

某公司案例分析

一. 基本情况及生意特性

1. 公司基本情况:

基本情况	简单介绍
公司业务范围	
主营业务结构	
上下游及销售模式	
实际控制人持股占比	
机构持股占比	
近年分红定向增发情况	

2. 基本生意特征:

分析项目	2016 年	2015 年	2014 年	2013 年
营业收入 (亿)				
营业收入增长率				
营业成本 (亿)				
营业成本增长率				
净利润 (亿)				
净利润增长率				
扣非净利润 (亿)				
扣非净利润增长率				
经营性现金流净额 / 净利润				
毛利率				
净利率				
预付账款 (亿)				
预付账款占收入				
应收账款 (亿)				
应收账款占收入				
应付账款 (亿)				
应付账款占收入				
预收账款 (亿)				
预收账款占收入				
存货 (亿)				
存货占收入				
净运营资本				
资产负债率				

固定资产占总资产 比重				
净资产				
净资产增长率				
总资产				
总资产增长率				
速动比率 流动比率 存货周转率 应收账款周转率				
三项费用率 销售费用率 管理费用率 财务费用率				
净资产收益率(ROE) 净利润率 总周转率 财务杠杆				

二. 核心投资逻辑及业务分析

1. 行业的市场空间及潜力
2. 同行业竞争格局及优势
3. 公司规模优势
4. 公司技术优势
5. 公司品牌优势
5. 市场及需求端（下游）
6. 成本及费用端（上游）
7. 产能及外延端

三. 主要风险

1.市场竞争加剧的风险

2.产能扩建缓慢或者产能难以消化

3.大客户模式的风险

4.原材料成本的大幅波动

5.新业务开发不顺利的风险

四. 其他重要问题

1. 应收账款问题

2. 经营波动问题

3. 管理层及公司治理情况

4. 宏观经济波动对公司的影响

五. 公司价值评估

1. 投资的逻辑支点

2. 高价值符合度评估

价值评估项目	高价值企业特征	某公司的对应情况
市场空间和商业价值；大行业小公司	行业市场空间较大，未来集中度可能较高，相对当前业务规模还有 10 倍以上的成长空间	
较低的扩张边际成本，轻资产	营业规模的扩大不需要大量的资本性支出，也不受限于难以持续获得的特定自然资源、人力资源（比如难以获得足够多的专业人才）	
高客户黏度	业务具有牢靠的客户基础，客户并不容易轻易地更换其产品，或者具有选择其产品的更大的倾向性。	
弱周期性	与宏观经济波动的关联度较低，具有长期意义上不断增长创出业务新高的较大确定性。	
强竞争优势	对于新进入者有较强的业务壁垒，整个行业的门槛能够持续的提高，其竞争优势不容易被快速的颠覆。	
R 特征	净资产收益率（ROE）水平还有较大的提升幅度，当公司进入均衡期后（即行业格局稳定其业务也相对成熟时期时），其 ROE 的	

	绝对水平较高。	
N 特征	无论是业务的可持续发展空间还是竞争优势的牢靠性都能维持较长的时间。	
g 特征	净资产还有广阔的增长空间。	

3. 估值评估

评估项目	具体内容			基本评估		
溢价与折价定性分析	目前处于价值创造的什么阶段					
	生意特征是否符合 DCF 三要素					
	盈利的确定性					
溢价折价定性						
市场参照体系						
	2016 年	2015 年	2014 年	2013 年	2012 年	2011 年
净资产						
总资产						
总市值						
市净率 PB						
市盈率 PE						