

证券研究报告

公司研究

点评报告

昊海生科 (688366. SH)

投资评级 —

上次评级 —

社零&美护首席分析师 刘嘉仁

执业编号: S1500522110002

联系电话: 15000310173

邮箱: liujiaren@cindasc.com

社服&零售分析师 涂佳妮

执业编号: S1500522110004

联系电话: 15001800559

邮箱: tujiani@cindasc.com

信达证券股份有限公司

CINDA SECURITIES CO., LTD

北京市西城区闹市口大街9号院1号楼

邮编: 100031

昊海生科 (688366. SH) 22 年年报点评: 疫情下业绩承压, 看好今年医美+眼科双双发力

2023 年 3 月 27 日

事件: 昊海生科披露 2022 年年报: 2022 年实现营收 21.30 亿元/+20.56%, 实现归母净利润 1.80 亿元/-48.76%, 实现扣非归母净利润 1.59 亿元/-51.60%; 22Q4 实现营收 5.48 亿元/+11.28%, 实现归母净利润 0.19 亿元/-55.15%, 实现扣非归母净利润 0.18 亿元/-48.07%。

受到疫情及 Aaron 业务影响, 集团业绩同比出现大幅下滑, 但眼科及医美产品线完善, 表现可圈可点, 分板块来看:

眼科实现营收 7.7 亿元/+14.15%, 人工晶体市占率有望稳中有升, 近视防控多品牌扩张: 1) 白内障产品线实现营收 3.68 亿元/-16.41%, 其中①人工晶体实现营收 2.79 亿元/-16.27%, 主要由于人工晶体板块子公司 Aaren 与原经销商协议终止、深圳新产业代理的 Lenstec 产品入境延迟、全国白内障手术量下滑所致; ②眼科粘弹剂营收 0.89 亿元/-16.85%, 主要亦受到全国手术量整体下滑所致; 2) 近视防控与屈光矫正产品线实现营收 3.79 亿元/74.33%, 其中①子公司 Contamac 所运营的上游视光材料业务实现营收 1.80 亿元/+11.22%, 主要受益于美国等地区高透氧材料的开拓及全球经营活动恢复; ②视光终端产品营收 1.99 亿元, 由于 22 年 1 月并表南鹏光学 (角膜塑形镜代理), 同比大幅增加; 3) 其他眼科产品 (助推器、手术刀、缝合针等) 实现营收 0.23 亿元。

医美板块实现营收 7.48 亿元/+61.45%, 全年并表欧华美科, 新一代玻尿酸产品认可度显著提升: 1) 玻尿酸业务实现营收 3.08 亿元/+27.90%, Bioxis 逐步释放产能以满足海外需求, 公司三代玻尿酸“海魅”凭借不易变形移位、效果持久获得市场对其高端玻尿酸定位的认可, 产品收入增长近 30%; 2) 人表皮生长因子实现营收 1.51 亿元/+17.73%, 主要由于 21 年末扩大了配套生理盐水生产能力, 并加强学术推广, 应用科室明显拓展; 3) 子公司欧华美科贡献射频及激光设备营收 2.90 亿元, 21 年 9 月起并表。

骨科及防粘连材料营收及市占率维持稳定: 作为国内第一大骨科关节腔粘弹补充剂生产商, 集团骨科产品实现营收 3.88 亿元/-3.39%, 其中玻璃酸钠注射液实现营收 2.60 亿元/-1.93%, 产品矩阵齐全; 医用几丁糖 (关节腔内注射用) 产品具有独家专利技术, 实现营收 1.29 亿元/-6.2%; 防粘连及止血产品实现营收 1.77 亿元, 同比下滑 8.17%。

盈利能力拆解来看: 1) 22 年集团整体毛利率 68.95%/-3.18pct, 主要由于所并表欧华美科和南鹏光学旗下射频及激光设备、角膜塑形镜代理业务毛利率相对较高值耗材更低, 预计分别拉低毛利率达 2.39pct、1.42pct; 2) 净利润同比下滑较多, 主要由于①3-5 月上海地区 3 家主要生产公司几乎停滞, 停工所致损失达 3735 万元, ②Aaren 与经销商协议终止所致经营性亏损 1882 万元, 资产减值损失约 4607 万元, ③非经营性层面, 22 年确认股权激励股份支付费用约 3023 万元, 21 年确认投资产品分红 5622 万元而 22 年未有确认。

投资建议: 随着社会各项经营活动的恢复, 公司手术类业务或将重回稳健增长; 近视防控黄金赛道潜力大, 公司多品牌+多产品布局有望逐步拓宽业务体量; 医美产品认可度提升下销售额有望稳中有升, 新一代玻尿酸产品有望有序推进贡献长期增长动力。我们看好公司在眼科+医美板块的共同推动下具备各阶段成长能力, 建议积极关注。

风险因素: 新产品放量不及预期, 政策风险, 市场竞争加剧等。

研究团队简介

刘嘉仁，社零&美护首席分析师。曾供职于第一金证券、凯基证券、兴业证券。2016年加入兴业证券社会服务团队，2019年担任社会服务首席分析师，2020年接管商贸零售团队，2021年任现代服务业研究中心总经理。2022年加入信达证券，任研究开发中心副总经理。2021年获新财富批零与社服第2名、水晶球社服第1名/零售第1名、新浪财经金麒麟最佳分析师医美第1名/零售第2名/社服第3名、上证报最佳分析师批零社服第3名，2022年获新浪财经金麒麟最佳分析师医美第2名/社服第2名/零售第2名、医美行业白金分析师。

王越，美护&社服高级分析师。上海交通大学金融学硕士，南京大学经济学学士，2018年7月研究生毕业后加入兴业证券社会服务小组，2022年11月加入信达新消费团队。主要覆盖化妆品、医美、社会服务行业。

周子莘，美容护理分析师。南京大学经济学硕士，华中科技大学经济学学士，曾任兴业证券社会服务行业美护分析师，2022年11月加入信达新消费团队。主要覆盖化妆品、医美。

涂佳妮，社服&零售分析师。新加坡南洋理工大学金融硕士，中国科学技术大学工学学士，曾任兴业证券社服&零售行业分析师，2022年11月加入信达新消费团队，主要覆盖免税、眼视光、隐形正畸、宠物、零售等行业。

李汶静，伊利诺伊大学香槟分校理学硕士，西南财经大学经济学学士，2022年11月加入信达新消费团队。主要覆盖化妆品、医美。

机构销售联系人

区域	姓名	手机	邮箱
全国销售总监	韩秋月	13911026534	hanqiuyue@cindasc.com
华北区销售总监	陈明真	15601850398	chenmingzhen@cindasc.com
华北区销售副总监	阙嘉程	18506960410	quejiacheng@cindasc.com
华北区销售	祁丽媛	13051504933	qiliyuan@cindasc.com
华北区销售	陆禹舟	17687659919	luyuzhou@cindasc.com
华北区销售	魏冲	18340820155	weichong@cindasc.com
华北区销售	樊荣	15501091225	fanrong@cindasc.com
华北区销售	秘侨	18513322185	miqiao@cindasc.com
华北区销售	李佳	13552992413	lijia1@cindasc.com
华北区销售	张澜夕	18810718214	zhanglanxi@cindasc.com
华东区销售总监	杨兴	13718803208	yangxing@cindasc.com
华东区销售副总监	吴国	15800476582	wuguo@cindasc.com
华东区销售	国鹏程	15618358383	guopengcheng@cindasc.com
华东区销售	朱尧	18702173656	zhuyao@cindasc.com



华东区销售	戴剑箫	13524484975	daijianxiao@cindasc.com
华东区销售	方威	18721118359	fangwei@cindasc.com
华东区销售	俞晓	18717938223	yuxiao@cindasc.com
华东区销售	李贤哲	15026867872	lixianzhe@cindasc.com
华东区销售	孙瞳	18610826885	suntong@cindasc.com
华东区销售	贾力	15957705777	jjali@cindasc.com
华东区销售	石明杰	15261855608	shimingjie@cindasc.com
华东区销售	曹亦兴	13337798928	caoyixing@cindasc.com
华南区销售总监	王留阳	13530830620	wangliuyang@cindasc.com
华南区销售副总监	陈晨	15986679987	chenchen3@cindasc.com
华南区销售副总监	王雨霏	17727821880	wangyufei@cindasc.com
华南区销售	刘韵	13620005606	liuyun@cindasc.com
华南区销售	胡洁颖	13794480158	hujieying@cindasc.com
华南区销售	郑庆庆	13570594204	zhengqingqing@cindasc.com
华南区销售	刘莹	15152283256	liuying1@cindasc.com
华南区销售	蔡静	18300030194	caijing1@cindasc.com
华南区销售	聂振坤	15521067883	niezhenkun@cindasc.com

分析师声明

负责本报告全部或部分内容的每一位分析师在此申明，本人具有证券投资咨询执业资格，并在中国证券业协会注册登记为证券分析师，以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告；本报告所表述的所有观点准确反映了分析师本人的研究观点；本人薪酬的任何组成部分不曾与，不与，也将不会与本报告中的具体分析意见或观点直接或间接相关。

免责声明

信达证券股份有限公司（以下简称“信达证券”）具有中国证监会批复的证券投资咨询业务资格。本报告由信达证券制作并发布。

本报告是针对与信达证券签署服务协议的签约客户的专属研究产品，为该类客户进行投资决策时提供辅助和参考，双方对权利与义务均有严格约定。本报告仅提供给上述特定客户，并不面向公众发布。信达证券不会因接收人收到本报告而视其为本公司的当然客户。客户应当认识到有关本报告的电话、短信、邮件提示仅为研究观点的简要沟通，对本报告的参考使用须以本报告的完整版本为准。

本报告是基于信达证券认为可靠的已公开信息编制，但信达证券不保证所载信息的准确性和完整性。本报告所载的意见、评估及预测仅为本报告最初出具日的观点和判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可能会出现不同程度的波动，涉及证券或投资标的的历史表现不应作为日后表现的保证。在不同时期，或因使用不同假设和标准，采用不同观点和分析方法，致使信达证券发出与本报告所载意见、评估及预测不一致的研究报告，对此信达证券可不发出特别通知。

在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议，也没有考虑到客户特殊的投资目标、财务状况或需求。客户应考虑本报告中的任何意见或建议是否符合其特定状况，若有必要应寻求专家意见。本报告所载的资料、工具、意见及推测仅供参考，并非作为或被视为出售或购买证券或其他投资标的的邀请或向人做出邀请。

在法律允许的情况下，信达证券或其关联机构可能会持有报告中涉及的公司所发行的证券并进行交易，并可能会为这些公司正在提供或争取提供投资银行业务服务。

本报告版权仅为信达证券所有。未经信达证券书面同意，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发布、转发或引用本报告的任何部分。若信达证券以外的机构向其客户发放本报告，则由该机构独自为此发送行为负责，信达证券对此等行为不承担任何责任。本报告同时不构成信达证券向发送本报告的机构之客户提供的投资建议。

如未经信达证券授权，私自转载或者转发本报告，所引起的一切后果及法律责任由私自转载或转发者承担。信达证券将保留随时追究其法律责任的权利。

评级说明

投资建议的比较标准	股票投资评级	行业投资评级
本报告采用的基准指数：沪深 300 指数（以下简称基准）； 时间段：报告发布之日起 6 个月内。	买入 ：股价相对强于基准 20% 以上；	看好 ：行业指数超越基准；
	增持 ：股价相对强于基准 5%~20%；	中性 ：行业指数与基准基本持平；
	持有 ：股价相对基准波动在±5% 之间；	看淡 ：行业指数弱于基准。
	卖出 ：股价相对弱于基准 5% 以下。	

风险提示

证券市场是一个风险无时不在的市场。投资者在进行证券交易时存在赢利的可能，也存在亏损的风险。建议投资者应当充分深入地了解证券市场蕴含的各项风险并谨慎行事。

本报告中所述证券不一定能在所有的国家和地区向所有类型的投资者销售，投资者应当对本报告中的信息和意见进行独立评估，并应同时考量各自的投资目的、财务状况和特定需求，必要时就法律、商业、财务、税收等方面咨询专业顾问的意见。在任何情况下，信达证券不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任，投资者需自行承担风险。