

罗晓婷

分析师 SAC 执业编号: S1130520120001
luoxiaoting@gjzq.com.cn

蔡昕妤

联系人
caixy@gjzq.com.cn

力量钻石、潮宏基拟合资孵化运营培育钻石品牌

事件

- 8月16日,力量钻石与潮宏基均发公告,双方合资设立子公司生而闪耀(注册资金1000万),创建并运营培育钻石珠宝首饰品牌,其中潮宏基以1100万元认购550万元出资、占股55%,力量钻石以400万元认购200万元出资、占股20%,此外董方晓5%,刘朝晖5%,翁伟炜15%。合资公司股东会议按实际出资比例表决。
- 首届董事会由5名董事组成,其中潮宏基占2席、力量钻石/董方晓/刘朝晖各占1席,董事长由潮宏基委派担任、副董事长由刘朝晖委派担任。

评论

- 此次合作望减少中间环节,放大生产、品牌零售两端利润。培育钻石产业链环节主要分为毛坯生产、切磨加工、批发及品牌零售。毛坯生产端参考力量钻石公告,1Q22平均单克拉成本106元,销售均价约700元/克拉,毛利率84%;印度切磨环节成本约400元/颗,IGI证书+报关等费用约1000元/颗,培育钻石裸石交易平台LGDeal显示8.16最新报价1克拉大小FG色平均销售价格约5000元,假设1克拉裸钻需要3克拉毛坯加工而成,则从毛坯到裸钻的加工批发环节毛利率在30%左右;品牌端,参考小白光1克拉大小FG色培育钻报价1.9万元+,估算毛利率70%+。潮宏基与力量钻石合作孵化运营培育钻石品牌后,将缩减中间批发商环节,提升各自的利润率。
- 培育钻石行业:美国加速渗透,中国品牌商积极布局、市场空间持续打开
- 美国通胀压力下培育钻销售延续高增,下半年旺季到来加速渗透。根据GJEPC,从印度出口至美国培育钻裸钻占天然钻裸钻的渗透率来看,21年已达29%、较20年的16%大幅提升13PCT,而19年仅不到5%+,美国市场快速打开、培育钻加速渗透。今年以来市场担心美国通胀影响培育钻零售,相反数据显示通胀加速培育钻渗透、与天然钻零售表现分化:自21年Q2以来各月美国CPI指数持续走高,自22年初各月均维持在7%以上高位,而同期(据珠宝咨询公司Tenoris)培育钻订婚戒持续保持高增长、天然钻在21年下半年零售同比持平、22年初以来各月持续同比下滑,5月美国培育钻订婚戒销量同增73%、天然钻订婚戒销量同降20%。旺季下望加速渗透,如21年12月培育钻增长提速。下半年美国节假日集中,Q4的感恩节/圣诞节等为全年珠宝零售绝对旺季,品牌商预计提前采购备货,终端零售景气有望带动设备/生产/批发/切磨/鉴定等环节持续景气,上游毛坯/裸钻价格预计坚挺。
- 中国品牌加速布局培育零售,需求释放有望拉动全产业链发展、消化上游扩产产能。据我们测算,22年中国培育钻饰市场预计为24亿元,预计22-25年中国培育钻饰渗透率每年提升1.2/1.6/2.1/2.7PCT,至25年达到10.3%,至2025年中国培育钻饰市场规模达77亿元,裸钻/毛坯消费量达75/250万克拉、21-25年CAGR为64%。复盘我国天然钻品牌格局,在我国黄金消费占主导背景下,天然钻龙头主要为传统黄金珠宝品牌及独立天然钻石品牌,我们认为培育钻品牌未来增长势能在于1)渠道优势;2)定位&设计&营销差异化打造能力两方面。当前以中国黄金、周大福、豫园股份、曼卡龙、潮宏基为代表的本土&港资积极入局,凭借终端渠道优势,望加快终端消费者教育&铺货起量,中国市场空间打开可期。

投资建议

- 中国品牌加速布局培育钻零售市场,需求扩容有望拉动全产业链发展,消化上游扩产产能,毛坯厂与时尚珠宝品牌合力拓展培育钻零售端,减少中间环节、增厚利润。生产端推荐中兵红箭、力量钻石、四方达,零售端推荐潮宏基、曼卡龙等。

风险提示

生产端无序扩产影响价格,渠道拓展不及预期,消费者教育不及预期。

公司投资评级的说明：

买入：预期未来 6-12 个月内上涨幅度在 15%以上；
增持：预期未来 6-12 个月内上涨幅度在 5%-15%；
中性：预期未来 6-12 个月内变动幅度在 -5%-5%；
减持：预期未来 6-12 个月内下跌幅度在 5%以上。

行业投资评级的说明：

买入：预期未来 3-6 个月内该行业上涨幅度超过大盘在 15%以上；
增持：预期未来 3-6 个月内该行业上涨幅度超过大盘在 5%-15%；
中性：预期未来 3-6 个月内该行业变动幅度相对大盘在 -5%-5%；
减持：预期未来 3-6 个月内该行业下跌幅度超过大盘在 5%以上。

特别声明:

国金证券股份有限公司经中国证券监督管理委员会批准，已具备证券投资咨询业务资格。

本报告版权归“国金证券股份有限公司”（以下简称“国金证券”）所有，未经事先书面授权，任何机构和个人均不得以任何方式对本报告的任何部分制作任何形式的复制、转发、转载、引用、修改、仿制、刊发，或以任何侵犯本公司版权的其他方式使用。经过书面授权的引用、刊发，需注明出处为“国金证券股份有限公司”，且不得对本报告进行任何有悖原意的删节和修改。

本报告的产生基于国金证券及其研究人员认为可信的公开资料或实地调研资料，但国金证券及其研究人员对这些信息的准确性和完整性不作任何保证。本报告反映撰写研究人员的不同设想、见解及分析方法，故本报告所载观点可能与其他类似研究报告的观点及市场实际情况不一致，国金证券不对使用本报告所包含的材料产生的任何直接或间接损失或与此有关的其他任何损失承担任何责任。且本报告中的资料、意见、预测均反映报告初次公开发布时的判断，在不作事先通知的情况下，可能会随时调整，亦可因使用不同假设和标准、采用不同观点和分析方法而与国金证券其它业务部门、单位或附属机构在制作类似的其他材料时所给出的意见不同或者相反。

本报告仅为参考之用，在任何地区均不应被视为买卖任何证券、金融工具的要约或要约邀请。本报告提及的任何证券或金融工具均可能含有重大的风险，可能不易变卖以及不适合所有投资者。本报告所提及的证券或金融工具的价格、价值及收益可能会受汇率影响而波动。过往的业绩并不能代表未来的表现。

客户应当考虑到国金证券存在可能影响本报告客观性的利益冲突，而不应视本报告为作出投资决策的唯一因素。证券研究报告是用于服务具备专业知识的投资者和投资顾问的专业产品，使用时必须经专业人士进行解读。国金证券建议获取报告人员应考虑本报告的任何意见或建议是否符合其特定状况，以及（若有必要）咨询独立投资顾问。报告本身、报告中的信息或所表达意见也不构成投资、法律、会计或税务的最终操作建议，国金证券不就报告中的内容对最终操作建议做出任何担保，在任何时候均不构成对任何人的个人推荐。

在法律允许的情况下，国金证券的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，并可能为这些公司正在提供或争取提供多种金融服务。

本报告并非意图发送、发布给在当地法律或监管规则下不允许向其发送、发布该研究报告的人员。国金证券并不因收件人收到本报告而视其为国金证券的客户。本报告对于收件人而言属高度机密，只有符合条件的收件人才能使用。根据《证券期货投资者适当性管理办法》，本报告仅供国金证券股份有限公司客户中风险评级高于C3级（含C3级）的投资者使用；本报告所包含的观点及建议并未考虑个别客户的特殊状况、目标或需要，不应被视为对特定客户关于特定证券或金融工具的建议或策略。对于本报告中提及的任何证券或金融工具，本报告的收件人须保持自身的独立判断。使用国金证券研究报告进行投资，遭受任何损失，国金证券不承担相关法律责任。

若国金证券以外的任何机构或个人发送本报告，则由该机构或个人为此发送行为承担全部责任。本报告不构成国金证券向发送本报告机构或个人的收件人提供投资建议，国金证券不为此承担任何责任。

此报告仅限于中国境内使用。国金证券版权所有，保留一切权利。

上海

电话：021-60753903

传真：021-61038200

邮箱：researchsh@gjzq.com.cn

邮编：201204

地址：上海浦东新区芳甸路1088号

紫竹国际大厦7楼

北京

电话：010-66216979

传真：010-66216793

邮箱：researchbj@gjzq.com.cn

邮编：100053

地址：中国北京西城区长椿街3号4层

深圳

电话：0755-83831378

传真：0755-83830558

邮箱：researchsz@gjzq.com.cn

邮编：518000

地址：中国深圳市福田区中心四路1-1号

嘉里建设广场T3-2402