

股权投资

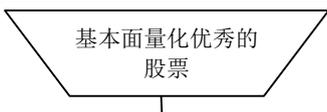
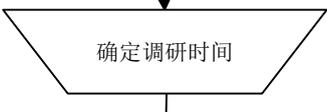
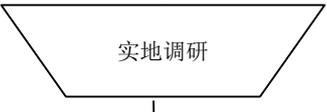
基本  
面  
量  
化  
体  
系

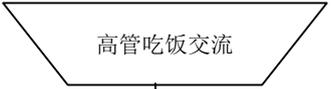
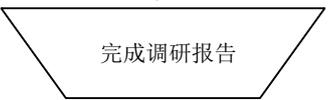
审批签名\日期:

受控状态:      分发号:

# 目 录

序号	一级目录	二级目录	三级目录	四级目录	起讫页码	
一	每股收益		封面			
			目录			
			信息收集	信息收集总表	风险、目标交易计划、每股收益、估值、观点	
			信息提炼	详细分析	招股说明书、年报、研报、新闻	
			信息量化	量化框架	思维导图	
				测算得分表	基本面量化总表	
			信息验证	调研	电话调研记录表	
					外出调研申请表	
	投资者调研记录表					
二	估值	估值方法在该股上的应用				
三	附表	每股收益	基本面得分标准表	基本面量化总表		
				控制人测算标准表		
				产品测算标准表		
				行业测算标准表		
				商业模式测算标准表		
				重大事测算标准表		
				财务测算标准表		
				估值测算标准表		
		实地调研测算标准表				
		估值	PS	优/劣；举例		
			PB	优/劣；举例		
			PE	优/劣；举例		
			10年现金流折现	优/劣；举例		
			以（对标）市值估值	优/劣；举例		
以壳价值估值	优/劣；举例					

调研流程					
批准签名/日期:		审核签名/日期:		编制/日期:	
修改痕迹: (注: 本行为修改痕迹颜色标注栏, 在打印前删除)					
<b>1. 目的</b>					
1.1 <b>策略目的:</b> 以调研结果验证基本面投资					
1.2 <b>管理程序的目的:</b> 验证投资、优化投资、落实投资。					
1.2.1 指导投资: 确定投资方向。					
1.2.2 落实投资: 通过实地调研来实现收益。					
1.2.3 优化投资: 为了逼近所需目标或结果, 调研内容需不断迭代。					
<b>2. 适用范围</b>					
本文件适用于实地调研实施的全过程。					
<b>3. 职责</b>					
3.1 实地调研的管理对董事长负责;					
3.3 总经办负责对本制度进行发放及培训。					
<b>4. 成长股定义</b>					
4.1 概括: 成长股是指发行股票时规模并不大, 公司的业务蒸蒸日上, 管理良好、利润丰厚, 产品在市场上有较强竞争力的上市公司。这类公司在销售收入和利润上有着持续性的快速地增长, 一般都具有长期的投资前景, 投资处于上涨初期的此类公司一般可以获得持续性的高额收益;					
4.2 行业成长性: 有行业背景支持的成长股, 可靠性程度较高, 一般是国家政策扶持产业或朝阳产业;					
4.3 企业成长性: 包括企业领导人、产品、技术、重大生产要素的有重大优势且迭代能力强;					
<b>5. 战略定义</b>					
战略投资是指在投资过程中, 发挥本公司优势要素影响力的投资方式。					
序	责任人	流程图	相关文件	时限	流程说明
号	(谁)	(什么事)	(依据)	(多久)	(子类目)
1	基本面组长		输出: 《量化分析》	7天	1. 发现成长空间巨大的行业。 2. 发现基本面优秀的企业。
2	基本面组长		输出: 《确定调研时间》	20分钟	1. 确定调研时间 2. 确定调研程序
3	基本面组长		输出: 《初步调研测算表》	1天	1. 咨询上市公司所在城市当地人的口碑、评价 2. 考察上市公司周围的环境进行评价 3. 对于上市公司的环保问题重点考察
4	基本面组长		输出: 《实地调研测算表》	一天	1. 厂房的实际参观 2. 观察上市公司生产线的运行情况 (开工率、繁忙程度、库存情况等) 3. 咨询一线员工, 产量的环比、同比增加情况, 操作规范, 以及对于公司的归属感等
5	基本面组长		输出: 《投资者调研记录表》	半天	1. 对于准备的基本面问题进行交流 (目前行业发展情况, 行业遇到的问题以及解决的方式方法等) 2. 对于公司未来的预期 (市场关注点), 战略规划, 新产品上市, 以及未来的发展方向做一个深度交流

6	基本面组长		输出： 《高管联系方式》	3小时	与高管交换联系方式，有助于更多的交流
7	基本面组长		输出： 《实地调研报告》	2天	第一时间找到领导进行汇报。
6. 本管理程序到此结束，参与基金或券商协同调研，可以参照上述流程					
7. 特别说明：					
本文件未尽事宜随时以行政命令补充或修正，本文件最终解释权和修改权属于公司董事会。					

# 股票名称 (XXXXXX)

投资评级

## 一、目标交易计划

基本信息						财务数据			操作计划	
股票名称	股票代码	投资策略	投资周期	收益率	风险指数	目标价	每股收益	市盈率	买入价	买入份数

## 二、风险提示

风险指数	宏观经济	国家政策	财税改革	信用风险	财务风险	经营风险		
						新技术	新产品	销售渠道

风险说明：

## 三、基本面量化分析

基本面指数	公司指数						行业指数		宏观指数	
	控制人指数	产品指数	商业模式指数	财务指数	估值指数	重大事项指数	资金指数	技术指数	流动性指数	利率指数

## 四、估值及盈利预测

### 4.1 基本面研究部估值

基于该股票是高成长价值股，但其利润现阶段为负，然而公司所处的行业是高成长行业，未来有较大的发展空间，我们采用营收符合增长率的方式，即PEG方式进行估值

### 4.2 机构估值

序号	券商	评级	估值			核心观点				
			目标价	市盈率	每股收益					

## 五、投资要点

### 5.1 LED芯片龙头

公司是LED芯片龙头企业，全球排名第一，待2015年和2016年200台MOCVD开工，其全球市场份额有望提升至40-50%。目前公司积极与上下游合作或并购，稳定原材料供应，打通下游销售。

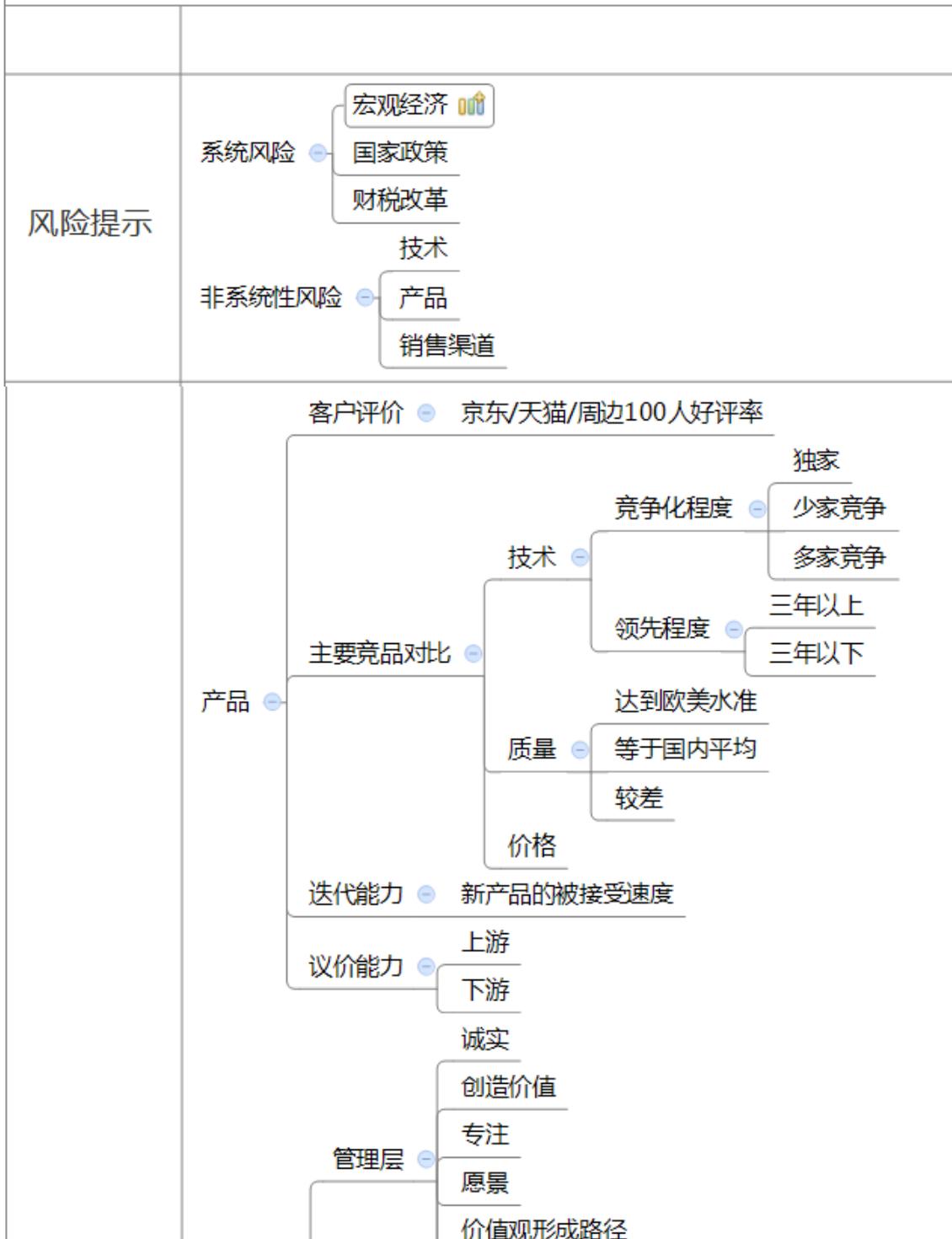
### 5.2 砷化镓量产

公司是国内唯一可量产砷化镓的公司，实现进口替代。根据预测，2015年砷化镓市场规模约150-160亿美元，且2015-2018年每年增长率超过20%。

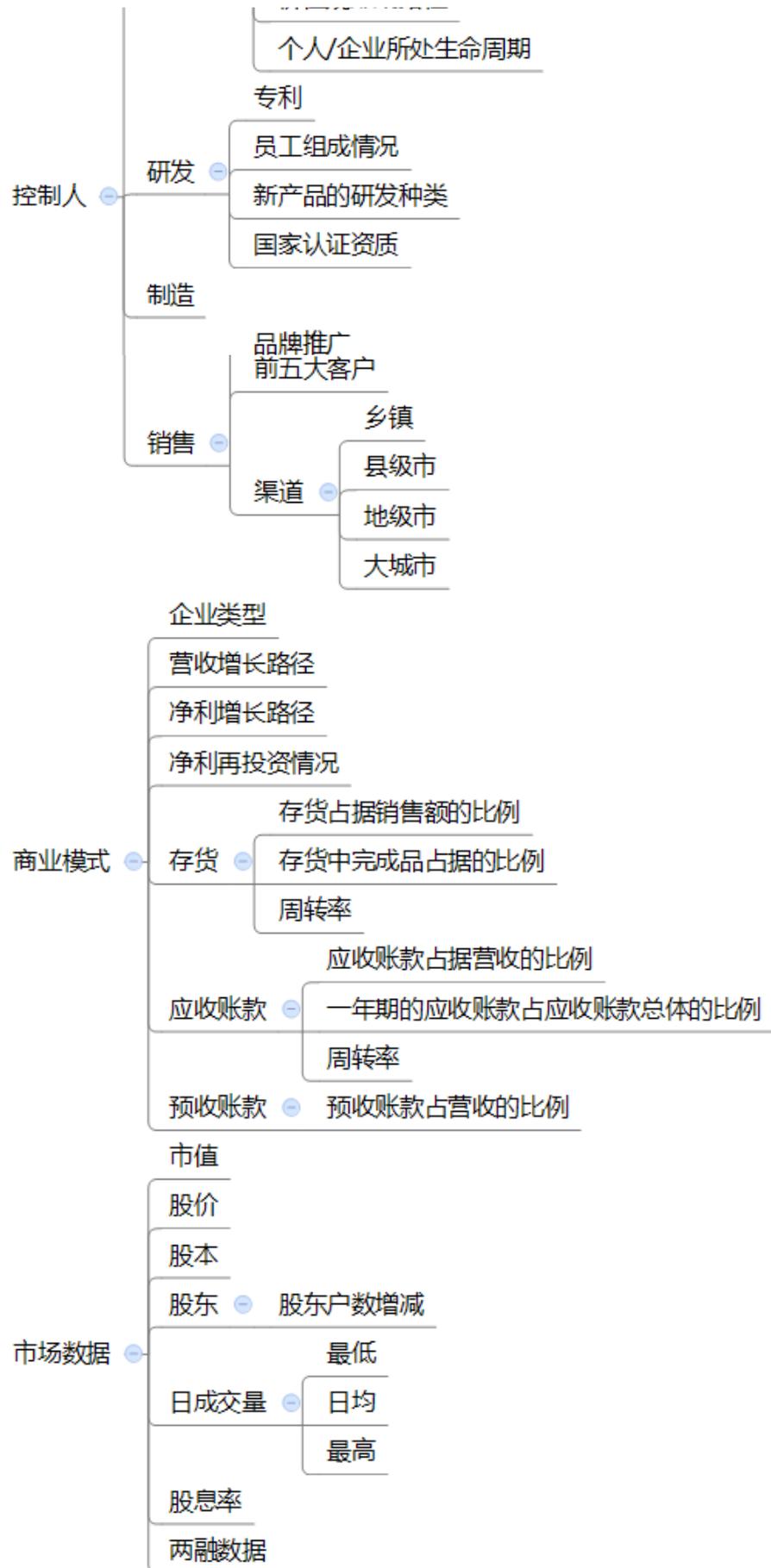
### 5.3 政策支持

公司是LED芯片和半导体核心材料的供应商，属于国家基础核心材料范围，受到国家、省、市三级的政策支持，特别是在资金方面，这对于公司所处的资本密集型行业来说，具有极大的优势。

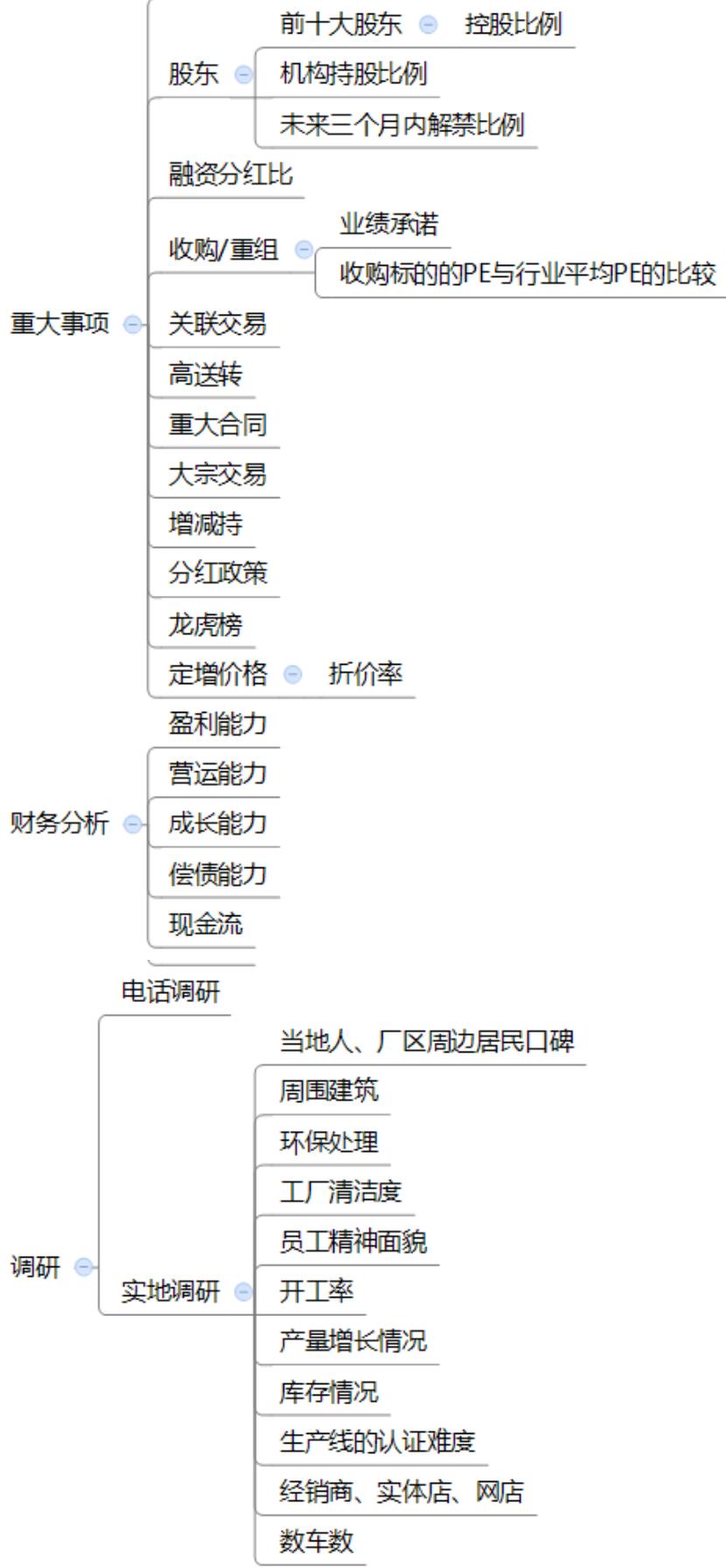
# 个股每股收益 量化分析



公司



IPO



前十大股东 ● 控股比例

股东 ● 机构持股比例

未来三个月内解禁比例

融资分红比

收购/重组 ● 业绩承诺

收购标的的PE与行业平均PE的比较

重大事项 ● 关联交易

高送转

重大合同

大宗交易

增减持

分红政策

龙虎榜

定增价格 ● 折价率

盈利能力

营运能力

财务分析 ● 成长能力

偿债能力

现金流

电话调研

调研 ●

实地调研 ●

当地人、厂区周边居民口碑

周围建筑

环保处理

工厂清洁度

员工精神面貌

开工率

产量增长情况

库存情况

生产线的认证难度

经销商、实体店、网店

数车数

行业	<ul style="list-style-type: none"> <li>概况 <ul style="list-style-type: none"> <li>过去</li> <li>现状</li> <li>未来 <ul style="list-style-type: none"> <li>欧美市值排行前列的行业</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>集中度</li> <li>行业排名</li> <li>行业壁垒 <ul style="list-style-type: none"> <li>进入资金</li> <li>进入技术</li> </ul> </li> </ul>
宏观	<ul style="list-style-type: none"> <li>宏观数据 <ul style="list-style-type: none"> <li>GDP</li> <li>汇率</li> <li>克强指数</li> <li>采购经理指数</li> <li>消费者价格指数</li> <li>生产者价格指数</li> <li>生产者价格指数PPI</li> <li>两融数据</li> </ul> </li> <li>利率 <ul style="list-style-type: none"> <li>贷款基准</li> <li>民间借贷</li> <li>银行同业拆借</li> </ul> </li> <li>流动性 <ul style="list-style-type: none"> <li>存款准备金率</li> <li>M2增速</li> <li>社会融资规模</li> <li>新增贷款</li> </ul> </li> </ul>

### 控制人测算标准表

项类	一级因素	诚实		创造价值	专注			愿景			价值观形成路径				个人/企业所处生命周期		
	二级因素	员工/客户/合作伙伴评价	公开言行回溯	程度	主营业务突出	多元化前做到行业前几	兴趣与工作内容匹配度	渴望成为什么样的人	中长期规划	3年规划	出身	配偶	重大事件(填最高分)	动力源泉	周期		
打分标准	诚实=3	行胜于言=6	产品让用户尖叫并感到荣耀=5	主营业务收入占比在95%以上=4	前三=4	激情四射、感到快乐舒畅=4	韦尔奇等伟大企业家=4	世界五百强=4	产值翻五倍以上=4	负债起家=4	从一而终，夫妻和睦=4	成功创业经验=4	家庭变故=4	20-35岁=4			
		说道做到=3	解决用户痛点=3	主营业务收入占比在50%以上=3	前五=3	想做好工作，囿于能力吃紧，身心疲惫=3	柳传志等卓越企业家=3	中国五百强=3	产值翻三倍以上=3	白手起家=3	单身、偶有矛盾=1	军人=3	贫穷、饥饿、屈辱=3	35-50岁=3			
	不诚实=(100)	说到偶尔做不到=2	用户能较容易识别该产品名称=2	主营业务收入占比在30%以上=2	前十=2	目标感弱，麻木无所适从=1	稳扎稳打的优秀企业家=2	省五十强=2	产值翻一番以上=2	政府任命=2	夫妻争利=(100)	名校毕业=2	天赋=2	50-60岁=2			
		说到经常做不到=1	难于难以区别该产品与竞品=1	主营业务收入占比在30%以下=1	十名以后=1	工作时感到痛苦=(100)	机会主义者=1	其他=1	产值翻一番以下=1	子承父业=1	两年更换三次以上=(100)	非名校毕业=1	授命=1	>60岁=1			
代码	名称	主营	此项得分	*3	*4	*3	*2	*1	*1	*3	*3	*1	*2	*1	*1	*2	*1
603939	益丰药房	药房连锁															

编制/日期:

审核/日期:

批准/日期:

## 产品测算标准表

项类				一级因素	客户类型	客户评价	主要竞品对比				迭代能力
				二级因素		京东/天猫/周边 100人评价	技术	质量	价格	渠道	速度
打分标准					主要是ToB=1	追求=4	领先10年以上=4	次品率小于友商的 1/3=4	同等质量下价格 是友商的2/5=4	覆盖到县=4	不需要迭代/每周 迭代=4
						喜爱=3	领先5年以上=3	次品率小于友商的 1/2=3	同等质量下价格 是友商的1/2=3	覆盖到市=3	每半月迭代=3
					主要是ToC=2	一般=2	领先1年=2	次品率小于友商=2	同等质量下价格 低于友商=2	省总代理=2	每月迭代=2
						讨厌=1	落后=1	次品率大于友商=1	同等质量下价格 高于友商=1	被几个大商控制=1	每年迭代=1
代码	名称	主营	此项得分	*2	*3	*2	*2	*1	*2	*3	
603939	益丰药房	药房连锁		2	2	4	3	3	4	3	

编制/日期:

审核/日期:

批准/日期:

# 商业模式测算标准表

项类				一级因素	企业类型	营收增长路径	净利增长路径	净利再投资情况	存货
				二级因素		类型	类型	类型	类型
打分标准				资源型=3	内生推动=4	主营成本/三费稳定下降=4	几乎不需要净利润再投资, 营收快速增长=4	货源紧缺/无存货=4	
					外延增长=3	主营成本/三费波动下降=3	需要部分净利润再投资来拉动营收增长=3	生产日期一个月内=3	
				领袖型=2	融资推动=2	主营成本/三费波动上升=2	需要全部净利润再投资来拉动营收增长=2	生产日期三个月内=2	
					营收不增长=1	主营成本/三费趋势上升=1	需要净利润+负债再投资来拉动营收增长=1	生产日期五个月内=1	
代码	名称	主营	此项得分	*2	*2	*1	*2	*2	
603939	益丰药房	药房连锁							

编制/日期:

审核/日期:

批准/日期:

# 行业测算标准表

行业测算标准表									
项类			一级因素	爆发性	发达国家类似行业	集中度	议价能力		行业地位
			二级因素	速度	可对比性	前10名集中度	上游	下游	排名
打分标准			未来三年行业增速大于20%=4	成长路径明显=4	集中度大于80%=1	全部先货后款=4	全部先货后款=4	龙头=4	
			未来三年行业增速大于20%=3	成长路径模糊=4	集中度大于50%=2	60%以上先货后款=3	60%以上先货后款=3	前三名=3	
			未来三年行业增速大于20%=2	成长路径明显=4	集中度大于20%=3	20%以上先货后款=2	20%以上先货后款=2	前五名=2	
			未来三年行业增速大于20%=1	成长路径明显=4	集中度大于10%=4	少于20%先货后款=1	少于20%先货后款=1	五名以后=1	
代码	名称	主营	此项得分	*4	*2	*2	*2	*2	*3
603939	益丰药房	药房连锁							

编制/日期:

审核/日期:

批准/日期:

## 事项测算标准表

项类				一级因素	前十大股东	融资分红比	收购/重组		关联交易	高送转	重大合同	大宗交易
				二级因素	价值观	数值	被收购标的质量	收购价格	频率	力度	大小	折价率
打分标准				世界著名价值投资者=4	分红融资比>6=4	目标坚定、执行力极强=4	价格便宜=4	年次数少于5=4	大于十送十=4	占营收10%以上=4	小于4%=4	
				中国著名价值投资者=3	分红融资比>3=3	目标明确、执行力强=3	价格合理=3	年次数少于10=3	十送十=3	占营收20%以上=3	小于8%=3	
				社保基金、徐翔等有影响力机构=2	分红融资比>1=2	目标模糊、执行力一般=2	价格偏高=2	年次数少于20=2	大于十送五=2	占营收30%以上=2	小于10%=2	
				其他=1	分红融资比<1=1	重组=(100)	重组=(100)	年次数大于20=1	小于十送五=1	占营收40%以上=1	大于4%=1	
代码	名称	主营	此项得分	*3	*3	*2	*1	*1	*1	*1	*1	
603939	益丰药房	药房连锁										

编制/日期:

审核/日期:

批准/日期:

## 财务测算标准表

项类				一级因素	资产负债表	高毛利		高净利		分红政策	增速		
				二级因素	负债率/财富费用	趋势	数值	趋势	数值	数值	营收	净利	净资产
打分标准				账上现金多, 财务费用为负=4	稳定趋升=4	大于70%=4	稳定趋升=4	大于35%=4	近三年平均大于40%=4	近三年复合>40%=4	近三年复合>40%=4	近三年复合>40%=4	
				无负债=3	稳定波动=3	大于60%=3	稳定波动=3	大于20%=3	近三年平均大于30%=3	近三年复合>30%=3	近三年复合>30%=3	近三年复合>30%=3	
				负债率<20%=2	波动增幅大=2	大于40%=2	波动大=2	大于10%=2	近三年平均大于20%=2	近三年复合>20%=2	近三年复合>20%=2	近三年复合>20%=2	
				负债率>10%=1	下滑=1	小于40%=1	下滑=1	大于5%=1	近三年平均大于10%=1	近三年复合>10%=1	近三年复合>10%=1	近三年复合>10%=1	
代码	名称	主营	此项得分	*5	*3	*3	*2	*1	*1	*2	*1	*2	
603939	益丰药房	药房连锁											

编制/日期:

审核/日期:

批准/日期:

# 估值说明

序号	估值种类	估值方法	估值说明	适用范围	不适用
1	相对估值	PE	其他条件不变的情况下，每股收益成长率越高，市盈率就可以越高。高成长可以享有高市盈率，低成长享有低市盈率，当每股收益低于预期，市盈率调低，双重打击。	周期性较弱的行业，如公共服务业，其盈利相对稳定	周期性较强企业，如一般制造业、服务业、每股收益为负的公司、房地产等项目较强的公司，
2	相对估值	PB	PB的修正： 1、将少数股东权益和商誉排除； 2、每年对土地、上市/未上市投资项目资产价值进行重估。 PB悖论： 股价/相对资产价值相关性弱	周期性较强行业（拥有大量固定资产并且账面价值相对较为稳定）； 银行、保险和其他流动资产比例高的公司； ST、PT绩差及重组型公司。	账面价值的重置成本变动较快公司； 固定资产较少的，商誉或智慧财产权较多的服务行业。
3	相对估值	PEG	国内上市公司利用投资收益操纵净利润指标的情况比较多，出于稳健型考虑，净利润增长率可以以税前利润增长率/营业利润增长率代替	IT等成长性较高企业	成熟、亏损或盈余正在衰退的行业
4	相对估值	PS	公司成本控制能力无法反映（利润下降/营收不变）； PS会随着公司营收受规模扩大而下降； 营收规模较大的公司PS较低。	营收不受公司折旧、存货、非经常性收支的影响，不易操控； 营收最稳定，波动性小，避免（周期性行业）PE波动较大； 不会出现负值，不会出现没有意义的情况，净利润为负亦可用。	营收不稳定
5	绝对估值	DDM股利折现模型	对未来数年有稳定分红预期的公司进行贴现	分红多且稳定的公司，非周期性行业；	分红很少或者不稳定公司，周期性行业； DDM模型在大陆基本不适用；
6	绝对估值	DCF现金流折现	优点 1、涵盖更完整的评价模型，框架最严谨，但相对较复杂。 2、需要的信息量更多,角度更全面,考虑公司发展的长期性。 较为详细，预测时间较长，而且考虑较多的变数 缺点： 1、耗时长，需对公司营运情况和产业特性非常了解 2、具有高度的主观性和不确定性 3、其准确性受输入值的影响很大	DCF估值法为最严谨的对企业和股票估值的方法，原则上该模型适用于任何类型的公司。	无