

雪球访谈

疫情期间逆势扩张，股价连创新高！卤味龙头绝味
食品值得投资吗？

2020年05月20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）。



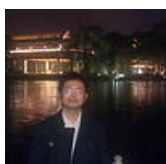
访谈嘉宾



樂陶88 V 食品饮料行业研究达人



明大教主



黄家礼炮



访谈小秘书

访谈简介

今年以来，“舌尖上的小龙头”备受投资者青睐！主营业务为休闲卤制食品的研发、生产和销售绝味食品股价在5月19日再次创下历史新高。今年累计涨幅达到34%！

2020年在疫情影响下，公司更加关注线上营销同时加强线上运营能力，线上占比大幅增加；同时发力社群运营，为门店营收贡献新的增量。本月初绝味食品发

布2020年第一季度报告，报告期内实现营收10.66亿元，同比下滑7.59%；归属于上市公司股东的净利润6295万元，同比下滑65.27%。

截至5月19日收盘，绝味食品总市值为379亿元，当前滚动市盈率55.5倍。绝味食品今年累计涨幅达34%！

疫情期间逆势扩张，股价连创新高！卤味龙头绝味食品值得投资吗？卤味零食行业发展空间有多大？本期我们邀请到@樂陶88@明大教主@黄家礼炮做客雪球访谈与大家共同探讨，访谈将于周三（5/20）下午18:00开始，现在可立即提问，访谈开始后，可看到嘉宾对提问的逐一回答，速速发起提问吧！

[（进入雪球查看访谈）](#)

本次访谈相关股票：绝味食品(SH603517),三只松鼠(SZ300783),盐津铺子(SZ002847)

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] echodomini:

对[@樂陶88](#) [@明大教主](#) [@黄家礼炮](#) [@访谈小秘书](#) 说：食品种类似乎没有很强的进入壁垒，似乎也是一个抢占先机的过程。绝味、煌上煌，也都是抢占了前期的红利期。想请教各位老师，像三只松鼠、良品铺子这种高SKU的，卖即食卤味的，会不会对绝味鸭脖这类的企业有所冲击呀？

[答] 樂陶88:

鲜货和长保包装产品最大的区别就是在防腐剂的添加和口感，在这两点上鲜货是有优势的。

[问] John717:

对[@樂陶88](#) [@明大教主](#) [@黄家礼炮](#) [@访谈小秘书](#) 说：诸位了解疫情期间绝味食品通过外卖形式销售的大致比例吗？为什么疫情期间销售额下降较少？

[答] 樂陶88:

外卖具体比较不清楚。绝味受疫情影响主要是在2月份，3月份基本逐步恢复，再叠加公司扶持加盟商在疫情期间开店，所以整体营收下滑不大。

[问] 书姐:

关于[\\$绝味食品\(SH603517\)\\$](#) [\\$三只松鼠\(SZ300783\)\\$](#) [\\$盐津铺子\(SZ002847\)\\$](#)，对[@明大教主](#) 说：吃了几次 太咸了、我觉得没有周黑鸭好吃、估值太高，这个价位我是不会买、教主怎么看

[答] 明大教主:

口感的喜好由于由于地区分布的不同而不同（如北方爱吃咸，南方甜，中西部地区更喜欢辣），对于“好吃”的定位来说更是仁者见仁。至于估值来看[\\$绝味食品\(SH603517\)\\$](#) 现在的估值确实是历史最高点，不过考虑到公司一季度业绩超预期，食品饮料板块整体估值来到历史绝对高位，无风险收益率下行股票超配以及疫情

带来贸易受影响扩大内需消费的逻辑来看，绝味所在的食物行业确定性较强，对于买入时机的选择上食品饮料等白马公司最主要的一点买入逻辑是低估值，公司目前的估值超出历史平均近一倍，个人也觉得现在的估值并不合理（仅代表个人意见，不作为买卖依据）

[问] John717:

对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：绝味食品在单店销售额是三家中最底的，公司提出“深度覆盖，渠道精耕”，据诸位观察，具体有什么措施提高单店销售额？

[答] 樂陶88:

绝味和煌上煌是加盟模式，单店销售额为公司给加盟商的价格，两者单店营收基本相当，均在44多万左右。而周黑鸭是直营为主，单店销售额为终端价格，所以绝味和煌上煌的单店价格会比周黑鸭小很多。

[问] 投资创造美好生活:

对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：各位认为绝味食品的合理估值是多少倍PE，谢谢。

[答] 樂陶88:

个人认为，像绝味这种确定性强的成长型企业合理PE应该在25-30倍左右。

[问] berger2306C:

关于\$绝味食品(SH603517)\$ \$三只松鼠(SZ300783)\$ \$盐津铺子(SZ002847)\$，对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：预期市值是多少？谢谢

[答] 明大教主:

预期市值的话受多种因素影响。如竞争对手扩张，原材料成本上升，股票风险偏好，绝味本身自己的开店节奏，行业平均估值均也会影响预期市值。

[问] 投资创造美好生活：

对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：请问，市场给予绝味这高的估值，主要原因是什么，谢谢。

[答] 樂陶88：

个人觉得可能是市场对公司业绩确定性给予了一定溢价，类似的公司有海天、恒瑞。

[问] 投资创造美好生活：

对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：请问，和周黑鸭相比，除了品种多样外，绝味胜在那几个方面，谢谢。

[答] 樂陶88：

生意模式优势、成本优势和管理优势。

[问] echodomini：

对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：食品种类似乎没有很强的进入壁垒，似乎也是一个抢占先机的过程。绝味、煌上煌，也都是抢占了前期的红利期。想请教各位老师，像三只松鼠、良品铺子这种高SKU的，卖即食卤味的，会不会对绝味鸭脖这类的企业有所冲击呀？

[答] 明大教主：

这个可以举个例子来解释，比如\$贵州茅台(SH600519)\$ \$泸州老窖(SZ000568)\$ 也有气泡酒和果酒产品的布局，但是一直以来新品并没有放量，万科跨界养猪也被吐槽，可见及时品牌力很强的企业来到自己的优势区之外也是不占优势的。\$绝味食品(SH603517)\$ 主打的就是鲜食卤味，更倾向于食品中的短保产品，三只松鼠以网店为主无法动摇绝味，良品铺子线下布局虽然广泛但是走的是产品代加工路线，不如绝味的口感品质更有竞争力，最后从绝味的网销数据也可以看出每年占比不到1%，去电商化也是绝味的基本思路之一。

[问] 投资创造美好生活：

对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：绝味主要采用“以直营连锁为引导、加盟连锁为主体”的销售模式，2019年加盟商管理费高达5490万元，毛利率高达96.73%，请问，这是绝味的发展方向 and 亮点吗，谢谢。

[答] 樂陶88：

绝味每年都要向加盟商收取加盟费（5000-8000元/年）和管理费（5000-8000元/年），这个不是亮点是公司加盟模式使然。

[问] John717：

对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：诸位了解疫情期间绝味食品通过外卖形式销售的大致比例吗？为什么疫情期间销售额下降较少？

[答] 明大教主：

通过外卖派送的数量官方渠道没有统计过，疫情期间销售额下降的少的话，同类可比企业\$煌上煌(SZ002695)\$ 甚至还是小幅上升的，从某种程度来讲鸭脖这种买回即食的产品在疫情期间的的影响要比传统餐饮企业小很多。

[问] 投资创造美好生活：

对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：绝味是如何平衡加盟商和网络销售的竞争关系的，谢谢。

[答] 樂陶88：

网上销售也是要顾客到门店取货或者配送员到门店取货送给顾客，而不是直接从绝味的工厂派送给顾客。

[问] 投资创造美好生活：

对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：按地区分，西北地区的毛利率19.76%，比其他地区的低很多，是由于销售量低的原因吗；香港和新加坡

的毛利率高达55.69%，比其他地区高很多，香港和新加坡的铺租人工都很高，比很多其他企业甚至是亏损的厉害多了，请问，是怎么做到的，谢谢

[答] 明大教主：

由于我国幅员辽阔各地民众喜好的口感不同，同时\$绝味食品(SH603517)\$ 进入西北地区较晚（营收仅高于香港、新加坡的境外区域，在全部区域中倒数第二），绝味开拓新渠道，选择了让利的模式打通市场。香港的话主要还是人均消费水平强于内地，就连\$同仁堂(SH600085)\$ 的安宫牛黄丸都比国内更

[问] TTTTS1：

对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：会不会有渠道积压问题？绝味的主要消费群体是几线城市的？

[答] 樂陶88：

绝味的产品属于鲜货产品，保质期有3天、5天、7天等，最长不超过15天，而且属于加盟商自己根据需要下单，且是当天下次日的单，然后集中排产送货，属于以销定产的经营模式，不存在渠道积压问题。

[问] 思无邪66：

对@樂陶88，@明大教主，@黄家礼炮，@访谈小秘书 说：目前市面上卤味行业出现了越来越多的包括久久鸭、煌上煌，还有各种小品牌的公司，我感觉味道都是大同小异，那么绝味食品的竞争力是什么？

[答] 明大教主：

绝味的竞争力体现在很多方面：

- 1.是公司在销售额口径的市占率行业最高，约8.5%；
- 2.是公司截止2019年门店数量接近11000家，而CR5另外的四家加起来也不如公司多，主要竞争对手\$煌上煌(SZ002695)\$ \$周黑鸭(01458)\$ 门店总和仅为公司的一半，从覆盖区域来看公司是唯一一个覆盖31个省区的品牌，而煌上煌为26个，周黑鸭是17个；

3.最后就是从产业成本来看，公司近几年在江苏、山东一带投资了一些养殖企业，另外对冷链运输，城市配送企业均有投资，在采购端总成本由于量大，所以主要鸭、鸭货进价成本要低于竞争对手一些。

[问] 思无邪66:

对 @樂陶88, @明大教主, @黄家礼炮, @访谈小秘书 说：对于卤制品有些人习惯吃了，有些人就是可有可无，那么各位大V认为卤制品是否属于刚性需求？怎么看目前绝味食品的估值？

[答] 明大教主:

这点和零食产品一样，对于长辈们来说是可有可无，但是随着消费升级的到来卤味产品已经走进寻常百姓家，食品饮料行业更倾向于必需消费品和并非汽车、能源等可选消费品。绝味目前的估值主要是因为食品饮料行业整体估值来到了历史极高的位置和公司一季报业绩略超预期和国家消费券、扩大消费刺激内需的短期政策有关。

[问] 思无邪66:

对 @樂陶88, @明大教主, @黄家礼炮, @访谈小秘书 说：目前市面上卤味行业出现了越来越多的包括久久鸭、煌上煌，还有各种小品牌的公司，我感觉味道都是大同小异，那么绝味食品的竞争力是什么？

[答] 樂陶88:

一是休闲卤制品属于即时性消费，门店多，覆盖面广会有一定优势；二是门店多，体量大，会有规模化后的成本优势；三是公司产品品类多，除了禽类制品还有肉制品、蔬菜制品等，消费者的选择性会更多。

[问] 投资创造美好生活:

对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：2019年报的鲜货类产品库存量比2018年增加30.13%，比营收增加18.41%多的多，食品讲究的是高周转，库存增加这么多，为什么市场还这么认可绝味，谢谢。

[答] 明大教主：

食品行业确实是高周转，但是自2018年以来以猪肉为首的价格连续飙涨，禽肉作为替代肉类价格自然水涨船高，而像\$绝味食品(SH603517)\$这样的企业如果不能较好的控制成本，势必就会将成本压力向终端消费者转移。而鸭、鸭货类通常在冷链条件下可以保存1-1年半，从2019年公司年报可以看出库存增加量94%都是鸭货原材料，公司出于控制成本的考虑进行囤货无可厚非。

[问] 思无邪66：

对 @樂陶88，@明大教主，@黄家礼炮，@访谈小秘书 说：对于卤制品有些人习惯吃了，有些人就是可有可无，那么各位大V认为卤制品是否属于刚性需求？怎么看目前绝味食品的估值？

[答] 樂陶88：

绝味所处行业属于休闲卤制品，既然属于休闲性质那肯定不属于刚性需求。

[问] 投资创造美好生活：

对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：2019年报的鲜货类产品库存量比2018年增加30.13%，比营收增加18.41%多的多，食品讲究的是高周转，库存增加这么多，为什么市场还这么认可绝味，谢谢。

[答] 樂陶88：

公司库存量得拉长来看，比如17年库存量为452.11吨，18年为371.89吨，19年为489.94吨，属于在一定范围波动。

[问] Ricky：

对 @樂陶88，@明大教主，@黄家礼炮，@访谈小秘书 说：绝味鸭脖未来的增长空间在哪里？怎么估值？

[答] 明大教主：

\$绝味食品(SH603517)\$ 未来的增长空间一是门店的增加速度（不过从公司的表述来看未来年均开店数量或放缓，且从2019年疫情前新开门店数量来看，上半年占全年开店量三分之二，下半年仅为三分之一）；

第二就是产品品类的增加，如钵钵鸡、串串、小龙虾等毛利更高的单品；

第三就是成本的控制，从近几年的财报看出公司的管理费率呈下行趋势，人均贡献率不断提升；

第四是个人倾向于从企业活下来，到具备竞争优势乃至最后的树立品牌优势来看，公司已经走到第二阶段（门店数量国内绝对领先），未来随着环保趋严和成本竞争优势公司市占率有望缓步提升。

至于估值个人倾向于ROI估值法，短期看确实偏贵了。

[问] 王诺诺：

对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：和其他做“鸭”的企业相比，绝味的护城河是啥？

[答] 明大教主：

护城河的话前面的回答中有提到：市占率优势，门店数量优势，原材料/冷链等综合成本优势，包括公司现金流在疫情期间扩大并购小门店的优势。

[问] Ricky：

对 @樂陶88，@明大教主，@黄家礼炮，@访谈小秘书 说：绝味鸭脖未来的增长空间在哪里？怎么估值？

[答] 樂陶88：

关于增长空间见链接，仅供参考。至于估值这块，个人觉得仁者见仁智者见智，我心里对绝味这种业绩确定性很强的公司给的合理估值是25—30倍左右PE。[网页链接](#)

[问] 高远商汤价值基金：

对 @樂陶88，@明大教主，@黄家礼炮，@访谈小秘书 说：估值角度比较高

了，逾期增长已反应充分了，未来增长能否持续？谢谢

[答] 明大教主：

确实已经要超出历史平均估值一倍了，公司近10年以来复合年均增速也不到20%，从2019年下半年新开门店放缓来看有一定的增长放缓隐忧，公司破局的主要思路是利用全产业链布局（冷链、原材料采用轻资产模式），提高成本优势，扩大市占率，并通过新单品提升毛利率。

[问] 王诺诺：

对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：和其他做“鸭”的企业相比，绝味的护城河是啥？

[答] 樂陶88：

说护城河我觉得可能不贴切，说优势可能更妥当，绝味相较同行具有一定的成本优势和管理优势。

[问] 被七宗罪影响的赌徒：

对@樂陶88，@明大教主，@黄家礼炮，@访谈小秘书 说：怎么看待周黑鸭重启加盟商这一经营逻辑的转变？

[答] 明大教主：

从\$三只松鼠(SZ300783)\$ \$良品铺子(SH603719)\$ 的代加工模式为主可见，目前是渠道为王的时代，周黑鸭2017年以来净利率下滑，作出调整也是符合公司整体战略的。

[问] 被七宗罪影响的赌徒：

对@樂陶88，@明大教主，@黄家礼炮，@访谈小秘书 说：怎么看待周黑鸭重启加盟商这一经营逻辑的转变？

[答] 樂陶88：

周黑鸭重启加盟说明管理层也认识到了自己经营存在的一些问题，但具体能否解决这些问题，还得看管理上是否有持续改进。

[问] John717:

对 @樂陶88, @明大教主, @黄家礼炮, @访谈小秘书 说：今年禽类价格上涨，未来估计成本大概率持续增长，公司产品的提价能力怎么看，能否保持目前毛利率水平？

[答] 明大教主:

\$绝味食品(SH603517)\$ 产品价格较煌上煌、周黑鸭更低，同时门店铺开更广泛，品牌力塑造较强。同时公司也针对不同地区的消费者口味不同正在推出多种新品，以保证目前的毛利率30%+的水平。

[问] 市占率第一辞典:

对 @樂陶88, @明大教主, @黄家礼炮, @访谈小秘书 说：请问一下这两家公司的增长极限是多少？

[答] 明大教主:

由于单店贡献率有所放缓，增长极限的话根据新开门店数量比较容易确定。

[问] John717:

对 @樂陶88, @明大教主, @黄家礼炮, @访谈小秘书 说：今年禽类价格上涨，未来估计成本大概率持续增长，公司产品的提价能力怎么看，能否保持目前毛利率水平？

[答] 樂陶88:

从前阵子的数据来看，禽类价格同比应该是下降的。[查看图片](#)

[问] 很火继续:

对 @樂陶88, @明大教主, @黄家礼炮, @访谈小秘书 说：在我所在的商圈大概就有3家门店，绝味是否对区域开店数量做相应的限制，还是只要有商家加盟就可以开店？

[答] 明大教主：

\$绝味食品(SH603517)\$ 对于每一个加盟商的门店都设有 600—800 米的保护半径，保护半径之内，不能有该加盟商之外的绝味加盟店或是直营店开业，另外据我所知还有像“加盟委员会”这样的机构协调发展。

[问] 市占率第一辞典：

对 @樂陶88, @明大教主, @黄家礼炮, @访谈小秘书 说：各个公司之间的核心指标是什么？怎么样通过不超过10个指标，甚至5个甚至三个甚至一个指标可以长期跟踪这些东西或者判断这些东西，一个长期价值？

[答] 樂陶88：

关键还是对生意模式的理解，财务指标等只是生意模式和公司经营的反应。

[问] 滴水穿石9：

对 @樂陶88, @明大教主, @黄家礼炮, @访谈小秘书 说：绝味食品与煌上煌相比，煌上煌是不是成长性更好，而且市值也小。

[答] 明大教主：

\$煌上煌(SZ002695)\$ 的整体风格处于\$绝味食品(SH603517)\$ 的主加盟和\$周黑鸭(01458)\$ 的主经营之间，从门店数量和覆盖面也是如此，增量需求中小企业发展速度会更快些，存量博弈下大公司更具备优势和抗风险能力，这点从去年年报大市值公司盈利能力好于小公司就可以看出，随着GDP的下滑存量竞争是大多行业的既定模式。

[问] jacobiii：

对 @樂陶88, @明大教主, @黄家礼炮, @访谈小秘书 说：怎么看待当前绝味

相对于周黑鸭和煌上煌的优势？当前的优势能否有效保持？

[答] 樂陶88:

绝味现在相对其他两家的优势就是管理和规模，从现在的情况来看，公司这块继续保持优势是大概率事件。

[问] 滴水穿石9:

对 @樂陶88, @明大教主, @黄家礼炮, @访谈小秘书 说：绝味食品与煌上煌相比，煌上煌是不是成长性更好，而且市值也小。

[答] 樂陶88:

行业还很大，大家的成长性都不错。

[问] 陌年竟末:

对 @樂陶88, @明大教主, @黄家礼炮, @访谈小秘书 说：煌上煌是否会后面发力，缩小和它的差距

[答] 樂陶88:

两者体量差距还很明显，且绝味的扩张并不比煌上煌慢。

[问] 市占率第一辞典:

对 @樂陶88, @明大教主, @黄家礼炮, @访谈小秘书 说：如何理解鸭脖之间的竞争的核心要素是什么？这个行业又有什么类似于成瘾性，重复消费，然后一些中长期的周期的内在逻辑。有

[答] 明大教主:

竞争的核心要素第一阶段是活下来，比如周黑鸭调整经营策略放开特许经营权；第二阶段是成本的竞争，体现在鸭货成本、冷链配送等环节，目前\$绝味食品(SH603517)\$ 正积极在产业链加码并通过股权的方式布局，最后就是品牌力的竞争，类似\$贵州茅台(SH600519)\$ 比照其他白酒公司，传统行业的品牌壁垒看

似简单，往往难以超越。

[问] 阿炳7pl:

对 @樂陶88, @明大教主, @黄家礼炮, @访谈小秘书 说：请问鸭脖这个行业空间会有多大？现在如果绝味占比是8%的话，那整个市场只有700亿元左右，我的理解对吗，各位老师？

[答] 明大教主:

回答最后一个问题吧，教主要打卡下班吃饭了。鸭脖类\$绝味食品(SH603517)\$的占比的8.5%，而公司除了鸭脖之外还有畜牧类产品。蔬菜类产品等其他品类，并不适合那绝味的总营收来计算鸭脖行业的总体市场。

[问] 雪球访谈:

戳一下立即提问：[疫情期间逆势扩张，股价连创新高！卤味龙头绝味食品值得投资吗？](#)

访谈时间：周三（5/20）下午18:00~19:00

访谈嘉宾：[@樂陶88](#) [@明大教主](#) [@黄家礼炮](#)

雪球访谈：[疫情期间逆势扩张，股价连创新高！卤味龙头绝味食品值得投资吗？](#)

今年以来，“舌尖上的小龙头”备受投资者青睐！主营业务为休闲卤制食品的研发、生产和销售的绝味食品股价在5月19日再次创下历史新高。今年累计涨幅达到34%！

2020年在疫情影响下，公司更加关注线上营销同时加强线上运营能力，线上占比大幅增加；同时发力社群运营，为门店营收贡献新的增量。本月初绝味食品发布2020年第一季度报告，报告期内实现营收10.66亿元，同比下滑7.59%；归属于上市公司股东的净利润6295万元，同比下滑65.27%。

截至5月19日收盘，绝味食品总市值为379亿元，当前滚动市盈率55.5倍。绝味食品今年累计涨幅达34%！

[疫情期间逆势扩张，股价连创新高！卤味龙头绝味食品值得投资吗？](#) 卤味零食行业发展空间有多大？本期我们邀请到[@樂陶88](#) [@明大教主](#) [@黄家礼炮](#) 做客雪球

访谈与大家共同探讨，访谈将于周三（5/20）下午18:00开始，现在可立即提问，访

谈开始后，可看到嘉宾对提问的逐一回答，猛戳下方链接发起提问吧！

[疫情期间逆势扩张，股价连创新高！卤味龙头绝味食品值得投资吗？](#)

[答] 黄家礼炮：

回复@不会做T的小菜鸟：不客气，35一开始就说好66，以上//@不会做T的小菜鸟：回复@黄家礼炮：36买的 后来做T做到38断断续续的拿到55 后来58买了60 又彻底清仓了！感谢炮哥

[问] 雪球访谈：

戳一下立即提问：[疫情期间逆势扩张，股价连创新高！卤味龙头绝味食品值得投资吗？](#)

访谈时间：周三（5/20）下午18:00~19:00

访谈嘉宾：[@樂陶88](#) [@明大教主](#) [@黄家礼炮](#)

雪球访谈：[疫情期间逆势扩张，股价连创新高！卤味龙头绝味食品值得投资吗？](#)

今年以来，“舌尖上的小龙头”备受投资者青睐！主营业务为休闲卤制食品的研发、生产和销售的绝味食品股价在5月19日再次创下历史新高。今年累计涨幅达到34%！2020年在疫情影响下，公司更加关注线上营销同时加强线上运营能力，线上占比大幅增加；同时发力社群运营，为门店营收贡献新的增量。本月初绝味食品发布2020年第一季度报告，报告期内实现营收10.66亿元，同比下滑7.59%；归属于上市公司股东的净利润6295万元，同比下滑65.27%。

截至5月19日收盘，绝味食品总市值为379亿元，当前滚动市盈率55.5倍。绝味食品今年累计涨幅达34%！

[疫情期间逆势扩张，股价连创新高！卤味龙头绝味食品值得投资吗？](#) 卤味零食行业发展空间有多大？本期我们邀请到[@樂陶88](#) [@明大教主](#) [@黄家礼炮](#) 做客雪球

访谈与大家共同探讨，访谈将于周三（5/20）下午18:00开始，现在可立即提问，访谈开始后，可看到嘉宾对提问的逐一回答，猛戳下方链接发起提问吧！

[疫情期间逆势扩张，股价连创新高！卤味龙头绝味食品值得投资吗？](#)

[答] 黄家礼炮：

回复@崩溃的现金流：66~70问题不大，也看看泡椒鸡爪 \$有友食

品(SH603697)\$ 最近也不错//@崩溃的现金流:回复@黄家礼炮:37-38买的，一直拿到现在，中间还加过仓，做过T，希望能够翻倍退出，还是要感谢炮总目前VC也在坚持中！

[问] 雪球访谈：

戳一下立即提问：[疫情期间逆势扩张，股价连创新高！卤味龙头绝味食品值得投资吗？](#)

访谈时间：周三（5/20）下午18:00~19:00

访谈嘉宾：[@樂陶88](#) [@明大教主](#) [@黄家礼炮](#)

雪球访谈：[疫情期间逆势扩张，股价连创新高！卤味龙头绝味食品值得投资吗？](#)

今年以来，“舌尖上的小龙头”备受投资者青睐！主营业务为休闲卤制食品的研发、生产和销售的绝味食品股价在5月19日再次创下历史新高。今年累计涨幅达到34%！2020年在疫情影响下，公司更加关注线上营销同时加强线上运营能力，线上占比大幅增加；同时发力社群运营，为门店营收贡献新的增量。本月初绝味食品发布2020年第一季度报告，报告期内实现营收10.66亿元，同比下滑7.59%；归属于上市公司股东的净利润6295万元，同比下滑65.27%。

截至5月19日收盘，绝味食品总市值为379亿元，当前滚动市盈率55.5倍。绝味食品今年累计涨幅达34%！

疫情期间逆势扩张，股价连创新高！卤味龙头绝味食品值得投资吗？卤味零食行业发展空间有多大？本期我们邀请到[@樂陶88](#) [@明大教主](#) [@黄家礼炮](#) 做客雪球

访谈与大家共同探讨，访谈将于周三（5/20）下午18:00开始，现在可立即提问，访谈开始后，可看到嘉宾对提问的逐一回答，猛戳下方链接发起提问吧！

[疫情期间逆势扩张，股价连创新高！卤味龙头绝味食品值得投资吗？](#)

[答] 黄家礼炮：

回复[@xuan6666](#): 拿住//@xuan6666:回复@黄家礼炮:我刚打赏了这个帖子¥43.37，也推荐给你。此乃建仓价，目前还有6手

[问] 小_德：

对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：如果周黑鸭也大力搞连锁加盟，绝味会有压力吗？

[答] 黄家礼炮：

没有压力 @访谈小秘书 ，格局不同，一个家族企业，一个医疗代表团队，职业经理人

[问] 欧奈尔杯柄：

对@樂陶88 @明大教主 @黄家礼炮 @访谈小秘书 说：这么高位来做访谈真的好嘛~

[答] 黄家礼炮：

前几个月40多 @访谈小秘书 就约了我，因为各种原因60前，我不想说什么

(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