。

Q、PCIeRetimer 芯片主要的应用领域有哪些？一台 AI 服务器需要几颗 PCIeRetimer 芯片？

A、PCIeRetimer 芯片是未来数据中心领域重要的互连芯片，可用于 CPU 与 GPU、NVMeSSD、Riser 卡等典型高速外设的互连。人工智能时代，随着 AI 服务器需求的快速增长，PCIeRetimer 芯片的重要性愈加凸显。目前，一台典型配置 8 块 GPU 的主流 AI 服务器需要 8 颗或 16 颗 PCIe5.0Retimer 芯片。未来，PCIeRetimer 芯片的市场空间将随着 GPU 需求量的增加而持续扩大。

Q、公司如何看待国内外 PCIeRetimer 芯片的需求，目前公司的 PCIeRetimer 芯片的市场拓展情况和竞争格局如何？

A、关于国内市场，从目前行业反馈的信息来看，PCIeRetimer 芯片的需求正快速增长，由于单个 GPU 算力受限等因素，部署相同算力的 AI 服务器集群，需要配置更多的 GPU 或 AI 芯片，因此需要更多的 PCIeRetimer 芯片。在国内云计算/互联网厂商新采购的 AI 服务器项目中，基于产品性能和本土服务支持的优势，澜起的 PCIeRetimer 芯片更受客户青睐。同时，澜起也已成功导入境外主流云计算/互联网厂商的 AI 服务器采购项目，随着新项目陆续推进，公司的 PCIeRetimer 芯片业务呈现良好成长态势。根据公开信息，目前全球量产 PCIe5.0Retimer 芯片的企业主要是两家，除了澜起之外，另一家是 AsteraLabs，该公司目前在 PCIeRetimer 芯片市场占据重要份额。澜起科技的 PCIeRetimer 芯片正在获得越来越多客户及下游用户的认可，受益于 PCIe5.0 生态渗透、AI 服务器需求增加及市场份额提升三重因素，该产品将在未来几年为公司贡献新的业绩增长点。

Q、公司如何看待 DRAM 内存模组与 HBM 之间的关系？MRDIMM 在 AI 时代发挥什么样的作用？

A、DRAM 内存模组（包括 DRAM 和 MRDIMM）属于服务器主内存，与 HBM 的应用场景不同，分别有相对独立的市场空间，二者都将受益于 AI 产业的发展，并非竞争或替代关系。在人工智能时代，对服务器系统主内存的选择将愈加需要兼顾带宽和容量，由于 MRDIMM 同时具有高带宽和大容量的优势，因此，我们认为 MRDIMM 将在人工智能时代发挥重要作用，成为 AI 服务器系统主内存的优选方案，将大幅提升 MRCD/MDB 的潜在需求。

Q、MRDIMM 预计什么时候开始上量？MRCD/MDB 芯片目前的竞争格局如何？

A、由于支持 MRDIMM 的主流服务器 CPU 平台目前暂未上市，因此 MRDIMM 尚未开始在下游规模应用，还处于在云计算/互联网厂商规模试用阶段，由于一根 MRDIMM 标配一颗 MRCD 及 10 颗 MDB 芯片，且该套片价值量较高，已在 2024 年第一季度为公司带来超过人民币 2000 万元的销售收入，二季度订单态势良好。随着支持 MRDIMM 的主流服务器 CPU 平台上市，MRDIMM 将逐步在下游开始应用，从而带动 MRCD/MDB 芯片需求的增长。根据公开信息及客户反馈，目前全球可以提供 DDR5 第一子代 MRCD/MDB 芯片（支持速率为 8800MT/S）的供应商为 2 家。澜起科技作为内存接口

芯片的行业领跑者，也是 MDB 芯片国际标准的牵头制定者，公司的 MRCD/MDB 芯片研发进度领先，有能力在相关领域奠定市场领先地位。

Q、AI 的发展对公司传统内存接口及模组配套芯片业务有什么影响？

A、根据行业主流分析，未来几年 AI 服务器将保持高速增长，而通用服务器则可能是低个位数增长。目前主流 AI 服务器中内存模组满插率显著高于通用服务器，故 AI 服务器出货量的增长对内存模组需求量的增长有正向拉动作用；在通用服务器方面，由于内存容量需求快速增长，单台通用服务器搭配的内存模组数量也在增加。结合以上两方面因素，全球服务器内存模组需求量将在未来几年保持稳定增长。内存接口芯片与内存模组配套芯片并非只与通用服务器需求有关，而是与全球内存模组整体需求量呈线性挂钩关系。因此，一方面，随着全球内存模组的需求量稳定增长，全球内存接口芯片与内存模组配套芯片的需求也会随之而增长；另一方面，行业主流观点认为目前 DDR5 在下游的渗透率尚未超过 50%，由于 DDR5 相关芯片比 DDR4 世代的市场规模显著增加，未来 2-3 年公司传统的内存接口芯片及内存模组配套芯片业务的成长将直接受益于 DDR5 的渗透率的提升。

Q、如何预计 MXC 芯片在 AI 时代的需求？

A、AI 相关应用将带动计算机内存容量需求呈指数级增长，CXL 内存模块拥有强大的内存扩展能力，具有高效数据处理、加速计算速度等优势，将成为人工智能时代中最具前景的内存解决方案之一。澜起于 2022 年全球首发的 CXL 内存扩展控制器芯片 (MXC) 是 CXL 内存扩展和内存池化应用的核心控制芯片，未来下游应用的逐步普及将为 MXC 芯片带来长期广阔的成长空间。美光科技曾预测 CXL 相关产品的市场规模，到 2025 年预计将达到 20 亿美金，到 2030 年有望超过 200 亿美金。MXC 是 CXL 内存扩展和内存池化应用的核心控制芯片，行业预期 MXC 芯片将在上述市场规模中占据重要价值。

Q、海外相关政策的出台是否影响公司内存模组相关产品的市场份额？近期美国提高中国相关产品的进口关税对公司业务是否有影响？

A、公司一贯重视全球化布局及合规运营，在内存接口芯片领域，公司相关技术全球领先、质量稳定可靠，凭借优质的产品和服务，多次获得客户的高度认可，相关市场份额保持基本稳定。2023 年，公司荣获 SK 海力士“最佳供应商奖”、美光科技“杰出供应商表现奖”。基于全球化战略布局，公司搭建了成熟可靠的海外供应链，且很少有客户要求在美国交付产品，所以相关关税政策的调整对澜起现有业务没有实质影响。

资料来源：Wind，源达信息证券研究所

表 10：南网科技机构调研公告摘录（2024/05/23）

股票代码	公司名称	公告时间
688248.SH	南网科技	2024/05/23

公告内容摘录：

Q、请分别说说公司今年储能业务和试验检测业务的全年发展目标。

A、储能业务方面，公司今年有望继续保持业务收入和利润贡献高速增长，主要基于以下几个原因，一是公司储能业务在手订单充足。截止 2023 年末，储能业务在手订单规模超过 8 亿元，该批订单将大部分在本年度完成履约。二是储能行业投资热度持续景气。根据公开报道和行业预测信息，2024 年一季度国内新型储能的备案规模、招标规模和并网规模持续维持高速增长，储能业务市场整体份额将不断扩大，公司将全力争取把握行业发展机遇，不断扩大业务规模。三是储能业务毛利率有望维持在合理水平。公司储能项目盈利管控策略有所成效，今年将继续巩固相关管控措施。综合考虑行业发展和竞争趋势，未来公司将以巩固优势、有序拓展、质量优先作为业务经营策略，通过加强承接业务前的风险评估和经济测算，确保毛利率维持在合理水平；并持续加强储能产品的安全性和系统性能，为客户提供高质量的产品及服务，持续提升行业市场竞争力。在试验检测业务方面，公司去年收购了贵州创星和广西桂能两家子公司，这两家公司都是所在省份的电力试验检测龙头企业，今年是收购后的第一个完整年度，公司在两家子公司的经营管控、市场赋能和业务协同等方面将会有更加系统的谋划和布局，有望进一步提升其对广东省外业务的贡献力度。此外，新建火电机组检测调试和并网测试业务，2022 年核准的新建火电机组项目预计将会陆续进入调试阶段，该项业务会在 2024 年下半年和 2025 年逐步放量；关于火电机组灵活性改造业务，根据监管部门十四五期间关于火电机组灵活性改造的规划，灵活性改造将从试点阶段进入推广实施阶段。总体来说，试验检测行业在新能源和传统火电领域的需求将受到国家政策、市场发展趋势、技术进步等多方面因素的推动，呈现出稳定增长的态势，公司也会把握市场机遇，积极拓展业务，力争有更好的表现。

Q、公司储能系统技术服务是以 EPC 为主吗？目前国内大储在手订单如何，今年全年营收预期如何？预计全年大储业务毛利率相较 2023 年如何变化？

A、公司的储能系统技术服务包含：储能电池系统及服务，储能系统集成及并网测试服务，以大型储能 EPC 为主。目前公司储能业务在手订单超 8 亿元，公司正积极对接市场，积极策划布局储能相关项目，力争在本年度取得更好的订单和收入业绩。公司长期致力于提质增效，注重业务毛利率的管控，预计全年储能业务毛利率将维持在合理水平。

Q、能不能预测一下贵司一季度的增长是否能够持续？从现有订单情况来看，贵司二季度能够获得更高的增长速度？

A、公司在手订单充足，履约进展顺利。另外，公司去年收购的广西桂能、贵州创星两家子公司将持续为公司带来业务收入和利润增量，预计公司二季度将维持可观的营收和利润增长速度。

Q、目前看全年的收入归母增速预期有多少？

A、公司上市至今，营业收入复合增长率超过 35%、归母净利润复合增长率超过 40%，实现了经营业绩可持续、高质量的增长。公司在去年六月份完成了地方龙头企业贵州创星和广西桂能两家子公司的收购，今年是收购后的第一个完整年度，公司在两家子公司的经营管控、市场赋能和业务协同等方面将会有更加系统的谋划和布局，有望进一步提升其对广

东省外业务的贡献力度。未来公司将持续聚焦主营主业,做大做强储能、试验检测、电力设备等优势业务,以更好的业绩回报广大投资者。

Q、南网储能项目进展,调峰收益如何?

A、公司承接的南网储能佛山南海独立储能项目(300MW/600MWh)已完成储能系统交付、调试和试验,预计2季度形成营收。项目的收益待系统投运后,有足够的样本数据后,才可以进行分析。感谢您的关注。

Q、佛山南海储能项目预计今年能够创造多少营收?

A、公司承接的南网储能佛山南海独立储能项目(300MW/600MWh)已完成储能系统交付、调试和试验,预计2季度将形成4亿左右的营收,具体金额以项目双方合同约定的最终结算结果为准。

Q、贵公司无人机有没有toB的业务规划,还有充电桩业务公司进展怎么样?

A、公司无人机业务,经过多年的研发应用和迭代升级,公司“慧眼”无人化巡检技术已实现了行业领跑,相关产品已建成国内电力能源领域最大规模的低空巡检系统,覆盖站点超过3000座,全面支撑南方电网输变配联合巡检示范项目,并成功推广到市政、交警等行业用户,“交警慧眼”系统已经通过了公安部交通安全产品质量监督检测中心的权威认证。未来,随着国家加大低空经济的发展支持力度,公司将努力把握无人机行业发展的重大机遇,力争进一步扩大无人机技术在电力智能巡检、轨道交通、市政建设等领域的应用范围 and 市场份额,为公司带来新的增长动力。公司目前没有充电桩的相关业务。

Q、(1)请用详细的数据说明贵司所处的赛道的市场容量,竞争态势,贵司的优势,存在的问题?(2)作为一个南网旗下的上市公司,目前这个市值显然是太低了,贵司针对这情况,管理层做了什么战略规划?管理层出台了哪些实际措施去改变这一现状?(3)个人投资南网科技是奔着市值千亿目标去的,请问你们管理层能不能够用科学的经营规划和严密的思维逻辑向二级市场传达贵司的信心?

A、(1)公司致力于应用清洁能源技术和新一代信息技术,通过提供“技术服务+智能设备”的综合解决方案,完成创建“世界一流的电源清洁化和电网智能化综合解决方案服务商”战略目标,保障电力能源系统的安全运行和效率提升,促进电力能源系统的清洁化和智能化的发展,符合新型能源体系的发展方向。公司的业务符合国家双碳战略与新型电力系统建设的需求,公司将密切关注政策变化,充分把握市场机遇,加强市场开拓力度。(2)公司在2022年12月9日的“2022年第一次临时股东大会会议资料”公告中,披露了“十四五”发展规划和2035年远景目标展望,公司也按照规划的方向与目标组织实施。2023年,公司首批入选国资委“创建世界一流专业领军示范企业”名单,公司股票先后入选上证科创100、中证500、上证380指数,在首发上市后首个评价周期内获评上交所信息披露A级。公司实现营业收入25.37亿元,较上年同期增长41.77%;归属于上市公司股东的净利润为2.81亿元,较上年同期增长36.71%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为2.64亿元,较上年同期增长36.53%,公司主营业务持续健康

稳定发展。（3）基于公司发展战略，公司将持续做大做强主业，将以优异的成绩回馈广大投资者。公司去年 10 月发布控股股东及其一致行动人自愿延长限售股锁定期的公告,以及部分董监高及管理人员自愿增持公司股份计划的公告,去年 12 月发布了股权激励长期计划暨首期限制性股票激励计划,有效地将股东利益、公司利益和经营者利益结合在一起,充分体现了管理层对公司未来发展的信心和对公司长期投资价值的认可。

资料来源：Wind，源达信息证券研究所

投资评级说明

行业评级	以报告日后的 6 个月内，证券相对于沪深 300 指数的涨跌幅为标准，投资建议的评级标准为：
看 好：	行业指数相对于沪深 300 指数表现 + 10%以上
中 性：	行业指数相对于沪深 300 指数表现 - 10%~ + 10%以上
看 淡：	行业指数相对于沪深 300 指数表现 - 10%以下
公司评级	以报告日后的 6 个月内，行业指数相对于沪深 300 指数的涨跌幅为标准，投资建议的评级标准为：
买 入：	相对于恒生沪深 300 指数表现 + 20%以上
增 持：	相对于沪深 300 指数表现 + 10%~ + 20%
中 性：	相对于沪深 300 指数表现 - 10%~ + 10%之间波动
减 持：	相对于沪深 300 指数表现 - 10%以下

办公地址

石家庄

河北省石家庄市长安区跃进路 167 号源达办公楼

上海

上海市浦东新区民生路 1199 弄证大五道口广场 1 号楼 2306C 室

分析师声明

作者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，以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告。分析逻辑基于作者的职业理解，本报告清晰准确地反映了作者的研究观点。作者所得报酬的任何部分不曾与，不与，也不将与本报告中的具体推荐意见或观点而有直接或间接联系，特此声明。

重要声明

河北源达信息技术股份有限公司具有证券投资咨询业务资格，经营证券业务许可证编号：911301001043661976。

本报告仅限中国大陆地区发行，仅供河北源达信息技术股份有限公司（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。本报告的信息均来源于公开资料，本公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证，也不保证所包含信息和建议不发生任何变更。本公司已力求报告内容的客观、公正，但文中的观点、结论和建议仅供参考，不包含作者对证券价格涨跌或市场走势的确定性判断。本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议，投资者应当对本报告中的信息和意见进行独立评估。

本报告仅反映本公司于发布报告当日的判断，在不同时期，本公司可以发出其他与本报告所载信息不一致及有不同结论的报告；本报告所反映研究人员的不同观点、见解及分析方法，并不代表本公司或其他附属机构的立场。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。

本公司及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。

本报告版权仅为本公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用须注明出处为源达信息证券研究所，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。刊载或者转发本证券研究报告或者摘要的，应当注明本报告的发布人和发布日期，提示使用证券研究报告的风险。未经授权刊载或者转发本报告的，本公司将保留向其追究法律责任的权利。