

大豆压榨行业： 黄金时代与存量博弈，当下与未来

引言

在过去的数十年间，随着中国经济的发展、人口结构的变化以及消费习惯的改变，国内大豆压榨产业发生了显著的变化，呈现出一些行业独有的特点，这主要体现在：

1、豆粕成为大豆压榨的主要驱动；2、养殖技术的提升及蛋白消费的放缓令豆粕消费出现天花板，进一步对国内大豆压榨需求形成制约；3、尚未经历过大规模供给侧改革的压榨行业，可能很快达到压榨的瓶颈期，逐渐迎来存量的博弈；4、存量博弈背景下，对榨利的精细化管理成为主流，对企业的要求越来越高。

面对即将到来的存量博弈，龙头企业已经做了前瞻的布局，并着重塑造其核心实力。通过行业调研我们发现，充裕的资金、对高维信息的收集和处理能力、对自有品牌的建立和维护（构建产品溢价能力）较为关键，此外，高素质的团队、优秀的销售渠道及良好的客户服务能力，也是未来压榨企业需要比拼的硬核实力。

参考优秀压榨集团的经验，发现不同压榨集团发展思路不尽相同。综合实力较强的大型压榨集团可以通过一体化及多元化发展战略，增加其在空间、产业链及产品上的布局，通过横向一体化增加竞争优势，通过纵向一体化增厚利润，并通过产品多元化进入更多相关市场。而对于实力稍薄弱的中小型压榨集团或企业，集中有限资源专注自有品牌的打造，比无的放矢、四处出击更能有效利用资源，是另一种行之有效的方向发展。先识别自己所处的位置，并挖掘自身优势，才能无惧即将到来的存量博弈。

请参阅最后一页的重要声明

农产品产业链专题报告

作者姓名：石丽红

电话：023-81157334

期货投资咨询从业证书号：Z0014570

发布日期：2020年09月07日

报告体系

日报	每日8点50前发布
周报	每周日上午10点前发布
事件点评	重要事件发布后1天内
专题报告	不定期发布

农产品研究团队

田亚雄 首席研究员
联系电话：023-88367400
投资咨询资格编号：Z0012209

石丽红 油脂研究员
联系电话：023-81157334
投资咨询资格编号：Z0014570

魏鑫 生鲜研究员
联系电话：023-81157271

蒋欣然 玉米研究员
联系电话：023-81157271

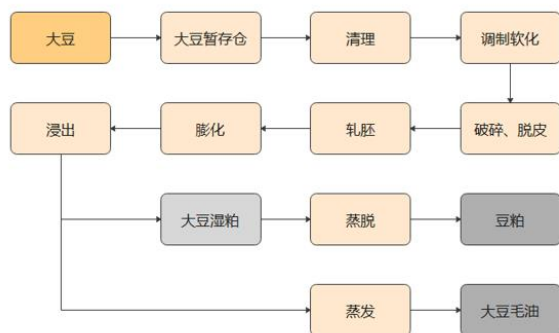
吴新扬 软商品研究员
联系电话：023-88369577

桂源 苹果生猪研究员
联系电话：023-88369577

[HTTP://WWW.CFC108.COM](http://www.cfc108.com)

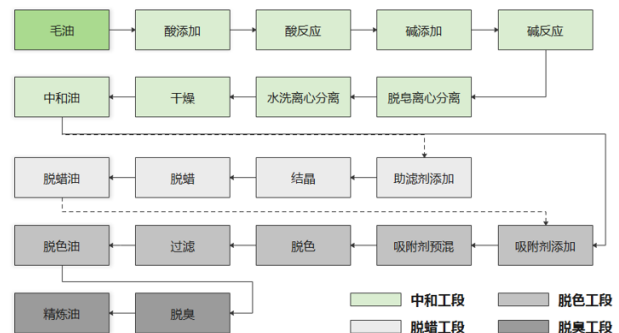
大豆压榨产业位于国内压榨产业链的上游，向下承接大量的豆油、豆粕贸易商，并进一步向终端需求延伸，作用十分关键。经过多年的发展及数轮的行业洗牌，随着2004年以“ABCD”为代表的国际粮商的大举介入，国内大豆压榨产业进入外资、国企、民营三足鼎立的格局，大豆压榨产业逐渐规模化、国际化，形成了比较完整的大豆产业链。在过去的数十年间，随着中国经济的发展、人口结构的变化以及消费习惯的改变，国内大豆压榨产业也发生了显著的变化，呈现出一些行业独有的特点。

图表 1：大豆压榨工艺流程图



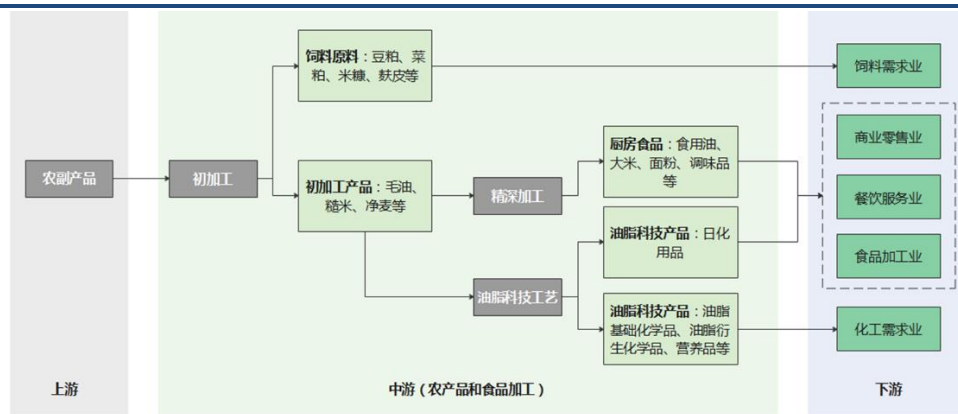
资料来源：公开资料整理

图表 2：油脂精炼工艺流程图



资料来源：公开资料整理

图表 3：农产品和食品加工产业链



资料来源：公开资料整理

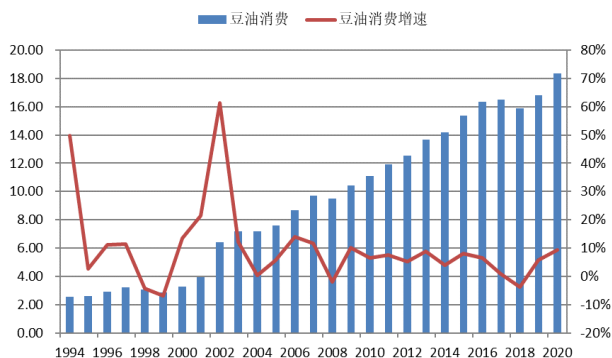
一、大豆压榨产业的特点

（一）油粕跷跷板的不平等是先天的

在过去国内食用油供应不足的日子里，大豆压榨的主产品为豆油，豆粕为副产品。但随着经济的发展和人民生活水平的不断提高，收入增长对油脂边际消费提振减少，叠加棕榈油、菜油等食用油进口的放开，豆油的消费增速放缓。而在收入水平上升到一定层次后，居民的饮食结构偏好也发生了变化，肉、蛋、奶的需求快速

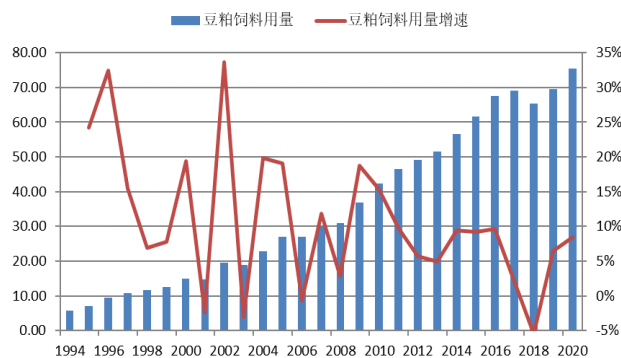
增长，背后则是对养殖行业对饲料蛋白的旺盛需求。在豆粕需求逐渐成为大豆压榨主驱动的背景下，豆粕需求的变化对大豆压榨影响举足轻重，豆粕需求增长的拐点何时到来，也成为整个压榨行业十分关心的问题。

图表 4：国内豆油消费及增速（百万吨、%）



数据来源：USDA，中信建投期货

图表 5：国内豆粕饲料用量及增速（百万吨、%）



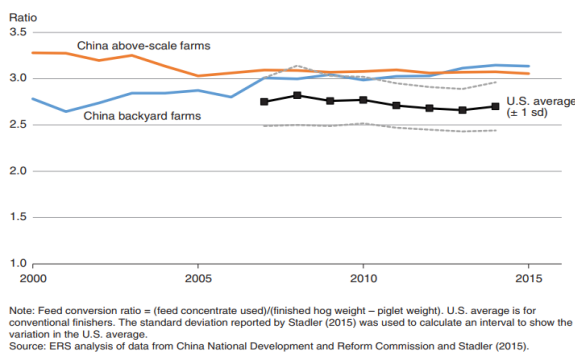
数据来源：USDA，中信建投期货

（二）豆粕需求的天花板或已近在咫尺

在过去的数十年间，养殖行业的扩张及对豆粕的旺盛需求不断推动压榨产能扩张，压榨行业发展迎来黄金时期。然而，养殖技术的提升令养殖效率得到不断优化，料肉比出现趋势性改善，同等产出对豆粕等饲料原料的需求也出现了下滑。此外，在国内蛋白消费增长到一定水平之后，增速开始出现放缓，与养殖技术提升共同制约豆粕需求增长。在豆粕消费天花板的制约下，压榨产能的不断扩张将令压榨行业迟早落入存量博弈之中。

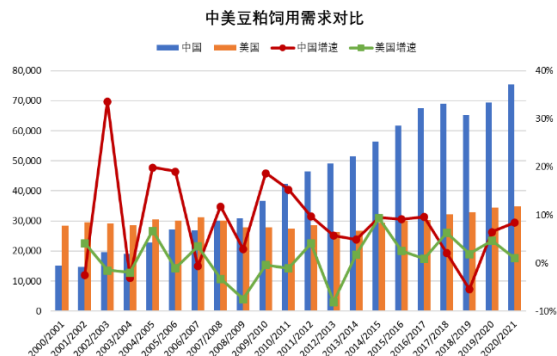
养殖技术的提升令料肉比不断改善，对以豆粕为主的饲料原料需求也相应减少。根据美国农业部ERS的一项研究，国内生猪养殖料肉比从2000年的3.3震荡回落至2015年的3.1附近。而对近期上市养殖企业的统计及主流养殖企业的调研则显示，目前生猪养殖行业平均料肉比在2.8左右，大三元商品猪料肉比在2.4-2.6，而领先的养殖集团已经可以达到2.4这样的水平。行业数据同时显示，肉鸡的料肉比从2015年的1.7-1.9的水平降至当前的1.5-1.6，水产养殖的饵料系数也从3.0-3.5降至1.5-2.0。

图表 6：中美生猪养殖料肉对比



数据来源：USDA，中信建投期货

图表 7：中美豆粕饲料需求对比（千吨、%）



数据来源：USDA，中信建投期货

从料肉比变化趋势来看，随着在生猪、肉禽及水产领域养殖技术的不断提升，料肉比的进一步下移将成为一种趋势，但这对长期的豆粕需求来说并不是一件好事，因这通常意味着同等动物蛋白产出下对豆粕需求的减少。对比养殖技术更为成熟的美国，近20年来饲用豆粕需求整体呈现停滞不前，未来国内豆粕需求或也将逐步迈入平台期，对大豆压榨的促进作用相应减弱。

除了料肉比随养殖技术提升引致的单位产出豆粕需求下滑，国内动物蛋白消费增速放缓，也成为限制豆粕需求增长的另一重要约束。根据联合国粮农组织统计数据，2017年国内人均每日动物蛋白消费达到40.44克，虽然远不及美国的73.87克，但考虑到欧美与亚洲饮食习惯的差异，对比同属东亚饮食习惯更接近但经济更发达的日韩，中国与他们之间的差距并没有那么显著。

图表 8：人均每日动物蛋白消费量（克）

	中国	美国	日本	韩国
2014	39.03	70.98	47.72	45.35
2015	39.85	72.15	47.3	47.49
2016	40.2	73.02	46.96	48.28
2017	40.44	73.87	48.07	49.15

数据来源：FAOSTAT，中信建投期货

若国内人均每日动物蛋白消费量增至日韩水平的50克，不考虑养殖技术优化对单位豆粕需求的影响，粗略估计饲用豆粕需求极限水平将较2017年增长25%。2017年，国内饲用豆粕用量在6900万吨，增长25%后，饲用豆粕极限水平升至8625万吨/年左右，对应大豆压榨约1.09亿吨。若再考虑养殖技术提升对豆粕需求的不利影响，国内大豆压榨达到1亿吨/年的水平，基本可以满足国内居民在发达经济水平下对动物蛋白的需求。

然而，在非洲猪瘟疫情爆发前的2017/18年，国内年大豆压榨量已经达到了9000万吨的高位。非洲猪瘟令生猪存栏大幅下滑，2018/19年度国内大豆压榨短暂降至8500万吨，又在2019/20回升至9000万吨上方。USDA预计2020/21年国内大豆压榨将增至9800万吨的水平，若能实现，预计后期大豆压榨量将很快迎来1亿吨/年的瓶颈。

（三）行业的存量博弈即将来临

根据天下粮仓统计，2018年全国各油厂大豆总压榨产能已经达到1.67亿吨，远高于大豆压榨需求，且仍有新建产能计划在陆续投产。取2007年以来的南北美大豆现货榨利最高值，很容易发现，国内大豆压榨行业自2008年及2014年的洗牌后，已经很久没再经历过大规模、长时间的亏损了。除了部分单边投机造成重大亏损而出局的，行业整体不仅未经历明显的供给侧改革，反而还凭借近几年的较好盈利出现了进一步的扩张。然而，在豆粕消费天花板的限制下，压榨利润的黄金时代的谢幕在所难免，预计未来几年国内大豆压榨将很快迎来瓶颈期，压榨行业将逐步进入存量的博弈，竞争将再度变得白热化。

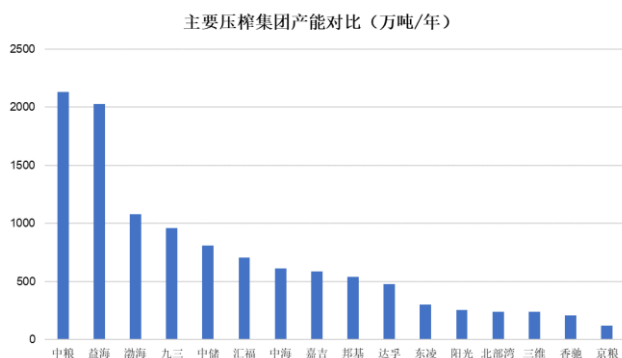
图表 9：进口大豆可获得的较好现货压榨利润（元/吨）



数据来源：Wind，中信建投期货

可能正是考虑到这一点，近几年部分筹备中的新建压榨产量计划被推迟甚至取消，如沧州黄骅汇福、北海中海的压榨项目仍处于未动工状态，岳阳中储粮的项目甚至刚签约不久就被取消。但相比于产能较过剩、竞争更白热化的沿海地区，压榨产能往东北及西南这些产不足需的地区扩张的压力要小得多，同时期开建的大连中纺、盘锦汇福、盘锦中储粮及泸州中海、自贡北部湾的压榨项目早已投产，而西南地区的重庆益海、重庆一德也分别有120万吨及200万吨/年的压榨项目正在筹备。

图表 10：主要压榨集团产能对比（截至 2019 年底）



数据来源：公开资料，中信建投期货

图表 11：待筹备及流产的产能建设统计

工厂名称	集团	设计产能	项目状态
长沙益海	益海	未定	签约
重庆一德	一德	200	签约
九江一德	一德	300	在建
乐清益海	益海	未定	在建
潮州益海	益海	60	在建
茂名益海	益海	120	在建
重庆益海	益海	120	在建
沧州黄骅汇福	汇福	300	推迟
北海中海	中海	120	推迟
岳阳中储粮	中储粮	90	取消

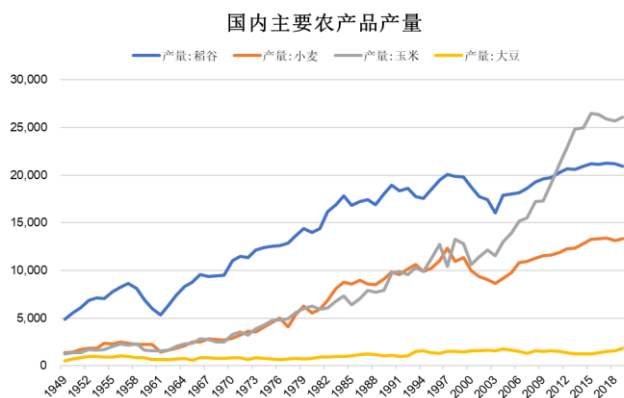
数据来源：公开资料，中信建投期货

我们预计，在国内豆粕需求及大豆压榨即将面临天花板的情况下，压榨行业的存量博弈将逐渐展开，尤以产能分布较多的沿海地区最为激烈。此外，相比于实力雄厚的外资及国企压榨厂，民营压榨厂的生存压力将明显大很多，这点从待筹备项目的所属集团即可看出——益海的待建产能项目遥遥领先，而其他民企的压榨项目则或多或少地陷入一定困境。

（四）对榨利的精细化管理成为主流

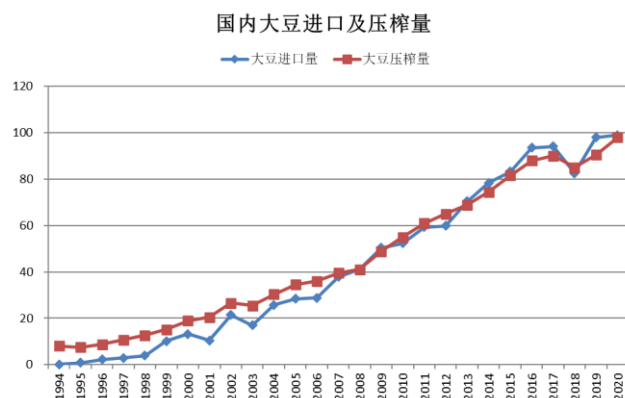
在将有限土地用以保障口粮的总思路下，国内基本放弃了油料的自给自足，而是将农产品产量增长的重心放在稻谷、小麦、玉米等粮食作物上，大豆产量增长缓慢。而在2001年加入WTO后，作为入世条件，我国承诺到2006年实现大豆贸易自由化，国内大豆市场大门随即被彻底打开。当然，随之而来的则是原料丰富后蓬勃发展的进口大豆压榨产业。目前，进口大豆占压榨的比例接近100%，整个压榨产业呈现很高的对外依存度。

图表 12：国内主要农产品产量（万吨）



数据来源：国家统计局，中信建投期货

图表 13：国内大豆进口及压榨量（百万吨）



数据来源：USDA，中信建投期货

然而，在近几年多变的国际环境下，中美关系的转向使得大豆成为大国博弈的筹码，压榨企业的经营经常会受到来自国际政治方面突发事件的扰动，大豆、豆粕及豆油价格的大幅波动使得大豆压榨利润呈现暴涨暴跌，给企业经营带来较大的困难。在这种情况下，积极利用期货及其衍生品工具以控制价格风险，并对大豆压榨利润进行精细化管理，成为在未来压榨行业存量博弈中决胜的关键。

二、压榨企业的核心实力在哪儿？

那么，头部压榨企业的核心实力在哪儿呢？不同的人对此可能会有不同的看法，比如资金、人才、管理、渠道等……但从根源上来看，我们认为最为关键的还是在于以下几点：

（一）充裕的资金，提高容错能力

充裕的资金，能让企业有更多的发挥空间。先不提充裕的资金可以增加压榨集团在全国的横向布局，上中下游产业链的纵向布局，仅仅是在最基本的压榨业务上，资金也能带给企业更多保障，提高企业的容错能力。

在常规的大豆采购、压榨、销售流程中，内外盘均需要严格套保，然后通过基差来锁定利润，这对资金的需求非常大。由于从南北美通过船运到岸时间通常达一个多月，再加上清关、卸港、运输到厂，一般需花费两个月左右的时间。为了保障大豆供应能紧跟压榨，压榨一条，在途一条，预购一条是基本要求，而这视工厂压

榨产能的大小，还可能需要更多。就按基本的3条船每条6万吨豆子来测算，光是采购大豆这一项就需要5-6亿人民币，再加上五千万左右的套保资金，资金需求十分大，大豆压榨产业也可以说就是资金密集型产业。

对于压榨企业来说，资金实力的强弱与企业对行情错判的容忍度通常也是密切相关的。充裕的资金能提高企业在决策上的容错能力，在持仓出现大幅亏损后，仍能通过不断补仓以摊低成本并展期，等待价格回归的时候。一个典型的例子就是此次某头部压榨企业在豆油上的操作，上演了完美的绝地反击。年初油脂在疫情的打压下大跌一千余点，传言该头部压榨企业豆油多单亏损严重，但他们在充裕资金的支持下，通过不断采购低位远期合同并低位补仓摊低持仓成本，终于等来豆油期现货价格的大涨，扭亏为盈。

（二）高维信息的收集和处理能力

除了充裕的资金，拥有对高维信息的收集和处理能力也很关键。在这个信息爆炸的时代，油脂油料相关的公开信息随手可得，但非公开信息却仍是一种十分稀缺的资源，因为这需要企业深入行业中建立自己的数据网络，而很多中小型压榨企业并不具备这种能力。

通过庞大的客户群体，建立消费数据网络，企业可以获得对中下游库存和中短期的消费变动的高频且准确的预估；通过国内外港口信息网络，企业可以获取准确的未来到港数据，并利用基差销售增厚收益，最后完成风险转嫁……通过对这些高维数据、信息的收集和处理，压榨企业在此指导下进行的生产、销售及套保工作，将会变得更有效率，企业对行情的判断及处理能力也会变得更加准确。

（三）对自有品牌的塑造

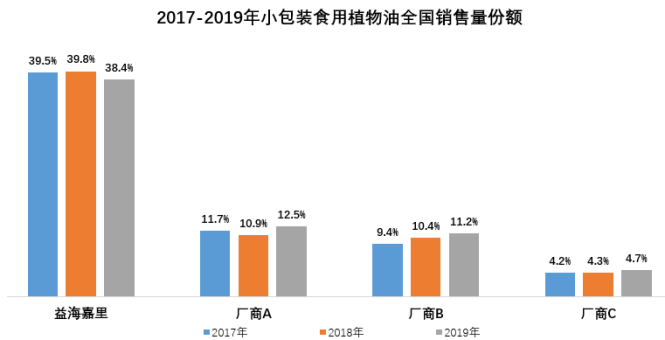
压榨产业链上游面临着豆粕需求的天花板，存量博弈只是时间的问题，独守压榨这片红海，最终可能仍免不了被大型压榨集团吞并收购的命运。但纵观产业链上中下游，中下游产业整体分布仍较分散，占据了上游优势的压榨厂若有余力，可向中下游纵向拓展开辟新赛道，此时对自有品牌的塑造就较为重要。

与绝大多数消费品行业类似，品牌要获得消费者的普遍认可是一个长期且高投入的过程。目前，市场上食用油品类翻多，同质化严重，市场上已有品牌已经在消费者中积累了较高的认知度和美誉度，消费者也在一定程度上建立了对已有品牌的认同感，新进入者需大量投入成本和时间以宣传新品牌，实现产品差异化，才有望树立新的品牌形象。行业在小包装油上市场份额高度集中，品牌代表着溢价能力，也逐步成为企业的护城河。

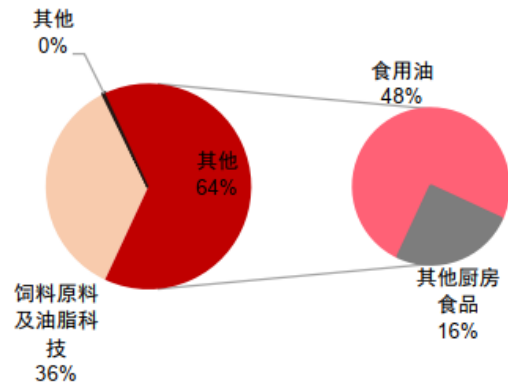
一些大型集团已经意识到这一点，伸向需求终端的触角也越来越长。例如益海嘉里，早早布局包括金龙鱼、欧丽薇兰、胡姬花、鲤鱼等在内的小包装食用油，占据小包装市场份额高达近40%，建立了较深的品牌护城河。从2019年益海嘉里的收入结构来看，来自食用油板块的占比也高达48%，明显高于饲料原料及油脂科技板块。通过对自有品牌的塑造，企业不仅能更好地消化压榨产品，进一步拓展销售渠道及网络，更能通过直达终端的

方式减少中间环节的利润损失，赚取压榨产业链上中下游的全额利润，避免企业对压榨业务的过多依赖。

图表 14：2017-2019 年小包装食用油全国销售量份额



图表 15：2019 年益海嘉里收入结构



资料来源：益海嘉里招股说明书

资料来源：益海嘉里招股说明书

（四）人才、渠道及服务能力

除了以上几点，压榨企业在竞争中也比较重要的核心实力还包括人才、渠道及服务能力。

首先，人才是一切企业运营的根基，是最基础的保障。如果缺乏人才，资金再充裕，渠道再宽广也提不出优秀的发展战略方案，企业的发展更无从谈起。此外，压榨行业涉及农产品国内、国外采购，产品生产加工运营，供应链管理，仓储物流配送，营销管理等方面，对人员素质的要求较高。为此，我们看到头部压榨企业的人员配备大多具有较好的素质。以益海嘉里为例，截至2019年底，其30岁以下的员工占比达36.59%，31-40岁的占比则高达45.41%，团队整体较为年轻化。从员工学历情况来看，大专及以上学历人员占比近70%，而这还是在生产人员及销售人员占比分别达33.36%及37.66%的情况下实现的。

图表 16：益海嘉里员工年龄结构（截至 2019 年底）

年龄	员工人数（人）	占员工总数比例（%）
30 岁以下	10,640	36.59
31-40 岁	13,204	45.41
41-50 岁	4,427	15.22
50 岁以上	808	2.78
合计	29,079	100.00

图表 17：益海嘉里员工学历结构（截至 2019 年底）

学历构成	员工人数（人）	占员工总数比例（%）
博士	49	0.17
硕士	892	3.07
本科	9,773	33.61
大专	9,489	32.63
中专及以下	8,876	30.52
合计	29,079	100.00

资料来源：益海嘉里招股说明书

资料来源：益海嘉里招股说明书

其次，良好的渠道能增强企业产品的溢价能力，通过自有品牌的建立及新产品的研发，可以将渠道资源作进一步的变现。中国消费品市场发展潜力大，而渠道控制力是赢得中国消费品市场的关键因素之一，只有通过建立完善的渠道网络来获得更多接触消费者的机会，企业才有可能占据更多的市场份额。建设一个覆盖面广、市场渗透能力强的渠道需要长期的经营、大量的资金以及先进的管理能力，这也是体现企业硬实力的重要标志。

最后，对客户的服务能力也很重要。在压榨行业这个竞争逐渐激烈的市场中，想留出客户已经不是单纯靠好产品就能实现的了。除了同质化竞争严重之外，对客户服务能力的高低也将通过直接或间接的方式影响客户在这个高波动率市场的生存能力，而压榨企业的可持续发展离不开生存能力强的大客户的支持。

三、头部压榨集团的未来布局？

优秀压榨集团通常具备较强的核心实力，其在产业发展方面的视野也往往走在行业的前列。因此，了解他们都在做些什么，并向他们学习相关的经验与教训，十分有必要。从目前的产业格局来看，头部压榨企业大多贯彻从原料到最终产品的全产业链理念，并在其中有较好实践，产业布局及品牌运营均较为完善。

图表 18：粮油相关主要上市公司情况一览

公司名称	市场地位	相关品牌
益海嘉里	国内最大的农产品和食品加工企业之一，主营厨房食品、饲料原料及油脂科技产品的研发、生产与销售。在小包装食用植物油市场份额排名第一，在饲料原料、油脂科技行业市场占有率排名靠前，年大豆压榨产能2255万吨。	金龙鱼、欧丽薇兰、胡姬花等
中粮集团	立足中国的国际一流粮食企业，是全球布局、全产业链的农业及粮油食品企业，国内综合加工能力超过6000万吨。	福临门
九三集团	首批国家级农业产业化重点龙头企业，拥有集种植、收储、物流、加工、营销全线资源的中国农业产业化领军企业。年加工大豆总能力1200万吨。	九三
山东鲁花	农业产业化国家重点龙头企业，食用油年生产能力150万吨。	鲁花
道道全	国内食用植物油菜籽油品类的代表性品牌企业。	道道全
西王食品	在玉米油领域拥有较好的原料优势、技术优势以及生产实践经验。	西王牌
京粮控股	2019年度油脂产品产量167万吨，食品加工产量5万吨。	古船、绿宝

资料来源：公开资料整理

（一）大型集团的一体化及多元化战略

对于大型压榨集团来说，其在资金、人才、管理等方面均具备较好条件，因而集团业务的发展战略及目标也会更为宏大。除了主营的油籽压榨业务外，他们多在横向一体化、纵向一体化及产品多元化上有涉足，部分领头的集团企业也由此获得了迅速的发展，在竞争中取得了较好优势。

通过横向一体化，大型压榨集团不断扩充其在国内外的产业布局，以占领更多市场并形成规模经济，增加

行业竞争力；而通过纵向一体化，上游压榨企业进一步向下游终端需求市场延伸，既能加强对产品生产、销售的全程把控，又能获取更为丰厚的全产业链利润；最后再通过产品多元化，压榨集团不断丰富其产品线，既能开拓其他领域的市场，又能减少集团对单一产品的过多依赖，可以有效分散产品面临的竞争压力。

横向一体化、纵向一体化及多元化战略实施得较好的压榨集团，益海嘉里是典型代表。在横向一体化方面，益海嘉里不断增加在全国的产业布局，积极在沿海及内陆地区扩建压榨产能，近几年投产或在建的压榨项目包括新疆昌吉益海、重庆新津益海、潮州益海、茂名益海、温州乐清益海、湖南长沙益海等。截至2019年12月31日，益海嘉里在中国26个省、自治区、直辖市拥有65个在建及已投产生产基地70多个，拥有生产型实体企业100多家，覆盖超过100万个销售终端。

图表 19：益海嘉里全国生产基地示意图

益海嘉里生产基地示意图（截至 2019 年 12 月 31 日）



资料来源：益海嘉里招股说明书

纵向一体化方面，益海嘉里深入产业链下游积极布局消费品，与此同时，消费产品的多元化也在大力推进中。截至目前，益海嘉里已经建立了覆盖高端、中端、大众的综合品牌矩阵，在各细分市场均保持领先的市场地位，并通过品牌共享模式打造了多个核心综合品牌。通过不断的嫁接新产品、新品类，公司核心品牌“金龙鱼”已经从单一食用油品牌发展成为综合厨房食品品牌，产品类型覆盖食用油、大米、面粉、面条、调味品等。

图表 20：益海嘉里主要品牌矩阵

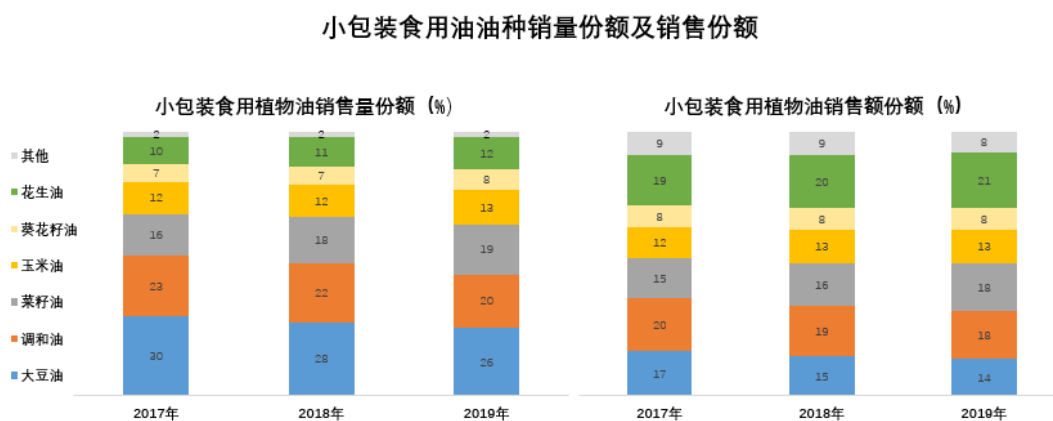
厨房食品					饲料原料	油脂科技
高端						
中端						
大众						

资料来源：益海嘉里官网

在一体化及多元化战略的布局上取得的良好效果，助推益海嘉里成为国内压榨领域首屈一指的领导型集团。无论是在压榨领域还是终端消费品领域，益海嘉里所占的市场份额均遥遥领先，通过大量的产业布局及品牌的建立，在激烈的竞争中建立优势并拥有了一定的护城河。

（二）中小型集团专注打造自有品牌

然而，并非所有的压榨集团均具有益海嘉里这样的实力，背靠新加坡丰益国际这样的粮油巨头，可以在横向、纵向一体化及产品多元化上的布局上不费吹灰之力。对于更多的中小型压榨集团，特别是民营压榨集团来说，他们在资金、人才、股东实力等方面并没有那么优越的条件，集团无论是在空间还是产业链下游，抑或是产品方面，扩张能力均相对有限。在这种情况下，高效地运用有限资源，专注对自有品牌的打造，就十分必要。

图表 21：小包装食用植物油油种销量份额及销售额份额





数据来源：尼尔森对全国小包装食用油市场的零售研究数据

中包装领域利润率薄，中粮、益海背靠全国领先的压榨产能，在中包装领域具有先天的竞争优势。小包装利润率稍好，但对品牌的依赖度较大，在油种上也呈现出一定的变化。从近三年销售情况来看，小包装食用油豆油、调和油占比不断下滑，菜籽油、玉米油、花生油等小油种出现相应增长。

通过避开中粮益海占据主导的豆油，挖掘区域特色，把重心转向对偏小众油品的生产，并专注对自有品牌

的打造上，诸如“鲁花”、“道道全”、“多力”、“西王”、“长寿花”等食用油品牌从区域特色发展到全国知名品牌，仍在激烈的竞争中获取了一定的生存空间。凭借着这些优势品牌及相应的品牌护城河，相应的企业仍能在包装油这片红海市场占据较好的市场份额，品牌的溢价也使其盈利能力得到较好保障。

图表 22：行业十大食用油品牌排行榜

1		金龙鱼 (益海嘉里食品...) 益海嘉里食品营销有限公司, 始于1991年, 丰益国际旗下著名... 品牌介绍 品牌官网 品牌电话	6		长寿花 (山东三星玉米...) 长寿花食品股份有限公司, 玉米油十大品牌, 山东省著名商标... 品牌介绍 品牌官网 品牌电话
2		鲁花 (山东鲁花集团...) 山东鲁花集团有限公司, 食用油十大品牌, 花生油十大品牌, ... 品牌介绍 品牌官网 品牌电话	7		西王 (西王食品股份...) 山东西王食品股份有限公司, 玉米油十大品牌, 知名(著名)食用... 品牌介绍 品牌官网 品牌电话
3		福临门 (中粮集团有限...) 中粮国际(北京)有限公司, 大米十大品牌, 中国米业类理想品... 品牌介绍 品牌官网 品牌电话	8		Knife刀唛 (南顺(香港)有...) 深圳南顺油脂有限公司, 刀唛Knife, 始于1963年, 花生油十... 品牌介绍 品牌官网 品牌电话
4		MIGHTY多力 (佳格投资(中...) 佳格集团, 始于1986年, 上海佳格食品有限公司, 多力MIGH... 品牌介绍 品牌官网 品牌电话	9		盛洲 (厦门中盛粮油...) 厦门中盛粮油集团有限公司, 食用油十大品牌, 玉米油十大品... 品牌介绍 品牌官网 品牌电话
5		胡姬花 (益海嘉里食品...) 嘉里粮油(青岛)有限公司, 食用油十大品牌, 花生油十大品... 品牌介绍 品牌官网 品牌电话	10		Rongs融氏 (上海融氏健康...) 上海融氏健康产业股份有限公司, 玉米油-核桃油十大品牌, 西... 品牌介绍 品牌官网 品牌电话

资料来源：中国品牌网

除了食用油品牌之外，对饲料原料的进一步开发与拓展也是一种思路。随着养殖技术的不断发展，养殖行业对饲料蛋白原料的要求也出现相应提升。除了普通饲料级豆粕之外，一些压榨集团还开发出了膨化大豆粉、大豆浓缩蛋白、发酵豆粕新产品，以满足不同生长阶段的禽畜对营养的需求。这类新产品的推出既满足了养殖行业对原料不断提高的要求，也使得对应压榨集团获取了更多的口碑及市场份额。

参考优秀压榨集团的经验可以发现，不同条件的压榨集团发展思路也不尽相同。核心综合实力较强的大型压榨集团可以通过一体化及多元化发展战略，增加其在空间、产业链及产品上的布局，通过横向一体化增加竞争优势，通过纵向一体化增厚利润，并通过产品多元化进入更多相关市场。而对于实力稍薄弱的中小型压榨集团或企业，集中有限资源专注自有品牌的打造，比无的放矢、四处出击更能有效利用资源，是另一种行之有效的发展方向。先识别自己所处的位置，并挖掘自身优势，才能无惧即将到来的存量博弈。

联系我们

中信建投期货总部

重庆市渝中区中山三路107号皇冠大厦11楼

电话：023-86769605

上海分公司

地址：上海市自贸试验区浦电路490号，世纪大道1589号8楼10-11单元

电话：021-68765927

湖南分公司

地址：长沙市芙蓉区五一大道800号中隆国际大厦903号

电话：0731-82681681

南昌营业部

地址：南昌市红谷滩新区红谷中大道998号绿地中央广场A1#办公楼-3404室
电话：0791-82082701

河北分公司

地址：廊坊市广阳区吉祥小区20-11号门市一至三层、20-1-12号门市第三层

电话：0316-2326908

漳州营业部

地址：漳州市龙文区万达写字楼B座1203

电话：0596-6161566

合肥营业部

地址：安徽省合肥市马鞍山路130号万达广场6号楼1903-1905室

电话：0551-62876855

西安营业部

地址：陕西省西安市高新区高新路56号电信广场裙楼6层6G

电话：029-89384301

北京朝阳门北大街营业部

地址：北京市东城区朝阳门北大街6号首创大厦207室

电话：010-85282866

宁波分公司

地址：浙江省宁波市鄞州区和济街180号国际金融服务中心1809-1810

电话：0574-89071687

北京北三环西路营业部

地址：北京市海淀区中关村南大街6号中电信息大厦9层912

电话：010-82129971

太原营业部

地址：山西省太原市小店区长治路103号阳光国际商务中心A座902室

电话：0351-8366898

北京国贸营业部

地址：北京市朝阳区光华路8号和乔大厦A座向东20米

电话：010-85951101

济南分公司

地址：济南市冻源大街150号中信广场A座1016、1018、1020

电话：0531-85180636

大连分公司

地址：辽宁省大连市沙河口区会展路129号大连国际金融中心A座大连期货大厦2901、2904、2905、2906室

电话：0411-84806305

河南分公司

地址：郑州市金水区未来大道69号未来大厦2205、2211、1910室

电话：0371-65612356

广州东风中路营业部

地址：广州市越秀区东风中路410号时代地产中心20层自编2004-05房

电话：020-28325302

重庆龙山一路营业部

地址：重庆市渝北区龙山街道龙山一路5号扬子江商务小区4幢24-1

电话：023-88502030

成都营业部

地址：成都武侯区科华北路62号力宝大厦南楼1802、1803

电话：028-62818708

深圳分公司

地址：深圳福田区车公庙NEO大厦A栋11楼I单元

电话：0755-33378736

杭州分公司

地址：杭州市江干区国际时代广场3号楼702室

电话：0571-28056982

上海徐汇营业部

地址：上海市徐汇区斜土路2899号1幢1601室

电话：021-33973869

武汉营业部

地址：武汉市汉江区香港路193号中华城A写字楼（阳光城·央座）1306/07室

电话：027-59909521

南京营业部

地址：南京市玄武区黄埔路2号黄埔大厦11层D1座、D2座

电话：025-86951881

广州黄埔大道营业部

地址：广州市天河区黄埔大道西100号富力盈泰广场B座1406

电话：020-22922100

上海浦东营业部

地址：上海浦东新区世纪大道1777号3楼F1室

电话：021-68597013

重要声明

本报告中的信息均来源于公开可获得资料，中信建投期货力求准确可靠，但对这些信息的准确性及完整性不做任何保证，据此投资，责任自负。本报告不构成个人投资建议，也没有考虑到个别客户特殊的投资目标、财务状况或需要。客户应考虑本报告中的任何意见或建议是否符合其特定状况。

全国统一客服电话：400-8877-780

网址：www.cfc108.com