



小酒馆行业深度报告：高速 成长黄金赛道 连锁龙头孵 化在即



报 Ta 告 ble 要_S 点 um: mary]

行业概况：夜间娱乐需求旺盛，乘新消费浪潮而起小酒馆本质为贩卖社交概念的酒饮零售商，与其他夜生活娱乐场所相比，小酒馆具有小而美特点。蓬勃发展的夜间经济、年轻群体的微醺经济、以酒会友的社交经济三大新消费浪潮将推动酒馆行业的发展。

市场规模：市场空间广阔，下沉市场或高速增长中国酒馆行业景气度高，2020-2025 年市场规模有望以 19% 的复合增长率高速增长，有钱有闲、社交需求旺盛、娱乐方式匮乏的小镇青年或为酒馆行业主力客户，下沉市场将成为行业发展重心。2019 年中国内地每万人仅拥有 0.3 家酒馆，若中国内地每万人拥有酒馆数量分别提升至英国、美国、中国台湾、中国香港渗透率水平，对应酒馆数量分别达到 99、28、21、14 万间，对标海外，行业渗透率提升空间大。

竞争格局：行业集中度较低，龙头孵化在即

中国酒馆行业较为分散化。赛道参与者可分为清吧模式、“餐+酒”模式、跨界模式，我们选取各业态领军者商业模式分析：①海伦司：立足“酒零后”，定位性价比；②贰麻酒馆：主张“轻社交”，规模化扩张；③BlaBlaBar 奈雪酒屋：顺应“她经济”，茶饮消费新升级。我们认为“人群+产品+扩张+营销+延展”构筑行业龙头核心竞争力。

他山之石：英国酒馆行业成熟度高

行业规模方面，英国酒馆行业现阶段处于成熟期，2000 年以来酒吧数量逐步下降；竞争格局方面，行业连锁化率水平较高，CR4 约为 25.5%；赛道参与者方面，头部玩家打法战略有所不同，Young' s 定位最高端，JDWetherspoon 定位最平民，Mitchells&Butiers 定位中端，GreeneKing 开始品牌整合精简。我们认为现阶段中国酒馆行业可对标英国酒馆行业的发展期，且发展环境更优。我们选取英国酒馆行业两大巨头进行分析，

①JDWetherspoon：酒饮与食物双线并行，打造国民酒馆品牌；

②GreeneKing：多品牌协同发展，多元业务并驾齐驱。

核心问题思考

①酒馆行业为何近几年开始规模化？②直营还是加盟模式更好？③清吧、“餐+酒”、跨界模式哪种更优？④连锁酒馆品牌的竞争壁垒如何？

风险提示

新冠肺炎疫情持续时间存在不确定性；门店拓展不及预期风险；酒馆行业竞争风险；原材料价格剧烈波动风险；食品安全问题风险。

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_36111

