



2023-07-13

公司点评报告

买入/维持

珀莱雅(603605)

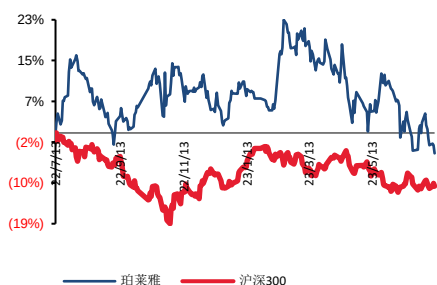
目标价：——

昨收盘：105.35

美容护理 化妆品

23H1 业绩预告点评：表现超预期，6*N 战略赋能品牌势能释放

■ 走势比较



■ 股票数据

总股本/流通(百万股)	397/394
总市值/流通(百万元)	41,816/41,507
12 个月最高/最低(元)	191.09/105.35

相关研究报告：

珀莱雅(603605)《珀莱雅4月经营数据点评：淡季不淡，积极备战618有望持续领跑》--2023/05/23

珀莱雅(603605)《珀莱雅：表现超预期，多品牌多品类多抓手引领优质增长》--2023/04/24

珀莱雅(603605)《珀莱雅：Q3持续高增长，子品牌快速成长步入良性通道》--2022/10/31

证券分析师：郭彬

电话：18621965840

E-MAIL: guobin@tpyzq.com

执业资格证书编码：S1190519090001

事件：公司近日发布23H1业绩预告，预计23H1实现归母净利润为4.60亿元-4.90亿元，同比增长55%-65%。业绩表现超预期。

23Q2 归母净利润预计同增82%-104%至2.52亿元-2.82亿元。根据测算，公司23Q2实现归母净利润2.52亿元-2.82亿元，同比增长82%-104%，扣非归母净利润2.37-2.67亿元，同比增长77-99%。去年同期羽感防晒召回导致利润损失5500万元，剔除防晒的基数影响后，预计23H1归母净利润预增31%-39%，23Q2归母净利润预增30%-46%。

618表现亮眼，天猫抖音渠道均实现高增。根据公司公告，23年4月主品牌珀莱雅天猫旗舰店/抖音平台GMV同增分别为57%左右/40%左右，彩棠天猫旗舰店/抖音平台GMV同增分别为95%左右/69%左右；根据公司23年618战报，珀莱雅天猫/抖音/京东平台GMV同增分别为80%+/80%+/70%+，彩棠天猫/抖音平台GMV同增分别为50%+/70%+，OR天猫/抖音旗舰店GMV同增分别为300%+/60%+，悦芙媿天猫/抖音旗舰店GMV同增分别为30%+/130%+。公司持续推进“6*N”战略，进一步深化“多品牌、多品类、多渠道”策略，继续夯实“大单品策略”，旗下各品牌实现较快增长。

盈利预测与投资建议：公司拥有清晰且正确的发展路径，凭借大单品策略和多平台的强运营能力实现渠道驱动转向产品驱动，同时稳定且经验丰富的管理层团队、多元化激励机制以及灵活的组织能力共同保证公司强大的战略执行力，有望获得长期、确定性较高的增长。其中主品牌继续贯彻大单品策略延续增长，新品牌(彩棠/OR/悦芙媿)接力打造新的增长点，收入业绩超预期，兑现能力强，我们看好公司在多品牌多品类下持续迎来优质增长。我们预计2023-25年净利润为11.14/14.17/17.64亿元，对应EPS为2.81/3.57/4.44元，给予“买入”评级。

风险提示：行业竞争加剧，新品牌孵化不及预期，新品推广不及预期。

■ 盈利预测和财务指标

	2022A	2023E	2024E	2025E
营业收入(百万元)	6,385	8,356	10,578	13,005
(+/-%)	37.82%	30.86%	26.59%	22.94%
归母净利(百万元)	817	1,114	1,417	1,764
(+/-%)	41.88%	36.34%	27.17%	24.43%
摊薄每股收益(元)	2.90	2.81	3.57	4.44
市盈率(PE)	57.75	40.60	31.93	25.66

资料来源：Wind，太平洋证券

投资评级说明

1、行业评级

看好：预计未来 6 个月内，行业整体回报高于沪深 300 指数 5%以上；

中性：预计未来 6 个月内，行业整体回报介于沪深 300 指数-5%与 5%之间；

看淡：预计未来 6 个月内，行业整体回报低于沪深 300 指数 5%以下。

2、公司评级

买入：预计未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅在 15%以上；

增持：预计未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅介于 5%与 15%之间；

持有：预计未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅介于-5%与 5%之间；

减持：预计未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅介于-5%与-15%之间；

卖出：预计未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅低于-15%以下。

销 售 团 队

职务	姓名	手机	邮箱
全国销售总监	王均丽	13910596682	wangjl@tpyzq.com
华北销售总监	成小勇	18519233712	chengxy@tpyzq.com
华北销售	常新宇	13269957563	changxy@tpyzq.com
华北销售	佟宇婷	13522888135	tongyt@tpyzq.com
华北销售	王辉	18811735399	wanghui@tpyzq.com
华北销售	巩赞阳	18641840513	gongzy@tpyzq.com
华东销售总监	陈辉弥	13564966111	chenhm@tpyzq.com
华东销售	徐丽闵	17305260759	xulm@tpyzq.com
华东销售	胡亦真	17267491601	huyz@tpyzq.com
华东销售	李昕蔚	18846036786	lixw@tpyzq.com
华东销售	张国锋	18616165006	zhanggf@tpyzq.com
华东销售	胡平	13122990430	huping@tpyzq.com
华东销售	周许奕	021-58502206	zhouxuyi@tpyzq.com
华东销售	丁锬	13524364874	dingkun@tpyzq.com
华南销售副总监	查方龙	18565481133	zhafl@tpyzq.com
华南销售	张卓粤	13554982912	zhangzy@tpyzq.com
华南销售	何艺雯	13527560506	heyw@tpyzq.com
华南销售	李艳文	13728975701	liyw@tpyzq.com



研究院/机构业务部

中国北京 100044

北京市西城区北展北街九号

华远·企业号 D 座

投诉电话： 95397

投诉邮箱： kefu@tpyzq.com

重要声明

太平洋证券股份有限公司具有经营证券期货业务许可证，公司统一社会信用代码为：91530000757165982D。

本报告信息均来源于公开资料，我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证。负责准备本报告以及撰写本报告的所有研究分析师或工作人员在此保证，本研究报告中关于任何发行商或证券所发表的观点均如实反映分析人员的个人观点。报告中的内容和意见仅供参考，并不构成对所述证券买卖的出价或询价。我公司及其雇员对使用本报告及其内容所引发的任何直接或间接损失概不负责。我公司或关联机构可能会持有报告中所提到的公司所发行的证券头寸并进行交易，还可能为这些公司提供或争取提供投资银行业务服务。本报告版权归太平洋证券股份有限公司所有，未经书面许可任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登。任何人使用本报告，视为同意以上声明。