

调研简报

精确布局海外市场 继续维持稳健发展

海天国际 (1882. HK)

2015-03-27 星期五

时间: 2015-03-27

参会人: 基金客户多名

地点: 香港

会议形式: 业绩会

姓名: 李明

电话: 0755-21516067

Email: liming@gyzq.com.hk

1、2014 年业绩: 2014 年, 公司录得营业收入 75.6 亿元, 同比增长 5.0%; 其中国内销售为 50.7 亿元, 同比增长 1.9%; 海外销售为 23.3 亿元, 同比增长 13.1%。2014 年, 公司实现毛利率 32.4%; 上年同期为 31.6%。归属股东的净利润为 13.1 亿元, 同比增长 10.6%。EPS 为 0.82 元, 全年派息 0.34 港元。

2、2014 年注塑机销售情况: 期内, 公司共销售注塑机 26839 台, 同比下降 1.2%; 但是平均售价同比提升 6.6%, 主要原因是大吨位机型销售占比提升。从销售结构来看, 2014 年小吨位注塑机销售贡献 46.9 亿元, 同比增长 3.1%; 中到大吨位注塑机的销售贡献为 27.1 亿元, 同比增长 9.0%。

3、去年小吨位销售增速下滑, 估计今年会继续下滑: 原因是随着制造业的发展, 劳动力成本逐渐提升, 市场对机器效率的要求提高。随着模具技术的发展以及客户需求的提高, 中到大型机器是行业的发展方向。未来, 小的机器如果精密度高会保留, 精密度低的需求会继续下降。

4、出口增速快于国内销售增速: 分地区来看, 公司出口收入占比逐渐提升, 2014 年出口占比达到 30.8%, 同比提升 2.2 个百分点。从出口结构分析, 来自欧洲的收入占比为 26.3%; 来自南美的收入占比为 14.3%; 来自北美的收入占比为 16.0%, 来自亚洲的收入占比为 27.8%。其中欧洲和北美的占比提升, 而南美的占比有所降低。

5、公司 PPT 显示去年行业增长超过 10%, 而公司增长只有 5%: 图中显示的是塑料机械的整体销量和增速, 而不仅仅是注塑机的数据。公司没有细分市场的数据。有一些合资的机械厂在丢失市场份额, 公司的市占率没有丢失。

6、今年国内注塑机行业的前景展望: 今年国内形势不是很乐观, 但是 1-2 月份还是微微增长。公司今年有新的机种推出, 但是增长太多不太可能, 这是个比较稳定的市场。今年 2 月份珠三角需求下降, 广东很差; 但内地其他地方增长还可以。此外, 公司去年下半年走访了很多地方, 包括印尼、印度、泰国、墨西哥, 公司在做储备。随着内部技术的对接, 模块化技术已经形成, 效率会大大提高, 成本也会下降。公司从上市到现在, 都一直非常稳健的发展, 且市场地位仍然非常强。

7、油价下跌幅度较大，进而塑料价格下跌，是否促进注塑机的需求：油价下降和塑料没有什么关系。影响公司的是消费，私人消费如果旺盛会带动公司产品的销量。

8、宁波的新工厂产能：公司现在已经搬入厂区，只开通了一半的产能，上个月加班共生产 160 台机器，现在的规划是一半的工厂每个月产量 500-600 台，产能比较大。

9、日元贬值对出口订单的影响：预计 2015 年的增长要比 2014 年快，即使顶着汇率的压力还会增长。欧洲的机器价格比公司贵很多，这个和海天的布局有关。公司在东南亚、泰国、越南、印度等都建立了工厂，包括在德国也要投资上千万欧元扩充，在台湾、韩国、日本也要布局，相信公司的出口还会继续增长。

10、国内的 GPM 会继续提高：首先，公司要学习日本的精艺，提高生产效率；其次，公司要改良设计，进行模块化设计，工业 4.0 要在海天提早实现；第三，公司要加强管理创新。如果今年公司不买土地，管理水平同时上来的话，钢材等大宗商品价格稳定的前提下，毛利率还有空间。

11、公司营业现金流稳定，是否增加资本开支和股息：公司的经营风格一直非常稳健。公司觉得，市场会不时有风波。公司要在发展当中加强巩固，而不是在巩固当中去发展，这是个辩证的哲学，公司要有稳定的基石，要发展一定要有足够的现金储备。

12、资本支出：今年的资本开支大概为 5 亿人民币。未来一两年不会增加土地，会慢慢把钱加在工厂设备上。

13、评论和总结：注塑机市场的发展要具备三个条件，一个是天气要热，第二是人要多，第三个是工业不发达。所以整个东南亚地区是公司要重点发展的地方，特别是印度市场和非洲市场。印度市场会作为公司进入非洲市场的一个跳板石，所以特别重视印度市场。经过五十年的发展，张总将成功经验总结为人本、成本和资本三个方面。目前来看，人本方面公司对员工关怀到位，成本方面采购也做的很好，资本方面要继续努力。今后，公司会聘用更多高层次人才，也鼓励年轻人向高层次、复合型国际化人才发展，以满足公司的全球化发展策略，希望公司的产品能够销往全世界。公司将扔掉过去的粗犷大的发展方式，开展精细化的发展模式，争取更好的成绩。

免責條款

此刊物只供閣下參考，在任何地區或任何情況下皆不可作為或視為證券出售要約或證券、期貨及其它投資產品買賣的邀請。此刊物所提及的證券、期貨及其它投資產品可能在某些地區不能購入、出售或交易。此刊物所載的資料由國元證券(香港)有限公司及/或國元期貨(香港)有限公司(下称“國元(香港)”)编写，所載資料的來源皆被國元(香港)認為可靠及準確。此刊物所載的見解、分析、預測、推斷和預期都是以這些可靠數據為基礎，只是表達觀點，國元(香港)或任何個人對其準確性或完整性不作任何擔保。此刊物所載的資料(除另有說明)、意見及推測反映國元(香港)於最初發此刊物日期當日的判斷，可隨時更改。國元(香港)、其母公司、其附屬公司及/或其關連公司對投資者因使用此刊物的材料而招致直接或間接的損失概不負責任。

負責撰寫分析之分析員(一人或多人)就本刊物確認：

- (1) 分析報告內所提出的一切意見準確地反映了分析員本人對報告所涉及的任何證券或發行人的個人意見；及
- (2) 分析員過去、現在及將來所收取之報酬之任何部份與其在本刊物內發表的具體建議及意見沒有直接或間接的關連。

此刊物內所提及的任何投資皆可能涉及相當大的風險，若干投資可能不易變賣，而且也不適合所有的投資者。此刊物中所提及的投資的價值或從中獲得的收入可能會受匯率及其它因素影響而波動。過去的表现不能代表未來的業績。此刊物並沒有把任何人的投資目標、財務狀況或特殊需求一併考慮。投資者入市買賣前不應單靠此刊物而作出投資決定，投資者務請運用個人獨立思考能力，慎密從事。投資者在進行任何以此刊物的建議為依據的投資行動之前，應先諮詢專業意見。

國元(香港)、其母公司、其附屬公司及/或其關連公司以及它們的高級職員、董事、員工(包括參與準備或發行此刊物的人)可能

- (1) 隨時與此刊物所提到的任何公司建立或保持顧問、投資銀行、或證券服務關係；及
- (2) 已經向此刊物所提到的公司提供了大量的建議或投資服務。

國元(香港)、其母公司、其附屬公司及/或其關連公司的一位或多位董事、高級職員及/或員工可能擔任此刊物所提到的證券發行公司的董事。此刊物對於收件人來說屬機密文件。此刊物絕無讓居住在法律或政策不允許該報告流通或發行的地方的人閱讀之意图。

未經國元(香港)事先授權，任何人不得因任何目的複製、發出或發表此刊物。國元(香港)保留一切追究權利。

規範性披露

- 分析員的過去、現在及將來所收取之報酬之任何部份與其在此報告內發表具體建議及意見沒有直接關聯。
- 國元證券(香港)有限公司、國元期貨(香港)有限公司及其每一間在香港從事投資銀行、自營證券交易或代理證券經紀業務的集團公司，並無對在此刊物所評論的上市公司持有需作出披露的財務權益、跟此刊物內所評論的任何上市公司在過去12個月內並無就投資銀行服務收取任何補償或委託、並無僱員或其有關聯的個人擔任此刊物內所評論的任何上市公司的高級人員及沒有為此刊物所評論的任何上市公司的證券進行莊家活動。

國元證券(香港)有限公司

公司地址：香港中環干諾道中3號中國建設銀行大廈22樓

公司電郵：cs@gyzq.com.hk 公司主機：+852-37696888

公司傳真：+852-37696999 服務熱線：400-888-1313

公司網址：<http://www.gyzq.com.hk>