



食品饮料行业周报：五粮液 1218 顺利召开 大众品关注 提价传导



本周白酒行业表现平稳，五粮液 1218 大会顺利召开，企业 2022 年规划落地，稳中求进，老窖提价发力明年开门红。大众品板块进入提价传导第二阶段，海天洽洽价格传导至终端，仍需持续关注终端需求。展望明年成本压力有望回落，关注企业盈利改善。投资建议：紧握白酒享受催化，目盯食品来年改善。白酒板块：12 月进入备货期，关注企业动作，享受行业催化剂。标的上短期更看好估值性价比、边际改善催化较强的五粮液、舍得，一年维度建议大家阅读我们的年度策略报告，围绕三条主线，优选高端板块以及全年加速品种。食品板块：格局佳尤其是一家独大的公司反馈提价后传导较为顺畅，其他品种建议持续观察动销和过渡期价格情况。一年维度看，食品板块有望迎来需求或成本拐点下的业绩改善。

渠道调研周周鲜：茅台原箱价差缩小，国窖提价预期升温。茅台散瓶飞天批价 2700，环周上涨 10 元。整箱飞天批价 3250 元，环周下降 150 元。五粮液批价维持 970-980。国窖批价维持 900-910，销售公司建议终端供货价计划内提升 70 元/瓶，计划外调整至 1080。

核心公司跟踪：五粮液 1218 顺利召开关注提价传导终端反馈？五粮液：稳中求进，布局来年。公司举办 1218 共商共建共享大会，董事长曾从钦提出，在需求收缩、供给冲击、疫情转弱的背景下，2022 年公司的机遇仍然大于挑战，将持续从 1) 加大消费者培育力度；2) 提升五粮液的市场地位；3) 满足新时代消费要求；4) 推动升级发展；5) 筑牢五粮液命运共同体等五个营销工作重点突破，实现高质量的市场份额提升。渠道反馈，批

价回升至 970 以上，品牌力再次得到验证。

泸州老窖：价格持续成长，全力冲刺开门红。渠道跟踪反馈，国窖销售公司各大区发布提价文件，建议 52 度国窖 1573 经典装终端计划内供货价上调 70 元/瓶，计划外调整至 1080。特曲（老字号）2018 版终端实施价双轨制，供终端指导价计划内建议上浮 40 元，计划外上调至 368 元。本次提价针对终端供货价，具体提价形式和时点未定。

山西汾酒：管理层变动难改企业复兴进程。12 月 17 日袁清茂接任汾酒集团党委书记、董事长的职务。我们认为，汾酒复兴已进入下半场，省外市场扩张的思路打法已成体系，北方市场进入成长阶段，南方重点市场势头已起，只需复制北方市场过去的扁平思路与培育过程即可。

涪陵榨菜：Q4 预计正增长，库存环比改善。渠道跟踪反馈，公司 10-11 月收入实现正增长，12 月有所回落，预计四季度整体正增长，库存 4.5 周环比有所改善，1-9 月下沉渠道增长超 20%。展望明年产品结构不变情况下，提价预计贡献 10% 增长，原材料预计回落到正常情况，同时广告费用有望收缩，支撑业绩增长弹性。

投资建议：紧握白酒享受催化，目盯食品来年改善。白酒板块：12 月进入备货期，关注企业动作，享受行业催化剂。标的上短期更看好估值性价比、边际改善催化较强的五粮液、舍得，一年维度建议大家阅读我们的年度策略报告，围绕三条主线，优选高端板块以及全年加速品种。食品板块：提价传导格局为先，降低短期业绩预期。格局佳尤其是一家独大的公

司（海天、榨菜、洽洽等）反馈提价后传导较为顺畅，对于其他品种我们建议持续观察动销和过渡期价格情况。一年维度看，食品板块有望迎来需求或成本拐点下的业绩改善，关注复调龙头（颐海、天味）、卤味龙头（绝味、周黑鸭），以及高成长标的佳禾等。

风险提示：需求超幅回落、成本上涨、外资流出、税收政策变化、竞争加剧等。

关键词：疫情 白酒

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_31539

