# 大消费板块龙头

1、白酒

一线白酒

贵州茅台：高端白酒第一品牌，酱香型白酒龙头

五粮液：浓香型白酒第一品牌，将受益于改革红利的释放。

泸州老窖：高端白酒龙头之一，国窖1573是国内唯一的浓香型有机白酒。

二线白酒

山西汾酒：清香型白酒龙头，山西省内白酒龙头，市占率超50%，省外市场基本实现全国化。

洋河股份：江苏省内白酒龙头，省内市占率第一，布局全国化。

三线白酒

老白干酒：河北地区优质白酒企业（河北省占率12%），旗下拥有知名品牌“衡水老白干”，独有老白干香型

金徽酒：甘肃优质白酒龙头（甘肃市占率20%），旗下拥有“金徽”、“陇南春”两大品牌。

2、啤酒

青岛啤酒：全国份额第二的啤酒厂商（占比15%），旗下青岛啤酒品牌价值多年保持中国啤酒行业品牌价值第一。

重庆啤酒：控股股东嘉士伯注入品牌及资产后成为全国份额第五的啤酒厂商（占比6%），在西部地区为强势品牌。

珠江啤酒：全国份额第六的啤酒厂商（占比4%），在南方为强势品牌。

3、乳制品

伊利股份：国内最大的乳制品企业，在各类型乳制品赛道均为市场龙头，拥有“金典”等高端品牌。

光明乳业：全国乳制品龙头，各类乳制品销售收入居全国第三位。

4、调味品

海天味业：全国最大的调味品龙头企业，产品涵盖酱油、蚝油、食醋等多种调味品，酱油产销量22年稳居第一。

恒顺醋业：国内食醋第一品牌，四大名醋香醋的代表拳头产品食醋连续20年销量全国领先。

5、榨菜卤制品面包

涪陵榨菜：主导产品为乌江牌系列榨菜，为中国最大的榨菜加工企业，榨莱腌菜制品全国市场占有率第一。

绝味食品：卤制品行业内的龙头，门店数量、收入规模均为行业第一。

桃李面包：短保面包行业寡头，在短保面包行业的市占率约37%。

6、休闲食品

良品铺子：高端零食品牌，主营休闲食品的研发、采购、销售和运营，通过数字化技术优化了供应链管理及全渠道销。

洽洽食品：炒货行业龙头，葵花子市占率第一。

三只松鼠：休闲零食电商龙头品牌。

7、速冻食品

安井食品：专注于火锅料制品、速冻米面制品的相关业务，并在人造肉、植物蛋白领域有相关投入。

三全食品：专注于速冻米面领域，产品包括速冻汤圆、速冻水饺、速冻粽子等，2019年10月进行股票回购。

8、肉制品

双汇发展：双汇是中国最大的肉类加工基地，养殖到运输全产业链覆盖，品牌价值连续20多年居中国肉类行业第一。

金字火腿：金华火腿行业龙头企业，旗下食品城是浙江冷冻食品的集散中心，人造肉产品已经在售。

双塔食品：全球最大的豌豆蛋白生产商之一，是全球最大的人造肉生产商Beyond Meat的供应商。

9、面条麦片

克明面业：中高端挂面龙头，有300多个品种的挂面产品，品牌在超市渠道市占靠前。

西麦食品：国产燕麦龙头，市占率第二名。

10、保健品

汤臣倍健：国内营养保健品龙头企业，产品涵盖蛋白质粉、液体钙等，拥有“汤臣倍健"、"健力多"等品牌

## 食品饮料板块30家最有希望成为龙头股的公司

白酒行业值得关注的 8 家公司如下：

高端酒三剑客：茅台、五粮液、泸州老窖；

地产酒龙头：山西汾酒、古井贡酒、水井坊、酒鬼酒；

低端酒之王：顺鑫农业。

啤酒行业会简单些，就关注两家全国性的大龙头足矣：青岛啤酒、华润啤酒。

调味品就是这么几家公司：全国性龙头海天味业、高端酱油龙头千禾味业、次龙头中炬高新，食醋龙头恒顺醋业（同时向料酒快速扩张）。这是传统调味品。

乳制品我就关注了液态奶龙头伊利股份、奶粉龙头中国飞鹤、极具爆发力的新兴产品乳酪生产企业妙可蓝多。

休闲食品也是一个增速相对较快的细分行业，我核心关注的公司，主要是洽洽食品、良品铺子、盐津铺子、绝味食品、周黑鸭、桃李面包。

## 大众食品饮料 6 家

这个细分行业我主要关注的公司是双汇发展、农夫山泉、金龙鱼、涪陵榨菜、安琪酵母、广州酒家。

速冻食品 2 家，关注的公司是三全食品、安井食品。

## 宠物食品

目前A股上市比较好的宠物食品公司是中宠股份、佩蒂股份，中宠质地略优于佩蒂

一线白酒：

一线白酒是酒桌、送礼场合的硬通货，花多少钱都有人愿意买，根本不愁卖；所以一线白酒业绩增长的逻辑是投资人最喜欢的“量价齐升”。每年闭着眼睛涨价，还不断扩产。

贵州茅台：高端白酒第一品牌，A股股王，“酱香型科技龙头”。

不过茅台酒的产量已经基本达了上限，茅台镇的窖池就那么多，之后只能靠提价来提升业绩。

五粮液：“浓香型科技龙头”，深交所的股王。

泸州老窖：稳坐高端白酒第三把交椅，国窖1573打响了新年提价的第一枪。

二线白酒

二线白酒有明显的地域特征，它有两个成长逻辑，一是跟随一线白酒涨价，二是跨区域的拓展。

洋河股份：江苏省内白酒龙头，加速布局全国。

山西汾酒：清香型白酒第一品牌，山西省内白酒龙头，加速布局全国。

酒鬼酒：馥郁香型白酒第一品牌，子品牌内参不断跻身高端品牌。

三线白酒

三线白酒走的是亲民路线，靠薄利多销，就看广告投入和渠道铺设给不给力。

顺鑫农业：牛栏山二锅头通过大规模铺设渠道，已经成功超越红星二锅头，成为国民二锅头头牌。

老白干酒：独有的老白干香型二锅头，在河北地区站稳脚跟

作者：地平线--

链接：https://xueqiu.com/3437423017/171217279

来源：雪球

著作权归作者所有。商业转载请联系作者获得授权，非商业转载请注明出处。

风险提示：本文所提到的观点仅代表个人的意见，所涉及标的不作推荐，据此买卖，风险自负。

## 消息动态

2021-02-22：【高端酒供不应求 茅台仍然供不应求】从电商平台以及酒企的数据来看，茅台、五粮液等高端酒处于供不应求的状态，泸州老窖、洋河等次高端酒消费超预期。国信证券分析师陈青青表示，白酒春节整体供销两旺，高端酒茅台仍然供不应求，绝大部分商超飞天茅台缺货，仅有非标茅台且价格较高。五粮液跟泸州老窖部分地区出货量略超预期，次高端整体表现平稳，分化有所加大，清香型汾酒及酱香酒春节动销较好。（证券日报）

# 白酒估值

<https://mp.weixin.qq.com/s/D5KHJ3uvOio1eOCQldc_hQ>

由于贵州茅台作为高端白酒的行业景气度没有下降，短时间内大概率不会回到**10倍PE-35倍PE估值区间**了，贵州茅台估值已经跃迁。