



2026年全球并购趋势年中展望： 消费市场

2026年8月



目录

前言	3
1 概览	4
2 2026年下半年消费市场并购关键议题	8
3 2026年全球消费市场并购交易量价表现	12
4 2026年下半年消费市场并购重点关注行业	14
5 2026年消费市场并购趋势年中展望	21



“

2026年消费品市场并购呈现
“必争资产”与无人竞标资产
两极分化态势，业务组合梳理、
代际传承、私募股权待退出项
目积压将成为下一波交易供给
的核心驱动因素。

Hervé Roesch

普华永道全球消费市场交易主管，普华永道英国合伙人



概览

核心要点

尽管2026年消费市场全行业交易量预计下滑12%，但巨额交易目前占消费品市场交易总额的47%，较2024年的23%大幅提升。

资本正持续向具备需求韧性、品类领先地位、更优客户触达能力或更强供应链管控能力的“必争资产”集中。

企业业务组合优化、私有化交易、代际传承规划以及私募股权退出积压需求的释放，有望在2026年下半年及以后为买方带来新增交易供给。



消费市场并购分化加剧



2026年开年消费市场并购展现出初步动能，但交易集中度进一步提升。宏观经济不确定性、地缘政治不稳以及持续存在的估值差距持续遏制市场信心，拉长交易周期，同时推动买方提升交易决策审慎度。市场并未停滞，但资产端的分化愈发显著：部分资产吸引了买方的热烈追逐，另一部分则难以找到竞标方。

2026年上半年，尽管所有消费市场细分领域的交易活动均有所下滑，但巨额交易（交易金额超过50亿美元）对交易总额形成了有力支撑。基于2026年5月前的交易活动推算，2026年整体交易量预计下滑12%，而交易总额仅下降3%，这主要受到少数大型交易的带动，例如味好美拟以448亿美元合并联合利华食品业务的交易。目前巨额交易占消费品市场交易总额的比重达47%，较2025年的39%和2024年的23%进一步攀升，两年间占比实现翻倍，表明市场中具备高确定性的大型交易仍在顺利推进，而中型交易市场则相对承压。这一趋势与我们在全球并购行业趋势展望中提及的K型并购动态一致。

这种分化态势将主导2026年下半年的市场走向。买方将重点关注具备品类领先优势、触达优质消费需求群体的能力、更强消费者关系或更高供应链管控能力的韧性资产。与此同时，企业业务组合梳理、私有化交易机会、代际传承规划以及私募股权退出积压需求的逐步缓解，将为提前布局的交易参与者带来更广泛的资产管线。

“

消费市场并购留给普通标的的空间正在收窄。不在明确“必争资产”之列的企业需要重新梳理业务组合、提升运营效率、完善交易逻辑以更好地获得买方认可，更重要的是，需要对自身价值持务实预期。



Hervé Roesch

普华永道全球消费市场交易主管，普华永道英国合伙人

2

2026年下半年消费市场 并购关键议题

2026年下半年消费市场并购关键议题

消费市场交易活动承压 但并未停滞



消费市场交易活动对市场信心、可支配收入以及资本成本的变动高度敏感。地缘政治紧张局势、贸易中断以及持续通胀正持续影响消费者行为，对企业业绩构成挑战。对于买方而言，这加大了评估增长潜力的难度；对于卖方而言，这也让其更难支撑自身的价值预期。

由此带来的结果是市场整体更为审慎，大型交易之外的领域尤为明显。交易流程耗时更长，买方会仔细核查增长假设、利润可持续性以及执行风险。私募股权机构也持续面临退出压力，估值差距以及放缓的IPO市场限制了其退出获得流动性的路径，这对并购交易市场，尤其是中型交易市场的交易构成了压制。

但审慎态度并未令交易活动停摆。上市公司私有化交易仍是市场的活跃组成部分，财务投资者正积极挖掘其认为被公开市场低估的消费企业。

2026年下半年消费市场并购关键议题

资本向“必争资产”集中

在当前的交易环境下，优质资产能够为买方提供明确的交易动因：可能是领先的品牌、有科学背书的产品主张、或是健康养生等增长领域的布局，也可能来自服务高端市场消费者，或是通过规模效应和效率优势覆盖性价比市场。

规模仍然重要，但最有说服力的交易逻辑绝非仅靠规模：品类扩张、客户触达、渠道强化以及供应链管控能力提升更为关键。符合上述优先级的资产仍然能够吸引资本，反之则需要在推向市场前进一步打磨交易逻辑。



2026年下半年消费市场并购关键议题

结构性变革有望释放新增交易供给



尽管买方仍然保持审慎态度，但多项结构性因素有望扩大入市资产的供给。企业正在持续开展业务组合梳理，明确自身优势赛道、有竞争力的品类以及资本配置优化方向，这推动剥离活动进一步延伸至此前相对受影响较小的领域，包括部分饮料、奢侈品以及其他正在重新评估增长、利润或战略适配性的消费市场细分领域。

部分此前基于完全不同的市场环境作出经营假设的细分领域正面临越来越大的压力。部分私募股权机构持有资产的持有期延长已接近上限，同时高杠杆企业和竞争力较弱的运营主体正面临融资成本上升、消费者行为变化以及新竞争来源的多重挑战。这些变化可能为纾困并购带来更多机会，尤其是对于具备扭转困境所需的资金实力和运营能力的买方而言。

AI也正在影响这一行业，尽管其尚未成为交易逻辑的核心驱动因素。AI正在改变消费者发现产品、比较选项和作出购买决策的方式，同时提升了专有数据、忠诚计划和直接的客户关系价值。这令消费企业面临更大的压力实现渠道现代化、强化数据基础并保障客户触达渠道的通畅。

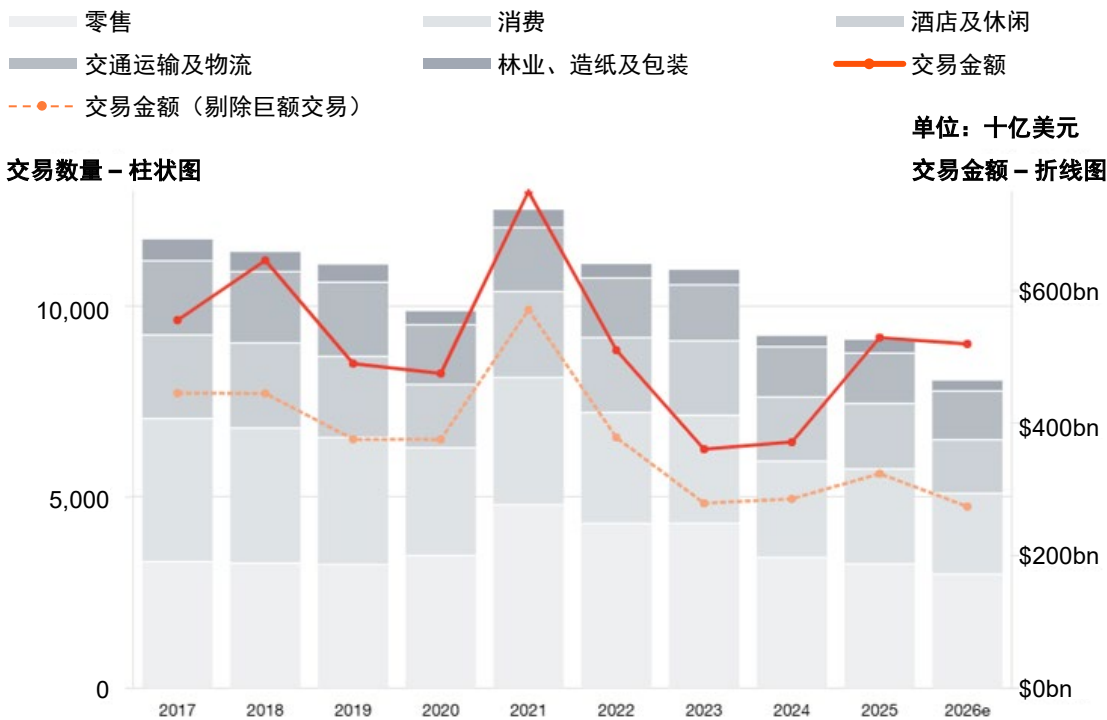
代际传承是交易参与者未来资产供给的另一重要来源。在众多市场中，一代创始人主导企业和家族企业正临近交接阶段，为投资者提供了注入长期资本、输出运营专业能力和战略支持的机会。这一储备的释放需要一定时间，但我们预计将有更多资产由寻求简化业务、获得流动性或传承解决方案的所有者推向市场。对于交易参与者而言，优势将属于那些能够提前锁定潜在标的、在资产上市前就建立关系、并在竞标流程启动前就制定好价值创造计划的市场参与者。随着资产剥离、重组、整合和代际传承带来的机会不断涌现，执行能力将与交易意愿同等重要。

3

2026年全球消费市场 并购交易量价表现

2026年全球消费市场并购交易量价表现

2017-2026年(e) 全球消费品市场并购交易量价表现



数据说明：2026年(e)的数值为普华永道基于2026年截至5月的五个月交易活动得出的估算值，已针对报告滞后效应进行调整，并外推为全年估算值以提升同比可比性。更多信息请参考“数据说明”部分。

资料来源：伦敦证券交易所集团（LSEG）及普华永道分析

2026年全球消费市场并购活动有所放缓，但少量大型交易对交易总额形成了支撑，前五个月已公告4笔巨额交易。基于2026年前5个月的交易活动推算，2026年交易量预计下滑12%，交易总额预计下降2%。同比趋势受到2025年基数的影响：2025年一笔拟议的850亿美元的铁路并购交易尚未通过监管审批，大幅推高了当年交通运输及物流板块的交易总额。若剔除该交易，2026年交易总额预计将增长17%，表明尽管整体并购活跃度下滑，大型战略交易仍在推进。

区域层面，交易放缓的态势普遍存在但程度不均。欧洲、中东及非洲（EMEA）目前仍是全球消费市场交易量占比最高的地区，2026年占比预计达42%，但截至2026年上半年，该地区的交易活动下滑幅度最大，交易量下降16%，相比之下美洲下降12%，亚太地区下降6%。

交易额的区域表现则更为分化。2026年美洲交易额预计下降26%，但若剔除前述铁路并购交易则预计基本持平。亚太地区交易额预计下降3%，而EMEA地区交易额受味好美与联合利华的交易支撑预计增长53%。区域数据表明，尽管整体交易活动有所减缓，美洲和EMEA地区对大型战略交易的需求仍然旺盛。

4

2026年下半年消费市场 并购重点关注行业

2026年下半年消费市场并购重点关注行业



01

消费者健康步入主流

消费者健康赛道兼具业务组合聚焦、需求韧性强以及健康养生支出增长的多重优势。普华永道《2026年消费者之声调研》显示，82%的消费者有兴趣通过营养、膳食补充剂和个人护理产品支持自身健康养生目标，63%的消费者健康洞察和诊断服务感兴趣。

随着制药企业聚焦处方药管线，它们正持续梳理业务组合，剥离非核心资产，例如非处方（OTC）和消费者健康资产。这些品类具备良好的增长特性，对战略买方和私募股权机构买方均具备吸引力。消费市场业内买方尤其看好这些资产的潜力，因为它们可以将值得信赖的品牌与市场推广、分销和消费者互动能力相结合。

三得利以16亿美元收购第一三共 Healthcare（Daiichi Sankyo Healthcare）就是这一趋势的体现，该公司旗下拥有OTC和其他消费者健康产品组合。对三得利而言，该交易旨在拓展其从预防到健康状况管理和治疗的全自我护理和自我药疗领域业务布局。

其他交易也体现了相同的战略逻辑：高乐氏公司（The Clorox Company）以22.5亿美元收购GOJO Industries，将普瑞来（Purell）品牌纳入麾下，推动高乐氏向相邻的健康和卫生品类延伸，进一步印证了具备受消费者信赖的品牌和日常健康护理场景仍然对战略买方具备较强吸引力。

随着消费者在健康管理方面扮演更积极的角色，具备受消费者信赖品牌、产品公信力和可规模化消费渠道的资产将持续被买方优先考虑。

2026年下半年消费市场并购重点关注行业



美妆并购关注科学背书

美妆领域的买方兴趣正重新转向能够通过科学、专业公信力和高端定位支撑其产品主张的资产。赛道增长前景仍然向好，但品类竞争愈发激烈，消费者也越来越挑剔。能够证明产品功效、用户忠诚度和定价能力的品牌更有可能获得资本青睐。

汉高（Henkel）以14亿美元收购Olaplex的交易就是这一趋势的实践。Olaplex具备专利技术根基，在专业沙龙群体中具有公信力，为汉高带来了具备增长潜力的技术驱动型高端护发品牌。该交易表明，买方的考量已不再局限于品牌知名度，而是更加看重知识产权、可信的产品表现以及能够增强消费者信心的渠道。

02

2026年下半年消费市场并购重点关注行业



03

食品和饮料业务组合适配更关注健康与价值的消费者需求

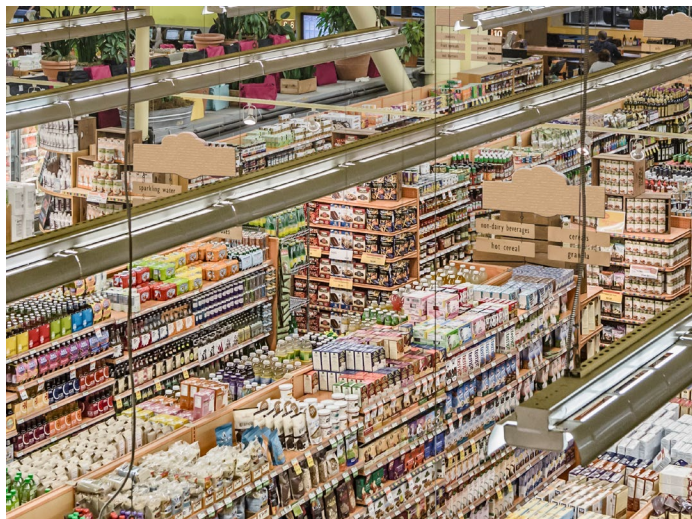
食品和饮料并购受两类相关压力的共同驱动：优化业务组合的需求，以及响应消费模式变化的需求。战略买方正将资本集中投入到能够建立领先地位、提升利润率、契合消费者需求变化的品类，当前消费者的健康意识和价值意识不断提升，对购买的商品选择更为审慎。

味好美拟以448亿美元合并联合利华食品业务的交易，从交易双方的角度都印证了业务组合优化的逻辑：对味好美而言，该交易将新增高端品牌，并扩大其在调味品和包装食品领域的全球布局，打造一个在零售和餐饮服务渠道覆盖更广泛的品类领导者；对联合利华而言，本次剥离将使其业务更聚焦于美妆、个人护理和家庭护理这些明确作为未来增长的核心品类。

消费者选择的变化也正在影响买方对食品和饮料资产的评估。GLP-1类药物是这一趋势的重要组成部分，但并非唯一因素。普华永道《2026年消费者之声调研》显示，消费者预计未来12个月将增加新鲜农产品、维生素和膳食补充剂的消费，同时减少加工或高糖食品、酒精饮料的消费。当前GLP-1使用者也表现出其在膳食规划、蛋白质管理以及健康养生产品方面的支出水平更高。

尽管这并非该行业的新考量因素，但自GLP-1类药物得到更广泛应用以来，其重要性不断提升。因此，食品饮料企业一直在梳理业务组合、优化产品配方，并评估其业务在分量及含糖量控制或零食消费场景可能承压的品类中的敞口。对投资者而言，这些变化正在改变食品饮料标的的评估逻辑。买方正密切关注标的在健康消费、价值导向行为、分量控制、功能益处以及品类韧性方面的适配度。符合这些转型方向的资产有望获得更高的关注，而更多处于下滑或承压消费场景的品牌则可能面临更多质疑。

2026年下半年消费市场并购重点关注行业



零售业并购跟随消费者及其数据的脚步

零售并购受到运营模式承压、消费者价值意识提升以及购买模式快速变化的多重影响。在这一环境下，规模仍然重要，但更核心的问题是交易能否为买方带来更优的客户触达能力、更强的渠道、或者能够提升用户互动、客户满意度和忠诚度的数据资源。

西斯科（Sysco）拟以291亿美元收购Jetro Restaurant Depot的交易就体现了这一趋势。该交易将美国最大的餐饮服务分销商与领先的现购自运批发商相结合，为西斯科打通了一个增长前景良好的高毛利渠道，同时触达更广泛的独立餐饮客户群体。

eBay拟以12亿美元收购Depop的交易则体现了数字零售并购估值逻辑的变化：Depop是一个移动优先的时尚商城，拥有高度活跃的Z世代和千禧一代用户群体，除了库存、基础设施和品牌覆盖之外，受众群体、用户互动和客户关系等因素的估值权重也在不断提升。

随着消费习惯在门店、市场平台、社交平台和AI赋能搜索等渠道间转移，零售商正通过并购拓展渠道、触达更年轻或更忠诚的客户群体、并深入洞察消费者的购物行为。

04

2026年下半年消费市场并购重点关注行业



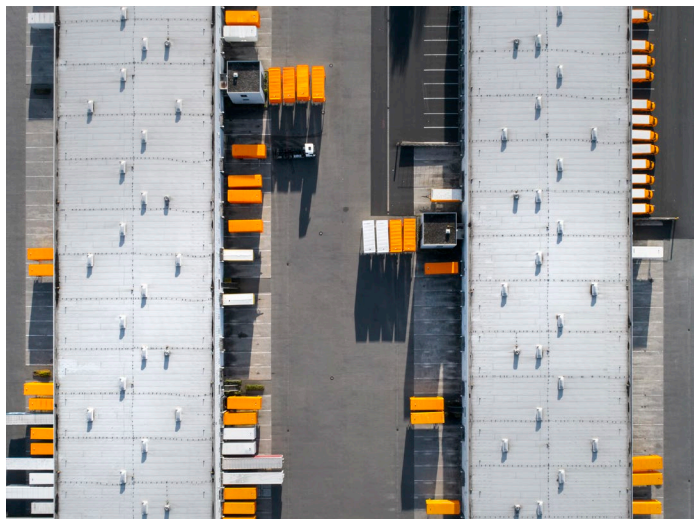
旅游和酒店并购聚焦高端体验

旅游和酒店仍然是具备吸引力的并购领域，但市场选择标准愈发严苛。高收入消费者持续在体验领域支出，为奢华酒店、度假村和定制旅游的需求提供了支撑。但地缘政治不稳、出行成本上升以及更为谨慎的度假规划正在放缓市场增长动能，尤其是对于更多暴露于可选消费或国际需求的资产而言。

买方重点关注能够将需求转化为定价权和复购体验的资产。BDT & MSD Partners以11亿美元从Host Hotels & Resorts手中收购奥兰多四季度假村（Four Seasons Resort Orlando）以及杰克逊霍尔四季度假村及公寓（Four Seasons Resort and Residences Jackson Hole）的交易，就印证了市场对服务高收入消费者的优质奢华酒店资产的持续兴趣，这类消费者更偏好定制化的高端体验。

下一阶段旅游和酒店并购可能继续集中于具有清晰差异化能力的资产，包括高端住宿、养生主题度假村、高忠诚度用户平台以及能够提升宾客互动、定价或分销效率的技术。若地缘政治压力缓解，或将有更多资产推向市场，但买方仍可能重点关注具备强劲增长前景和价值创造潜力的业务。

2026年下半年消费市场并购重点关注行业



06

交通和物流业并购打造网络韧性

对规模、网络韧性以及供应链全链路管控能力的需求正在塑造交通和物流板块的并购趋势。该板块已经展现出良好的增长动能：2026年前五个月，交通、航运、铁路和物流领域估值超过10亿美元的交易数量已达9笔，追平2025年全年水平。贸易路线波动、地缘政治紧张局势以及采购模式变化正在推高能够提升覆盖范围、运力和可靠性的资产的需求和价值。

2026年初的交易活动表明，买方正在寻求能够强化网络、深化运营管控能力的资产。赫伯罗特（Hapag-Lloyd）拟以42亿美元收购以星航运（ZIM）的交易将拓展其主要贸易航线的覆盖范围，强化其全球航运网络。这也表明在仍有独立中型运营商可被收购之际，大型航运企业正在更广泛地推进和锁定规模。其他交易也体现了相同的逻辑，包括港口码头投资、航空服务和多式联运资产等。

对交易参与者而言，具备专业化能力的交通和物流资产仍将保持吸引力，包括港口基础设施、冷链、医疗物流、航空服务、最后一公里配送以及能够提升可视化、路径规划或资源利用率的技术。随着企业持续重新梳理供应链布局，买方将优先考虑能够提升韧性的资产。

5

2026年消费市场并购趋势年中展望

2026年消费市场并购趋势年中展望

消费市场并购活动可能继续承压，但对于具备明确方向和投资决心的买方而言，机会仍在不断涌现。交易参与者应尽早开始项目挖掘，在接触标的前对价值创造计划进行充分的压力测试，并在“必争资产”推向市场时做好快速行动的准备。

数据说明

我们对并购趋势的评论基于公开来源，以及普华永道的独立研究与分析。我们可能对来源数据进行了一定调整，以匹配普华永道的行业分类标准。除非另有说明，所有交易金额均以美元计价。巨额交易指估值超过\$5bn的交易。

本报告提及的全球消费品市场交易总额和交易量数据基于2026年5月31日前正式公告的交易（不包括传闻和已撤回的交易），数据由伦敦证券交易所集团（LSEG）提供，数据获取时间为2026年5月29日至6月2日。

2026年(e)的数值为普华永道基于2026年截至5月的五个月交易活动得出的估算值，已针对报告滞后效应进行调整，并外推为全年估算值以提升同比可比性。2026年(e)不代表普华永道的预测。

关于作者

Hervé Roesch是普华永道全球消费市场交易主管、普华永道英国合伙人。

作者衷心感谢以下普华永道及思略特（Strategy&）同事的贡献：Sabine Durand-Hayes, Fabrizio Franco de Belvis, Anne-Lise Glauser, Lisa Hooker, Rick Jones, Daisuke Nodera, Emanuela Pettenò, Michelle Pickett, Mike Ross, Vineet Satija, and Christian Wulff。特别感谢Elena Girlich提供的全程支持。

联系我们

施道伟

普华永道中国交易服务主管合伙人

+852 2289 2202

sam.tw.sze@hk.pwc.com

吴可

普华永道中国交易服务市场主管合伙人

+86 (10) 6533 2956

carol.k.wu@cn.pwc.com

乔来智

普华永道中国企业并购服务主管合伙人

+86 (21) 2323 3832

annie.lz.qiao@cn.pwc.com

