

珀莱雅:新品不断潜力大 整合营销助业绩

○本报记者 丁大武

近期,国货化妆品品牌珀莱雅(603605)二级市场股票脱离大盘、走势稳健,而从大周期来看,自2017年11月上市以来,K线图形少有波动,一直处在上升通道,形态也是十分漂亮。

2019年,公司实现营收31.24亿元,同比增长32.28%,实现归母净利润3.93亿元,同比增长36.73%,实现扣非净利润3.86亿元,同比增长39.07%;2020年一季度实现营收6.08亿元同比减少5.25%,实现扣非净利润0.83亿元,同比减少8.36%。公司为抗击新冠疫情对外捐赠1226万元,所得税后影响净额1042万元,若剔除此因素的影响,则归母净利润为8715万元,同比下降4.39%。

珀莱雅主要从事化妆品类产品的研发、生产和销售,目前旗下拥有“珀莱雅”、“优资莱”、“韩雅”、“猫语玫瑰”、“YNM”、“彩棠”等品牌。销售模式主要为线下、线上渠道相结合的销售模式。线下主要通过经销商的模式运营。渠道主要有化妆品专营店、商超、单品牌店等。线上主要通过直营、分销模式进行运营。渠道主要有天猫、淘宝、唯品会、京东、拼多多、云集等。

主品牌珀莱雅品牌升级。基于品牌“海洋”的DNA,与法国国家海藻研究机构(CEVA)、法国海洋生物科技研究机构(CODIF)在法国布列

塔尼联合发布全新精华家族;与《美国国家地理》杂志合作,共同溯源珀莱雅天然安全的全球海洋原料,呼吁保护海洋;联合代言人李易峰、黄明昊、罗云熙、知名KOL等表达“趁年轻,去发现”的品牌精神;发起“99分人生”微电影项目,表达品牌极致探索精神。

珀莱雅加强力量整合营销,通过《航海王》、《山海经》等IP跨界营销;冠名浙江卫视《遇见你真好》;独家特约《青春环游记》;通过品牌、代言人、粉丝进行联合营销。打造爆品见成效。公司打造爆品黑海盐泡泡面膜,天猫旗舰店冲月销100万盒+,破天猫美妆历史,获“抖音美容护肤榜”第1名;打造小爆品印彩巴哈 insbaha彩妆粉底液。新品推出蓄力未来。公司推出烟酰胺美白精华、胶原蛋白线雕精华、深海保湿酵母原液、深海胶原立体轮廓霜、极境专修修护面膜等新品,为业绩增长提供新动能。

珀莱雅电商渠道快速发展。年报显示,公司继续精细化运营各电商平台。天猫:对品牌会员深度运营;携手“天猫全明星计划”,开展全网营销,与粉丝们共同探索“闪光”之旅。京东:与京东共创“一日一大牌”活动;联动代言人粉丝,助力超级品牌日活动。唯品会:匹配“亿飞冲天”、“快抢”等营销方式,精细化运营产品及

人群。分销渠道:区分各分销平台主推产品、品类、价位,店铺奖惩差异化。社交渠道:分析社交人群喜好,抓住各平台的拉新节点,推广爆品品类和机会品类。

科研创新不停步。2019年,珀莱雅科研创新以企业为主体、市场为导向、产学研相结合。开展全球合作:珀莱雅和西班牙LIPOTRUE S.L.公司签署技术合作协议;和法国CODIF公司签署战略合作协议;委托法国海藻研究机构CEVA研发化妆品功效成分;委托日本美研创新株式会社开发洗护用品产品。作为“浙江省专利示范企业”,公司新获得21项国家授权发明专利,同时新提交11项发明专利申请、1项实用新型专利申请、1项PCT国际专利申请。截至报告期末,公司拥有国家授权发明专利64项。经中国轻工业联合会评定,公司被授牌为“中国轻工业化妆品功效研究工程技术研究中心”;公司牵头制定的《化妆品影响皮肤弹性测试方法》、《化妆品抗皱功效测试方法》2项功效测试团体标准,经浙江省保健品化妆品行业协会团体标准正式批准发布,并于2019年11月1日起施行。

5月10日母亲节,珀莱雅通过其微信公众号、新浪微博发布了新产品“时光鱼子精华”,品牌代言人为演艺女星孙俪,产品广告称:16年匠

心精研,远赴西班牙联合LIPOTRUE S.L实验室,用珍稀海洋成分成就奢华护肤,直击老化,启蕴新生。该公众号文章显示,此产品主打成分西班牙胜肽实验室Lipotruc专利成分六胜肽,专研微囊包裹技术,每瓶载有1000粒微凝珠,产品主要作用是抗皱紧致,促进胶原蛋白生成。该产品成分及采用的微囊科技与目前国际化妆品品牌La prairie的“鱼子酱精华”非常接近,鱼子酱精华主打成分是棕榈酰寡肽,也是胜肽的一种。但La Prairie的中国官网显示,其鱼子精华紧颜液50 ml价格为4600元。

《信息早报》记者电话采访珀莱雅证券部,工作人员表示,鱼子精华产品定价在四百多元,未在线上销售,全国多数城市的专柜已有销售。有业内人士表示,该产品与同类国际品牌产品相比,价格亲民,若消费感受优良,后期有望成为公司爆品。

安信证券研究员刘文正、杜一帆认为,短期受疫情影响有限,线上保持高增长,营销玩法持续升级,品类加速拓展。未来看点:①线上销售额持续高增,在爆款“泡泡面膜(荣获2020年天猫金奖年度单品)”及新品双抗精华(4月初上市,月销4万+)、红宝石精华(4月天猫销售2万+)带动下销售额有望大增。②公司品牌运营

打法娴熟,爆款叠出、紧跟市场潮流,发力社交媒体营销玩法持续升级,新启用蔡徐坤作为代言人推动品牌年轻化升级;③公司通过合伙人机制+跨境代运营模式持续扩张品牌及品类边界,产品矩阵逐步丰富、有强劲增长后劲。2020年新品红宝石精华、双抗精华如期上线,加码营销、全渠道推广有望贡献较大增量;发力彩妆彩棠品牌及西班牙品牌圣瑰兰抗皱系列有望贡献增量;与天猫战略签约打造新品牌孵化基地,有望提升打造新品、爆品能力。

银河证券李昂认为珀莱雅一方面在传统品牌(主品牌欧莱雅、核心品类护肤品)、传统渠道(线下日化渠道)上均保持持续增长,另一方面大力推动多品牌、多品类、多渠道的生态化发展战略,以消费者需求为导向,顺应渠道变革潮流,新品牌、美容彩妆类、线上电商渠道增速亮眼,坚实的科研创新能力成就品牌质量保障。

申万宏源研究员王立平研报指出,公司新媒体营销能力突出,线上增长强劲推动业绩持续增长,主品牌成功升级,维持买入评级。公司线下渠道著逐步恢复,线上渠道持续高速增长,业绩持续保持良好增长。预计2020-2022年实现归母净利润4.9、6.1、7.5亿元,对应PE为56、45、37倍。

蒙娜丽莎：碧桂园定增助力 股价迭创新高

5月6日,蒙娜丽莎(002918)发布2020年度非公开发行股票预案,根据预案,公司拟向碧桂园创投和萧华等4名共同实际控制人增发不超过3038.52万股,发行价格18.43元/股,募集资金总额为5.6亿元,用于补充流动资金。其中碧桂园创投作为战略投资者,拟出资5.00亿元,认购公司2712.97万股,持股比例将达到6.22%,成为公司4名共同实际控制人之外的第五大股东。

蒙娜丽莎成立于1998年10月,主要产品为陶瓷砖、陶瓷板、薄型陶瓷砖,产品广泛应用于住宅装修装饰、公共建筑装饰装修。蒙娜丽莎处于行业一线品牌,具有丰富的品牌文化和内涵,凭借丰富的向大型工程供货的经验,蒙娜丽莎与碧桂园、万科、保利、恒大、中海、绿地、融创等一批大型房地产商保持多年良好合作关系,并在全国形成了多项代表性工程项目,产生了较好的示范效应。

蒙娜丽莎已与碧桂园开展业务合作多年,作为房地产业内知名上市企业,碧桂园在房地产开发领域具有市场、渠道、品牌等战略性资源,且对新产品、新工艺、新应用场景在不断的探索 and 追求,能够推动公司市场拓展和销售业绩的大幅提升。碧桂园拥有众多不同类型物业项目,对陶瓷、瓷砖胶等陶瓷建材和家居类产品有较大需求。蒙娜丽莎与碧桂园在产品开发与应用、渠道建设与拓展、品牌增强与提升等方面具有协同效应。值得注意的是,上月碧桂园刚刚战略入股欧家居,此次入股蒙娜丽莎为碧桂园第二笔家居战投,两宗投资所涉金额均为约5亿元。

除了获得外部的助力加持,蒙娜丽莎自身亦在不断积极扩张发展。根据年报,公司广西藤县生产基地一期工程4条线基本完成,从而形成了三大生产基地。广西藤县生产基地规划产线11条,规划产能为8822万平方米,公司原有产能约5000万平方米,藤县基地的陆续投产将有望持续提升公司生产规模,进一步驱动公司业绩快速增长。产能大幅攀升的同时,公司产品结构更趋合理,生产供应更趋灵活,规模化效益更加显现。公司对市场热销品类不断优化升级,瓷质釉面砖占比上升明显;加大对大规格陶瓷大板、陶瓷薄板、超石代岩板的研发与推广力度,使大规格产品成为公司的优势产品之一。疫情发生之后,蒙娜丽莎是全国最早复工复产的陶瓷企业之一,同时还启动了广西藤县第一期第二阶段3条生产线的投资建设。此外,5月8日公司发布公告,拟自筹资金在佛山市南海区西樵镇太平工业区投建特种高性能陶瓷板材绿色化、智能化技术改造项目,项目总投资达6亿元。

蒙娜丽莎在A股上市以来,连续多年保持经营业绩的持续稳步增长,品牌知名度、美誉度和影响力不断提升。2019年公司实现营业收入38.04亿元,比上年同期增长18.57%;实现净利润4.33亿元,比上年同期增长19.42%。公司在股价走势上亦获得了市场肯定,自2018年10月19日上市新低以来,股价一直保持震荡上扬,自最低点已大涨逾两倍,而同期中小板指数仅上涨43%左右。公司股价在本周更是创下历史新高,市值达到113亿元左右。

东兴证券5月7日发布研报认为,这次蒙娜丽莎有碧桂园做后盾,公司的2B模式发展更稳健和更扎实,将助力公司市占率的快速提升,从而达到综合竞争力的提升。2B业务保证公司2020年疫情下增长依然稳健。公司受疫情影响2C业务收入在1季度受到影响,但4月份开始恢复平稳,5月份估计进入正增长。公司2C业务的影响是暂时的,长期看影响不大,公司经销商在疫情结束后将进入正常经营态势。但由于公司2B业务的加大力度,特别是碧桂园的战投的引入,公司2020年的增长会继续保持稳健。预计2020年公司2B和2C业务的比例将会发生较2019年2C占比较大的状态,公司2B和2C的双轮驱动保证公司面对风险依然保持了稳健的增长和保证。(记者 严肃)

重庆百货:混改成功落地 业绩趋势向好

○本报记者 薛雅萍

重庆百货(600729)是重庆网点数和经营规模最大、竞争力最强的综合商业企业。随着混合所有制改革的完成,公司未来发展前景的信心和内在价值得到广泛认可。混改完成后,商社集团将由重庆市国资委持股100%变更为重庆市国资委持股45%、物美持股45%、步步高持股10%,治理结构的优化有望进一步释放公司潜力。

公司立足于重庆加速向外拓展,网点规模不断扩大,市场辐射能力、规模效应将进一步体现。公司现有经营网点按业态口径计算有313个,其中:百货业态55个,超市业态177个,电器业态47个,汽贸业态34个。公司对于百货、超市、电器和汽贸四大主业加速经营调改,优化商品结构,持续优化供应链,夯实经营能力,加强数字化改造,推进技术赋能。

公司网点辐射重庆主要城区,成为重庆市内网点规模、经营规模较大、竞争力较强的综合

商业企业。马上金融作为公司第一大股东,持股31.06%,为公司提供持续投资收益。马上消费金融是一家经中国银保监会批准,持有消费金融牌照的科技驱动的金融机构。马上消费金融于2015年6月正式开业,引入了重庆百货、重庆银行等国有股东,以及物美集团、阳光保险、浙江小商品城等社会化股东,其中公司持有马上金融31.06%股份为第一大股东。马上金融为公司持续贡献利润,2018年马上金融实现营业收入82.4亿元,同比增长76.5%;实现净利润8.01亿,同比增长38.7%。按照权益法核算长期股权投资,2018年公司确认投资收益2.47亿元。2019年9月,马上金融贡献投资收益2.18亿元,分季度来看贡献投资收益分别为0.58、0.38和1.24亿元,马上金融贡献投资收益的趋势持续向好。

公司混改持续多年终于落地,三方资源整合互补。重庆百货、步步高、物美三方携手,将

有望在数字化、供应链、场景、用户等方面进行资源的整合互补,重塑西南商超市场的协同与布局。

重庆百货近日公布了2019年年报及2020年一季度报,2019年实现营业收入同比同比增长1.33%,净利润同比增长18.55%,收入及净利润略超预期;2020年一季度受疫情影响,公司百货、电器、汽贸业务拖累公司营收及净利润,但受超市业务拉动,整体好于预期。

同时,公司拟用自有资金或符合法律法规规定的自筹资金,回购不超过2032万股,不超过总股本的5%,回购价格不高于30元/股,回购资金总额不超过6.1亿元,不低于3.05亿元。为保持公司经营业绩稳定较快增长,需进一步激发公司员工二次创业热情,增强公司内生活力。回购股份全部用于后期实施员工持股或股权激励计划。将建立和完善员工与企业的利益共享机制,进一步提升公司治理水平,有利于促进公

凯利泰:超级战投携手入股夯实中长期发展

○本报记者 严肃

凯利泰(300326)5月12日晚间发布定增预案,公司拟以18.73元/股总计发行不超过5850万股股份,总募资10.96亿元用于补充公司流动资金及归还银行借款。此次认购对象为国际知名投资机构淡马锡富敦投资、高瓴资本,其中淡马锡富敦计划不超过7.02亿元认购3750万股,高瓴资本则通过旗下中国价值基金认购2100万股,认购金额3.93亿元。公告次日,凯利泰股价收获涨停,并创下历史新高。

凯利泰自2005年成立以来,一直专注于骨科、运动医学等领域的医疗技术创新及产品研制,2012年6月在创业板上市。公司拥有骨科微创手术、创伤及脊柱植入物和运动医学产品三大技术及产品平台,形成了一批具有自主知识产权的高端医疗设备及相关高值耗材,产品市场覆盖中国、美国、欧盟等主要国家和地区,在行业内居领先地位。

凯利泰本次引入的两大优质战投可谓吸足了市场眼球。淡马锡富敦投资为 Temasek

Holdings (Private) Limited (简称“淡马锡”)间接持有的全资子公司。淡马锡多年来深度参与中国的经济发展和转型,在中国的重点投资领域包括消费品,金融服务,电信、媒体与科技,消费,生命科学与综合农业等,在全球范围内的创新药、医疗器械、医院、医疗外包等产业均有广泛深厚的投资布局。高瓴资本及相关旗下基金在医疗健康产业布局深远。其产业资源覆盖创新药械、研究型医院、药品零售、医疗人工智能等多个领域,在全球医疗健康产业累计投资160家企业,其中本土企业100家,海外企业60家,高瓴与被投企业长期保持紧密沟通和友好协作,具备产业资源导入与整合的能力。公司表示,淡马锡及高瓴资本均为知名的优质投资机构,具有全球化的视野与投资布局,通过与二者签订战略合作协议,公司将能够与战略投资者在医疗领域协同发展,挖掘全球领先的核心技术和产业并购机会。凯利泰2020年一季度报显示,高瓴资本已经持股2.44%,若定增成功发行,

高瓴资本总持股5.13%,淡马锡持股4.80%,合计持股9.93%。

凯利泰多年来坚持内生和外延式并重的发展模式,上市以来业绩表现亮眼。公司以椎体成形业务起家,通过自主研发和积极开展产业并购,完成了从单一产品向骨科及运动医学领域多产品系列的拓展。2013年,公司收购北京易生、江苏艾迪尔等同行业公司,成功拓展心血管微创、脊柱与创伤等医疗领域。2018年收购美国 Eliquence 公司,开拓骨科能量平台新领域。2020年3月,公司以6000万元投资上海利格泰生物科技有限公司,持有利格泰11.215%股权,运动医学赛道布局进一步完善。2019年公司营业收入为12.22亿元,同比增长31.30%,相较2012年增长11倍。2019年公司扣非后净利润2.83亿元,同比增长94.06%,相较2012年增长近5倍。

除了本次重磅战投入股,凯利泰近期亦有不少利好消息。此前公司解剖型金属接骨板、

肋骨接骨板系统注册证相继获批,显示公司大骨科战略再下一城。5月13日公告双极射频电极系列产品欧盟 CE 认证获批,获得认证的产品系列包括双极射频手术刀头,双极射频手术电极套装,颈椎双极射频手术电极套件,这些产品在欧盟注册获批是公司在欧盟市场上取得的巨大突破,有利于公司相关产品线在欧盟市场的推广和销售。

近期发布的券商研报大部分均给予了凯利泰买入评级。西南证券认为,公司年初推出了对董事长的大额期权激励,大幅提升了公司管理层及董事长的积极性,为公司业绩未来4年保持稳健快速奠定基础。根据期权激励目标,2023年公司净利润将有望达到近8亿元,预计2024年有望达到10亿。国信证券分析,公司在椎体成形领域龙头地位稳固,椎间孔镜、运动医学产品有望依托学术推广能力快速放量,本次定增引入优质战投后,公司在大骨科领域长期布局将有更为丰富的资源,利好公司长期发展。

● 董秘爆料 ●

动力源(600405)
问:疫情期间国家出台了新基建的相关政策,贵公司相关电气产品能否应用于特高压?
答:我公司一直致力于电力电子技术相关产品的研发、制造、销售以及相关技术服务,聚焦于数据通信、智慧能源和新能源汽车三大产业中电能转换与能源利用,公司产品多应用于基础设施建设。公司目前无产品直接应用于特高压。

畅联股份(603648)
问:公司的国际物流业务属于区块链吗?
答:公司国际物流业务专注于为国际跨国企业提供精益供应链管理服务。在供应链中各环节依据精准、及时和个性化的物联网和信息技术服务为企业供应链中的采购、生产、销售等环节提供供应链综合管理方案的设计与实施,以及与之配套的口岸通关、仓储管理、货物配送等在内的一体化综合物流服务,帮助客户协调和优化供应链的各个流程,提高运作效率并降低运营成本。综上,公司国际物流业务不属于区块链。

澳柯玛(600336)
问:公司是否有发展C2M商业模式?
答:近年公司加快向数字化、智能化企业转型,围绕“互联网+全冷链”发展战略,加快实施智慧家电生态圈、智慧冷链生态圈、智能制造工厂“三智”工程,打造线上线下融合

的赢商汇平台,满足用户个性化需求,不断推动公司业务模式、经营模式的转型升级。

海普瑞[002399]
问:公司销售给客户的肝素原料药与公司出口到欧洲的依诺肝素注射液会一直涨价吗?在去年9月到目前涨价这段时间里,国内的其他同行,比如健友、常山等是否也出现价格大涨?
答:2019年3季度以来公司通过调整与原料药主要客户的销售模式,提高依诺肝素钠制剂欧盟市场医院端售价,提升了产品均价;未来欧盟市场销售均价可通过医院处方溢出、均价较高的零售端销售比例提高来持续改善。

南京聚隆[300644]
问:请问贵公司与特斯拉之间都有什么业务合作,是否有新的合作计划。国际石油长期低价对公司有什么影响?
答:公司高分子改性材料作为原材料供货给特斯拉新能源车的零部件配套厂,目前有少量产品应用于特斯拉新能源车。公司产品的主要原材料是石油衍生品,如石油衍生品能长期低价,则有利于公司降低采购成本。

四维图新[002405]
问:请问公司地图业务能不能广泛服务于物联网应用?
答:广义上的物联网是个很大的概念,也会包括V2X等相关细分领域。四维图新以全面的

技术发展战略迎接汽车“新四化”时代的来临,致力于以自动驾驶地图、高精度定位、云服务平台,以及应用于ADAS和自动驾驶的车规级芯片等核心业务,打造“智能汽车大脑”。更多细节请您关注公司定期报告、公司公众号“四维图新”及其他官方披露。

华菱钢铁[000932]
问:公司是否在2019年3季度开始与知名的新能源汽车生产商T公司签订协议,将为其新能源车供应门环激光焊接拼焊板。是否属实?
答:2019年以来,公司下属汽车板公司通过与西班牙GONVARRI合资设立的华安钢宝利公司,为多家汽车厂商提供汽车板激光拼焊等深加工服务并建立了持续稳固的合作关系。尤其是2019年3季度与知名的新能源汽车生产商T公司签订协议,将为其新能源车供应门环激光焊接拼焊板。

贝因美[002570]
问:请问假奶粉事件对公司有何影响?
答:我们注意到近期媒体报道的湖南有母婴店将固体饮料作为“特医奶粉”售卖的事件。我们建议家长在给宝宝选购特殊医学用途配方食品时要仔细查看产品标签,贝因美拥有“贝新尔”特医学用途早产/低出生体重婴儿配方食品(国食注字TY20190004)、“贝因美特殊医学用途婴儿无乳糖配方食品(国食注字TY20180001)”和“普倍护特殊医学用途婴儿营

养补充剂(国食注字TY20190005)”三款特殊医学用途配方食品,请家长们在给有特殊需要的宝宝们选择时注意甄别。

江山股份(600389)
问:公司通过资产重组,收购四川福华通达农药科技等子公司的进展如何?

答:为解决与上市公司之间产生同业竞争,福华科技控股股东福华集团在2018年10月11日披露的《南通江山农药化工股份有限公司详式权益变动报告书》中作出承诺:本公司下属子公司四川省乐山市福华通达农药科技有限公司(以下简称“福华通达”)的主营业务为草甘膦等除草剂产品及其中间体和副产品的研发、生产和销售,与上市公司现有的主营业务存在重合的情况。针对前述情况,本公司承诺在本次股份转让完成后3年内,遵循相关法律法规和证券监管部门的规定,本着有利于上市公司持续发展和维护股东利益尤其是中小股东利益的原则,采用资产重组的方式将控股子公司福华通达注入上市公司,稳妥推进上市公司与福华通达的相关业务整合,以避免和解决前述业务重合可能对上市公司造成的不利影响。以上承诺如要履行,尚需经过公司决策程序、政府相关部门的审批等环节,具有不确定性,目前福华通达已将同业竞争资产委托本公司经营管理,公司无其它应披露未披露事项。

(以上内容转自深交所互动易、上证e互动平台)