沃尔核材新能源新材料齐头并进

公司上半年经营情况良好,两个风电项目获批不仅带来稳定的现金流,更重要的是沃尔可以借此机遇进入风电电缆附件领域,市场规模每年上百亿。沃尔从新材料领域拓展到新能源市场,两者互相促进、互相渗透,未来高成长可期。

风电项目获批,进军新能源领域,业绩弹性大。沃尔近期公告全资子公司青岛沃尔获批当地两个装机容量为48.6MW的风电项目,总投资8.5亿,建设周期1年,预计年上网电量约2亿千瓦时,投资回收周期8-10年。据了解,青岛风电价格为0.61元/度,补贴0.06元,无论从上网电价算还是投资回报计算,项目完工后每年将带来1个亿左右的净利润,相比去年8500万净利润,业绩弹性非常大。

风电母线槽有望替代传统电缆,带动传统业务的增长。除去风电运营本身的带来稳定现金流外,更重要的是沃尔借此机遇进入风电电缆附件领域,比如风电母线槽替代风电电缆,成本降低20%且载流能力高,在大型电力项目中应用广泛。高端耐火母线槽单价1000元/米、毛利率高,一个风电项目需要用300-400万相关产品。目前风电的母线槽产品已经试运行了8个月,客户反馈良好,未来通过认证进入风电市场的可能性较大。

共赢模式下热缩管有望提价。沃尔及一致行动人目前持股长园超10%,股权之争的结果更加明朗化。国内热缩管市场两极分化十分严重,高端产品单价是低端产品的5-10倍。去年瑞侃中国地区销售140多亿元,应用在航天、军工、医疗等方面。而低端市场主要被沃尔、长园所垄断,总体市场20-30亿元。两家价格竞争激烈,部分产品甚至亏损出货。我们认为如果双方达成和解意向,热缩管在低端市场有望提价20-30%以缓解恶性竞争的压力。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/63347.html