

未评级

元征科技 (2488.HK)**golo 新产品即将发布, 加强用户使用频率及粘性****市场数据**

| 报告日期 | 2015-1-15 |
|-----------|-----------|
| 收盘价(港元) | 12.72 |
| 总股本(亿股) | 3.02 |
| 流通股本(亿股) | 1.37 |
| 总市值(亿港元) | 38.57 |
| 流通市值(亿港元) | 17.48 |
| 净资产(亿港元) | 0.74 |
| 总资产(亿港元) | 1.58 |
| 每股净资产(港元) | 2.85 |

数据来源: 彭博

相关报告

《发布全球首款汽车远程诊断 app 转型车联网 20140225》

兴证香港研究部

TMT 分析师: 贺华平
(SFC: AZK406)0755-2382-6020
00852-3509-5999hehp@xyzq.com.hk**事件:**

继 2014 年 2 月底元征科技发布首款车联网产品 golo 以来, 其一直对产品功能进行完善, 以契合用户需求, 并不断落实各大推广渠道。为了解公司车联网的最新进展, 我们昨天一直保持对 golo 的持续跟踪, 日前往公司与管理层进行了深入交流, 具体情况如下:

调研摘要:

- **golo 技师盒子让汽车维修进入移动互联时代, golo6 将实现语音控制:** golo 技师盒子是一款超级智慧便携维修工具, 技师可随身携带, 随时为车主提供汽车检测和诊断。golo 技师版自去年 8 月推出以来, 目前全国已经有超过 10% 的技师在使用。1 月 19 日将对深圳所有汽车维修技师免费派发 (golo 技师盒子), 并启动春运“安全回家”全城免费车辆检测公益活动。
- **14 年末公司成功中标中移动 OBD 终端首批合作伙伴采购项目, 同时与美国 MATCO 达成供货协议:** 公司成为中移动政企客户分公司车上诊断系统“OBD”合作伙伴采购项目第一中标候选人, 为其提供车上诊断产品; 同时, 公司与美国汽车工具第二大销售商 MATCO 达成协议, 未来一年内向对方供应 1.6 万台汽车专用诊断设备, 其中 12 月份出货 5000 台维修技师专用设备 MAXME。
- **2015 年将大力扩大 golo 用户基数, 推出新产品提升用户使用频次及粘性:** 2014 年公司投入超过 1 亿元推广, 未来 15 年预计将投入 2-3 倍资金; 推广渠道重点仍在维修店、技师、车主、保险公司 (目前较难落地)、电信运营商领域 (今年跟中移动的合作进展或超预期), 同时公司也在跟租车公司及互联网巨头接触洽谈合作事宜; 公司接下来在 3 月份会推出 golo5, 中期将推出全新升级 golo6, 核心的变化是通过语音控制, 增加了更高频使用的车生活内容及功能, 让车主能离开手机方便操作, 而将诊断、维修等功能稍微放到中后台; 今年 golo 用户数目标在 100 万以上, 公司内部考核机制已转变为以活跃用户数为导向, 暂时不考虑盈利, 亦会考虑引进风投。
- **我们的观点:** 汽车后市场及车联网未来潜在规模是万亿级的市场, 目前元征科技以 golo 产品很好切入了车联网领域, 但未来活跃用户数的突破是能否成功最为核心的指标, 而其实现则须不断完善用户体验, 以互联网模式进行大力推广、运营, 甚至借助 BAT 巨头的流量、风投资本等。

主要 Q&A:

Q1: 元征科技目前与各大电信运营商的合作情况是怎么样的? 电信运营商从公司采购产品后是通过套餐的方式销售还是通过其他方式?

- 1) 公司之前一直与联通保持合作, go1o3/4 都是与联通的 3G 流量套餐的超低价为基础的, 目前公司已跟各大电信运营商建立起联系, 比如移动、联通、电信。
- 2) 在 12 月 16 日, 公司获选为中国移动政企客户分公司车上诊断系统合作伙伴采购项目第一中标人, 公司将会为中国移动提供车上诊断产品。
- 3) 如果电信运营商积极发展车联网业务, 将会购买公司的产品, 这些产品的毛利率大概在 30%左右;
- 4) 公司目前以追求客户活跃为核心, 不追求利润。公司内部的考核也不会追求利润;

Q2: 公司与移动和联通同时合作扩展渠道, 是否会存在相关冲突?

公司与这些电信企业的合作是不会产生冲突, 因为移动、联通和电信这些运营商 3G、4G 的网络制式是不相同的, 并且由于他们的网络制式不同, 使用不同的运营商的网络将需要更换不同的硬件, 未来 go1o6 使用的都是 4G 网络。目前 go1o6 的价格等还没有敲定, 但是基本会在一个非常吸引力的 4G 套餐基础上。

Q3: 公司是否会通过电商、网络来推广自己的产品?

目前公司在这块业务方面进展缓慢, 主要是由于成本和资源的问题, 特别是资源短缺, 公司在大数据这方面处于筹备阶段, 在建立起大数据后会推动相关业务

Q4: 基于 go1o 平台而言, 目前公司除了在电信领域进展比较快外, 公司与保险、汽车公司和二手车互联网销售公司进展如何?

公司在这些领域还没有实质性进展, 但汽车公司和保险企业都对这块业务表现出兴趣, 公司正在和这些企业商谈中。但是实际落地效果目前保险公司不是很明晰。

Q5: go1o 是如何进行远程诊断的?

远程诊断程序安装在 logo 产品中, 远程诊断发现如果是软件出了问题, 是可以远程解决维修的, 但如果是硬件出现问题, go1o 能够检测出来但不知道是损坏的具体原因, 目前相关技师有 10 万人左右, 对这个行业发展有巨大推动作用。

Q6: golo5 和 golo6 出来后, 是否和公司之前推出的 golo 产品相兼容?

- 1) golo6 这个产品安装在车上, 它的很多服务都是通过语音进行操作, 不需要使用手机, 比如看新闻头条、听歌等。
- 2) golo 与车上很多软硬件有关联, 如果 golo4 换成 golo5 或 golo6 后, 汽车是要更换相关软硬件的。

Q7: 公司计划于何时推出 golo5 和 golo6? golo5 和 golo6 之间的差别是什么?

- 1) 公司打算 2015 年 1 月份推出 golo5, 但由于其他原因现在会推迟, golo6 计划在今年的 3、4 月份推出。
- 2) golo5 和 golo6 的差异主要在语音功能, golo5 主要是对以前产品的一些修补和升级, 但 golo6 添加了语音功能, 而且语音效果很好, 使用起来更方便。
- 3) golo5 和 golo6 在价格方面会有差别, 但差别不大。

Q8: 2015 年公司主营业务发展情况如何?

- 1) 诊断业务市场规模有限, 发展前景比较小。
- 2) 公司主营业务发展比较快, 数量增长也较多, 但效果不是很理想, 而且这些业务的设备已经开始老化, 公司正打算逐步放弃这块业务, 积极转型进入车联网。

Q9: 公司 2015 年在车联网广告, 营销, 资本支出的计划是是什么?

今年会有持续的大力营销推广活动, 比如:

1 月 19 日公司将深圳所有汽车维修技师免费派发智慧汽车检测设备(golo 技师盒子), 並启动春运“安全回家”全城免费车辆检测公益活动。

- 1) 公司 2014 年在这些方面已经投资 1 个亿, 公司打算进一步扩大用户数量, 2015 年的目标用户是达到 100 万, (内部希望达到更高)。
- 2) 目前公司账面上现金充足, 大概有 2-3 个亿, 公司打算引进至少一家战略投资者, 已经在和相关的企业谈判中。

Q10: 公司目前的研发人数大概是多少?

传统设备大约 380 人; 研发人员的话, 目前公司在南山区有 150 多人, 主要是从事品牌, 加上元征科技园, 研发团队大概 580 人左右。网络运营方面大概 80-90 人, 有 60 多人的 call center。美国单一 golo 产品也启动, 未来也会建 call center。

【免责声明】

本研究报告乃由兴证(香港)证券经纪有限公司(持有香港证券及期货事务监察委员会(「香港证监会」)第1(证券交易)、4(就证券提供意见)类受规管活动牌照)备发。接收并阅读本研究报告,则意味著收件人同意及接纳以下的条款及声明内容。

本报告并非针对或意图发送予或为任何就发送、发布、可得到或使用此报告而使兴证(香港)证券经纪有限公司、兴证(香港)期货有限公司、兴证(香港)资产管理有限公司及兴证(香港)融资有限公司(统称「兴证香港」)违反当地的法律或法规或可致使兴证香港受制于相关法律或法规的任何地区、国家或其他管辖区域的公民或居民,包括但不限于美国及美国公民(1934年美国《证券交易所》第15a-6条例定义为本「主要美国机构投资者」除外)。

本报告仅提供予收件人,其所载的信息、材料或分析工具仅提供予收件人作参考及提供资讯用途,当中对任何公司及证券之提述均非旨在提供完整之描述,并不应被视为销售、购买或认购证券或其他金融工具的要约或要约邀请。本报告所提述之证券或不能在某些司法管辖区出售。未经兴证香港事先书面许可,收件人不得以任何方式修改、发送或复制本报告及其所包含的内容予其他人士。

兴证香港相信本报告所载资料的来源及观点的出处均属可靠,惟兴证香港并不明示或默示地保证其准确性及/或完整性。除非法律法规有明确规定,兴证香港或其任何董事、雇员或代理人概不就任何第三方因使用/依赖本报告所载内容而引致的任何类型的直接的、间接的、随之而发生的损失承担任何责任。

本报告并非针对特定收件人之特定投资目标、财务状况及投资需求所编制,因此所提述的证券不一定(或在相关时候不一定持续)适合所有收件人。本报告之观点、推荐、建议或意见不一定反映兴证香港或其集团的立场,分析员对本报告提述证券的观点可因市场变化而改变,惟兴证香港没有责任通知收件人该等观点的变更。收件人不应单纯依赖本报告而取代其独立判断,收件人在作出投资决定前,应自行分析及/或咨询专业顾问的意见。兴证香港的持牌人员或会向有关客户及集团成员公司提供可能与本报告所表达意见不同之口头或书面市场评论或买卖建议。兴证香港并无责任向收件人提供该等其他建议或交易意见。

兴证香港及其集团、董事、高级职员及雇员(撰写全部或部分本报告的研究员除外),将可能不时于本报告提述之证券持有长仓、短仓或作为主事人,进行该等证券之买卖。此外,兴证香港及其集团成员公司或可能与本报告所提述或有关之公司不时进行业务往来,或为其担任市场庄家,或被委任替其证券进行承销,或可能以委托人身份替客户买入或沽售其证券,或可能为其担任或争取担任并提供投资银行、财务顾问、包销、融资或其他服务,或替其从其他实体寻求同类型之服务。收件人在阅读本报告时,应留意任何所有上述的情况均可能引致真正的或潜在的利益冲突。

【分析师声明】

主要撰写本研究报告全部或部分内容的分析员乃获颁发第[4]类牌照之持牌人士。分析员在此声明:(1)本研究报告所表述的任何观点均准确地反映了上述每位分析员个人对标的证券及发行人的观点;(2)该分析员所得报酬的任何组成部分无论在过去、现在及未来均不会直接或间接地与研究报告所表述的具体建议或观点相联系;(3)对于提述之证券,分析员并无接收到可以影响他们建议的内幕消息/非公开股价敏感消息。