



白酒板块 12 月投资策略：板块迎来密集催化 把握白酒优质龙头



白酒消费展现较强韧性，高端和次高端白酒有望保持较高景气度。疫情发生以来，白酒消费展现出较强韧性，高端和次高端白酒消费升级趋势不改，仍有显著的扩容潜力。今年以来，名酒价格持续上行，高端和次高端白酒保持着较高的景气度。明年在宏观经济增速趋稳、流动性边际宽松的背景下，虽白酒整体需求或会受到一定压制，但白酒行业结构性繁荣的趋势有望延续，高端和次高端白酒在商务宴请、聚饮、礼赠等需求支撑下，仍有望保持较高的景气度。

春节旺季渐进，目前渠道打款备货进展顺利，看好 22 年开门红表现。目前正处白酒行业春节旺季打款、备货的关键阶段，各家酒企都在蓄力迎战，12 月份渠道会陆续回款，预计各酒企春节开门红打款比例在 40-50% 左右。从近期各主流品牌的渠道表现来看，目前主流品牌库存良性（高端维持较低库存，次高端长时间控货下库存普遍低于去年同期水平），为春节旺季放量奠定良好基础。

高端酒需求稳健背景下，2022 年茅台受益茅台酒基酒充足和系列酒产能释放，量增有望提速。五粮液明年计划外提价有望带动吨价和利润率提升，超高端战略单品经典五粮液逐步放量。老窖股权激励落地进一步激发内生势能。结合渠道信心和打款积极性表现，可以预见头部酒企 22 年开门红确定性较高。

临近年底酒企提价动作频频，板块有望迎来密集催化。临近年底，白酒板块有望迎来年底经销商大会、酒企 22 年规划、主流核心产品提价等密集

催化剂，同时叠加近期市场流动性较为充裕，板块仍有一定上行空间。

近期行业涨价氛围浓厚，名酒品牌如五粮液、水井坊、剑南春等提价动作频频，在刺激开门红打款、对外释放品牌升级和产品升级积极信号的同时，亦为 22 年业绩形成一定支撑。近日茅台经销商增配 800 吨飞天配额（货源来自茅台集团未用完的直销配额，经销商打款价 1479 元，建议零售价 1499 元），释放价格体系改革积极信号，提振了市场信心。此外，近期渠道反馈五粮液多产品上调价格，普五计划 22 年起将计划外打款价上提至 1089 或 1099 元，计划外打款量占比提至 1/3 或 2/5，综合影响下经销商成本价拉升至 969 元；同时经典五粮液、低度五粮液、五粮液 1618 的打款价均有不同幅度的上涨。

投资建议：白酒跨年行情可期，坚守高端，把握次高端优质龙头持续看好明年白酒行业景气度，高端酒有望稳中有进，次高端酒结构升级和全国化仍有余力，地产酒升级恢复加速推进，建议把握三条投资主线：1) 需求具备刚性、成长空间最广、业绩确定性最强、估值具备性价比的高端酒如贵州茅台、五粮液、泸州老窖；2) 受益消费升级和高端酒提价，全国化扩张和产品升级提速的次高端酒如山西汾酒、酒鬼酒、舍得酒业；3) 关注改革红利释放、边际改善明显的洋河股份。

风险提示：宏观经济不达预期，食品安全问题，需求增长不达预期。

关键词: 涨价 疫情 白酒 股权激励 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_30916

