

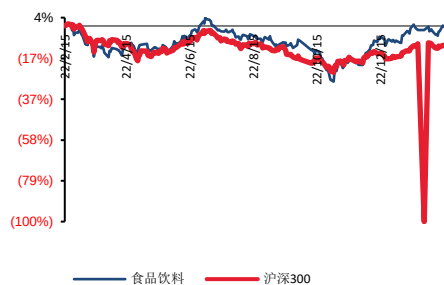


2023-02-15
行业点评报告
看好/维持
食品饮料

食品饮料

预制菜行业：首次写入中央一号文件，政策支持助力成长

■ 走势比较



■ 子行业评级

相关研究报告：

《春节回乡见闻（北方篇）：疫情三年冲击较大，春节可选复苏强劲》
——2023/02/10

《食品饮料 22Q4 基金持仓分析：白酒小幅减仓，食品仓位持平》
——2023/02/09

《春节回乡见闻（南方篇）：人流复苏明显，白酒消费分化》
——2023/02/06

证券分析师：李鑫鑫

电话：021-58502206

E-MAIL: lixx@tpyzq.com

执业资格证书编码：S1190519100001

证券分析师：李梦鹏

电话：15216670756

E-MAIL: limx@tpyzq.com

执业资格证书编码：S1190121050001

事件：2月13日，中共中央、国务院发布《关于做好2023年全面推进乡村振兴重点工作的意见》，中央一号文件首次将预制菜写入其中，文件提出“提升净菜、中央厨房等产业标准化和规范化水平。培育发展预制菜产业”。

预制菜首次写入中央一号文件，从政策支持层面促进行业扩容。

2020年以来，多地陆续出台预制菜产业发展意见，推动预制菜产业高质量发展。随着政策支持的不不断加大以及B端降本增效+C端方便快捷的诉求，预制菜行业快速增长。此次一号文件首次提及预制菜产业，为国内预制菜产业发展提供坚实基础，行业有望迎来全新发展机遇。

B端降本+C端便捷的诉求助力预制菜行业发展。预制菜行业发展空间广阔，从B端来看，租金、人力成本上涨驱动预制菜需求扩张。预制菜可以减少租金、人力等成本，促进B端餐饮企业降本增效。且随着餐饮行业连锁化率逐步提升，预制菜凭借其标准化程度高的优势受到消费者的欢迎。从C端来看，随着经济发展和生活节奏加快，饮食便捷化催生预制菜C端需求增加。预制菜压缩了大量的做饭时间，受到年轻人、小家庭等广大消费者的欢迎。其丰富的品类可以满足不同人群的口味需求，且随着预制菜研发能力的日益精进，在食品安全和营养搭配方面也不断改进。目前预制菜主要在经济发达地区接受度较高，预计未来预制菜行业将迎来渠道下沉。中国预制菜行业才刚刚起步，伴随着冷链物流等基础设施的完善，产品供给的不断丰富，B、C端市场将迎来需求双旺的增长态势。

安井食品：“自产+并购+OEM”模式发力预制菜。公司收购新宏业、新柳伍等优质企业进行赋能，建立安井小厨事业部主攻B端，成立冻品先生子公司聚焦C端，同时积极完善全国化生产布局助力预制菜业务发展。公司聚焦大单品，持续深耕渠道，餐饮复苏背景下有望迎来快速增长。长期来看，公司渠道管理能力优秀，拥有一批有忠诚度的优质经销商，产品研发快速，品质突出，同时品牌认可度高，我们看好公司在预制菜板块的快速发展。

千味央厨：大客户定制+深耕场景+产品创新增强公司竞争优势。公司大小B各占一半，大B端百胜通过门店扩展以及推出新品稳定增长，在百胜标杆效应下公司大B新客户拓展顺利，小B端通过扶持经销商以及聚焦早餐宴席等场景快速增长。产品端，公司对餐饮场景理解深刻，深耕宴席场景，擅长场景化营销，能结合客户需求开发创新性产品。公司大B小B双轮驱动，处于快速成长期，同时生产经营效率提升，产品结构优化推动盈利能力提升。此外，公司亦推出C端产品，岑夫子聚焦地方特色美食，解忧炸货铺瞄准空

气炸锅等场景，纳百味对公司高性价比优势产品进行转化，董事长进行直管，有望贡献一定增量。

龙大美食：一体两翼战略布局，预制菜业务持续增长。公司采取 BC 兼顾的总体策略，提出以预制菜为代表的食品加工为主体，以屠宰及养殖业务为两翼的发展战略。渠道方面，公司大 B 渠道有先发优势，未来仍以大 B 渠道为重点，预计每年增速保持在 20%。在中小 B 端，不断扩大和稳定新开发的经销商团队，目前已经有 2100 家预制菜经销商；在产能方面，多地布局工厂并推进落地，为预制菜拓展打下坚实的基础。未来凭借全产业链原料成本优势、精细加工以及大 B 端客户沉淀、研发等优势，通过多管齐下的战略部署，大力培育预制菜板块，改善公司盈利结构，实现去周期化及业绩长期稳定增长。

味知香：产品 SKU 丰富，BC 端双轮驱动。产品端，公司产品品类丰富，主要覆盖肉禽类、水产类及其他类。渠道端，公司 BC 兼顾，B 端渠道随着消费复苏弹性大，公司预计今年加大对学校、团餐和小 B 客户的开拓力度。C 端渠道深耕华东市场，今年将通过管理改善提高农贸市场单店收入，并且尝试布局街边店和商超店中店渠道。产能端，预计今年 2.5 万吨新产能预计于 3 月投产，支撑公司 BC 端同步发展。

立高食品：产品+研发+渠道+供应链构成正反馈，核心竞争力持续加强。2022 年在疫情扰动影响终端需求叠加商超渠道高基数下，公司通过渠道深耕以及发力餐饮新零售渠道，取得个位数增长。展望 2023 年，预计疫情对需求的压制基本缓解，人员流动和消费场景恢复，恢复弹性较大。中长期来看，公司 2022 年积极推动组织变革，渠道方面公司建立新的营销中心，以地域为基本单元，组建了新的营销中心的架构，推动营销团队的联合。将有效营销资源，提高下沉渠道的覆盖力度，并且有利于强势团队赋能其他产品，提高人效。研发端，公司以各事业部的研发技术人员为基础，组建集团层面的产品研发中心，产品中心未来将细化产品研发的最小单元，未来会推行项目组研发、产品委员会选品的机制，去提高产品研发的响应速度和质量。目前公司产品储备丰富，给需求修复后的出新品留足弹药。此外公司新产能在建设中，预计到 2027 年将形成 30 万吨冷冻烘焙产能、17.85 万吨烘焙原料产能，支持公司长期发展。

风险提示：食品安全风险，行业竞争加剧风险。

重点推荐公司盈利预测表

代码	名称	2022E				2022 年 PE	2023E				2023 年 PE
		营收	同比	净利润	同比		营收	同比	净利润	同比	
603345.SH	安井食品	12,175	31.31%	1085	59.09%	46	15,614	28.25%	1,379	27.00%	36
002216.SZ	三全食品	7,441	7.17%	699	9.08%	22	8,282	11.30%	779	11.50%	20
001215.SZ	千味央厨	1,513	18.77%	93	5.56%	72	1,893	25.10%	120	28.26%	56
002726.SZ	龙大美食	17559	-10.00%	74	111.24%	131	23178	32.00%	163	120.00%	61
605089.SH	味知香	825	7.89%	149	12.47%	54	1,008	22.20%	185	24.20%	43
300973.SZ	立高食品	2910	3.30%	162	-42.60%	102	3,641	25.11%	245	50.77%	68

资料来源：Wind 资讯，太平洋研究院整理

投资评级说明

1、行业评级

看好：我们预计未来 6 个月内，行业整体回报高于市场整体水平 5%以上；

中性：我们预计未来 6 个月内，行业整体回报介于市场整体水平-5%与 5%之间；

看淡：我们预计未来 6 个月内，行业整体回报低于市场整体水平 5%以下。

2、公司评级

买入：我们预计未来 6 个月内，个股相对大盘涨幅在 15%以上；

增持：我们预计未来 6 个月内，个股相对大盘涨幅介于 5%与 15%之间；

持有：我们预计未来 6 个月内，个股相对大盘涨幅介于-5%与 5%之间；

减持：我们预计未来 6 个月内，个股相对大盘涨幅介于-5%与-15%之间；

销 售 团 队

职务	姓名	手机	邮箱
全国销售总监	王均丽	13910596682	wangjl@tpyzq.com
华北销售总监	成小勇	18519233712	chengxy@tpyzq.com
华北销售	巩赞阳	18641840513	gongzy@tpyzq.com
华北销售	常新宇	13269957563	changxy@tpyzq.com
华北销售	佟宇婷	13522888135	tongyt@tpyzq.com
华东销售总监	陈辉弥	13564966111	chenhm@tpyzq.com
华东销售	徐丽闵	17305260759	xulm@tpyzq.com
华东销售	胡亦真	17267491601	huyz@tpyzq.com
华东销售	李昕蔚	18846036786	lixw@tpyzq.com
华东销售	周许奕	021-58502206	zhouxuyi@tpyzq.com
华东销售	张国锋	18616165006	zhanggf@tpyzq.com
华东销售	胡平	13122990430	huping@tpyzq.com
华南销售副总监	查方龙	18565481133	zhaf1@tpyzq.com
华南销售	张卓粤	13554982912	zhangzy@tpyzq.com
华南销售	何艺雯	13527560506	heyw@tpyzq.com
华南销售	陈宇	17742876221	cheny@tpyzq.com
华南销售	李艳文	13728975701	liyw@tpyzq.com
华南销售	袁进	15715268999	yuanjin@tpyzq.com



研究院

中国北京 100044

北京市西城区北展北街九号

华远·企业号 D 座

投诉电话： 95397

投诉邮箱： kefu@tpyzq.com

重要声明

太平洋证券股份有限公司具有经营证券期货业务许可证，公司统一社会信用代码为：91530000757165982D。

本报告信息均来源于公开资料，我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证。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。报告中的内容和意见仅供参考，并不构成对所述证券买卖的出价或询价。我公司及其雇员对使用本报告及其内容所引发的任何直接或间接损失概不负责。我公司或关联机构可能会持有报告中所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业务服务。本报告版权归太平洋证券股份有限公司所有，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。任何人使用本报告，视为同意以上声明。