

酒行业 周度市场观察

行业环境 | 上下游动态 | 企业动态

白酒价格倒挂

Focus

1.白酒价格倒挂、库存高企，深层原因或与这两个指标相关

关键词：价格倒挂，去库存，白酒行业

概要：6月9日，国家统计局发布了2023年5月全国CPI（居民消费价格指数）和PPI（工业生产者出厂价格指数）数据。数据显示：2023年5月，CPI同比上涨0.2%、环比下降0.2%；PPI同比下降4.6%、环比下降0.9%。透过5月CPI和PPI数据，结合白酒产量变化，行业能否寻找到白酒价格倒挂、市场内卷的原因？从生产端看，2023年1-4月全国白酒产量158.1万千升，2022年同期为261万千升，同比降幅明显，与PPI下降一致。从销售端观察，2023年春节后，白酒未能延续旺销势头，春节反弹后快速转淡。五一小长假市场未见明显复苏，名酒纷纷以红包、政策、促销等方式降价销售，酒商生存压力凸显，整个产业进入价格下跌、去库存、厂商争抢份额的挤压竞争中，CPI下降，正是上述现象的重要推手。

[原文链接：](https://www.163.com/dy/article/I79I4BLA05198R91.html) <https://www.163.com/dy/article/I79I4BLA05198R91.html>

2.白酒厂家争抢演唱会流量高地，库存高企引发价格倒挂潮

关键词：演唱会冠名，白酒行业，价格倒挂

概要：存量市场竞争下，白酒品牌格外内卷。近日，记者调查了解到，一场高达500万元至1500万元冠名费的演唱会，正在成为各大白酒企业竞相争夺的流量高地。截至目前，包括洋河、泸州老窖、五粮特曲、青花郎、今世缘、衡水老白干等十多个白酒品牌，均加入这场没有硝烟的战争中。白酒厂商花费巨资砸向演唱会的背后，与渠道社会库存偏高、动销不畅等密切相关。数据显示，2022年，白酒A股上市公司成品酒库存总量同比增长35%至48.2万千升。按照1瓶酒500毫升换算，即约9.6亿瓶白酒仍躺在上市酒企仓库里，这还不包括其他900多家规模以上白酒企业及经销商的海量库存。从数据中不难发现，白酒行业已然在供给端形成堰塞湖，去库存成为众多白酒品牌的首要任务。而为了去库存不可避免地导致价格下行，从终端价格倒挂到渠道价格倒挂，整个白酒行业的价格倒挂潮在2023年一季度达到了最高峰。尤其是千元左右价格带产品，成为官方指导价和实际到手价倒挂的集中区间。如何在存量有限的情况下保持高端市场增速，成为各大酒企亟需解决的难题。

[原文链接：](https://finance.sina.com.cn/chanjing/jync/zxxx/2023-06-13/doc-imyxccqm4820027.shtml) <https://finance.sina.com.cn/chanjing/jync/zxxx/2023-06-13/doc-imyxccqm4820027.shtml>

01

行业环境
Industry Environment

3.白酒企业越来越重视科研

关键词：科研，白酒行业

概要：如今，随着白酒产业走向高质量发展，有无科研能力、科研水平高低已经成为衡量一家知名品牌型酒企的实力标准之一。为什么白酒企业越来越重视科研？品质力是核心竞争力，而支撑品质力的关键在科研。中国白酒已经从名酒引领步入消费引领的品质时代，品质成为市场竞争的第一要素，在新科技赋能下白酒产业同样迎来传承与创新共同发展，助推白酒产业高质量发展。白酒“强分化”已经成为共识，产业“马太效益”趋势下，企业之间的竞争已经从品牌、产品、产能、价格、产区等维度上升到科研层面。从19家上市企业科研费用投入可以看出，品牌越大越重视科研投入，两级分化也在这方面拉开了差距。白酒产业的特殊性决定其“在传承中创新，在创新中传承”。未来，科技仍然是白酒产业高质量发展的核心之一。

[原文链接：](https://k.sina.com.cn/article_7770297546_1cf2554ca0010142pj.html) https://k.sina.com.cn/article_7770297546_1cf2554ca0010142pj.html

4.5家涉酒企业入围上市“后备军”，贵州白酒IPO之心不死？

关键词：上市，白酒行业

概要：日前，贵州省地方金融监督管理局公布了2023年度上市挂牌后备军企业名单，186家企业中与白酒相关企业有5家，相比2022年数量明显减少。实际上，近年来，贵州在推动白酒上市方面卯足了劲。从其近几年不间断收录涉酒企业来看，贵州白酒产业上市“野心”昭昭。但遗憾的是，自2016年金徽酒成功登陆上交所后，A股已有七年没有有白酒新成员，而“酱酒第二股”则被赴港上市的珍酒李渡拿下。前有酒企接连折戟IPO，后有市场广为流传的白酒“上市禁令”，白酒企业上市愈发艰难。尽管如此，贵州为促进白酒产区高质量发展，依然奔走在谋求上市这条路上。

[原文链接：](https://www.163.com/dy/article/I76I41V105118O92.html) https://www.163.com/dy/article/I76I41V105118O92.html

5.酱香热、清香热后，是融合香型的天下吗

关键词：白酒，融合香型

概要：在酱香热于2021年趋于顶峰之后，清香热又趁势而起，再往前回溯，浓香热曾经持续良久。实际上，在品类多元化的时代里，香型只是产品取胜的一个“个性化标签”。品类的开创者或者典型代表固然能够吃到品类热的红利，部分非香型开创者则另辟蹊径，以“兼”或“融合型香型”为制胜之道。“融合香型”是否能成为下一波的热点而席卷国内白酒界呢？目前来看，即便品类多元的趋势日益明显，但是一些特定香型的开创者或者领导者，很难倾情投身于“融合香型”，对它们而言，放弃固有优势而追求一个未知的潮流，这不符合成本投入、品类认知的基本逻辑。也就意味着，品类融合的概念，更多为后起之秀所钟爱，是它们打破现有格局、布局于潮流之先的战略性举措。当然这个过程中，品类领导者针对“融合香型”不乏一些探索性、尝试性的动作。

[原文链接：](https://cj.sina.com.cn/articles/view/2097297631/7d0238df0010146yc) https://cj.sina.com.cn/articles/view/2097297631/7d0238df0010146yc

01

行业环境
Industry Environment

6.青梅酒正在孕育第二波热潮

关键词：青梅酒

概要：6月上旬，主要生产李子酒、青梅酒等果酒的泸州纳贡庄园，正紧锣密鼓筹划新品在成都上市。纳贡庄园在OEM、产品来料加工赛道近年来积累了丰富经验。2023年，公司在成都与合伙人成立合资公司，准备推出青梅酒品牌“庆老板的酒”。纳贡庄园董事长郭南宾表示，纳贡酒庄打造自有品牌，是企业从代工到品牌运营关键的一步。6月6日，“2023中国·成都（大邑）青梅节暨中国青梅产业发展大会”在四川大邑举行。A股上市公司芒果超媒推出的“有样青梅酒”亮相。品牌主理人李汪瑾表示，有样将借助大邑青梅产区优势和芒果超媒传播优势，打造一瓶年轻时尚健康的青梅酒。峨眉仙酒业多年来专注供应链服务。2022年，公司走进四川马边县，与下溪镇签订扶贫车间租赁和4000吨/年青梅收购协议，2023年公司有望增加产值上千万元。记者发现，2023年受经济放缓和酒类消费大环境影响，青梅酒从高歌猛进改为稳健发展。在此大背景下，冰青、纳贡、有样、峨眉仙等酒企和品牌从实际出发，通过业务重塑、品牌打造、供应链延伸等方式破局，而有样青梅酒等跨界选手的加入，也为行业注入新活力。青梅酒赛道，正在通过内生动力，孕育第二波热潮。

原文链接：<https://www.jiemian.com/article/9564415.html>

7.两项露酒行标正式起草

关键词：露酒行业标准

概要：6月8日，由全国酿酒标准化技术委员会秘书处组织泸州老窖和中国食品发酵工业研究院联合作为主要起草单位申请的《露酒第1部分：绿豆露酒》《露酒第2部分：茶露酒》两项行业标准工作启动会在泸州召开。会议明确了露酒行业标准制订要坚持安全性、科学性、引领性原则，围绕面向消费端的产品品质表达与提升方向。两项露酒行业标准作为国家饮料酒标准修订，将成为露酒独立酒种后的首次行业标准制订，将助力露酒行业高质量发展。

原文链接：<http://www.baijw.com/list.asp?id=6089>

8.第三届中国（宁夏）国际葡萄酒文化旅游博览会在银川举办

关键词：葡萄酒

概要：6月9日至11日，国际葡萄与葡萄酒产业大会、第三届中国（宁夏）国际葡萄酒文化旅游博览会在银川举行，这也是我国首个以葡萄酒为主题的国家级、国际化综合性展会。本次大会上，国内外行业企业、专家共同把脉中国葡萄酒行业发展。在业内看来，虽然中国葡萄酒已经历了10年的深度调整，但宁夏产区为代表，产区化发展正在推动中国葡萄酒产业加速成长，并带来新的活力。目前国内一些优质葡萄酒产品水平已经可以平视世界，但当务之急则是如何进一步扩大消费场景。

原文链接：<https://www.yicai.com/news/101780085.html>

02

上下游动态
Upstream、Downstream News

9.百威拟采购国产大麦约6万吨

关键词：大麦，百威

概要：6月12日，百威亚太透露，2023年百威采购国产大麦约6万吨，较2021年翻了2.4倍，涉及12万亩地，惠及5000多户农户。百威对当地大麦的种植及采购规模仍在不断增加，计划在2023年内再完成播种8万吨大麦，涉及土地16万亩。啤酒花方面，百威亚太目前已经开始在中国的温室种植卡斯卡特啤酒花，在此过程中80%用水、90%用地、95%运输燃料口将被节约。

[原文链接：](https://www.bbtnews.com.cn/2023/0612/478870.shtml) <https://www.bbtnews.com.cn/2023/0612/478870.shtml>

03

企业动态
Corporate News

10.泸州老窖将投资14.8亿修缮文化遗产

关键词：文化遗产，泸州老窖

概要：6月14日，泸州老窖股份有限公司发布《第十届董事会三十次会议决议公告》显示，决定实施泸州老窖小市片区酿酒作坊藏酒洞文保修缮、酒文化场景营造及周边环境整治项目，建设周期48个月，项目总投资约 14.8亿元，所需资金为公司自有资金。

原文链接：<https://www.bbtnews.com.cn/2023/0614/479126.shtml>

11.北京首家茅台文化体验馆正式亮相



关键词：文化体验馆，茅台

概要：6月10日，北京首家茅台文化体验馆揭牌仪式暨北京德华永胜二十周年庆典活动在京举行。据悉，北京茅台文化体验馆位于北京市朝阳区林奥购物中心，总占地面积1200余平米，由“俯察生息、仰观星汉、北斗一觞、品酿思源、诗酒年华、空山新雨”六大空间组成，涵盖茅台的历史、文化、工艺和全系列茅台产品，聚焦“看、听、品、吃、礼”五字要义，结合数字媒体、当代艺术与空间场景，打造茅台文化互动新体验。

原文链接：<https://cj.sina.com.cn/articles/view/1668899380/6379623401901100w>

12.水井坊：将全面贯彻高端化战略，海外加强帝亚吉欧合作

关键词：高端化，水井坊

概要：6月13日，水井坊举行了2022年度暨2023年一季度线上业绩说明会。会上，代理总经理艾恩华表示，水井坊未来将在产品、品牌、消费者培育、渠道等方面全面贯彻高端化战略，同时，也将持续在不同的价格带推进水井坊的品牌高端化战略。艾恩华同时强调了公司于二季度恢复营收增长的目标，并表示将持续加强和帝亚吉欧在海外市场拓展方面的合作。

原文链接：www.sohu.com/a/685012389_100001551

13.华润系入股金种子酒一年后：扭亏为重任、继续引进人才

关键词：引进人才，金种子酒

概要：“金种子酒正在高薪招资深销售”，对于酒行业盛传的这则招聘消息，6月12日，金种子酒内部人士予以了确认。该内部人士进一步介绍，金种子酒已有的销售区域和新拓展的销售区域目前还有岗位缺口，且薪酬相比安徽省内其他酒企业更具竞争力。记者获悉，2022年金种子酒就已经完成了大区总经理及业务总监的选聘，2022年合肥、阜阳市场渠道布局基本完成。“销售体系改得差不多了，最近大区支持、市场动销、推广等都有些新调整”，上述金种子酒内部人士称。人才队伍和组织能力建设一度被视为金种子酒的短板，也是华润战投投资金种子酒后重点做的工作。除此之外，过去一年金种子酒推新品、发力渠道，做出了一系列的调整。不过，其亏损局面仍未得到扭转。2022年6月24日，阜阳投发将其持有金种子集团 49%股权转让给华润战投完成工商变更登记手续，意味着华润系正式入主金种子酒，作为华润系里唯一的白酒上市公司，金种子酒的改革备受行业关注。在华润入主金种子酒即将满一年之际，金种子酒总经理何秀侠称：“目前已经找到了扭亏的药方。”

原文链接：<https://new.qq.com/rain/a/20230614A04O5T00>

04

新品追踪
New Products

14.以AI助力新品研发，札幌啤酒将在日本推出首款AI开发的碳酸鸡尾酒



关键词：AI开发，碳酸鸡尾酒，札幌啤酒

概要：为庆祝旗下品牌Otoko Ume Sour 10周年，札幌啤酒将于7月4日在日本推出首款由AI系统开发的chuhai（日本碳酸鸡尾酒）——Salty Plum。产品酒精度为5%，包括350ml、500ml的罐装规格。札幌啤酒和日本IBM公司合作开发人工智能（AI）系统，将其命名为新翼之星（N-Wing Star）。据介绍，向AI系统输入一个总体概念及十余种口味描述词，或在札幌已有产品中选择一种作为参考，并确定相似程度，该系统只需几秒钟就能为产品生成100种配方。该系统将在未来札幌的新品研发中发挥关键作用，有助缩短开发时间，减少成本，提升整体效率。

原文链接：<https://www.foodtalks.cn/news/45327>

15.茅台台源酒线上首发



关键词：线上首发，台源酒，茅台

概要：6月13日，京东联合茅台保健酒业公司线上首发台源酒。该款新品系酱香酒，是“茅台家族”首款百元价格产品，将面向京东近6亿用户发布。作为“茅台家族”新成员，台源酒被定位为大众酱香酒、亲民质量酒、终端消费酒，填补了“茅台家族”百元酱香酒的空白，极具性价比。据悉，2023年台源酒销售目标为6亿元左右。

原文链接：<https://news.mydrivers.com/1/916/916233.htm>

关于艾瑞/法律声明

关于艾瑞

艾瑞是中国新经济与产业数字化洞察研究咨询服务领域的领导品牌，为客户提供专业的行业分析、数据洞察、市场研究、战略咨询及数字化解决方案，助力客户提升认知水平、盈利能力和综合竞争力。

自2002年成立至今，累计发布超过3000份行业研究报告，在互联网、新经济领域的研究覆盖能力处于行业领先水平。

如今，艾瑞咨询一直致力于通过科技与数据手段，并结合外部数据、客户反馈数据、内部运营数据等全域数据的收集与分析，提升客户的商业决策效率。并通过系统的数字产业、产业数据化研究及全面的供应商选择，帮助客户制定数字化战略以及落地数字化解决方案，提升客户运营效率。

未来，艾瑞咨询将持续深耕商业决策服务领域，致力于成为解决商业决策问题的顶级服务机构。

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，其版权归属艾瑞咨询，没有经过艾瑞咨询的书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制、传播或输出中华人民共和国境外。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，部分文字和数据采集于公开信息，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，艾瑞咨询对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽最大努力的追求，但不作任何保证。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的观点均不构成任何建议。

本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。