



2025年 头豹行业词条报告

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

葵花籽油产业探析：营养优势与绿色生产的协同发展 头豹词条报告系列

张

张轩畅

2025-02-07 未经平台授权，禁止转载

摘要 葵花籽油行业专注于加工葵花籽提取食用油，涉及种植、压榨、精炼、灌装到终端消费的全产业链。近年来，健康饮食意识提升推动市场需求增长，但经济增速放缓和餐饮业恢复缓慢影响市场流动性。行业竞争激烈，产品创新多元化满足消费者需求。供需紧张，进口依赖大，但未来国内供给能力将提升。预计未来几年，健康消费观念深化和高端产品需求扩大将拉动市场增长，国内供给能力提升和国际供应链恢复也将推动市场规模稳步增长。该报告由 新南威尔士大学 商科 张轩畅 于2024年12月完成

行业定义

葵花籽油行业是一个专注于加工葵花籽（即向日葵种子），通过压榨或溶剂提取等方法提取食用油的行业。葵花籽油行业涉及到从油葵种植、流通业，到油籽压榨、油脂精炼、灌装行业，再到食品加工业、餐饮业、零售渠道（如商超、便利店等）终端产品流通消费领域的整个产业链。葵花籽油在食用油中占有重要地位，是食品加工、餐饮行业和其他工业应用中重要的植物油之一，广泛用于家庭烹饪、餐饮及食品加工。葵花籽油的健康优势是其市场增长的重要推动力之一，其中含有的不饱和脂肪酸，尤其是亚油酸（Omega-6），对维持心血管健康、降低胆固醇有积极作用。近年来，随着消费者对健康饮食意识的提升，葵花籽油作为一种低饱和脂肪、高不饱和脂肪的食用油逐渐受到青睐。

行业分类

葵花籽油用途广泛，根据其不同的用途和功能，可以分为多个类别，每一类都对应着特定的应用领域。主要用途可以分为饮食用途、烹饪用途、保健用途和工业用途等几个方面。

葵花籽油的用途分类

通过功能分类法，可以看到葵花籽油不仅在家庭日常生活中发挥着重要作用，还在工业、保健、化妆品、农业等多个领域中具有广泛的应用。这种多功能性使得葵花籽油成为一种非常重要且不可或缺的植物油资源。

饮食用途：

葵花籽油富含不饱和脂肪酸（如亚油酸和亚麻酸）和维生素E，适用于炒菜、制作沙拉酱、腌制食品等，具有促进健康和抗氧化的作用。

烹饪用途：

葵花籽油高烟点的特性使其适合高温烹饪，如炒菜、煎鱼、煎鸡蛋等。其清淡的香味不影响菜肴风味，能保留食物原味和营养。

保健用途：

富含的多不饱和脂肪酸有助于调节血脂、降低胆固醇、预防心血管疾病，并提高免疫力。维生素E则具有抗氧化、延缓衰老和预防疾病的作用。

工业用途：

例如在制造食品添加剂，化妆品，肥皂，润滑剂等方面都有应用。其低粘度，稳定性和抗氧化性使得葵花籽油成为工业产品生产和工艺加工的重要原料。

行业特征

葵花籽油的行业特征包括市场需求有上升趋势、行业竞争激烈、产品创新多元化、供需情况紧张。

1 市场需求有上升趋势

随着中国消费者对健康饮食意识的提高，葵花籽油因其高含量的不饱和脂肪酸、维生素E和低饱和脂肪酸，被认为是心脏健康的好选择，市场需求呈现增长态势。其次，随着餐饮业的扩张和外卖市场的快速增长，葵花籽油的需求在餐饮行业中也不断上升。葵花籽油的高烟点和清淡口感适合用于炸、炒等多种烹饪方式，成为餐饮商家的首选食用油。然而在经济增速放缓的背景下，餐饮业需求恢复缓慢，节后终端市场库存偏低，但仍以随用随补的方式采购，导致市场流动性差，需求疲软。随着可用葵籽减少，未来葵花籽油出口供应可能下降，这将为市场带来上涨动力。后期中国行情需关注外盘价格、供需变化和三大油脂市场的波动。

2 行业竞争激烈

葵花籽油行业市场竞争激烈，存在很多品牌和厂商。一些传统大品牌如佳格多力有限公司，其葵花籽油作为招牌产品，拥有较高的知名度和品牌口碑，在一线城市北京和上海分别拥有39.65%和43.99%的市场份额，居于行业主导地位。同时，出现小品牌和新兴品牌通过创新产品和市场宣传，也在不断挑战传统大品牌的地位。作为葵花籽油行业的领军品牌，通过广告促销和公关活动，企业可以提高品牌知名度和品牌形象，吸引更多消费者的关注和购买意愿。

3 产品创新多元化

为了满足中国消费者的需求，葵花油行业不断进行产品创新和多元化。例如，在市场上推出不同规格的产品，如700毫升、900毫升的小瓶装油，设计更加精致讨喜，同时也能满足不同的消费需求；同时，还在生产过程中注重产品的营养价值和健康功效，开发出特色产品，如低胆固醇、有机葵花油等。

4 供需情况紧张

中国葵花籽油市场正面临供需两端的双重挑战。供应方面，因高进口依赖度、国际局势不稳定及利润倒挂的多重影响，供给能力承压。2024年初以来，主要出口国俄罗斯因恶劣天气和俄乌冲突导致葵花籽产量同比减少近10%，降至1570万吨，同时零售价格上涨超7%。受此影响，中国葵花籽油进口量显著下降，2024年1-7月总进口量为74.53万吨，同比下降30.18%。需求方面，市场整体增速放缓，需求疲软。中国国内现货价格高于国际价格，进口商利润压力加大，可能导致进口量进一步减少。随着库存逐步消化，供应紧张局面或持续，预计价格波动将进一步加剧。

发展历程

葵花籽油行业的完整发展进程可以大致分为四个阶段，从最初的萌芽阶段逐步进入成熟期，并在近年来随着健康饮食趋势和市场需求的不断变化，形成了快速增长的态势。随着技术进步、品牌建设和市场需求的多样化，葵花籽油的市场前景愈加广阔。

萌芽期 · 1980-01-01~1990-01-01

葵花籽最终被全球称为油料作物是在1898年，至今只有100多年的历史，与其他油料作物种植历史相比，可谓是一个新兴的油料作物。葵花籽油在中国的生产和消费起步较晚，主要是从国外引入的。在20世纪80年代，随着中国对外开放和市场需求的多样化，葵花籽油作为一种新型的植物油逐渐进入中国市场。

最初，中国葵花籽油多依赖进口，且主要用于特定人群或作为高端食用油存在，整体市场占比较小。

启动期 · 1995-01-01~2005-01-01

90年代中期至2000年代初，随着葵花籽油市场潜力的逐渐显现，中国的一些企业开始投资建设葵花籽油的生产设施，主要集中在中国北方的葵花籽种植区域，如内蒙古、新疆、甘肃等地。

这一时期，葵花籽油逐渐被更多家庭接受，尤其在一些中高端消费者群体中，开始逐步替代传统的菜籽油和大豆油。葵花籽油的主要卖点是健康（低饱和脂肪、丰富的不饱和脂肪酸）和口感清淡。

高速发展期 · 2005-01-01~2010-01-01

品牌化与市场竞争：2000年代中期，葵花籽油开始进入更多的家庭和商业消费市场。中国的食用油市场已经从单一品种（如大豆油、菜籽油等）逐渐转向多元化，葵花籽油作为健康饮食的新选择，逐渐受到消费者青睐。知名油脂品牌（如鲁花、金龙鱼、三元等）开始推出葵花籽油系列产品，并通过广告、促销等手段加大市场拓展力度，推动了葵花籽油在消费者心中的认知。

消费需求增加：随着消费水平提高，尤其是一些较为注重健康饮食的城市家庭，葵花籽油成为家庭日常烹饪油品的选择之一。另一方面，随着餐饮业和外卖行业的兴起，对葵花籽油的需求也开始增加。

成熟期 · 2010-01-01~至今

自2010年以来，随着中国消费者健康饮食观念的进一步加强，葵花籽油作为一种富含多不饱和脂肪酸、低饱和脂肪酸、维生素E等营养成分的健康油品，逐渐成为中高端消费者日常烹饪油的首选之一。尤其在一些“绿色食品”、“有机食品”及“非转基因”理念流行的背景下，葵花籽油的需求逐渐增大。葵花籽油的消费市场逐步从家庭用户扩展到更广泛的餐饮业和外卖市场。特别是中高端餐饮品牌和外卖平台（如盒马、饿了么、美团等）对健康油品的需求增加。随着技术进步，葵花籽油的提炼工艺和包装技术得到了不断优化，企业在提升生产效率的同时，也通过创新提升产品附加值。部分企业还开始推出有机葵花籽油、冷榨葵花籽油等高端产品，满足消费者日益多样化的需求。

1.需求稳定增长：葵花籽油逐渐成为主流食用油，特别是在中高端消费者和餐饮、外卖行业中需求上升。 2.产品创新与高端化：出现有机葵花籽油、冷榨葵花籽油等高端产品，满足健康和品质需求。 3.品牌竞争加剧：市场上大品牌通过广告和创新提升竞争力，行业集中度提高，部分小品牌逐渐被淘汰。 4.消费升级：消费者更加注重油品的健康属性和营养价值，推动高端葵花籽油需求增长。

产业链分析

葵花籽油产业链的发展现状

葵花籽油行业上游为油葵种植与流通业，主要作用是提供原材料（葵花籽），确保油料作物的供应，支撑整个产业链的稳定运转，上游供应链的稳定性和可持续性对下游的加工和销售至关重要。中游为油籽压榨、油脂精炼、灌装行业，主要作用是将上游的原材料（葵花籽）转化为可消费的葵花籽油，通过精炼工艺提升葵花籽油的质量，确保其适合市场销售，并满足消费者的多样化需求。下游有食品加工业、餐饮业、零售渠道（商超，便利店等）主要作用是将产品推向最终消费者，通过营销和品牌建设增强消费者的购买意愿。满足不同层次消费者对葵花籽油的需求，并在餐饮、家庭、健康食品等多个领域推广应用。

葵花籽油行业产业链主要有以下核心研究观点：

葵花籽油产业链中游正向技术创新和高附加值产品转型，呈现绿色、高效、健康化发展的趋势，蕴含重要投资机会。

葵花籽油产业链的中游环节主要涉及提炼与精炼，面临生产成本上升（如劳动力和能源成本）、环保压力加大的挑战。同时，消费者对健康、营养的需求不断增加，尤其对低油烟、低饱和脂肪酸、富含单不饱和脂肪酸的葵花籽油的偏好日益增强，这推动了中游环节向高附加值产品的转型。在这种趋势下，技术创新显得尤为重要，企业通过优化精炼工艺、提高生产效率和降低能耗，能够应对成本压力，并提升产品质量。其中葵花籽油的精准精炼和节能减排综合技术，包括对酸、碱及工艺水定量添加系统、管路和反应器的改进和低温碱液冷凝真空系统的优化等，最终使

整体得率比优化前提高1.5个百分点。与此同时，高附加值产品，如富含欧米伽-3和抗氧化成分的葵花籽油，逐渐出现在市场上，因其对于人体的益处得到了新华网的认可。通过品牌溢价和创新产品，企业不仅可以满足细分市场需求，还能提升盈利能力。因此，技术创新与高附加值产品的研发为中游环节带来了重要的投资机会。技术创新与高附加值产品的研发为中游环节带来了重要的投资机会。

中国葵花籽油行业上游在供需失衡与生态种植双重挑战下，强化生产与优化产业链成为应对关键。

中国葵花籽油行业上游环境面临着供需失衡和生产限制的双重挑战。全球葵花籽油供应的紧张局面，由于主要出口国（如俄罗斯、乌克兰）面临政治冲突、制裁以及气候变化等多重因素，导致供应量大幅减少。2024年俄罗斯葵花籽产量减少了10%，并推高了全球葵花籽油价格，同时加剧了中国作为第二大进口国的供应压力。2024年初，中国葵花籽油进口量同比下降30.18%，这一进口减少进一步加剧了市场的供需矛盾。与此同时，中国葵花籽油的生产面临着气候和土地条件的限制，主要种植区域集中在寒冷气候区，导致种植面积难以扩展，难以满足消费者的需求。尽管如此，中国通过政策扶持和技术创新推动产业转型，如“公司+基地+农户”的种植模式和现代农业技术的应用，逐步提高了自给率。同时，油葵作为一种具有节水抗旱和改良土壤的作物，具有生态修复的潜力，成为中国治理沙漠化和盐碱地的理想选择。通过这种生态经济模式，中国葵花籽油产业在全球市场不稳定的背景下，能够增强产业链的韧性并确保供应的稳定性。总体来看，全球供需失衡和种植限制推动中国葵花籽油产业加速转型，技术创新与生态种植模式成为缓解供需矛盾和提升产业竞争力的关键。

产业链上游环节分析

生产制造端

油葵进口与种植

上游厂商

中国中化集团有限公司

中国农业发展集团有限公司

中粮进口食品有限公司

中国种子集团有限公司

中国种子协会

金正大生态工程集团股份有限公司

益海嘉里金龙鱼食品集团股份有限公司

益海嘉里（重庆）粮油有限公司

中粮集团有限公司

江门市新灿生态科技有限公司

中国农业科学院油料作物研究所

俄罗斯

乌克兰

哈萨克斯坦

阿根廷

产业链上游分析

全球葵花籽油供需失衡加剧，受出口国政治冲突、制裁和气候变化影响，供应短缺推高价格。中国作为第二大进口国，进口减少与需求疲软限制市场流通。

全球葵花籽油市场面临供需失衡的加剧，主要出口国（如俄罗斯、乌克兰、哈萨克斯坦）因政治冲突以及气候变化等因素，出口量显著下降，导致供应短缺。俄罗斯作为全球主要葵花籽油出口国之一，其农业部宣布将在12月将葵花籽油出口税提高三倍，达到每吨9,195.8卢布（约合88.4美元），这一政策直接反映了全球市场的供需紧张局面。自2024年初以来，恶劣天气导致2024年俄罗斯葵花籽产量减少近10%，降至1570万吨，俄罗斯国内葵花籽油零售价格上涨超过7%。全球葵花籽产量的下降对市场价格产生了显著影响。2024/25年度，鹿特丹市场葵花籽油的报价较豆油溢价29美元/吨，而2023年10月则是折价223美元/吨。这一变化显示出供应紧张的态势对全球市场价格的直接推动。作为全球第二大葵花籽油进口国，中国在此背景下也遭遇了供应压力。根据中国海关数据显示，2024年1-7月中国葵花籽油总进口量为74.53万吨，同比下降30.18%，进口量的大幅减少进一步加剧了市场的供需矛盾。未来，解决葵花籽油供需失衡问题，除了优化进口策略，还需要通过技术创新提升葵花籽种植的效率与产量。同时，加强政策支持，推动中国葵花籽油产业的稳定发展，是缓解供需矛盾的关键。此外，提升产业链韧性、稳定供给来源，将有助于中国市场在全球葵花籽油市场动荡的背景下维持长期稳定发展。

中国葵花籽产业面临挑战，需通过技术创新和生态种植模式提升自给率，推动产业发展和生态改善。

近年来，葵花籽油因其健康价值逐渐成为中国食用油市场的重要组成部分。然而，中国葵花籽油的生产仍面临严峻挑战。目前的种植区域主要集中在内蒙古、新疆、吉林、河北、甘肃等寒冷气候区，这些区域的气候条件限制了种植面积的扩大。在2017/2018年度，中国

食用植物油总需求量达3,849.6万吨，其中国产油料榨取的食用油仅为1,192.8万吨，自给率仅为31%。2022年，中国葵花籽油产量为190万吨，远远不能满足中国日益增长的食用油需求。面对供小于求的现状，国家出台了多项政策，鼓励加大对国产油料作物的支持力度。为了提高自给率，中国在技术创新和农业模式转型方面取得了一些进展。例如，中国中化集团自2021年以来，通过“公司+基地+农户”模式，实施了“先正达万亩油葵项目”，并投入150万元资金支持油葵产业。中化现代农业MAP技术服务中心的农艺师为农民提供从种植到销售的全链条服务，确保油葵的稳定产量和优质品质。到2024年，该项目已在14个乡镇、125个村集中连片种植，总产量达到210万吨，成为老区产业振兴的典范。油葵具有节水抗旱、抗盐碱和改良土壤的优良特性，使其成为中国治理沙漠化和石漠化土地的理想作物。目前，全国荒漠化土地总面积达到261.16万平方公里，占国土面积的27.2%，油葵的种植不仅能够有效提升土地利用效率，还能显著改善土壤质量，促进生态恢复，发挥重要的生态修复作用，这体现了油葵在推动生态建设中的巨大潜力。未来，在政策支持和技术进步的推动下，通过推广适应性品种、优化栽培技术和探索生态经济复合模式，葵花籽产业有望实现更大发展。

产业链中游环节分析

品牌端

葵花籽油的生产加工与包装

中游厂商



产业链中游分析

葵花籽油加工环节技术依赖性高，成本上涨和环保压力加剧企业挑战。通过提升技术效率、降低能耗、创新工艺和高端化转型，推动可持续发展。

为应对这些问题，行业重点应放在提高技术效率、降低能耗、创新精炼工艺以及向高端产品转型上。一些企业通过创新技术提高生产效率，例如开发低油烟、适度精炼的技术工艺，显著提升葵花籽油品质，满足消费者对健康、安全和营养的需求。其中，佳格多力开创的精准精炼和节能减排综合技术，包括对酸、碱及工艺水定量添加系统、管路和反应器的改进和低温碱液冷凝真空系统的优化等，最终使整体得率比优化前提高1.5个百分点。此外，先进的监控系统、自动化过滤设备及智能传感器的应用，提高了生产线的效率和产品质量稳定性。通过大数据分析技术，企业可以优化生产流程，发现潜在问题并提升整体效能。中国部分产地，如巴彦淖尔市，通过构建现代化生产设施和发展传统物理小榨工艺，推动优质葵花籽油的高端化发展。这些举措不仅降低了生产成本，还助力企业在竞争激烈的市场中占据优势，为中国葵花籽油产业的可持续发展提供了范例。

葵花籽油中游环节通过高附加值产品满足健康和功能性需求，依托技术创新，实现盈利能力与市场竞争力的提升。

高附加值产品通常是指通过技术创新、独特配方或差异化特点提升产品品质、营养价值和市场吸引力的油品。对于葵花籽油而言，这类产品主要包括低油烟葵花籽油、有机葵花籽油、高端调味葵花籽油及花卉提取物葵花籽油。低油烟技术提升了葵花籽油的安全性和健康属性，满足了消费者对健康饮食的需求；有机种植技术通过无农药、无化肥的生产方式，契合环保趋势并适应健康意识强烈的消费群体需求，有机认证的油品可实现更高市场溢价；调味葵花籽油结合独特配方和风味，吸引餐饮和家庭市场；花卉提取物的加入则为葵花籽油赋予香气和保健功能，满足对风味与健康益处的双重需求。数据表明，葵花籽油的消化率高达96.5%，富含亚油酸，具有降低胆固醇和预防心血管疾病的作用，这为其健康价值的推广提供了科学依据。随着消费者对健康和环保意识的提升，葵花籽油市场将进一步向高

端化、功能化转型。未来，企业应聚焦技术创新和产品差异化，不断优化生产工艺和开发新产品，向高端市场拓展，从而在健康化与功能化趋势中抢占先机。

产业链下游环节分析

渠道端及终端客户

食用油零售、餐饮业、食品加工业

渠道端



产业链下游分析

葵花籽油零售市场多元化发展，线上销售迅速崛起。健康、高品质、个性化产品成为竞争焦点，满足多样化需求是市场制胜关键。

随着互联网购物的普及，线上电商平台成为葵花籽油的重要销售渠道，例如天猫、京东、拼多多等。通过丰富的产品选择、灵活的营销工具（如优惠券、秒杀、拼团等）以及便捷的购物体验，线上平台帮助品牌快速扩展市场。据统计，2023年天猫平台单一规格的葵花籽油销量超过50万瓶，销售额超380万元，健康化产品占据主流地位。同时，直播带货成为零售市场的创新渠道。品牌通过短视频、直播等方式与消费者互动，提升销售效率。知名品牌通过合作明星代言，推动品牌知名度与销量同步增长，如张若昀代言佳格多力，“国民女神”高圆圆代言长寿花。未来，葵花籽油零售市场将继续依托线上渠道和健康化趋势，通过产品创新与精准营销满足多样化需求，获得更多发展机会。

葵花籽油因其健康、营养特性，在餐饮和食品加工行业的需求持续增长，广泛应用于满足健康化与高品质趋势。

餐饮行业对食用油需求量大，尤其重视油品品质。葵花籽油因其高单不饱和脂肪酸含量、高发烟点（约232°C）、低油烟和清淡口感，广泛应用于炸制和烹饪食品，如甜甜圈、馅饼等。其健康属性和高温耐用性帮助餐饮企业满足消费者对低脂、高营养菜品的需求。随着健康饮食趋势兴起，葵花籽油在高端餐饮中的使用日益增加，包括米其林餐厅和高端中餐品牌。食品加工行业同样对葵花籽油青睐有加，因其适合生产功能性食品和健康化产品。低添加、高营养的特点使其在高端食品领域具有明显优势，满足消费者日益增长的健康需求。未来，随着消费者健康意识的增强，葵花籽油在高端餐饮和功能性食品生产中的需求将进一步扩大，为行业提供持续增长动力。

行业规模

葵花籽油行业规模的概况

2019年—2025年，葵花籽油行业市场规模由126.74亿人民币元回落至120.68亿人民币元，期间年复合增长率-0.81%。预计2026年—2029年，葵花籽油行业市场规模由129.44亿人民币元增长至159.07亿人民币元，期间年复合增长率7.11%。

葵花籽油行业市场规模历史变化的原因如下：

疫情在短期内抑制了葵花籽油市场规模的扩张，但长期来看，在健康消费理念的驱动下，高端化产品需求的增长和餐饮业的复苏支撑着市场的稳定发展。

2018-2019年，随着消费者健康意识的提升，葵花籽油因其富含不饱和脂肪酸等特性成为市场的关注热点，尽管如此，需求增长保持平稳，市场整体处于稳定状态。2020年新冠疫情爆发，对餐饮业造成严重冲击，全国93%的餐饮企业暂停营业，中小企业因现金流断裂陆续倒闭，大型连锁品牌也缩小了经营规模，导致葵花籽油的消费量大幅下降，疫情对经济的冲击直接抑制了市场需求。进入2021-2022年，随着疫情防控逐步常态化，餐饮业和外卖市场开始恢复，但部分家庭消费者因经济压力转向价格更低的豆油、菜籽油，导致葵花籽油需求未能迅速回升。尽管如此，健康消费趋势持续支撑了中高端市场的增长，特别是在健康饮食观念的推动下，葵花籽油在家庭消费中的地位进一步巩固。疫情后期，经济复苏的不确定性与消费分级现象的加剧，使得大众市场的需求受到了价格敏感性的影响，但高端市场对健康导向的需求仍为整体市场提供了支撑。到了2023-2024年，餐饮业的全面复苏和外卖市场的持续扩展推动了葵花籽油需求逐步回升，尤其是消费者对高品质、功能性产品的偏好大幅增强，为市场注入了新的增长动能。然而，价格波动和供给端的不确定性依然对需求的持续扩张构成了制约。

在供给波动、国际局势动荡和价格波动等挑战下，依靠政策扶持和技术进步，中国葵花籽油市场规模稳步扩大。

2018-2020年，中国葵花籽种植面积在这一阶段呈波动趋势，2020年种植面积有所下降。主要种植区域（如内蒙古、新疆、甘肃等）受土地利用结构调整和种植效益下降的影响，产量难以持续扩大。中国供给端的不稳定性增加了对国际市场的依赖，导致价格易受国际供应链波动的影响。中国葵花籽油进口在全球总进口中的份额由2000年的0.02%增至2020年的12.95%。2021年，由于乌克兰和俄罗斯是全球主要的葵花籽油出口国，地缘政治局势在这一时期对国际供应链产生深远影响。虽然中国加大了进口力度，但国际市场价格波动和物流成本上升，直接抬高了葵花籽油的进口成本，影响市场规模增长。2022年俄乌冲突进一步加剧了葵花籽油的国际供应链危机，进口量受限，价格上涨显著，市场规模增长陷入停滞甚至出现一定回落。2023年后，随着中国政府加大对葵花籽种植的支持力度，中国的葵花籽供应逐渐恢复稳定。与此同时，企业在技术层面的创新也助力提升了产品附加值和市场竞争力，为市场规模的回升奠定基础。

葵花籽油行业市场规模未来变化的原因主要包括：

健康消费、高端产品需求和餐饮业复苏将驱动市场扩展，技术创新将为行业发展注入活力。

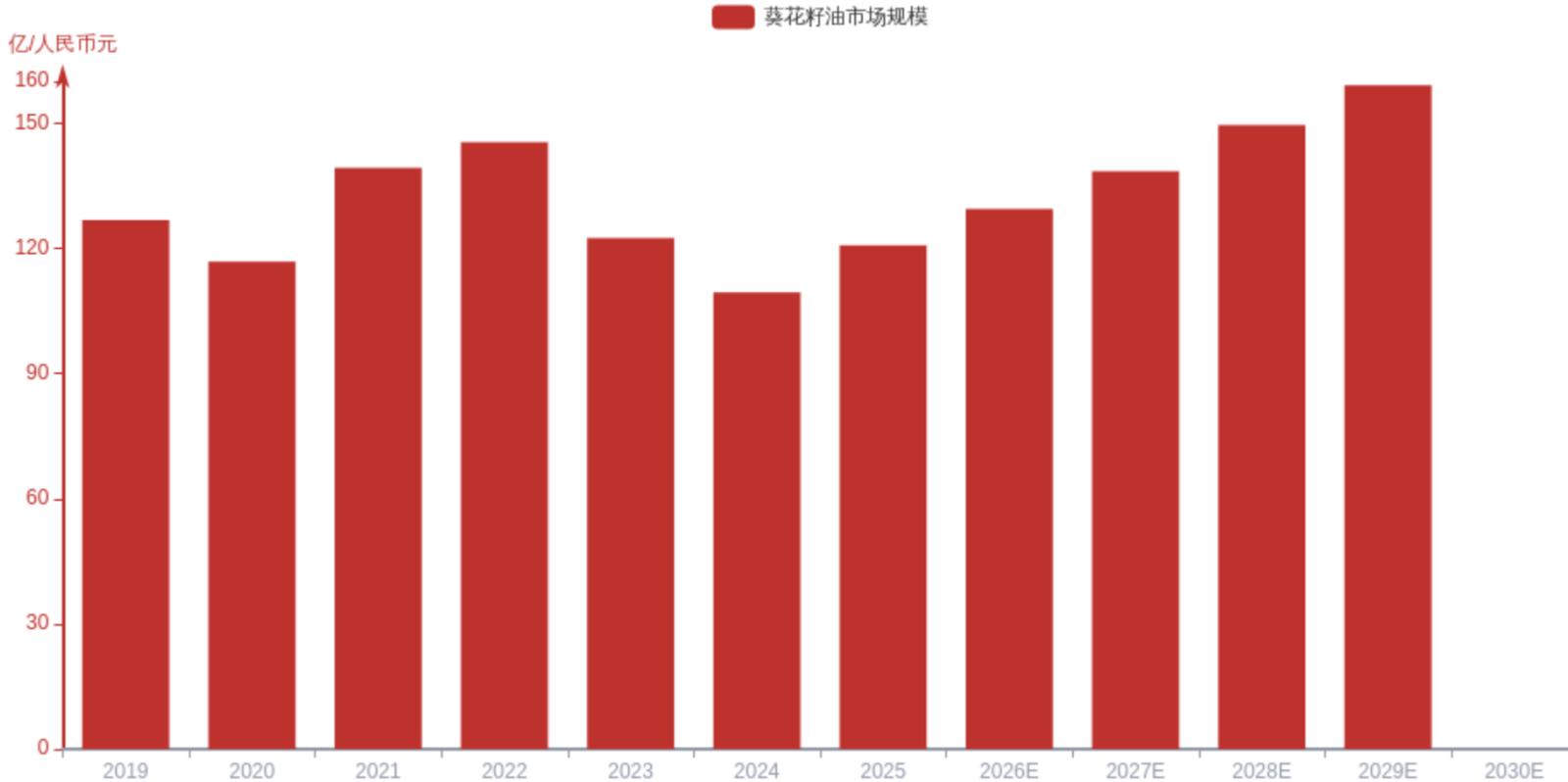
未来几年，中国消费者对健康食品的关注将进一步加深，推动葵花籽油市场稳步增长。葵花籽油因富含不饱和脂肪酸和维生素E，被定位为“心脑血管健康”优质油种，其低油烟、高营养、高品质等特点迎合了健康饮食理念的普及。餐饮业和外卖市场的持续繁荣显著增加了葵花籽油的烹饪应用，尤其在健康饮食观念普及的背景下，餐饮企业对低油烟、健康植物油的偏好进一步拉动了市场需求。此外，技术创新也成为行业增长的重要驱动力，例如精准精炼技术和低油烟工艺的应用，有效提高了产品竞争力，同时满足了消费者对健康、安全及便捷烹饪的需求。消费升级也为葵花籽油开辟了新的增长空间，数据显示，2024年上半年社会消费品零售总额增长3.7%，其中餐饮收入增长7.9%，反映出消费升级和绿色饮食的潜力。

中国政策和技术支持确保本土供给稳定，国际供应链恢复和进口成本下降优化供给结构。

在中国政策、农业科技和国际合作的多重推动下，供给端的稳定性和自主性将显著增强。首先，种植和生产能力的提升是供给改善的核心动力。受“十四五”油料作物发展规划等政策支持，传统油葵种植区（如内蒙古、新疆）以及华南、华东等新兴种植区域的种植面积预计稳步恢复。通过农业科技赋能（如推广中国中化集团的“先正达S606”等优质品种）和种植技术优化，葵花籽单产水平将进一步提高。同时，智能化加工技术的应用将大幅提升生产效率和葵花籽油品质，助力供给能力的全面提升。此外，国际供应链的逐步恢复将缓解进口压力并优化供给结构。假设全球贸易环境保持稳定，乌克兰等主要葵花籽出口国的生产能力逐渐恢复，中国的进口价格有望趋于平稳。而通过“一带一路”倡议，与哈萨克斯坦、俄罗斯等供应国的合作将深化，也将进一步降低进口成本并增强市场韧性。

葵花籽油行业规模

中国葵花籽油市场规模



数据来源: 国家统计局、中国植物油行业协会、中国政府网、我的钢铁网、导油网

中国葵花籽油的市场规模=葵花籽油单价*中国居民人均食用油消费量*中国人口数量*葵花籽油在食用油中份额占比

政策梳理

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	国务院关于印发“十四五”推进农业农村现代化规划的通知	国务院	2022-02-11	9
政策内容	国务院《“十四五”推进农业农村现代化规划》明确提出，到2025年基本实现农业高质量发展和乡村建设目标，全面提升粮食安全和重要农产品供给保障能力。规划强调绿色发展、科技创新和现代农业体系建设，提升农村基础设施和公共服务水平。同时提出优化农业生产结构、促进现代农业科技推广、推进数字化农业发展的具体举措。			
政策解读	“十四五”规划推动葵花籽油行业原料供给更稳定，生产更加智能化、绿色化，提升了产品质量和市场竞争力。同时，乡村振兴战略促进油葵产业与生态农业融合，为行业发展提供新机遇。对企业的好处：1.稳定原料供给，降低风险。2.绿色农业趋势增加品牌价值。3.农村市场拓展带来新需求。对企业的挑战：1.需投入更多资源以满足绿色发展要求。2.行业竞争加剧带来压力。作用：政策推动行业稳步发展，为企业创造机遇的同时也带来环保和竞争的挑战，促使企业提升竞争力以适应新环境。			
政策性质	规范性			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《乡村振兴战略规划（2018-2022年）》	国务院	2018-09-26	8
政策内容	《乡村振兴战略规划（2018-2022年）》围绕农业农村优先发展战略，提出“五个振兴”目标。规划明确以现代农业为核心，推动农村一二三产业融合，提升农业质量效益和竞争力；优化乡村治理体系，加强基础设施和公共服务建设；推进农村生态环境保护，实现绿色发展。通过政策、资金和科技支持，推动城乡融合发展。			
政策解读	《乡村振兴战略规划（2018-2022年）》为葵花籽油行业注入了发展动力，通过支持农业产业升级、改善农村基础设施和提升生态农业水平，为油葵种植和加工提供了更优的发展环境。同时，政策鼓励使葵花籽油产业与旅游、文化等领域结合，推动了行业创新。对企业的好处：1.原料供给改善：农村农业基础设施的提升和油葵种植技术的推广，有助于原料供给的稳定。2.生态农业红利：绿色发展政策促进有机葵花籽油产品的市场拓展，提升附加值和品牌竞争力。对企业的挑战：1.生态和绿色要求提升：企业需更多投入以符合环保和绿色标准，增加短期运营成本。2.市场竞争加剧：农村产业扶持可能吸引更多企业进入行业，增加市场竞争压力。			
政策性质	指导性			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《全国智慧农业行动计划(2024—2028年)》	农业农村部	2024-10-23	7
政策内容	农业农村部关于大力发展智慧农业的指导意见强调以科技赋能农业，加快信息技术与农业融合，实现全链条智能化升级。主要内容包括推广精准农业技术、加强智慧农机应用、构建农业大数据平台、完善信息基础设施、培养智慧农业人才，推动农业高效、绿色、智能化发展，为乡村振兴和农业现代化提供支撑。			
政策解读	智慧农业政策推动葵花籽种植、加工及供应链的全面智能化升级，提高了生产效率和资源利用率。通过农业大数据、物联网等技术应用，葵花籽油行业的生产管理更精准化、透明化，有助于提升产品质量和市场竞争能力。智慧农业政策为葵花籽油行业提供了技术驱动力，促进了全产业链的智能化和高质量发展，同时推动企业实现降本增效和市场竞争能力提升，但需克服技术和资金投入的短期挑战。			
政策性质	指导性			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《2024—2026年农机购置与应用补贴实施意见》	农业农村部办公厅 财政部办公厅	2024-04-30	7
政策内容	《2024—2026年农机购置与应用补贴实施意见》旨在推动农业机械化和现代化，通过扩大补贴范围、明确定额补贴标准、优化申请流程，优先支持粮食生产、绿色发展及智慧农业相关的先进农机装备。政策鼓励技术创新和新型农机推广应用，提升农业生产效率与综合能力，为实现高效、绿色、智能农业发展提供保障。			
政策解读	推动了葵花籽油行业上游种植机械化和智能化发展，加快葵花籽种植、收获及初加工环节的效率提升，降低生产成本，保障原料供给的稳定性和品质。同时，补贴政策推动农业企业使用先进设备，促进全产业链升级。提高农民种植的积极性，有助于原料供给的稳定。			
政策性质	指导性			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《中共中央 国务院关于学习运用“千村示范、万村整治”工程经验有力有效推进乡村全面振兴的意见》	国务院	2024-02-03	8
政策内容	该意见总结推广浙江“千村示范、万村整治”工程经验，提出以乡村振兴为总抓手，全面改善农村人居环境。意见强调加强生态环境保护与环境整治，发展现代农业、特色产业，提升公共服务和基础设施水平。通过示范带动、分步推进，逐步实现农业强、农村美、农民富的目标，为全面推进乡村振兴和农业农村现代化提供借鉴和动力。			
政策解读	该政策通过改善农村人居环境、发展现代农业和特色产业，为葵花籽油行业提供了更优质的种植环境和发展条件。重点推进农村生态整治和农业现代化，提升了油葵种植效率，同时促进乡村产业与农旅结合，推动葵花籽油品牌化和高端化发展。同时推动品牌升级和市场拓展，同时要求企业加强环保投入和业务模式创新，适应现代农业和乡村经济发展的新趋势。			
政策性质	指导性			

竞争格局

葵花籽油竞争格局概况

葵花籽油行业整体呈现竞争激烈的市场格局，品牌化趋势逐步显现，市场竞争主要集中在产品品质，价格和品牌推广等方面。TOP企业在技术、市场渠道及品牌影响力上占据主导地位，但中小企业通过差异化竞争逐渐抢占市场份额。

1.第一梯队：包括多力（佳格集团）、益海嘉里金龙鱼、鲁花集团等企业，凭借强大的品牌知名度、高端产品线和全国化营销网络占据领先地位，市场份额相对稳定，具有明显优势。

2.第二梯队：包括西王食品、长寿花等区域性品牌，重点布局中端市场，依靠区域渠道和价格优势在多个市场占有一席之地。

3.第三梯队：包括内蒙古本土品牌、巴彦淖尔小型加工企业等，主要服务于地方市场，以低成本和区域特色为竞争核心。

梯队特征：第一梯队企业以全国性布局、技术创新和品牌引领为主导，占据高端和中端市场；第二梯队企业则依靠区域竞争和价格优势，逐步向全国扩张；第三梯队企业则以成本和地缘优势满足本地消费者需求。

葵花籽油行业竞争格局的历史原因

不同的客户群体，对葵花籽油的品质、健康属性和品牌价值的需求多样化，加剧行业差异化错位竞争。

市场需求多样化与品牌影响力：随着消费者健康意识提升，葵花籽油市场呈现多样化需求，消费者更加关注产品品质、健康属性及品牌声誉。第一梯队企业凭借强大的品牌效应和研发能力，推出高端、功能性产品（如低油烟、富含营养成分的葵花籽油），满足中高端消费者需求，占据市场主导地位。第二梯队企业则重点服务区域市场，凭借价格优势和区域渠道布局，满足中端消费者需求。而第三梯队企业更多聚焦于本地市场和低端消费群体，以低价和成本优势维持竞争力。这种市场需求的分层，进一步推动了梯队化的竞争格局形成。

在科技高速发展的时代，受技术壁垒带来的先发优势影响，逐渐形成了差异化的竞争格局。

葵花籽油行业的竞争格局与行业资源分布和技术壁垒密切相关。第一梯队企业（如多力、鲁花）通过长期积累，掌握了先进的油脂精炼工艺、低油烟技术和规模化生产能力，确保了产品质量稳定并降低生产成本。同时，这些企业拥有完善的全国化供应链体系和品牌营销网络，进一步巩固了市场领先地位。相比之下，第二梯队和第三梯队企业由于资金、技术及市场开拓能力的限制，在高端市场的竞争力较弱，多以区域性品牌或差异化低端产品为主，从而形成分梯队的市场格局。

第一梯队企业凭借资金、技术和品牌优势，将继续在高端健康产品领域发力，通过研发创新产品吸引中高端消费者，进一步拉开与第二、第三梯队企业的差距，占据行业领先地位。所以，葵花籽油行业竞争格局将逐步变化，第一梯队企业的市场份额和影响力可能进一步扩大，行业逐步迈向高端化、智能化和整合化。

葵花籽油行业竞争格局未来变化原因

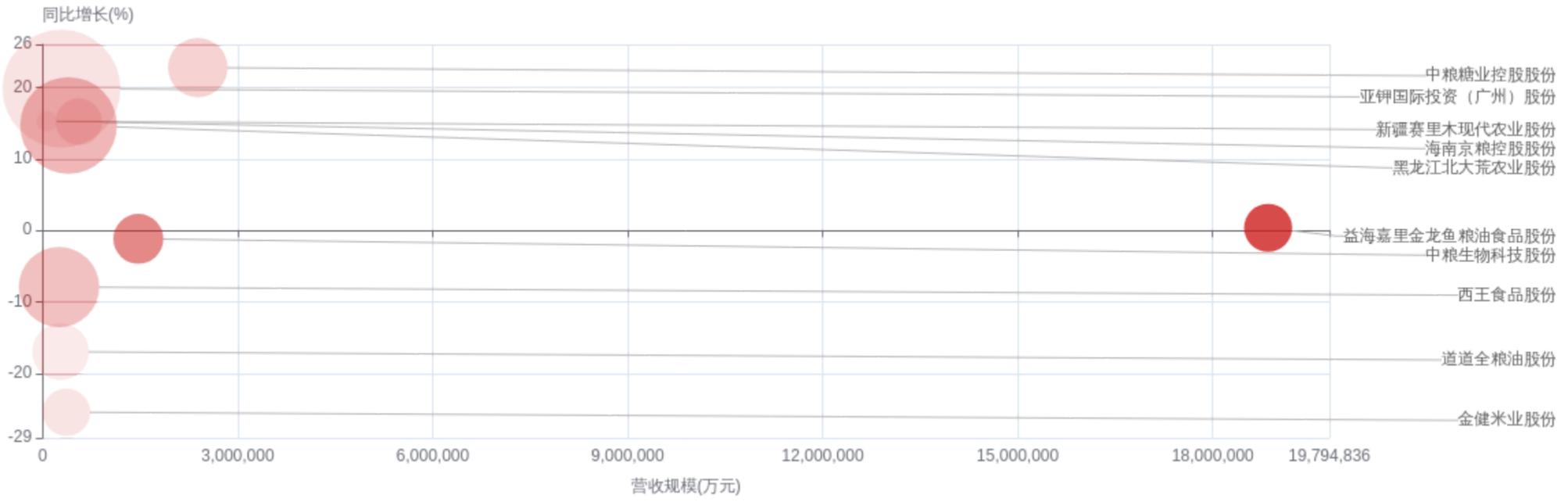
葵花籽油行业在技术升级和消费观念的推动下，市场份额将进一步向头部企业集中，行业整体呈现“强者愈强”的趋势。

未来，随着科技赋能和产业政策支持，第一梯队企业将通过技术创新（如低油烟、高营养精炼工艺）、智能化加工和精准营销进一步巩固市场主导地位。头部企业凭借雄厚的资金实力和供应链整合能力，不断扩大市场份额，导致行业集中度提升。同时，随着追求健康生活的观念逐渐深入人心，消费者对高品质、品牌化的需求持续增长，将挤压缺乏技术优势和品牌影响力的中小企业生存空间，这将促使市场逐步向少数大型企业集中。

原材料价格波动，环保要求趋严，消费升级压力，龙头企业持续壮大。

由于原材料价格波动、环保要求趋严和消费升级的压力，外加第一梯队的龙头企业持续壮大，第二梯队和第三梯队企业将面临更大的生存挑战，行业加速洗牌。缺乏资金支持、技术投入和品牌影响力的中小型企业可能逐渐被市场淘汰或被并购，推动部分区域性品牌退出市场，而剩余部分企业可能通过错位竞争发展自己的优势，聚焦细分市场，如有机葵花籽油、地方特色产品等，寻求差异化发展。

气泡大小表示：毛利率(%)；气泡色深表示：研发投入(亿元)



上市公司速览

益海嘉里金龙鱼粮油食品股份有限公司 (300999)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	1.9千亿元 >	-	4.7

西王食品股份有限公司 (000639)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	25.2亿元 >	-7.9	25.6

道道全粮油股份有限公司 (002852)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	27.6亿元 >	-17.0	9.3

海南京粮控股股份有限公司 (000505)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	55.6亿元 >	15.2	4.0

黑龙江北大荒农业股份有限公司 (600598)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	39.8亿元 >	14.7	39.3

中粮生物科技股份有限公司 (000930)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	147.2亿元 >	-1.2	5.7

金健米业股份有限公司 (600127)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	36.7亿元 >	-25.4	4.5

新疆赛里木现代农业股份有限公司 (600540)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	6.2亿元 >	15.3	-3.6

中粮糖业控股股份有限公司 (600737)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	238.7亿元 >	22.8	11.0

亚钾国际投资(广州)股份有限公司 (000893)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	28.9亿元 >	19.8	60.0

企业分析

1 益海嘉里金龙鱼食品集团股份有限公司【300999】

▪ 公司信息

企业状态	存续	注册资本	542159.1536万人民币
企业总部	上海市	行业	农副食品加工业
法人	KUOK KHOON HONG (郭孔丰)	统一社会信用代码	913100007178563164
企业类型	股份有限公司(港澳台投资、上市)	成立时间	1118937600000
品牌名称	益海嘉里金龙鱼食品集团股份有限公司	经营范围	<p>(一) 从事食用和工业用动植物油脂、油料、及其它的副产品和深加工产品、饲料用油脂、饲料及添加剂、包装材料、日用化工合成洗涤剂和相关技术的进出口、批发、佣金代理(拍卖除外)、农产品的收购:大米、水稻、小麦、玉米、棉花的批发。(二) 在国家允许外商投资的领域依法进行投资;(三) 受公司所投资企业的书面委托(经董事会一致通过),向其所投资企业提供下列服务:1、协助或代理公司所投资企业从国内外采购该企业自用的机器设备、办公设备和生产所需的原材料、元器件、零部件和在国内外销售其所投资企业生产的产品,并提供售后服务;2、在外汇管理部门的同意和监督下,在其所投资企业之间平衡外汇;3、为公司所投资企业提供产品生产、销售和市场开发过程中的技术支持、员工培训、企业内部人事管理等服务;4、协助其所投资企业寻求贷款及提供担保;(四) 在中国境内设立科研开发中心或部门,从事新产品及高新技术的研究开发,转让其研究开发成果,并提供相应的技术服务;(五) 为其投资者提供咨询服务,为其关联公司提供与其投资有关的市场信息、投资政策等咨询服务;(六) 承接其母公司和关联公司的服务外包业务;(七) 计算机软硬件销售、计算机软件开发;商品信息咨询服务。自有房屋租赁业务。(上述商品中涉及配额许可证管理、专项规定管理的商品按照国家有关规定办理)。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】</p>

■ 财务数据分析											
财务指标	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024(Q1)	2024(Q2)	2024(Q3)
销售现金流/营业收入	1.21	1.21	1.18	1.16	1.15	1.08	1.07	1.07	/	/	/
扣非净利润同比增长(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
资产负债率(%)	61.205	58.1748	62.969	59.8823	51.1693	56.0393	59.076	59.7632	/	/	/
营业总收入同比增长(%)	/	12.9389	10.8162	2.1966	14.1605	16.0596	13.8182	-2.3154	/	/	/
归属净利润同比增长(%)	/	877.9679	2.5286	5.4691	10.9624	-31.1497	-27.1196	-5.4263	/	/	/
摊薄净资产收益率(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
实际税率(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
应收账款周转天数(天)	15.2881	15.0823	11.835	11.9476	12.3021	12.6805	14.2221	16.979	/	/	/
预收款/营业收入	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
流动比率	1.1151	1.1886	1.1908	1.1759	1.3992	1.2137	1.1686	1.15	/	/	/
每股经营现金流(元)	0.39	0.12	0.46	2.77	0.2211	0.1338	0.1338	2.7521	/	/	/
毛利率(%)	11.0717	8.4182	10.2068	11.4018	12.3299	8.1785	5.6772	4.8336	/	/	/
流动负债/总负债(%)	94.4624	98.6144	97.133	96.528	93.4675	88.6866	86.5037	91.1767	/	/	/
速动比率	0.6088	0.7544	0.8329	0.7585	0.8296	0.7584	0.7131	0.7838	/	/	/
摊薄总资产收益率(%)	0.7138	4.1269	3.6073	3.2717	3.7528	2.3232	1.4362	1.1942	/	/	/
营业总收入滚动环比增长(%)	/	/	/	-2.5798	3.599	/	/	/	/	/	/
扣非净利润滚动环比增长(%)	/	/	/	/	-25.5235	/	/	/	/	/	/
加权净资产收益率(%)	1.19	10.03	9.07	8.72	8.63	4.85	3.43	3.16	/	/	/
基本每股收益(元)	/	/	/	1.11	1.21	0.76	0.56	0.53	0.16	0.2	0.26
净利率(%)	0.6395	3.5045	3.3021	3.2585	3.3679	1.9842	1.2137	1.1073	/	/	/
总资产周转率(次)	1.1161	1.1776	1.0924	1.0041	1.1143	1.1709	1.1833	1.0785	/	/	/
归属净利润滚动环比增长(%)	/	/	/	1.409	-56.2455	/	/	/	/	/	/
每股净资产(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
每股公积金(元)	/	4.8521	4.8629	5.0591	6.8052	6.7504	6.7656	6.7622	/	/	/
扣非净利润(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
存货周转天数(天)	85.8328	81.2146	85.2878	85.2414	78.7178	75.4654	74.0939	75.6907	/	/	/
营业总收入(元)	133493710000	150766281000	167073521000	170743420000	194921555000	226225162000	257485444000	251523736000	57273605000	109478207000	1754538590
每股未分配利润(元)	/	5.1198	6.1713	6.9897	7.2667	7.7797	8.2276	8.6049	/	/	/
稀释每股收益(元)	/	/	/	1.11	1.21	0.76	0.56	0.53	0.16	0.2	0.26
归属净利润(元)	511380000	5001132000	5127591000	5408025000	6000874000	4131620000	3011143000	2847749000	882288000	1096769000	143120200
扣非每股收益(元)	/	/	/	0.92	1.77	/	/	/	/	/	/
毛利润(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
经营现金流/营业收入	0.39	0.12	0.46	2.77	0.2211	0.1338	0.1338	2.7521	/	/	/

公司竞争优势

竞争优势

益海嘉里金龙鱼凭借强大的品牌知名度、全产业链布局和技术创新，成为中国食用油市场的领导者。其在油料采购、生产、分销等环节的全面掌控，使其具备了较强的成本控制能力和生产效率。公司注重产品多样化，不仅推出了低油烟、健康型食用油等创新产品，还通过强大的分销网络覆盖广泛市场，保障供应稳定。此外金龙鱼通过长期的广告宣传、渠道建设和品牌塑造，广泛覆盖了消费者的认知，并在各类食用油市场中占据了较大份额。这些优势帮助金龙鱼在竞争激烈的行业中保持市场领先地位。

益海嘉里金龙鱼食品集团股份有限公司官方网站

2 上海佳格食品有限公司

公司信息

企业状态	存续	注册资本	12350万美元
企业总部	上海市	行业	食品制造业
法人	宣建生	统一社会信用代码	913100007294080273
企业类型	有限责任公司(外国法人独资)	成立时间	1000137600000
品牌名称	上海佳格食品有限公司	经营范围	一般项目：食品销售（仅销售预包装食品）；保健食品（预包装）销售；特殊医学用途配方食品销售；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；食用农产品批发；食用农产品零售；日用百货销售；家居用品销售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；货物进出口；食品用塑料包装容器工具制品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；餐饮管理；生产线管理服务；会议及展览服务；健康咨询服务（不含诊疗服务）；健身休闲活动。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：食品生产【分支机构经营】；食品添加剂生产【分支机构经营】；食品用塑料包装容器工具制品生产【分支机构经营】。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）

公司竞争优势

竞争优势

佳格食品注重品牌创新，特别是在产品的健康定位方面。其多力食用油系列，通过强调健康益处，如“呵护心脑血管健康”的营销策略，成功地满足了消费者对健康饮食日益增长的需求。此外，佳格的创新体现在低油烟葵花籽油的适度精炼工艺技术和植物油油烟量快速检测方法的研发上，为品牌增添了差异化竞争力。佳格食品拥有一支专业的研发团队。其在植物油精炼技术、油烟检测技术和健康食用油领域的持续创新，进一步巩固了在行业中的技术领先地位。

佳格食品有限公司多力官方网站

3 山东鲁花集团有限公司

公司信息

企业状态	开业	注册资本	109051.283254万人民币
企业总部	烟台市	行业	批发业
法人	孙东伟	统一社会信用代码	91370682758273029N
企业类型	有限责任公司（港澳台投资、非独资）	成立时间	984326400000
品牌名称	山东鲁花集团有限公司	经营范围	一般项目：食品销售（仅销售预包装食品）；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；互联网销售（除销售需要许可的商品）；货物进出口；技术进出口；食品进出口；会议及展览服务；信息技术咨询服务；劳务服务（不含劳务派遣）；体验式拓展活动及策划；项目策划与公关服务；国内贸易代理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；单用途商业预付卡代理销售；国内货物运输代理；粮油仓储服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；财务咨询；税务服务；知识产权服务（专利代理服务除外）；市场营销策划；品牌管理；畜牧渔业饲料销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

融资信息

融资时间	披露时间	投资企业	金额	轮次	投资比例	估值
/	2024-12-02	金龙鱼, Grand Silver	55.69亿人民币	战略融资	/	/

公司竞争优势

竞争优势

鲁花作为中国知名的花生油品牌，凭借多年的市场积淀和消费者信任，已成为中国消费者首选的食用油品牌之一。其广告宣传、品牌形象和市场口碑为其赢得了广泛的市场认可。鲁花集团拥有多个现代化生产基地，并且在产能上具备较强的优势。公司通过规模化生产和先进的自动化技术，大幅提高了生产效率，降低了生产成本，从而提高了市场竞争力。

[山东鲁花集团官方网站](#)

附录

法律声明

权利归属：头豹上关于页面内容的补充说明、描述，以及其中包含的头豹标识、版面设计、排版方式、文本、图片、图形等，相关知识产权归头豹所有，均受著作权法、商标法及其它法律保护。

尊重原创：头豹上发布的内容（包括但不限于页面中呈现的数据、文字、图表、图像等），著作权均归发布者所有。头豹有权但无义务对用户发布的内容进行审核，有权根据相关证据结合法律法规对侵权信息进行处理。头豹不对发布者发布内容的知识产权权属进行保证，并且尊重权利人的知识产权及其他合法权益。如果权利人认为头豹平台上发布者发布的内容侵犯自身的知识产权及其他合法权益，可依法向头豹（联系邮箱：support@leadleo.com）发出书面说明，并提供具有证明效力的证据材料。头豹在书面审核相关材料后，有权根据《中华人民共和国侵权责任法》等法律法规删除相关内容，并依法保留相关数据。

内容使用：未经发布方及头豹事先书面许可，任何人不得以任何方式直接或间接地复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编上述内容，或用于任何商业目的。任何第三方如需转载、引用或基于任何商业目的使用本页面上的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等），可根据页面相关的指引进行授权操作；或联系头豹取得相应授权，联系邮箱：support@leadleo.com。

合作维权：头豹已获得发布方的授权，如果任何第三方侵犯了发布方相关的权利，发布方或将授权头豹或其指定的代理人代表头豹自身或发布方对该第三方提出警告、投诉、发起诉讼、进行上诉，或谈判和解，或在认为必要的情况下参与共同维权。

完整性：以上声明和本页内容以及本平台所有内容（包括但不限于文字、图片、图表、视频、数据）构成不可分割的部分，在未仔细阅读并认可本声明所有条款的前提下，请勿对本页面以及头豹所有内容做任何形式的浏览、点击、引用或下载。

2025 福布斯中国行业发展领创者评选

参评邀请函

尊敬的各位领导，沙利文联合福布斯中国诚挚邀请您参与“2025福布斯中国行业发展领创者”评选。

“2025福布斯中国行业发展领创者”评选旨在发掘和表彰在各行业中具有强烈创新精神和卓越领导力的企业家，通过这一评选，希望能够激励更多企业家投身于技术创新和市场开拓，推动行业的整体进步和社会的可持续发展。

评选结果将于**2025年Q1**在“2025沙利文中国企业家年会暨“福布斯中国行业发展领创者评选”荣耀盛典中隆重揭晓。

诚邀您参与评选申报并拨冗出席！

TOP全球财经媒体 X TOP全球咨询公司

- 榜单合作：形象优塑造、品牌高曝光、合作新展望、流量同步享
- 评选亮点：深度研究、荣誉颁发、广泛传播
- 申报条件：申报人所属行业应在新能源、AI科技、大消费、生物医药、金融业、互联网服务等关键领域内
- 评选方式：企业/个人自主报名、机构及专家推荐、福布斯中国独家调研
- 评选时间：2025.Q1

• 参与评选申报请添加咨询邮箱：
nancy.wang@frostchina.com

成为头豹会员—享专属权益

- 成为头豹会员，尊享头豹海量数据库内容及定制化研究咨询服务
- 头豹已累积上万本行业报告、词条报告，拥有20万+注册用户，沉淀100万+原创数据元素
- 头豹优势：行业覆盖全、数据量庞大、研究内容应用场景广泛，并有专业分析师团队为您提供定制化服务，助力企业展业

报告次卡

任意10本报告
阅读权益（一年有效）

¥598 /年

企业标准版



适用于研究频次高的用户或企业
无限量阅读全站报告
升级报告下载量
专享企业服务
定制词条报告

¥50,000 /年

企业专业版/旗舰版



满足定制研究需求的企业用户
定制深度研究报告
按需下载报告
分析师一对一沟通
专享所有核心功能

¥150,000+ /年

购买与咨询

咨询邮箱

nancy.wang@frostchina.com

电话客服：

400-072-5588

商务合作

阅读全部原创报告和百万数据

会员账号

募投可研、尽调、IRPR等研究咨询

定制报告/词条

定制公司的第一本

白皮书

内容授权商用、上市

招股书引用

企业产品宣传

市场地位确认

丰富简历履历，报名

云实习课程

头豹研究院

咨询/合作

网址：www.leadleo.com

电话：13544093853（游先生）

电话：13080197867（李先生）

深圳市华润置地大厦E座4105室



头豹
LeadLeo