

雪球访谈

在手订单充裕，横盘两年的金螳螂能否突破？

2017年09月14日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



都市牛牛 V 雪球实盘大赛参赛选手

访谈简介

\$金螳螂(SZ002081)\$连续10年是中国建筑装饰百强企业第一名，本期访谈我们请到了金螳螂研究达人@都市牛牛来与大家聊聊这只股~

公司上半年实现营业收入94.98亿元同比增长4.35%，净利润8.96亿同比增长0.94%，收入增长的主要源于家装业务收入翻了近9倍达到7.32亿。2015年中报开始，金螳螂的净利润就保持个位数增长甚至是负增长，股价也一直在横盘。

中金认为，公司上半年公司新签订单151亿元，截至6月底在手订单达460亿元，为其2016年收入的2.3倍，在手订单充裕预计未来公司公装收入增速有望回升。

那么横盘近两年的金螳螂目前估值如何？何时能打破平稳的业绩？速来提问~

利益披露：@都市牛牛持有\$金螳螂(SZ002081)\$。

免责声明：本访谈基于嘉宾认为可靠的已公开信息，但嘉宾无法保证信息的准确性或完整性。在任何情况下，本访谈中的信息或所表述的意见不构成对任何人的投资建议，投资决策需建立在独立思考之上。

([进入雪球查看访谈](#))

本次访谈相关股票：金螳螂(SZ002081)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 涡尼玛:

关于[\\$金螳螂\(SZ002081\)\\$](#)，对@都市牛牛 说: 公司利润率怎么样

[答] 都市牛牛:

金螳螂传统的公装的毛利率大概在15%水平，家装业务毛利率目前披露的情况来看从25%提升到27%，但是受到家装业务一般上半年是淡季，下半年特别是四季度是旺季，家装业务的毛利率有望提升到30以上。

[问] 谦秋稳赢:

关于[\\$金螳螂\(SZ002081\)\\$](#)，对@都市牛牛 说: 现在金螳螂进入家装市场，作为装修行业的龙头企业，驾轻就熟的高端市场的份额不会少，散户投资者耐心等待业绩爆发就可以了。只是赚多赚少的事情，随缘就好!

[答] 都市牛牛:

金螳螂是被市场主流偏见忽视的好公司。市场普遍预期公装是萎缩的市场，但是数据证明金螳螂已经了连续2个季度呈现公装订单30%的增长，市场普遍预期公司的家装业务很难有作为，但是数据证明上年完成订单6亿，1-8月订单数据已经到达15亿，17年全年订单有望30亿，毛利率接近30%赚钱，好公司的好价格只给有远见的投资者。

[问] zbzb401:

关于[\\$金螳螂\(SZ002081\)\\$](#)，对@都市牛牛 说: 目前的金螳螂、亚厦、洪涛、东易等公司，金螳螂的优势在哪?

[答] 都市牛牛:

金螳螂的我觉得最大的优势在于 200亿订单规模化的执行力，螳螂团队宏伟的产业梦想格局，以及一体两翼，家装和公装 协同发展，比翼齐飞的战略布局。

亚厦股份: 目前很远大，但是订单暂时还不支持

洪涛股份: 已经淡出装修市场，转型其他

东易日盛: 纯家装，速美业务严重拖累了公司业绩增长，家装基因厚重

[问] Seele`∩`:

关于\$金螳螂(SZ002081)\$，对@都市牛牛说：您如何评价现在公司的管理层和团队？

[答] 都市牛牛：

1、公装行业经历了5年寒冬，金螳螂团队能够在行业低谷 不降低规模，不降低利润，已经展现出卓越的管理能力和水平。

2、家装行业不依靠定增和融资，脚踏实地的用了2年左右的时间，其订单和产值已经接近在家装行业耕耘20年的东易日盛，实属不易。

3、螳螂的布局，是站在行业的角度在考虑，是充分利用了自己公装的优势在拓展，不求一时一地的得失，我看是不错的。

另外评价一个团队是否优秀的标准，是不是能够说到到做到。如果金螳螂能够在2018年把家装做到行业第一，产值超过60亿，2020年做到100亿，我就给他点个赞。

[问] ecopass：

关于\$金螳螂(SZ002081)\$，对@都市牛牛说：请问公司逐年降低的应收账款周转率应该如何理解？与此同时，公司应付账款也大幅上升？看样子是占用了供应商大量的款项来维持经营现金流。但问题是：这种状况可以维持下去吗？如何分析应收账款和应付账款的风险？谢谢。

[答] 都市牛牛：

我自己查阅的情况来看，金螳螂的营收账款最近3年维持在170-180亿的规模，每年计提约20亿的坏账，但是公司应收账款的数量是和公司谨慎的财务制度决定的。作为证据的就是在这180亿的应收账款里面，1年期以内的应收账款达到了120亿，而且计提的比例为5%，大概6个亿左右，而这部分绝大多数都是可以正常收款的。也就是公司应收款里70%都是短期款，因此作为这个部分可以持续跟踪，相反理解了这一点，就可能很好理解公司未来的业绩其实是有很大弹性保证的，公司在坏账里还有不少干货。

金螳螂谨慎的财务制度也是其中一个原因。装修行业普遍的做法是未完工的订单业务是放在存货，然后再进入应收账款，然后开始计提。而金螳螂的做法是，基于成本进行收入确认，然后把未收到款项全部计入应收账款，并同时开始计提坏账，这种做法其实是变相增大了应收款，如果公司稍微改变一下这种谨慎的做法，应收账款将会大幅降低。

同时作为证据：为何公司的应收账款如此之大，但是最近2年公司的现金流却在不断好转，如果真的是应收账款虚增收入，那么现金流首先就会恶化，所以综合起来拉通了

看，应收账款值得跟踪，但是并没有想象的那么可怕。

[问] dark_blue:

关于\$金螳螂(SZ002081)\$, 对@都市牛牛 说: 预计2018年底金螳螂家的门店数和销售额能到多少? 谢谢

[答] 都市牛牛:

2017年公司目标门店数量134家，订单30亿，收入20亿，同比增长336%2018年公司目标门店数量是200家，销售额订单60亿，报表营收40亿。同比增长100%目标看起来很难，实际上基本靠谱，1-8月份公司订单已经突破15亿。

[问] 简乐爱:

关于\$金螳螂(SZ002081)\$, 对@都市牛牛 说: 我观察这只股票5年，满仓持有3年，虽然目前总的来说是盈利，但越发觉的这股不能长拿，长拿连存银行利息都顾不到，在没有发动前，只能低买高卖，其中最担心的是应收账款，干的是垫资的事，干完变成讨债公司，利润率不知道比银行低多少，坏账率却比银行高，稍有不慎出个么蛾子对公司利润影响太大，说心里话，装修公司这种业务模式真是好的模式，甚至可以说是差的业务模式（一旦垫资就变得很被动）关键利润还低，收益和风险不对称，我买入的理由是自认为相对价低，没有其它理由。不知道大牛咋看？

[答] 都市牛牛:

给你一个参考资料:

公装低谷期间，金螳螂也主动进行把控，确认收入的方法可能跟同行业不太一样，金螳螂是根据成本进行预估了以后，测算出一个比例，根据营业收入和对方应付款之间的差额，金螳螂是进到了应收帐款里面，这部分应收帐款相当于名义上的应收款，而并不是真正的应收帐款。一旦到应收帐款以后就开始提整个坏账的比例了。确认了这个百分比，和客户应付款之间的差别是进入到存货里面的，他是在合同期内提15%，所有的应收帐款，信用期内是10%，金螳螂不是，只要到应收帐款就开始提坏账了，这样使我们的报表大家看到，可能整个应收帐款的天数比起同行业来说，已经优秀很多，但实际上行业其他公司比我们还更加恶化一点。而金螳螂的应收账款并没有想象的那么恐怖。其中一年期的应收款占到了70%

[问] 滚啊滚:

关于\$金螳螂(SZ002081)\$，对@都市牛牛说：怎么看财报里的大额应收款？

[答] 都市牛牛：

参见前面的回复，谢谢！

[问] SJshao：

关于\$金螳螂(SZ002081)\$，对@都市牛牛说：

能否用一句话阐述金螳螂投资逻辑？

[答] 都市牛牛：

一个卓越优秀的公装龙头极具价值（300亿市值，20亿净利润，15倍估值），冉冉崛起的家装业务极具弹性（17年业绩30亿，18年业绩50-60亿），是一个攻守兼备的好公司。

[问] SJshao：

关于\$金螳螂(SZ002081)\$，对@都市牛牛说：请问金螳螂公装业务订单连续2个季度增速30%，营收却没有跟上的原因是什么？

[答] 都市牛牛：

金螳螂2017年一季度订单和二季度的订单分别是70亿和80亿，同比增速超过30%，但是公司在半年的业绩预告里，我们看见公司营收增长只有4.35%，这说明公司订单转化能力是低于业绩的。

我认为一个方面要看公司订单类型是否在发生改变。根据我的了解，2016-2017年以来公司公装业务开始进行了一些策略改变，从以前依靠政府的公装，转向为面向优质客户（我们实行的是大客户的原则，我们现在初步确立的是10亿左右的战略大客户，包括恒大、华为、泛海、阿里巴巴，这样非常有名的一些大客户）的大客户模式。订单金额更大，公装周期变成，回款质量更有保证，收入确认方面可能会有一些减缓。

另外一个方面就是要看金螳螂谨慎的财务制度的原因。装修行业普遍的做法是未完工的订单业务是放在存货，然后再进入应收账款，然后开始计提。而金螳螂的做法是，基于成本进行收入确认，然后把未收到款项全部计入应收账款，并同时开始计提坏账，这也会导致公司营收确认显得较慢。

[问] SJshao:

关于[\\$金螳螂\(SZ002081\)\\$](#)，对@都市牛牛说：请问公装业务未来的行业有多大？行业会不会走向衰弱？

[答] 都市牛牛:

公装业务在2013年以前确实是以政府买单为主，在以反腐的力度下，公装业务确实陷入了一定程度的下降。通过对比亚厦股份、金螳螂的营收情况就一目了然。但是在这种行业趋势的情况下，金螳螂2014-2016年的业绩里实现的营收分别为：207亿、187亿、196亿，亚厦股份的同期营收分别为129亿、89亿、89亿，金螳螂在行业低谷呈现出业务规模不缩减，营业利润不下滑，这是一个优秀企业的基本特点。

站在2017年，从全行业来看，根据我统计的订单来看，公装业务在2016年四季度基本上是最点，目前来看，全行业的公装订单复苏情况来看都是比较理想的。类似金螳螂、广田集团、亚厦股份在2017年都呈现了比较积极的复苏。增速区间在10-230%之间。从逻辑上来讲，公装业务也逐渐政府，转向为旅游、学校、机场、地铁、等国家发展的各种刚性需求，能够穿越行业低谷的公司相信在行业复苏阶段会享受到一定的业绩弹性。

综合来说：公装业务的行业正在复苏。

[问] SJshao:

关于[\\$金螳螂\(SZ002081\)\\$](#)，对@都市牛牛说：公司有什么策略应对公装变化？

[答] 都市牛牛:

金螳螂的策略我总结为以下几点：

- 1) 公装业务聚焦大客户，从抢客户到选客户，确保业务质量。
- 2) 公装业务更加专业化，成立了、宗教、旅游等八大事业部。
- 3) 螳螂利用公装优势，迅速切入行业空间更大家装，力求再造一个新螳螂。

为什么要切入家装，我自己简单理解，一个就是家装市场更大，行业集中是产业趋势，是根据人们的消费需求，消费习惯，信息技术等各个要素共同决定的，不可逆。其次面向C端的家装市场，现金流非常好，没有回款压力。第三家装做到极致可以形成垂直入口，可以整合家装产业链的上下游。

[问] SJshao:

关于[\\$金螳螂\(SZ002081\)\\$](#)，对@都市牛牛说：金螳螂面向开放商的装修订单量

为什么没有广田集团的增速快？

[答] 都市牛牛：

金螳螂的家装和工装都非常市场化，不依靠任何单一大客户，广田集团作为40亿战略入股恒大，和恒大的关系非同一般。两种模式各有千秋。从短期来看，广田集团可能增长更快，从长期来看，我更看好金螳螂的这种模式，有道是成也萧何败也萧何。当然广田集团也是一个我们值得重点跟踪和研究的好公司。目前在行业内部，估值最低的是螳螂，短期增速最快的可能是广田集团。虽然他的毛利率比较低。

[问] SJshao：

关于\$金螳螂(SZ002081)\$，对@都市牛牛说：金螳螂家的应收账款180亿？是否具备重大的风险？

[答] 都市牛牛：

我自己查阅的情况来看，金螳螂的营收账款最近3年维持在170-180亿的规模，每年计提约20亿的坏账，但是公司应收账款的数量是和公司谨慎的财务制度决定的。作为证据的就是在这180亿的应收账款里面，1年期以内的应收账款达到了120亿，而且计提的比例为5%，大概6个亿左右，而这部分绝大多数都是可以正常收款的。也就是公司应收款里67%都是短期款，因此作为这个部分可以持续跟踪，相反理解了这一点，就可能很好理解公司未来的业绩其实是有很大弹性保证的，公司在坏账里还有不少干货。

[问] 活着活好：

关于\$金螳螂(SZ002081)\$，对@都市牛牛说：在员工持股计划亏损的情况下，如果你是庄你会去拉吗？还是等公司自己拉来解套？活着说如果公司不主动拉，谁又会去拉？

[答] 都市牛牛：

我仔细阅读了公司的员工持股计划，金额3亿，杠杆两倍，资金成本7.5% 成本12元左右，2015年年底完成，按照最新的数据看，应该是持仓不动，同时公司可以通过动态和静态补仓两种方式进行维持。产品浮亏20%，以及资金成本应该是15%，综合下来应该是浮亏35-40% 是比较确定的。目前公司其实有两个选择，要么释放利好，要么增持，维持股价，要么就是选择通过补仓的承受浮亏，但是从公司目前总体在市场发出的声音来讲，公司感觉对股价并不在意，这一点是比较反常的。综合

减持。综合默许股价下跌，综合公司公装稳定，家装扩张的现实来看，如果从推断的角度，不排除公司可能会在低位进行大比例增持或者二期员工持股计划开展的可能，抑或其他资本运作的可能。

其实站在大股东角度看，就算亏损，也不是什么大事情，亚厦股份的大股东不是硬生生接手了2期员工持股计划以及补足受益。

另外公司在2017-2018，业绩的增速是完全可以预见的，是确定的，所以我认为股价最终会体现为公司的价值，员工持股计划盈利并不遥远。

[问] 别瞎买：

关于\$金螳螂(SZ002081)\$，对@都市牛牛 说：2016年全国各个省布局完成，再订单增加，布局完成，一切向好的情况下，2017年半年报现实业绩并未出现大幅的上涨，据你分析研究，金螳螂业绩的大幅上涨在什么时候？

[答] 都市牛牛：

金螳螂目前来看传统的毛利15%，家装业务毛利27% 从趋势来看，家装的毛利还很大的提升空间，可以向东易日盛30%左右的毛利看齐。但是公司目前金螳螂还处在高速扩张器，按照单店6个月盈利的基本规模来讲，只要金螳螂放慢开店速度，就能迅速切换转换为利润贡献机器。通过草根调研，金螳螂把5%的销售收入的纳入门店业绩激励，可能也是一个原因。

[问] 江少_0130：

关于\$金螳螂(SZ002081)\$，对@都市牛牛 说：
金螳螂的家装业务布局是怎么样的？

[答] 都市牛牛：

- 1) 金螳螂的家装=精装科技 (B端) + 金螳螂家 (C端) + 品宅，三个重要的业务模块。公司未来可能将这三个部分不断融合，就是通过产品升级的方式，可以满足客户从10-100万的装修需求。
- 2) 金螳螂家是公司家装的主要着力点，通过技术IT支撑+规模化管理+F2C供应链+规模化复制。
- 3) 金螳螂甚至可能有更大的企图，那就是通过家装拓展，形成自己的垂直领域的入口平台，未来对接家具、家电、材料、设计师，不过这一步很难，但是并不是没有可

能。

[问] 江少_0130:

关于\$金螳螂(SZ002081)\$, 对@都市牛牛 说:
金螳螂的门店数量和计划是怎么样的?

[答] 都市牛牛:

1、2016.01.	4家门店
2016.04.	11家门店
2016.12	64家门店
2017.04	101家门店
2017.07	108家门店
2017.09.13	116家门店
2017.12.31	134家门店
2018.12.31	200家门店

目前金螳螂最好的门店去年是1亿营收，今年目标是3亿元，普通门店的营收考核目标我估算应该在2000万左右，以半年的运营辅导期，所以未来如果以200家门店，只要单店能够实现5000万，营收就能突破100亿，难度很大，但是也不是没有可能。

[问] 江少_0130:

关于\$金螳螂(SZ002081)\$, 对@都市牛牛 说:
金螳螂2017的业绩目标是多少? 2018年可以开到多少家?

[答] 都市牛牛:

2017年 金螳螂家的业绩目标是订单30亿，确认20亿，目前已经完成50%，如果上市公司来讲，我估计今年的增速可能在10-20之间。2018年金螳螂家的目标是开到200家。

[问] 江少_0130:

关于\$金螳螂(SZ002081)\$, 对@都市牛牛 说:
金螳螂的互联网家和东易日盛的速美家有什么不同? 金螳螂有什么优势?

[答] 都市牛牛:

1、作为纯家装的家装龙头东易日盛和公装龙头他们都看见了家装领域的这个行业机会，他们的目标都是一样的都是想通过技术和管理、材料的方式来实现家装行业集中的产业梦想。

从实现手段来看，东易日盛采取的是加盟为主，金螳螂全部为直营

从管理措施来看，东易日盛采取的是利润为中心的管控模式，金螳螂以流程管控为中心的管控模式

从实际的结果来看：东易日盛2016年在开店数量基本相同的情况下，营收3000万，亏损3000万，2017年上半年营收保持3000万，继续亏损。金螳螂2016年营收6亿左右，小幅亏损，2017年上半年营收达到6亿左右，基本盈亏平衡，从目前最新的数据来看，金螳螂1-8月份金螳螂家的订单已经达到15亿，下半年完成30亿的订单目标非常大。

金螳螂对比东易日盛，最大的优势在两点：

- 1) 金螳螂具备全国规模化经营、规模化管理、规模化调度的实战经验，从全国上万的家装现场切换到全国几千个公装现场，很明显金螳螂是占据明显的管理优势的。
- 2) 金螳螂在公装时代积累的供应链优势和软件信息化水平是东易日盛短期很难比拟的。
- 3) 金螳螂做家装是全身心在做，模式创新速度更快，东易日盛做速美家装还要考虑到对传统A6业务的冲击和影响，难免有点患得患失。

[问] 江少_0130:

关于\$金螳螂(SZ002081)\$，对@都市牛牛 说：

金螳螂的营收和订单情况怎么样？3-5年能实现100亿营收吗？

[答] 都市牛牛:

参见前面回答，今年30亿，明年60亿，后年100亿，这就是目标，我觉得目前来看是可能的。

[问] 江少_0130:

关于\$金螳螂(SZ002081)\$，对@都市牛牛 说：

金螳螂的毛利率属于什么水平？为什么6亿的营收还不能贡献利润？

[答] 都市牛牛:

金螳螂目前来看传统的毛利15%，家装业务毛利27% 从趋势来看，家装的毛利还有很大的提升空间，可以向东易日盛30%左右的毛利看齐。但是公司目前金螳螂还处在高速扩张器，按照单店6个月盈利的基本规模来讲，只要金螳螂放慢开店速度，就能迅速切换转换为利润贡献机器。通过草根调研，金螳螂把5%的销售收入的纳入门店业绩激励，可能也是一个原因。另外公司目前还在持续不断的开设门店，以及推广的各种费用，我认为单店盈利没有问题，问题是停止扩张，就能迅速盈利。这就是公司在规模和利润之间的一种策略和选择吧。

[问] 江少_0130:

关于\$金螳螂(SZ002081)\$，对@都市牛牛 说：

金螳螂在家装业务为什么公司没有通过定增的方式做，而是使用自有资金在运作？

[答] 都市牛牛：

公司最近两年在家装业务层面人力、物力、的投入非常巨大的，使用全直营，自有资金自建，其实显示的是金螳螂自己的自信。

只要公司的家装路径走通，可以复制，我相信那就是金螳螂启动融资进行大规模扩张的开始。因为有100-200家门店的正常运营，各项数据都有，从融资和估值的角度上来讲，都更有说服力吧。

[问] 江少_0130:

关于\$金螳螂(SZ002081)\$，对@都市牛牛 说：

金螳螂近2年高管进行了大量的减持，总金额大约2个亿，是什么原因呢？

[答] 都市牛牛：

对于高管频繁减持，1、要么资金需求，2、要么不看好公司未来，以公司目前订单满满的请来看，可能前者的可能性更大一点。我自己做一点猜测要么金螳螂可能后面会有资本运作计划，高管减持只为参与要么人谁没有用钱的地呢？

[问] 江少_0130:

关于\$金螳螂(SZ002081)\$，对@都市牛牛 说：

金螳螂未来还会有什么大动作吗？

[答] 都市牛牛：

公司未来最大的概率

- 1、家装领域启动大规模融资，在模式确立的情况下，迅速扩大规模，从而降低成本，获取市场份额，成为行业巨头。
- 2 家装领域成立合资公司，允许装修的上下游公司参股，上游的就是类似世联行、百度、淘宝等，或者其他可以给金螳螂带来业务或者流量的公司，下游就是公司可能整合进来一些家具、软装、等一些列成熟的公司。
- 3、启动大规模的员工持股计划，继续以利益共享的方式，上下协同。

[问] 江少_0130:

关于\$金螳螂(SZ002081)\$, 对@都市牛牛 说:

如果站在2-3年后的时间去看金螳螂，你觉得你可以给金螳螂多少估值？

[答] 都市牛牛:

金螳螂的估值很简单，就是一体两翼。1、公装—200亿营收，20亿的净利润，给予15倍估值 就是300亿2、家装 —200亿营收，30亿的净利润，给予15倍估值就是450亿如果公司家装能够做到200亿规模，其实就是事实上的垂直行业入口，入口的价值就当是奖励吧。

[问] 江少_0130:

关于\$金螳螂(SZ002081)\$, 对@都市牛牛 说:

你觉得我问题多吗？



[答] 都市牛牛:

不是多，是非常多，你是不是可以考虑请我喝一杯呀，打得我手都酸了。



[问] 郝本然:

关于\$金螳螂(SZ002081)\$, 对@都市牛牛 说: 金螳螂未来什么事件对市场将形成导火索作用呢？市场什么情况下会提升对金螳螂估值的看法呢？

[答] 都市牛牛:

- 1、金螳螂启动的家装融资获得顶级风投的投资。
- 2、金螳螂家装从规模效益转化为利

润的时候。3、金螳螂家对开发商的精装取得规模化优势的时候

[问] 郝本然：

关于\$金螳螂(SZ002081)\$，对@都市牛牛 说：金螳螂未来什么事件对市场将形成导火索作用呢？市场什么情况下会提升对金螳螂估值的看法呢？

[答] 都市牛牛：

市场总是为上涨的公司找理由，螳螂的价值的低估在于公司对金螳螂家卓有成效的高效投入，已经是事实上的互联网家装第一股，但是短视的市场，短期只看利润增速，不看业务增速，但是这个并不需要太长时间，因此金螳螂其实随时可以考虑释放利润。养兵千日用兵一时，20亿的坏账计提，120家左右的成熟门店，要想释放利润，并不难。

[问] 郝本然：

关于\$金螳螂(SZ002081)\$，对@都市牛牛 说：当前的低估值，市场是怎么给定价的呢？市场为什么没有对家装未来的增量提升公司估值呢？市场对公司的定价中什么因素是最关键的呢？

[答] 都市牛牛：

当前的估值体系里，20亿净利润，15倍估值 300亿市值，这个估值就是体现金螳螂的公装估值，甚至作为一个每年可以赚20亿利润的公司来说，这个估值都是偏低的，这里面主要还是体现了市场对于公装市场悲观的预期。

家装没有提升公司的估值，因为市场只看结果，不看未来，因为家装现在处在高速投入期，只有投入，没有产出，没有大幅度盈利，因此市场选择性偏见。

在当下交易市场中，定价的因素最重要可能是看得见的利润增速。

总的说起来：公装在复苏，家装在成长，螳螂的梦想，不是每一个人都懂！

(完)

以上内容来自雪球访谈，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

没别的
就是比人聪明。



雪球

聪明的投资者都在这里