

2022 业绩短期承压，荆州基地打开中长期成长空间

买入（维持）

华鲁恒升（600426）2022 年报点评

2023 年 3 月 31 日

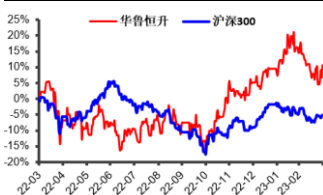
投资要点：

分析师：卢立亭
SAC 执业证书编号：
S0340518040001
电话：0769-22177163
邮箱：
luliting@dgzq.com.cn

主要数据 2023 年 3 月 30 日

收盘价(元)	34.87
总市值(亿元)	740.40
总股本(百万股)	2123.32
流通股本(百万股)	2,11.88
ROE(TTM)	23.36%
12 月最高价(元)	38.16
12 月最低价(元)	25.77

股价走势



资料来源：东莞证券研究所，Wind

- 3月29日，公司发布2022年报，全年实现营业收入302.45亿元，同比增长13.09%；实现归母净利润62.89亿元，同比下降13.50%；实现扣非归母净利润64.17亿元，同比下降11.23%。
- Q4扣非净利环比下降6.77%，业绩表现相对平稳。2022年，受国际经济形势、市场供需等多因素影响，化工行业景气度由年初的高位持续下行，下半年进入探底运行阶段，部分化工产品价格出现较大调整。单季度来看，公司Q4实现营业收入72.37亿元（YOY-14.96%，QOQ+11.77%），实现归母净利润7.55亿元（YOY-54.49%，QOQ-26.34%），实现扣非归母净利润9.36亿元（YOY-42.06%，QOQ-6.77%），毛利率是18.68%（YOY-7.86pcts，QOQ-4.61pcts），净利率是10.43%（YOY-9.12pcts，QOQ-5.39pcts）。公司四季度若剔除营业外支出影响，则扣非净利润环比略降，业绩表现相对平稳。公司四季度盈利能力同环比下行，主要是因为原材料价格处于相对高位而部分产品需求偏弱价格下行。产品销售方面，公司四季度新能源新材料相关产品、有机胺、肥料、醋酸及衍生品的销售量分别环比+12.13%、+9.25%、+6.43%、-8.67%，平均售价环比-3.43%、-18.52%、+7.66%、-2%。
- 拟启动新一批高端化工项目，公司中长期增长可期。公司2022年全力推进项目建设，酰胺及尼龙新材料项目20万吨尼龙6装置建成投产，高端溶剂、尼龙66高端新材料、等容量替代建设3×480t/h高效大容量燃煤锅炉等项目如期推进，荆州基地一期项目进入大规模设备安装阶段，后续放量可期。公司同时公告，拟投资年产20万吨BDO、16万吨NMP及3万吨PBAT生物可降解材料一体化项目、10万吨/年醋酐项目、蜜胺树脂单体材料项目和蜜胺树脂单体材料原料及产品优化提升项目。四个项目预计总投资50.54亿元，其中生物可降解材料一体化项目投资33.87亿元、醋酐项目3.92亿元、蜜胺树脂项目7.34亿元、优化提升项目5.41亿元。四个项目建成投产后预计年均合计实现营业收入73.55亿元。
- 投资建议：预计公司2023年基本每股收益是3.04元，当前股价对应2023市盈率是12倍。近期煤炭价格有所下行，利好公司产品盈利边际修复，叠加项目积极推进打开公司中长期发展空间，对公司维持买入评级。
- 风险提示：项目工程进度、收益不及预期风险；国内宏观经济复苏不及预期风险；原材料价格走高风险；欧美经济需求持续走弱导致出口不及预期风险；行业竞争加剧风险；天灾人祸等不可抗力事件的发生。

本报告的风险等级为中风险。

本报告的信息均来自已公开信息，关于信息的准确性与完整性，建议投资者谨慎判断，据此入市，风险自担。请务必阅读末页声明。

表 1：公司盈利预测简表

科目（百万元）	2022A	2023E	2024E	2025E
营业总收入	30245.28	32060.00	39754.40	43729.84
营业总成本	22691.23	24503.31	30215.08	33238.49
营业成本	21490.94	23243.50	28623.17	31485.49
营业税金及附加	217.47	224.42	278.28	306.11
销售费用	51.70	57.71	79.51	87.46
管理费用	261.67	320.60	397.54	437.30
财务费用	58.83	80.00	121.00	135.00
研发费用	610.63	577.08	715.58	787.14
其他经营收益	49.53	35.17	39.24	35.29
公允价值变动净收益	1.23	1.00	1.00	1.00
投资净收益	38.46	40.00	50.00	50.00
其他收益	34.06	10.00	8.00	6.00
营业利润	7603.58	7591.86	9578.56	10526.64
加 营业外收入	27.76	20.00	10.00	0.00
减 营业外支出	220.76	3.00	3.00	3.00
利润总额	7410.59	7608.86	9585.56	10523.64
减 所得税	1123.06	1156.55	1389.91	1452.26
净利润	6287.52	6452.32	8195.66	9071.37
减 少数股东损益	(1.85)	(0.65)	(0.82)	(0.91)
归母公司所有者的净利润	6289.37	6452.96	8196.48	9072.28
基本每股收益(元)	2.96	3.04	3.86	4.27
PE	11.77	11.47	9.03	8.16

数据来源：Wind，东莞证券研究所

东莞证券研究报告评级体系：

公司投资评级	
买入	预计未来 6 个月内，股价表现强于市场指数 15%以上
增持	预计未来 6 个月内，股价表现强于市场指数 5%-15%之间
持有	预计未来 6 个月内，股价表现介于市场指数±5%之间
减持	预计未来 6 个月内，股价表现弱于市场指数 5%以上
无评级	因无法获取必要的资料，或者公司面临无法预见结果的重大不确定性事件，或者其他原因，导致无法给出明确的投资评级；股票不在常规研究覆盖范围之内
行业投资评级	
超配	预计未来 6 个月内，行业指数表现强于市场指数 10%以上
标配	预计未来 6 个月内，行业指数表现介于市场指数±10%之间
低配	预计未来 6 个月内，行业指数表现弱于市场指数 10%以上

说明：本评级体系的“市场指数”，A 股参照标的为沪深 300 指数；新三板参照标的为三板成指。

证券研究报告风险等级及适当性匹配关系

低风险	宏观经济及政策、财经资讯、国债等方面的研究报告
中低风险	债券、货币市场基金、债券基金等方面的研究报告
中风险	主板股票及基金、可转债等方面的研究报告，市场策略研究报告
中高风险	创业板、科创板、北京证券交易所、新三板（含退市整理期）等板块的股票、基金、可转债等方面的研究报告，港股股票、基金研究报告以及非上市公司的研究报告
高风险	期货、期权等衍生品方面的研究报告

投资者与证券研究报告的适当性匹配关系：“保守型”投资者仅适合使用“低风险”级别的研报，“谨慎型”投资者仅适合使用风险级别不高于“中低风险”的研报，“稳健型”投资者仅适合使用风险级别不高于“中风险”的研报，“积极型”投资者仅适合使用风险级别不高于“中高风险”的研报，“激进型”投资者适合使用我司各类风险级别的研报。

证券分析师承诺：

本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，以勤勉的职业态度，独立、客观地在所知情的范围内出具本报告。本报告清晰准确地反映了本人的研究观点，不受本公司相关业务部门、证券发行人、上市公司、基金管理公司、资产管理公司等利益相关者的干涉和影响。本人保证与本报告所指的证券或投资标的无任何利害关系，没有利用发布本报告为自身及其利益相关者谋取不当利益，或者在发布证券研究报告前泄露证券研究报告的内容和观点。

声明：

东莞证券股份有限公司为全国性综合类证券公司，具备证券投资咨询业务资格。

本报告仅供东莞证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。本报告所载资料及观点均为合规合法来源且被本公司认为可靠，但本公司对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，可随时更改。本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可跌可升。本公司可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告，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本公司其他业务部门或单位所给出的意见不同或者相反。在任何情况下，本报告所载的资料、工具、意见及推测仅提供给客户作参考之用，并不构成对任何人的投资建议。投资者需自主作出投资决策并自行承担投资风险，据此报告做出的任何投资决策与本公司和作者无关。在任何情况下，本公司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，任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。本公司及其所属关联机构在法律许可的情况下可能会持有本报告中提及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、经纪、资产管理等服务。本报告版权归东莞证券股份有限公司及相关内容提供方所有，未经本公司事先书面许可，任何人不得以任何形式翻版、复制、刊登。如引用、刊发，需注明本报告的机构来源、作者和发布日期，并提示使用本报告的风险，不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。未经授权刊载或者转发本证券研究报告的，应当承担相应的法律责任。

东莞证券股份有限公司研究所

广东省东莞市可园南路 1 号金源中心 24 楼

邮政编码：523000

电话：（0769）22115843

网址：www.dgzq.com.cn