

买入（维持）

Q4 业绩彰显韧性，全年顺利收官

贵州茅台（600519）2022 年年报点评

2023 年 3 月 31 日

投资要点：

分析师：黄冬祎

SAC 执业证书编号：

S0340523020001

电话：0769-22119410

邮箱：

huangdongyi@dgzq.com.cn

主要数据

2023 年 3 月 30 日

收盘价(元)	1,800.00
总市值(亿元)	22611.56
总股本(亿股)	12.56
流通股本(亿股)	12.56
ROE(TTM)	31.75%
12 月最高价(元)	2194.09
12 月最低价(元)	1593.00

股价走势



资料来源：Wind，东莞证券研究所

相关报告

事件：公司发布2022年年度报告。2022年，公司实现营业总收入1275.54亿元，同比增长16.53%；实现归属于上市公司股东的净利润627.16亿元，同比增长19.55%。

点评：

■ **公司Q4业绩彰显韧性，全年顺利收官。**公司2022年营业总收入同比增长16.53%，全年目标顺利达成，稳健收官。单季度看，四季度国内疫情反复，宴请等消费场景受到冲击，白酒终端消费疲软。但公司凭借其强大的品牌影响力，受疫情影响相对有限，叠加i茅台电商渠道的顺利推进，公司Q4业绩彰显韧性。2022Q4，公司实现营业总收入377.68亿元，同比增长16.53%；实现归母净利润183.17亿元，同比增长20.55%。此外，公司提出23年经营目标为营业总收入同比增长15%左右。23年春节期间，茅台动销良好，库存良性。随着消费场景逐步复苏回暖，预计公司全年目标有望稳步推进。

■ **系列酒弹性释放，直销渠道增速亮眼。**分品类看，公司茅台酒2022年实现营业收入1078.34亿元，同比增长15.37%，吨价同比增长10.4%。在夯实茅台酒的同时，公司持续加大系列酒布局，优化系列酒结构。其中，公司系列酒中的茅台1935在22年表现亮眼。根据产品价格，茅台1935的吨价约为2021年公司系列酒平均吨价的4倍，带动公司系列酒业绩实现弹性增长。2022年，公司系列酒实现营业收入159.39亿元，同比增长26.55%，吨价同比增长26.1%。分渠道看，公司持续进行渠道改革，优化经销商结构，大力发展直营渠道。i茅台上线后，进一步增厚了公司直销渠道业绩，直营收入实现快速增长。2022年，公司批发代理与直销分别实现营业收入743.94亿元与493.79亿元，同比分别下降9.31%与增长105.49%。

■ **公司22年盈利能力稳步提升。**受直营渠道占比提高、系列酒结构优化等因素影响，公司22年盈利能力稳步提升。2022年，公司毛利率为91.87%，同比增加0.33个百分点。费用方面，22年公司的销售费用率/管理费用率/财务费用率分别为2.59%/7.07%/-1.09%，同比分别增加0.09/增加0.65/下降0.24个百分点。结合毛利率与费用率的情况，公司22年净利率为52.68%，同比增加0.21个百分点。

■ **维持买入评级。**预计公司2023/2024年每股收益分别为58.37元和67.54元，对应PE估值分别为31倍和27倍。作为白酒行业龙头，公司确定性高，彰显龙头韧性。同时，公司茅台酒与系列酒双轮驱动的策略明确，渠道结构持续优化，i茅台有望增厚公司业绩。伴随着产能释放，公司量价有进一步提升的空间。维持对公司的“买入”评级。

本报告的风险等级为中风险。

本报告的信息均来自已公开信息，关于信息的准确性与完整性，建议投资者谨慎判断，据此入市，风险自担。

请务必阅读末页声明。

- **风险提示。**产品升级不及预期，i茅台运营不及预期，直销渠道扩张不及预期，产能释放不及预期，宏观经济影响等。

图 1：公司盈利预测简表

科目（百万元）	2022A	2023E	2024E	2025E
营业总收入	127554	147707	170602	196534
营业总成本	39748	45411	52170	59695
营业成本	10093	11433	13051	14838
营业税金及附加	18496	20531	23714	27318
销售费用	3298	3693	4094	4520
管理费用	9012	10340	11772	13364
财务费用	-1392	-789	-681	-582
研发费用	135	74	85	98
公允价值变动净收益	0	0	0	0
资产减值损失	0	0	0	0
营业利润	87880	102347	118471	136881
加：营业外收入	71	65	60	58
减：营业外支出	249	260	325	315
利润总额	87701	102152	118206	136624
减：所得税	22326	25538	29551	34156
净利润	65375	76614	88654	102468
减：少数股东损益	2659	3294	3812	4406
归母公司所有者的净利润	62716	73320	84842	98062
摊薄每股收益(元)	49.93	58.37	67.54	78.06
PE（倍）	36.05	30.84	26.65	23.06

数据来源：同花顺，东莞证券研究所

东莞证券研究报告评级体系：

公司投资评级	
买入	预计未来 6 个月内，股价表现强于市场指数 15%以上
增持	预计未来 6 个月内，股价表现强于市场指数 5%-15%之间
持有	预计未来 6 个月内，股价表现介于市场指数±5%之间
减持	预计未来 6 个月内，股价表现弱于市场指数 5%以上
无评级	因无法获取必要的资料，或者公司面临无法预见结果的重大不确定性事件，或者其他原因，导致无法给出明确的投资评级；股票不在常规研究覆盖范围之内
行业投资评级	
超配	预计未来 6 个月内，行业指数表现强于市场指数 10%以上
标配	预计未来 6 个月内，行业指数表现介于市场指数±10%之间
低配	预计未来 6 个月内，行业指数表现弱于市场指数 10%以上

说明：本评级体系的“市场指数”，A 股参照标的为沪深 300 指数；新三板参照标的为三板成指。

证券研究报告风险等级及适当性匹配关系	
低风险	宏观经济及政策、财经资讯、国债等方面的研究报告
中低风险	债券、货币市场基金、债券基金等方面的研究报告
中风险	主板股票及基金、可转债等方面的研究报告，市场策略研究报告
中高风险	创业板、科创板、北京证券交易所、新三板（含退市整理期）等板块的股票、基金、可转债等方面的研究报告，港股股票、基金研究报告以及非上市公司的研究报告
高风险	期货、期权等衍生品方面的研究报告

投资者与证券研究报告的适当性匹配关系：“保守型”投资者仅适合使用“低风险”级别的研报，“谨慎型”投资者仅适合使用风险级别不高于“中低风险”的研报，“稳健型”投资者仅适合使用风险级别不高于“中风险”的研报，“积极型”投资者仅适合使用风险级别不高于“中高风险”的研报，“激进型”投资者适合使用我司各类风险级别的研报。

证券分析师承诺：

本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，以勤勉的职业态度，独立、客观地在所知情的范围内出具本报告。本报告清晰准确地反映了本人的研究观点，不受本公司相关业务部门、证券发行人、上市公司、基金管理公司、资产管理公司等利益相关者的干涉和影响。本人保证与本报告所指的证券或投资标的无任何利害关系，没有利用发布本报告为自身及其利益相关者谋取不当利益，或者在发布证券研究报告前泄露证券研究报告的内容和观点。

声明：

东莞证券股份有限公司为全国性综合类证券公司，具备证券投资咨询业务资格。

本报告仅供东莞证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。本报告所载资料及观点均为合规合法来源且被本公司认为可靠，但本公司对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。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，可随时更改。本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可跌可升。本公司可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告，亦可因使用不同假设和标准、采用不同观点和分析方法而与本公司其他业务部门或单位所给出的意见不同或者相反。在任何情况下，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，并不构成对任何人的投资建议。投资者需自主作出投资决策并自行承担投资风险，据此报告做出的任何投资决策与本公司和作者无关。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，任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。本公司及其所属关联机构在法律许可的情况下可能会持有本报告中提及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、经纪、资产管理等服务。本报告版权归东莞证券股份有限公司及相关内容提供方所有，未经本公司事先书面许可，任何人不得以任何形式翻版、复制、刊登。如引用、刊发，需注明本报告的机构来源、作者和发布日期，并提示使用本报告的风险，不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。未经授权刊载或者转发本证券研究报告的，应当承担相应的法律责任。

东莞证券股份有限公司研究所

广东省东莞市可园南路 1 号金源中心 24 楼

邮政编码：523000

电话：（0769）22115843

网址：www.dgzq.com.cn