

商业贸易

2021年11月15日

10月社零同比+4.9%，社会消费持续回暖

——行业点评报告

投资评级：看好（维持）

黄泽鹏（分析师）

杨妍（联系人）

huangzepeng@kysec.cn

yangyan@kysec.cn

证书编号：S0790519110001

证书编号：S0790121010071

行业走势图



数据来源：聚源

相关研究报告

《行业周报-双十一战报：平台多元化，美妆珠宝龙头表现亮眼》-2021.11.14

《行业周报-优选高景气细分赛道，关注龙头公司竞争优势提升》-2021.11.7
《商贸零售行业2022年年度投资策略-聚焦高景气优质赛道，关注龙头竞争优势提升》-2021.11.3

● 10月社零同比+4.9%，社会消费有所回暖

国家统计局发布2021年10月份社会消费品零售总额（以下简称“社零”）数据。2021年10月我国社零总额为40454亿元，同比增长4.9%（扣除价格因素后同比增长1.9%），较2019年10月增长9.4%，两年平均增速为4.6%；此外，10月限额以上零售额为13867亿元，同比增长4.6%。分地域看，10月城镇消费品零售额35090亿元（同比+4.8%）；乡村消费品零售额5364亿元（同比+5.6%）。整体来看，10月社会消费展现较强韧性，增速较9月（+4.4%）进一步改善，投资建议关注持续高景气的黄金珠宝和医美化妆品板块。

● 分品类看，必选品类稳健，可选品类中通讯器材和黄金珠宝相对亮眼

价格因素方面，2021年10月CPI同比+1.5%（其中食品类CPI为-2.4%，主要受畜肉类价格下降影响）。10月社零数据分品类看：必选消费品类中，烟酒、粮油食品、饮料、日用品同比分别+14.3%/+9.9%/+8.8%/+3.5%，增速环比9月分别-1.7pct/+0.7pct/-1.3pct/+3.0pct，增速整体保持稳健。可选消费品类中，通讯器材类、金银珠宝类、文化办公类表现亮眼，同比分别+34.8%/+12.6%/+11.5%，增速环比9月分别+12.0pct/-7.5pct/-11.1pct；家电音像类、化妆品类同比分别+9.5%/+7.2%，增速环比相对稳定；服装鞋帽类、汽车类分别-3.5%/-11.5%，增速有明显下滑。服务消费方面，10月餐饮收入为4460亿元（同比+2.0%），增速环比-1.1pct，受10月中下旬以来国内部分地区疫情反复影响，线下服务类消费恢复步伐放缓。

● 分渠道看，10月实物商品网上零售额同比+14.6%，实体零售稳中有升

2021年1-10月，全国网上零售额103765亿元（+17.4%），其中实物商品网上零售额84979亿元，同比+14.6%，占社零比重为23.7%，渗透率较1-9月基本持平；单月份看，我们测算得到10月单月实物商品网上零售额同比增速为+8.7%，保持稳定。而在实物商品网上零售额中，吃类、穿类和用类商品分别增长19.0%、14.1%和14.3%。线下方面，1-10月便利店、超市、专业店商品零售额两年平均增速与1-9月份基本持平，百货店和购物中心商品零售额两年平均增速分别+0.3pct/+0.5pct，整体看，实体零售稳中有升。

● 建议关注颜值经济、电商和黄金珠宝细分龙头

整体看，10月社会消费表现较9月进一步改善，虽有疫情反复影响，但受益于节假日消费、电商促销前移、通讯器材新品等因素带动，整体消费表现出强韧性。投资建议方面，近期双十一电商大促中黄金珠宝、化妆品等品类展现出较高景气，重点关注三条主线：（1）颜值经济（医美、化妆品）主线，重点推荐爱美客、华熙生物、贝泰妮，受益标的珀莱雅、上海家化、毛戈平等；（2）电商主线关注下沉市场和新兴业态（抖音品牌自播和社区电商），重点推荐吉宏股份；（3）线下消费复苏，关注终端销售持续高景气的黄金珠宝板块，重点推荐周大生，受益标的周大福、潮宏基。

● **风险提示：**疫情反复影响；极端天气影响；企业经营成本费用提升。

特别声明

《证券期货投资者适当性管理办法》、《证券经营机构投资者适当性管理实施指引（试行）》已于2017年7月1日起正式实施。根据上述规定，开源证券评定此研报的风险等级为R4（中高风险），因此通过公共平台推送的研报其适用的投资者类别仅限定为专业投资者及风险承受能力为C4、C5的普通投资者。若您并非专业投资者及风险承受能力为C4、C5的普通投资者，请取消阅读，请勿收藏、接收或使用本研报中的任何信息。因此受限于访问权限的设置，若给您造成不便，烦请见谅！感谢您给予的理解与配合。

分析师承诺

负责准备本报告以及撰写本报告的所有研究分析师或工作人员在此保证，本研究报告中关于任何发行商或证券所发表的观点均如实反映分析人员的个人观点。负责准备本报告的分析师获取报酬的评判因素包括研究的质量和准确性、客户的反馈、竞争性因素以及开源证券股份有限公司的整体收益。所有研究分析师或工作人员保证他们报酬的任何一部分不曾与，不与，也将不会与本报告中的具体的推荐意见或观点有直接或间接的联系。

股票投资评级说明

	评级	说明
证券评级	买入（Buy）	预计相对强于市场表现 20%以上；
	增持（outperform）	预计相对强于市场表现 5%~20%；
	中性（Neutral）	预计相对市场表现在 -5%~+5%之间波动；
	减持	预计相对弱于市场表现 5%以下。
行业评级	看好（overweight）	预计行业超越整体市场表现；
	中性（Neutral）	预计行业与整体市场表现基本持平；
	看淡	预计行业弱于整体市场表现。

备注：评级标准为以报告日后的6~12个月内，证券相对于市场基准指数的涨跌幅表现，其中A股基准指数为沪深300指数、港股基准指数为恒生指数、新三板基准指数为三板成指（针对协议转让标的）或三板做市指数（针对做市转让标的）、美股基准指数为标普500或纳斯达克综合指数。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。

分析、估值方法的局限性说明

本报告所包含的分析基于各种假设，不同假设可能导致分析结果出现重大不同。本报告采用的各种估值方法及模型均有其局限性，估值结果不保证所涉及证券能够在该价格交易。

法律声明

开源证券股份有限公司是经中国证监会批准设立的证券经营机构，已具备证券投资咨询业务资格。

本报告仅供开源证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的机构或个人客户（以下简称“客户”）使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。本报告是发送给开源证券客户的，属于机密材料，只有开源证券客户才能参考或使用，如接收人并非开源证券客户，请及时退回并删除。

本报告是基于本公司认为可靠的已公开信息，但本公司不保证该等信息的准确性或完整性。本报告所载的资料、工具、意见及推测只提供给客户作参考之用，并非作为或被视为出售或购买证券或其他金融工具的邀请或向人做出邀请。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可能会波动。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。客户应当考虑到本公司可能存在可能影响本报告客观性的利益冲突，不应视本报告为做出投资决策的唯一因素。本报告中所指的投资及服务可能不适合个别客户，不构成客户私人咨询建议。本公司未确保本报告充分考虑到个别客户特殊的投资目标、财务状况或需要。本公司建议客户应考虑本报告的任何意见或建议是否符合其特定状况，以及（若有必要）咨询独立投资顾问。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。在任何情况下，本公司不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。若本报告的接收人非本公司的客户，应在基于本报告做出任何投资决定或就本报告要求任何解释前咨询独立投资顾问。

本报告可能附带其它网站的地址或超级链接，对于可能涉及的开源证券网站以外的地址或超级链接，开源证券不对其内容负责。本报告提供这些地址或超级链接的目的纯粹是为了客户使用方便，链接网站的内容不构成本报告的任何部分，客户需自行承担浏览这些网站的费用或风险。

开源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。开源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。

本报告的版权归本公司所有。本公司对本报告保留一切权利。除非另有书面显示，否则本报告中的所有材料的版权均属本公司。未经本公司事先书面授权，本报告的任何部分均不得以任何方式制作任何形式的拷贝、复印件或复制品，或再次分发给任何其他人，或以任何侵犯本公司版权的其他方式使用。所有本报告中使用的商标、服务标记及标记均为本公司的商标、服务标记及标记。

开源证券研究所

上海

地址：上海市浦东新区世纪大道1788号陆家嘴金控广场1号楼10层

邮编：200120

邮箱：research@kysec.cn

深圳

地址：深圳市福田区金田路2030号卓越世纪中心1号楼45层

邮编：518000

邮箱：research@kysec.cn

北京

地址：北京市西城区西直门外大街18号金贸大厦C2座16层

邮编：100044

邮箱：research@kysec.cn

西安

地址：西安市高新区锦业路1号都市之门B座5层

邮编：710065

邮箱：research@kysec.cn