

6 月白酒销售额同比创新高，啤酒同比跌幅收窄

——食品饮料行业电商销售数据跟踪报告

强于大市 (维持)

2023 年 07 月 21 日

行业核心观点:

6 月三大电商平台（淘系、京东、拼多多）线上销售数据公布，受 618 促销活动以及端午节日效应的影响，酒类线上销售总体表现亮眼，白酒表现好于啤酒，部分高端品牌、龙头企业表现优异。从细分品类来看，白酒线上销售额同比增速亮眼，创近一年新高，同比增长 63.43%。啤酒线上销售额同比跌幅收窄，同比下降 7.73%。从线上渠道对比来看，三大电商中淘系平台与京东占据主导地位。白酒行业中，淘系平台和京东销售额同比增速上行，拼多多销售额同比增速大幅提升，京东维持渠道优势。啤酒行业中，三大平台销售额同比跌幅均有所收窄。从龙头线上渠道来看，白酒行业中，茅台线上销售额同比增速持续扩大，五粮液同比增速小幅上升，分别同比+169.62%/+79.84%。啤酒行业中，龙头企业表现分化：青岛啤酒线上销售额同比持续下滑，百威啤酒同比跌幅大幅收窄。总体来看，6 月酒类线上销售景气度上行，尤其白酒表现亮眼，判断主要原因是酒类消费增长，以及白酒企业加强线上渠道建设所致。展望未来，随着经济复苏，线下消费场景持续恢复带来增量，白酒基本面稳健向好，啤酒迎来暑期消费旺季，建议关注需求刚性较强和业绩稳健增长的高端、次高端白酒龙头，产品结构高端化、边际向好的啤酒龙头。

投资要点:

白酒线上销售额同比创新高，茅五销量维持高增长。6 月白酒三大电商线上销售总额为 68.43 亿元（YoY+63.43%），其中京东仍为白酒线上销售主战场，其白酒销售额占比 60.46%。淘系平台同比增速有所上升，销售额为 19.01 亿元（YoY+25.92%）。京东同比增速持续升高，销售额为 41.37 亿元（YoY+76.95%）。拼多多同比增速较上月大幅增长，销售额为 8.04 亿元（YoY+137.25%）。贵州茅台：线上销售总额为 26.49 亿元（YoY+169.62%），淘系平台/京东/拼多多销售额分别为 5.78/15.34/5.37 亿元，占比分别为 21.81%/57.91%/20.28%。6 月初 20 年普飞批价为 3030 元，随后上涨至 3050 元并保持稳定；飞天散瓶价格落在 2835 元至 2870 元价格区间，较上月整体价格有所下降。五粮液：6 月淘系平台与京东线上销售总额为 9.46 亿元（YoY+79.84%），淘系平台和京东销售额分别为 2.25 亿元和 7.21 亿元，占比分别为 23.82%和 76.18%，京东渠道优势明显。6 月普五（八代）单瓶价格始终稳定维持在 965 元/瓶，整体控价能力良好。

啤酒线上销售额同比跌幅收窄，龙头企业表现分化。6 月三大电商啤酒销售总额为 6.30 亿元（YoY-7.73%）。三大平台销售额同比跌幅均有所收窄。其中，淘系平台/京东/拼多多线上销售额分别为 3.12/2.78/0.40 亿

行业相对沪深 300 指数表现



数据来源：聚源，万联证券研究所

相关研究

食品板块强势走高，旺季催化酒股领涨
行业整体迎来底部弱复苏，跨省合作共同推进酒业发展
关注上游天然代糖布局食品饮料，飞天茅台价格回调释放积极信号

分析师:

陈雯

执业证书编号:

S0270519060001

电话:

18665372087

邮箱:

chenwen@wlzq.com.cn

元，YoY 分别为-3.93%/-7.60%/-30.03%。青岛啤酒：淘系与京东线上销售总额为 0.84 亿元（YoY-20.02%），淘系平台/京东销售额分别为 0.45/0.39 亿元，占比分别为 53.57%/46.43%。百威啤酒：三大电商线上销售总额为 1.22 亿元（YoY-0.42%），淘系平台/京东/拼多多销售额分别为 0.67/0.50/0.05 亿元，占比分别为 54.92%/40.98%/4.10%。

风险因素：1.政策风险；2.食品安全风险；3.经济增速不及预期风险；4.平台数据统计有误及统计不全风险。

正文目录

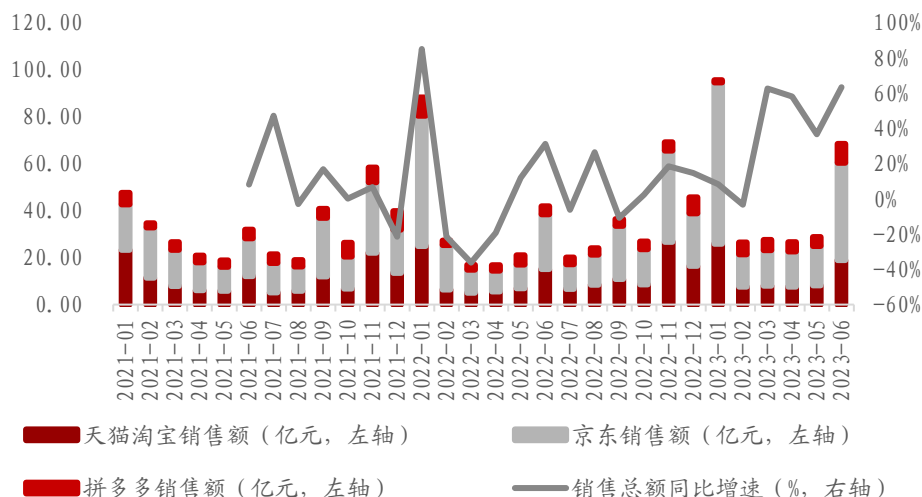
1 白酒：白酒线上销售额同比创新高，茅五销量维持高增长	4
1.1 白酒线上销售同比增速亮眼，各平台销售占比稳定	4
1.2 茅台线上销售额同比增速持续扩大，五粮液同比增速小幅上升	5
2 啤酒：线上销售额同比跌幅收窄，龙头企业表现分化	7
2.1 啤酒线上销售额同比跌幅收窄，三大电商同比均为负增长	7
2.2 青岛啤酒线上销售额同比持续下滑，百威啤酒同比跌幅大幅收窄	8
3 投资建议及风险因素	9
3.1 投资建议	9
3.2 风险因素	10
图表 1：白酒行业线上销售总额及同比增速	4
图表 2：天猫淘宝白酒行业线上销售额及同比增速变化情况	4
图表 3：京东白酒行业销售额及同比	5
图表 4：拼多多白酒行业销售额及同比	5
图表 5：贵州茅台线上销售总额及同比	5
图表 6：贵州茅台 6 月线上各渠道占比	5
图表 7：飞天茅台批价跟踪（元）	6
图表 8：五粮液线上销售总额及同比	6
图表 9：五粮液 6 月线上各渠道占比	6
图表 10：普五批价跟踪（元）	7
图表 11：啤酒行业线上销售总额及同比增速	7
图表 12：天猫淘宝啤酒行业销售额及同比增速	8
图表 13：京东啤酒行业销售额及同比	8
图表 14：拼多多啤酒行业销售额及同比	8
图表 15：青岛啤酒线上销售总额及同比	9
图表 16：青岛啤酒 6 月线上各渠道占比	9
图表 17：百威啤酒线上销售总额及同比	9
图表 18：百威啤酒 6 月线上各渠道占比	9

1 白酒：白酒线上销售额同比创新高，茅五销量维持高增长

1.1 白酒线上销售同比增速亮眼，各平台销售占比稳定

6月白酒线上销售额同比增速亮眼，三大电商销售额大幅扩大。萝卜投资数据显示，本月白酒三大电商线上销售总额同比上升63.43%至68.43亿元。随着消费市场持续复苏以及618促销活动加持，6月白酒线上销售额同比增速创近一年新高，白酒逐渐回归缓增长态势。三大电商中，各平台销售占比稳定，京东仍为销售主战场，销售占比小幅升至60.46%。

图表1：白酒行业线上销售总额及同比增速

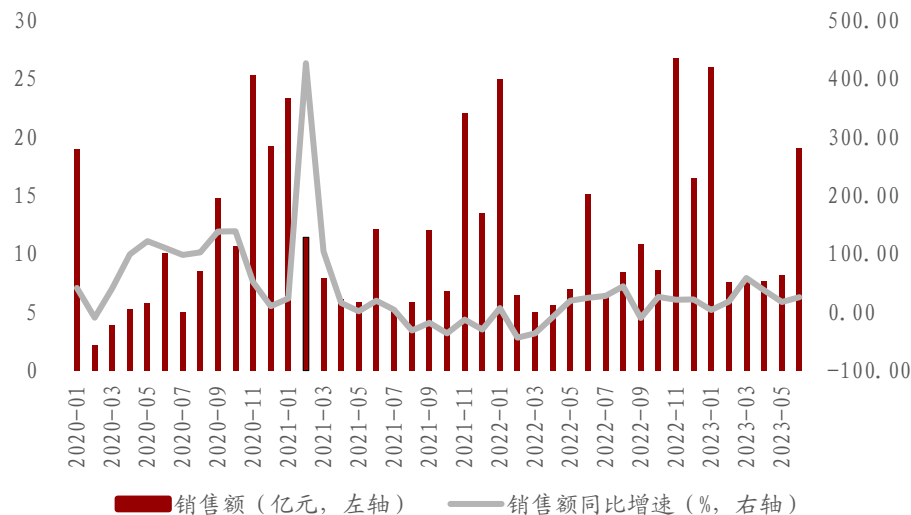


资料来源：萝卜投资，万联证券研究所

注：线上销售总额=天猫淘宝销售额+京东销售额+拼多多销售额

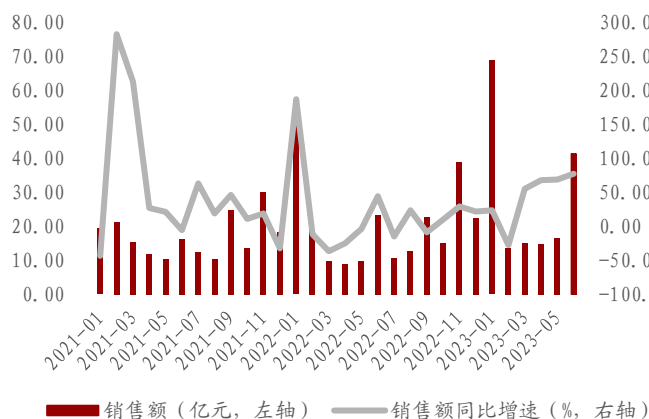
淘系和京东销售额同比增速上行，拼多多销售额同比增速大幅提升。根据萝卜投资数据，6月天猫淘宝线上销售额为19.01亿元，同比增长25.92%，较5月（YoY+17.29%）增速逐步回升。京东线上销售额为41.37亿元，同比增速持续上行至76.95%。拼多多线上销售额为8.04亿元，同比增长137.25%，较上月（YoY+17.22%）增速大幅提升。

图表2：天猫淘宝白酒行业线上销售额及同比增速变化情况



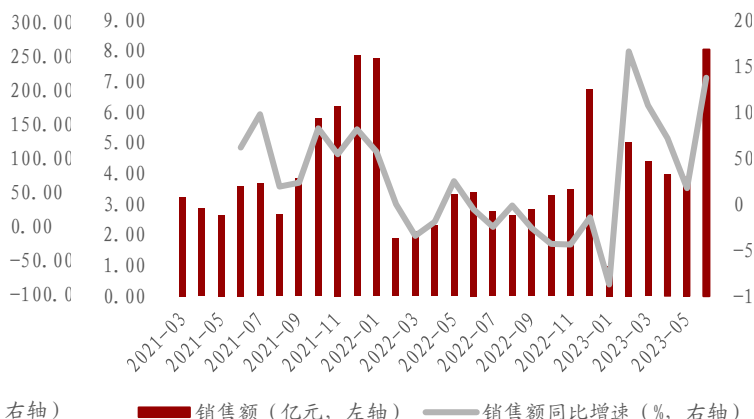
资料来源：萝卜投资，万联证券研究所

图表3: 京东白酒行业销售额及同比



资料来源: 萝卜投资, 万联证券研究所

图表4: 拼多多白酒行业销售额及同比

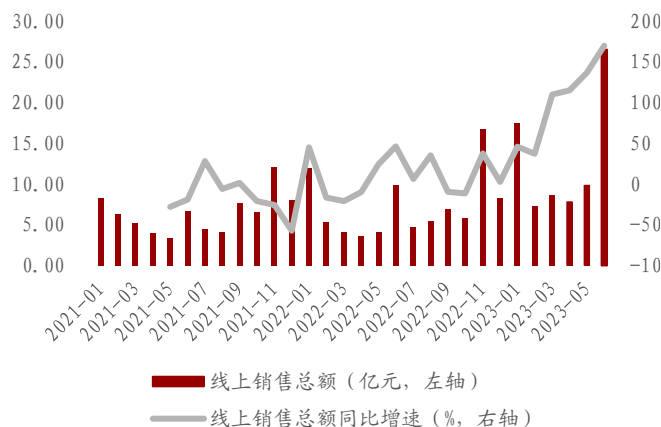


资料来源: 萝卜投资, 万联证券研究所

1.2 茅台线上销售额同比增速持续扩大, 五粮液同比增速小幅上升

6月茅台线上销售额同比增速创近一年历史新高, 京东为销售主战场。根据萝卜投资数据, 贵州茅台6月淘系平台、京东、拼多多三大电商销售总额为26.49亿元, 同比增长169.62%, 较上月同比增速进一步扩大。三大电商中, 淘系平台/京东/拼多多线上销售额分别为5.78/15.34/5.37亿元, 占比分别为21.81%/57.91%/20.28%。本月淘系平台和拼多多销售额占比较上月均小幅增长, 京东销售额占比略有下降。

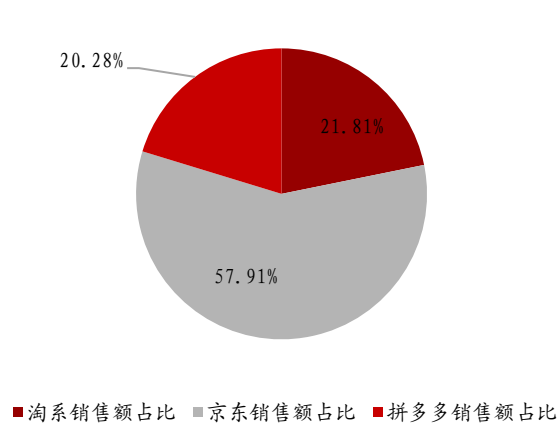
图表5: 贵州茅台线上销售总额及同比



资料来源: 萝卜投资, 万联证券研究所

注: 线上销售总额统计平台包括淘系全网、京东、拼多多。

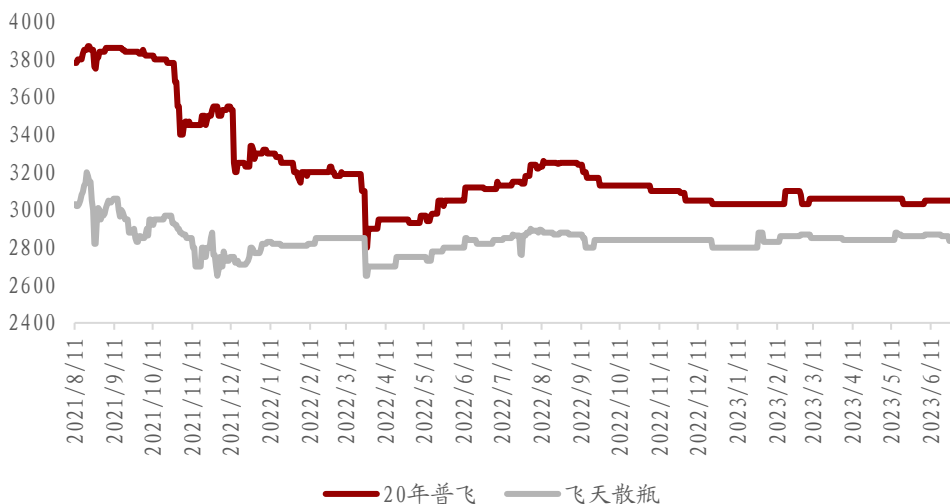
图表6: 贵州茅台6月线上各渠道占比



资料来源: 萝卜投资, 万联证券研究所

飞天茅台批价6月小幅波动。根据今日酒价数据, 6月初20年普飞批价为3030元/瓶, 随后上涨至3050元/瓶并保持稳定; 飞天散瓶价格落在2835元至2870元价格区间, 批价先升后降, 较上月整体价格小幅下降。整体来说, 6月茅台酒批价小幅波动。

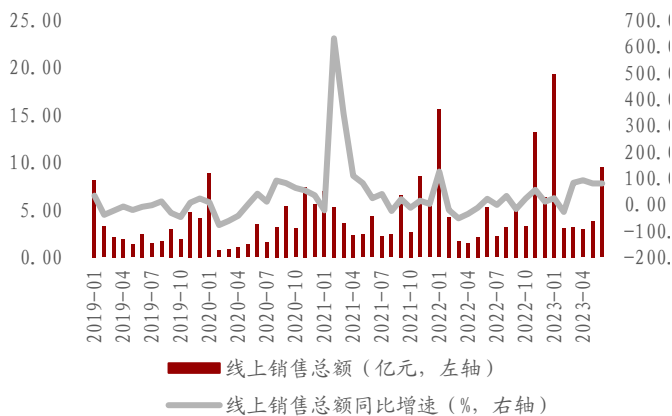
图表7: 飞天茅台批价跟踪 (元)



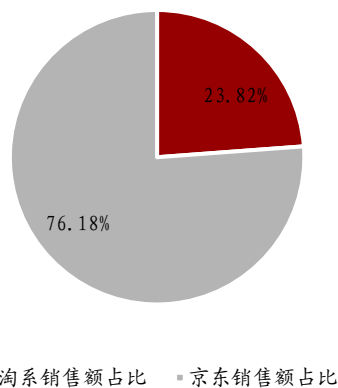
资料来源: 今日酒价, 万联证券研究所

五粮液线上销售额同比增速小幅上升, 京东渠道优势明显。根据萝卜投资数据, 五粮液6月淘系平台与京东线上销售总额9.46亿元, 同比上升79.84%, 较上月同比增速 (YoY+79.79%) 小幅上升。6月京东渠道销售额占比重回70%以上, 优势明显, 远超淘系平台。淘系平台和京东销售额分别为2.25亿元和7.21亿元, 占比分别为23.82%和76.18%。

图表8: 五粮液线上销售总额及同比



图表9: 五粮液6月线上各渠道占比



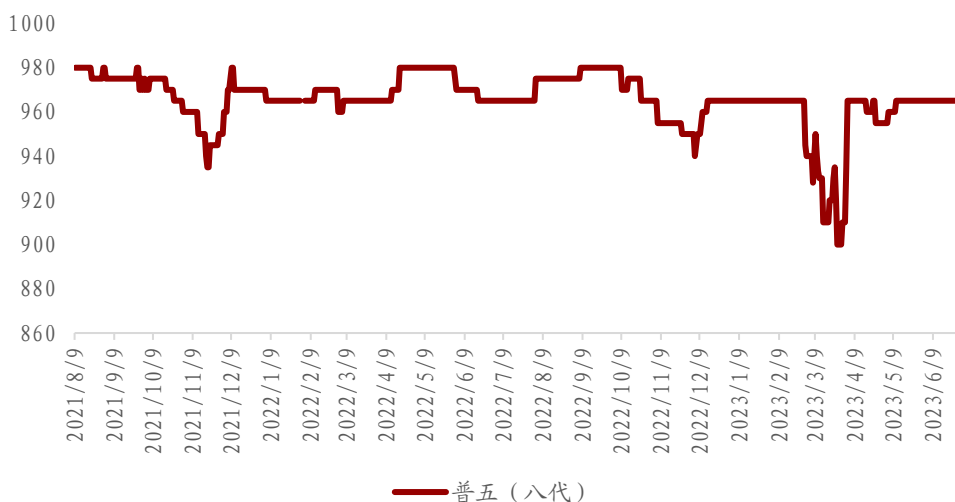
资料来源: 萝卜投资, 万联证券研究所

资料来源: 萝卜投资, 万联证券研究所

注: 线上销售总额统计平台包括淘系全网、京东。

五粮液酒价维持不变。根据今日酒价数据, 6月普五 (八代) 价格稳定维持在965元/瓶, 继5月价格上涨后, 批价维持不变, 整体控价能力良好。

图表10: 普五批价跟踪 (元)



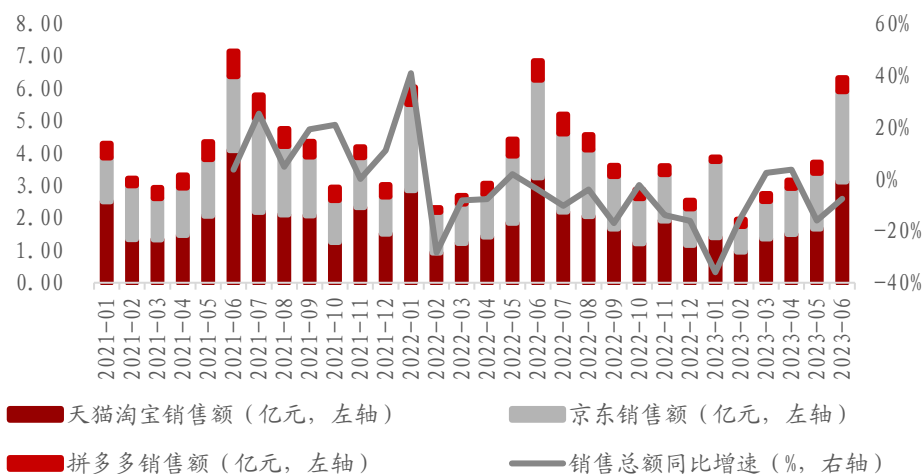
资料来源: 今日酒价, 万联证券研究所

2 啤酒: 线上销售额同比跌幅收窄, 龙头企业表现分化

2.1 啤酒线上销售额同比跌幅收窄, 三大电商同比均为负增长

6月啤酒线上销售额同比跌幅收窄, 淘系平台表现突出。根据萝卜投资数据, 6月三大电商啤酒销售总额为6.30亿元 (YoY-7.73%), 本月销售额同比较上月 (YoY-16.07%) 跌幅收窄。三大电商中, 淘系平台销售额占比升至49.52%, 再次超越京东。

图表11: 啤酒行业线上销售总额及同比增速

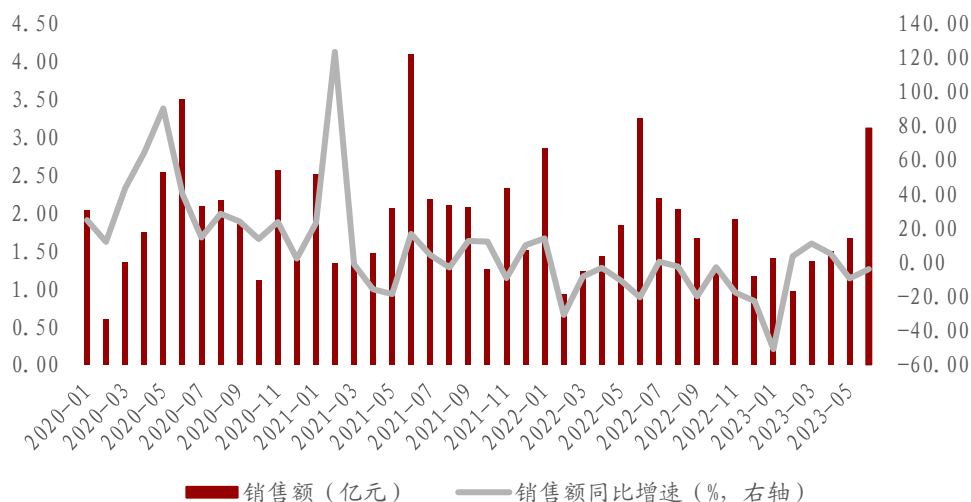


资料来源: 萝卜投资, 万联证券研究所

注: 线上销售总额=天猫淘宝销售额+京东销售额+拼多多销售额

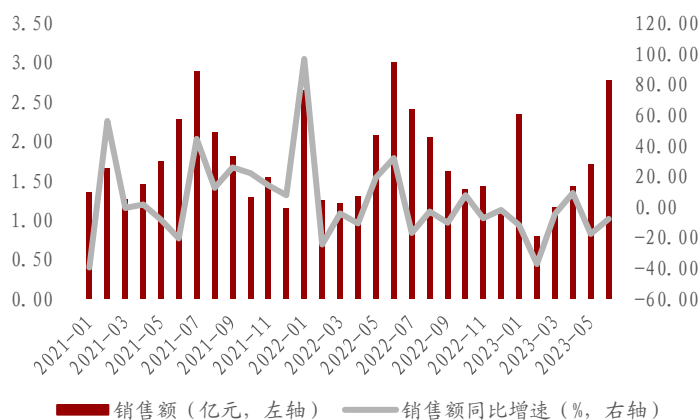
6月淘系、京东、拼多多销售额同比跌幅均有不同程度的收窄。根据萝卜投资数据, 6月淘系啤酒线上销售额2.78亿元 (YoY-3.93%), 同比增速较上月 (YoY-9.29%) 跌幅收窄。京东啤酒销售额为2.78亿元 (YoY-7.60%), 同比增速较上月 (YoY-17.54%) 跌幅大幅收窄。拼多多啤酒销售额为0.40亿元 (YoY-30.03%), 同比增速较上月 (YoY-35.37%) 跌幅逐步缩小。

图表12: 天猫淘宝啤酒行业销售额及同比增速



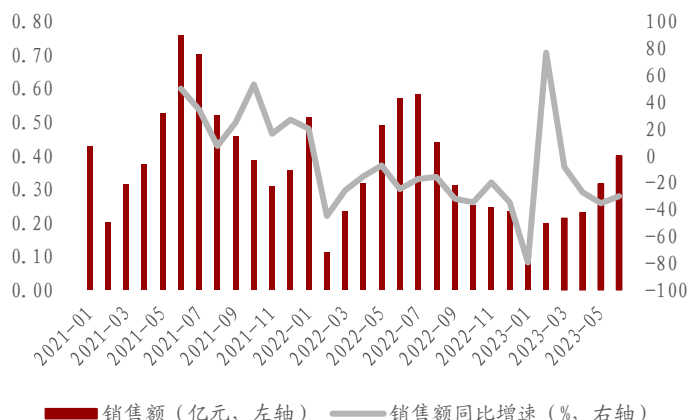
资料来源: 萝卜投资, 万联证券研究所

图表13: 京东啤酒行业销售额及同比



资料来源: 萝卜投资, 万联证券研究所

图表14: 拼多多啤酒行业销售额及同比

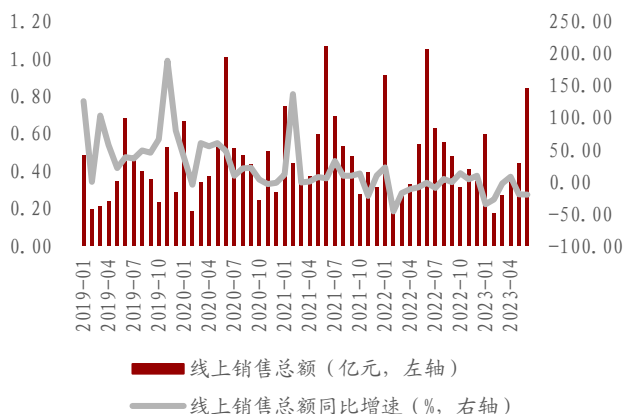


资料来源: 萝卜投资, 万联证券研究所

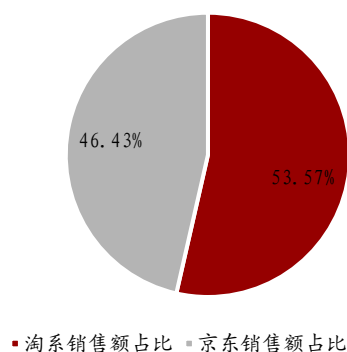
2.2 青岛啤酒线上销售额同比持续下滑, 百威啤酒同比跌幅大幅收窄

6月青岛啤酒线上销售额同比持续下滑, 淘系平台销售额反超京东。根据萝卜投资数据, 6月青岛啤酒淘系平台与京东线上销售总额为0.84亿元(YoY-20.02%), 同比增速较上月(YoY-19.27%)小幅扩大。淘系平台销售额占比持续上升, 本月淘系平台/京东线上销售额分别为0.45/0.39亿元, 占比分别为53.57%/46.43%。

图表15: 青岛啤酒线上销售总额及同比



图表16: 青岛啤酒6月线上各渠道占比



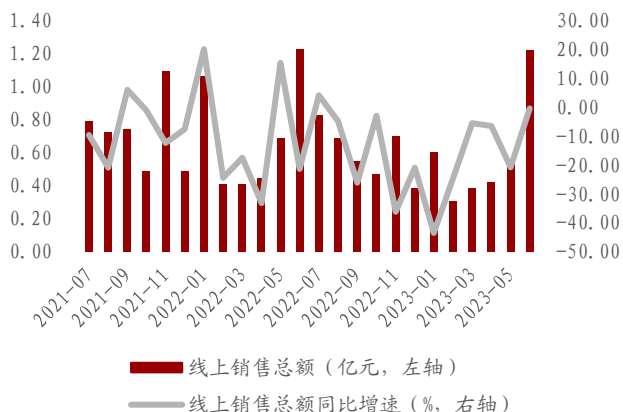
资料来源: 萝卜投资, 万联证券研究所

资料来源: 萝卜投资, 万联证券研究所

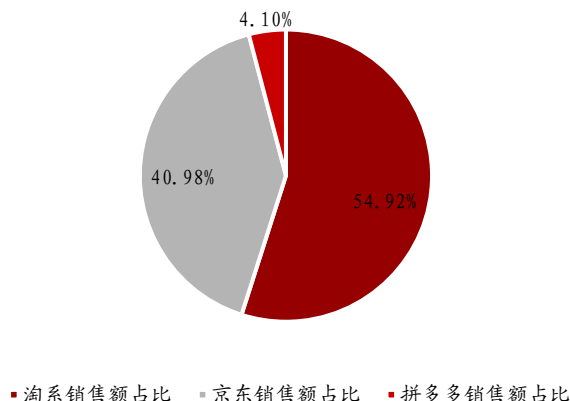
注: 线上销售总额统计平台包括淘系全网、京东。

6月百威啤酒线上销售额同比跌幅大幅收窄, 拼多多渠道占比不及预期。根据萝卜投资数据, 6月百威啤酒三大电商线上销售总额为1.22亿元 (YoY-0.42%), 相比于上月 (YoY-20.81%) 跌幅大幅收窄。6月淘系平台/京东/拼多多线上销售额分别为0.67/0.50/0.05亿元, 占比分别为54.92%/40.98%/4.10%。淘系与京东表现亮眼, 拼多多线上销售表现不及预期。

图表17: 百威啤酒线上销售总额及同比



图表18: 百威啤酒6月线上各渠道占比



资料来源: 萝卜投资, 万联证券研究所

资料来源: 萝卜投资, 万联证券研究所

注: 线上销售总额统计平台包括淘系全网、京东、拼多多。

3 投资建议及风险因素

3.1 投资建议

6月三大电商平台 (淘系、京东、拼多多) 线上销售数据公布, 受618促销活动以及端午节日效应的影响, 酒类线上销售总体表现亮眼, 白酒表现好于啤酒, 部分高端品牌、龙头企业表现优异。从细分品类来看, 白酒线上销售额同比增速亮眼, 创近一年新高, 同比增长63.43%。啤酒线上销售额同比跌幅收窄, 同比下降7.73%。从线上渠道对比来看, 三大电商中淘系平台与京东占据主导地

位。白酒行业中，淘系平台和京东销售额同比增速上行，拼多多销售额同比增速大幅提升，京东维持渠道优势。啤酒行业中，三大平台销售额同比跌幅均有所收窄。**从龙头线上渠道来看**，白酒行业中，茅台线上销售额同比增速持续扩大，五粮液同比增速小幅上升，分别同比+169.62%/+79.84%。啤酒行业中，龙头企业表现分化：青岛啤酒线上销售额同比持续下滑，百威啤酒同比跌幅大幅收窄。**总体来看**，6月酒类线上销售景气度上行，尤其白酒表现亮眼，判断主要原因是酒类消费增长，以及白酒企业加强线上渠道建设所致。**展望未来**，随着经济复苏，线下消费场景持续恢复带来增量，白酒基本面稳健向好，啤酒迎来暑期消费旺季，**建议关注**：需求刚性较强和业绩稳健增长的高端、次高端白酒龙头；产品结构高端化、边际向好的啤酒龙头。

3.2 风险因素

- 1.政策风险：**食品饮料中的诸多板块，如白酒等，与政策关联度较大，限制或管控相应产品于某些消费场景的消费将会带来较大的行业调整。
- 2.食品安全风险：**食品安全是消费者关注的重中之重，消费者对出现食品安全问题的产品及公司甚至行业的信任度及消费意愿将大幅下降。
- 3.经济增速不及预期风险：**白酒等子板块仍有一定的周期性，提示经济增速不及预期的风险。
- 4.平台数据统计有误及统计不全风险：**萝卜投资存在数据统计有误及统计不全风险，报告数据仅供参考。

行业投资评级

强于大市：未来6个月内行业指数相对大盘涨幅10%以上；

同步大市：未来6个月内行业指数相对大盘涨幅10%至-10%之间；

弱于大市：未来6个月内行业指数相对大盘跌幅10%以上。

公司投资评级

买入：未来6个月内公司相对大盘涨幅15%以上；

增持：未来6个月内公司相对大盘涨幅5%至15%；

观望：未来6个月内公司相对大盘涨幅-5%至5%；

卖出：未来6个月内公司相对大盘跌幅5%以上。

基准指数：沪深300指数

风险提示

我们在此提醒您，不同证券研究机构采用不同的评级术语及评级标准。我们采用的是相对评级体系，表示投资的相对比重建议；投资者买入或者卖出证券的决定取决于个人的实际情况，比如当前的持仓结构以及其他需要考虑的因素。投资者应阅读整篇报告，以获取比较完整的观点与信息，不应仅仅依靠投资评级来推断结论。

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并登记为证券分析师，以勤勉的执业态度，独立、客观地出具本报告。本报告清晰准确地反映了本人的研究观点。本人不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接收到任何形式的补偿。

免责声明

万联证券股份有限公司（以下简称“本公司”）是一家覆盖证券经纪、投资银行、投资管理和证券咨询等多项业务的全国性综合类证券公司。本公司具有中国证监会许可的证券投资咨询业务资格。

本报告仅供本公司的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议。本报告中的信息或所表述的意见并未考虑到个别投资者的具体投资目的、财务状况以及特定需求。客户应自主作出投资决策并自行承担投资风险。本公司不对任何人因使用本报告中的内容所导致的损失负任何责任。在法律许可情况下，本公司或其关联机构可能会持有报告中提到的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、财务顾问或类似的金融服务。

市场有风险，投资需谨慎。本报告是基于本公司认为可靠且已公开的信息撰写，本公司力求但不保证这些信息的准确性及完整性，也不保证文中的观点或陈述不会发生任何变更。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。分析师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。

本报告的版权仅为本公司所有，未经书面许可任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、发表和引用。未经我方许可而引用、刊发或转载的引起法律后果和造成我公司经济损失的概由对方承担，我公司保留追究的权利。

万联证券股份有限公司 研究所

上海浦东新区世纪大道 1528 号陆家嘴基金大厦

北京西城区平安里西大街 28 号中海国际中心

深圳福田区深南大道 2007 号金地中心

广州天河区珠江东路 11 号高德置地广场