



大众品专题：提价周期已至 把握节奏



提价周期已至，把握节奏，期待反转，追求弹性据 Wind，大宗原材料价格自 20Q2 起连续 5 个季度上涨，大众品板块盈利承压，21 年 9 月起龙头纷纷发布提价计划，板块进入新一轮提价周期。本文复盘大众品各板块上轮提价周期的盈利及股价表现，发现成本推动提价存在提价预期催化、提价过渡、业绩提振三阶段，其中必选属性及终端粘性强、单价偏低、竞争格局稳定的板块更易成功提价，且龙头享受更高的提价弹性及更强的业绩改善持久性。借古鉴今，我们认为，当前已经进入提价催化、估值修复的第一阶段，建议优选安全边际高且仍具提价预期的龙头；进入提价过渡期后应优选格局好、品牌力强，即提价传导胜率更高的标的；业绩弹性兑现期则应优选需求快速复苏、份额提升的高弹性品种。我们推荐海天味业/千禾味业/青岛啤酒/重庆啤酒/伊利股份。

回顾历史，大众品最近一轮成本驱动型涨价如何演绎？

大众品最近一轮成本推动型涨价集中于 16-17 年。成本端，原材料价格普遍上涨，驱动大众品行业普遍性提价以对抗成本上涨压力。业绩端，提价靴子落地后，短期看企业成本压力普遍得到缓解，价增带动营收与毛利增长，边际改善较为明显；中长期看，在后续原材料价格回落后，盈利弹性持续释放，定价权强的优质龙头有望享受“剪刀差”红利，同时渠道环节的利润分配体系也将有所优化，可为企业长期健康发展保驾护航。股价端，提价预期短期对股价有催化，事件驱动股价实现第一轮上涨；业绩兑现后，提价带来的基本面改善和盈利修复将共同支撑股价再度趋势向上。

总结经验，提价对业绩及股价的影响如何？

我们发现成本推动型提价存在提价预期落地催化、提价过渡、业绩提振三阶段，而提价至业绩提振通常存 1-2 个季度时滞，终端需求旺盛且库存良性情况下价格传导更快。从提价对业绩提振的效果来看，龙头企业由于具备更强的规模优势及行业定价权，往往是成本上行周期内提价的领导者，且提价对其业绩提振的效果相对更加持久，海天于 16 年 12 月提价后毛利率连续 7 个季度同比改善。从提价对股价的影响来看，提价后通常有两轮股价上涨，提价初期事件驱动下股价上涨迅猛但时间窗口较短；进入业绩兑现期后，股价上涨爆发力减弱，但基本面改善支撑下上涨空间更大。

站在当前时点，本轮提价周期有何不同又将如何演绎？

20Q2 以来原料价格持续上涨，CPI-PPI 剪刀差持续扩大，企业盈利承压，近期众多大众品企业纷纷发布提价信息，新一轮提价周期开启，与上一轮成本上涨驱动涨价周期不同的是本轮需求端恢复偏弱，此背景下我们认为需紧密把握节奏：1) 当前提价预期催化下估值修复、股价上行，优选安全边际高且仍具提价预期的龙头；2) 我们预判 21Q4-22Q1 或为过渡期，密切追踪提价动作的落实及终端接受度，优选格局好、品牌力强的龙头；3) 如若传导顺畅，我们预判 22Q2 左右或进入业绩弹性兑现期，估值与盈利提升有望实现戴维斯双击，优选需求加快复苏、份额提升的高弹性品种。

风险提示：原料成本波动；行业竞争加剧；食品安全问题。

关键词: 涨价 食品安全

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_29394

