

直营业务加速，稳中有进良性增长

核心观点：

- **事件** 2021 上半年公司实现营业总收入 367.52 亿元，同比增长 19.45%；实现归母净利润 132.00 亿元，同比增长 21.60%，扣非归母净利润 131.34 亿元，同比增长 20.90%。其中，酒类业务实现营业收入 341.02 亿元，同比增长 21.07%，营业成本 66.81 亿元，同比增长 20.22%，毛利率 80.41%，同比增加 0.14PCT。
- **稳中有进，奠定全年目标稳固基础** 2021 年前两季度公司营业收入分别为 243.25、124.27 亿元，同比增速 20.19、18.02%；归母净利润分别为 93.24、38.77 亿元，同比增速 21.02、23.03%。环比看，第二季度收入延续稳定增长，净利润增速略有提升，净利增速高出收入增速 5.01PCT。2021H1 毛利率 74.96%，同比变动 0.42PCT，三项费用率 11.51%，同比增加 0.34PCT，净利润率 35.83%，同比增加 0.46PCT。细拆来看，二季度毛利率提升较为明显（同比 1.35PCT，Q1-0.10PCT），且三项费用率变化不大，助推净利率提升 1.23PCT。
- **上半年第八代五粮液动销超预期，系列酒量价关系持续优化** 2021 上半年，公司五粮液、系列酒产品实现销售量 1.62、10.19 万吨，同比分别增长 7.22、29.45%；五粮液、系列酒产品收入分别为 271.38、69.64 亿元，同比增长 17.27、38.57%；毛利率 86.16、58.00%，同比变动 0.62、2.02PCT。上半年公司进一步强化第八代五粮液代际系列的核心大单品地位，全力以赴打造五粮液经典系列，构建公司高端市场份额的两大核心支柱；第八代五粮液动销情况超预期，经典五粮液按计划完成导入，重点打造高地市场。系列酒方面，公司集中打造四大全国性战略品牌，让尖庄坚守塔基，五粮醇坚守中价位，五粮春、五粮特曲坚守中价位及次高端，产品运作、量价关系持续优化。
- **直销模式实现 251%高增，南部、北部、中部区域销售恢复明显** 2021H1，公司经销、直销模式销售收入分别为 271.67、69.35 亿元，同比增长 3.72、251.01%；毛利率为 79.26、84.89%，同比变动-0.73、0.93PCT。公司直销模式包括团购销售模式及线上销售模式（通过天猫、京东等电商平台），上半年快速增长主要来源于：一、五粮液产品在持续巩固经销渠道的基础上，加大拓展团购渠道的力度，全面开展了一系列消费者品鉴培育活动，赢得了核心消费群体的认可；二、系列酒产品进行了调整商家结构动作，优质商家比例稳步提升，中小商家比例大幅缩减。分区域来看，公司的南部、北部、中部区域实现销售收入增速 73.63、65.93、49.29%，由于去年同期相应区域受疫情影响较大，基数较低所致，21 上半年销售已实现良好恢复。
- **投资建议** 预计公司 2021-2023 年度营业收入 675.78、787.48、915.41 亿元，同比增长 17.89、16.53、16.25%，归母净利润 240.97、286.49、336.89 亿元，同比增长 20.76、18.89、17.59%，对应 EPS 为 6.21、7.38、8.68 元，目前价格对应 PE 倍数为 32、27、23，“推荐”评级。
- **风险提示** 食品安全的风险；下游需求疲软的风险；业务及渠道开拓不及预期的风险。

五粮液（000858.SZ）

推荐 维持评级

分析师

周颖

☎：010-80927635

✉：zhouying_yj@chinastock.com.cn

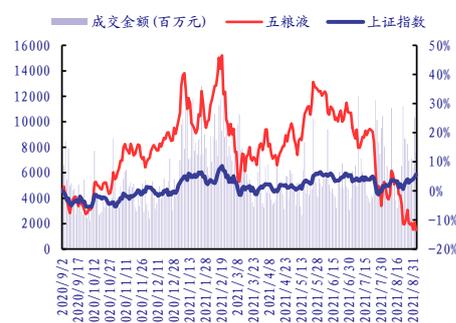
分析师登记编码：S0130511090001

市场数据

2021-09-01

A 股收盘价(元)	207.71
A 股一年内最高价(元)	357.19
A 股一年内最低价(元)	197.00
上证指数	3,567.10
市盈率	36.15
总股本(百万股)	3881.61
实际流通 A 股(百万股)	3881.51
限售的流通 A 股(百万股)	0.10
流通 A 股市值(亿元)	8062.28

相对上证表现图



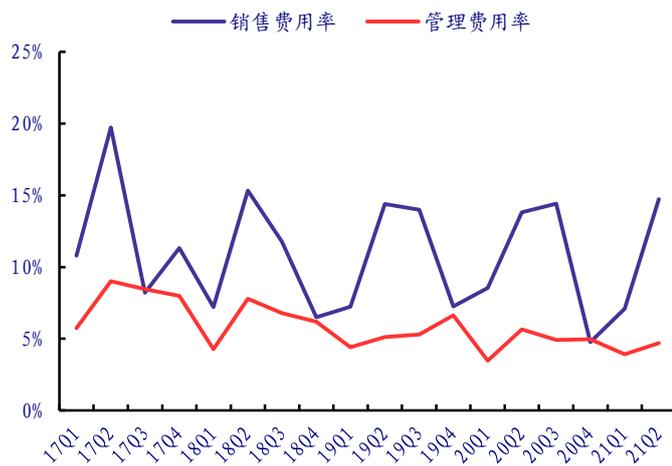
资料来源：Wind，中国银河证券研究院整理

附录

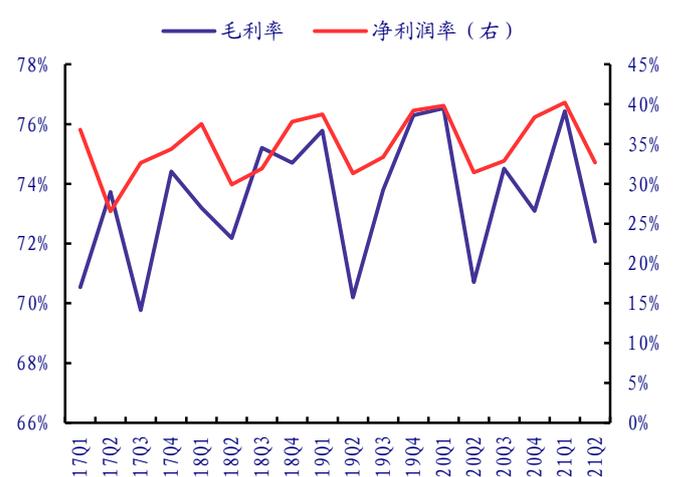
表 1: 公司主要财务指标及盈利预测

主要财务指标	2019A	2020A	2021E	2022E	2023E
营业收入（百万元）	50,118.11	57,321.06	67577.52	78748.08	91541.49
营业收入增长率	25.20%	14.37%	17.89%	16.53%	16.25%
归属净利润（百万元）	17,402.16	19,954.81	24097.43	28649.43	33688.87
净利润增长率	30.02%	14.67%	20.76%	18.89%	17.59%
EPS（元）（摊薄）	4.48	5.14	6.21	7.38	8.68
P/E	45	39	32	27	23

资料来源：公司定期财务报告，中国银河证券研究院（PE 对应 2021 年 9 月 1 日收盘价）

图 1: 公司 2017 年至今单季度销售和管理费用率变动


资料来源：Wind，中国银河证券研究院整理

图 2: 公司 2017 年至今单季度毛利率和净利率变动


资料来源：Wind，中国银河证券研究院整理

图 3: 成长能力、盈利能力和营运能力指标 (H1)



资料来源: Wind, 中国银河证券研究院整理

图 4: 成长能力、盈利能力和营运能力指标 (年度)



资料来源: Wind, 中国银河证券研究院整理

分析师承诺及简介

本人承诺，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本人的研究观点。本人薪酬的任何部分过去不曾与、现在不与、未来也将不会与本报告的具体推荐或观点直接或间接相关。

分析师：周颖，清华大学本硕，2007年进入证券行业，2011年加入银河证券研究院。多年消费行业研究经历。

评级标准

行业评级体系

未来6-12个月，行业指数（或分析师团队所覆盖公司组成的行业指数）相对于基准指数（交易所指数或市场中主要的指数）

推荐：行业指数超越基准指数平均回报20%及以上。

谨慎推荐：行业指数超越基准指数平均回报。

中性：行业指数与基准指数平均回报相当。

回避：行业指数低于基准指数平均回报10%及以上。

公司评级体系

推荐：指未来6-12个月，公司股价超越分析师（或分析师团队）所覆盖股票平均回报20%及以上。

谨慎推荐：指未来6-12个月，公司股价超越分析师（或分析师团队）所覆盖股票平均回报10% - 20%。

中性：指未来6-12个月，公司股价与分析师（或分析师团队）所覆盖股票平均回报相当。

回避：指未来6-12个月，公司股价低于分析师（或分析师团队）所覆盖股票平均回报10%及以上。

免责声明

本报告由中国银河证券股份有限公司（以下简称银河证券）向其机构客户和认定为专业投资者的个人客户（以下简称客户）提供，无意针对或打算违反任何地区、国家、城市或其它法律管辖区域内的法律法规。

本报告所载的全部内容只提供给客户做参考之用，并不构成对客户投资咨询建议，并非作为买卖、认购证券或其它金融工具的邀请或保证。客户不应单纯依靠本报告而取代自我独立判断。银河证券认为本报告所载内容及观点客观公正，但不担保其内容的准确性或完整性。本报告所载内容反映的是银河证券在最初发表本报告日期当日的判断，银河证券可发出其它与本报告所载内容不一致或有不同结论的报告，但银河证券没有义务和责任去及时更新本报告涉及的内容并通知客户。银河证券不对因客户使用本报告而导致的损失负任何责任。

本报告可能附带其它网站的地址或超级链接，对于可能涉及的银河证券网站以外的地址或超级链接，银河证券不对其内容负责。链接网站的内容不构成本报告的任何部份，客户需自行承担浏览这些网站的费用或风险。

银河证券在法律允许的情况下可参与、投资或持有本报告涉及的证券或进行证券交易，或向本报告涉及的公司提供或争取提供包括投资银行业务在内的服务或业务支持。银河证券可能与本报告涉及的公司之间存在业务关系，并无需事先或在获得业务关系后通知客户。

银河证券无需因接收人收到本报告而视其为客户。若您并非银河证券客户中的机构专业投资者，为保证服务质量、控制投资风险、应首先联系银河证券机构销售部门或客户经理，完成投资者适当性匹配，并充分了解该项服务的性质、特点、使用的注意事项以及若不当使用可能带来的风险或损失，在此之前，请勿接收或使用本报告中的任何信息。

银河证券已具备中国证监会批复的证券投资咨询业务资格。除非另有说明，所有本报告的版权属于银河证券。未经银河证券书面授权许可，任何机构或个人不得以任何形式转发、转载、翻版或传播本报告。特提醒公众投资者慎重使用未经授权刊载或者转发的本公司证券研究报告。

银河证券版权所有并保留一切权利。

联系

中国银河证券股份有限公司 研究院

深圳市福田区金田路3088号中洲大厦20层

上海浦东新区富城路99号震旦大厦31层

北京丰台区西营街8号院1号楼青海金融大厦

公司网址：www.chinastock.com.cn

机构请致电：

深广地区：崔香兰 0755-83471963 cuixianglan@chinastock.com.cn

上海地区：何婷婷 021-20252612 hetingting@chinastock.com.cn

北京地区：唐嫚玲 010-80927722 tangmanling_bj@chinastock.com.cn