

雪球访谈

巴比食品扩张后收入提速，盈利能否有效支撑？

2021年08月05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。

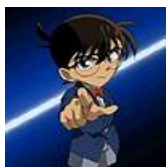
股市有风险，入市需谨慎。

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



秋源俊二 V 文化传媒互联网领域研究达人

访谈简介

近日，巴比食品公布2021半年度业绩预告，公司预计2021半年度实现营收5.8-6.1亿元，同比增长64%-72%，归母净利润2.0-2.2亿元，同比增长259%-295%。Q2单季营收3.3-3.6亿元，同比增长34%-46%，归母净利润1.9-2.1亿元，同比增长339%-386%

巴比食品净利的大幅增长，主要源自公司间接持有的东鹏饮料产生的公允价值变动（1.4-1.5亿）收益增加所致。扣除非经常损益后，公司相较2019年仍录得正增长。巴比食品截止目前华中已签约巴比门店破百家，加上好礼客门店可至600多家，将于明年并表。

扩张加速，业绩能否有效支撑？本期我们邀请到@秋源俊二做客雪球访谈，与大家共同探讨，快发起提问吧！

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：

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] Skye--:

对[@秋源俊二](#)说: 2B团餐业务您怎么看?

[答] 秋源俊二:

非常看好，目前团餐业务你就把它当成一种采购行为，对于很多食堂而言，买它省事。但竞争方面，需要关心和注意。

[问] 我宝儿姐打钱:

对[@秋源俊二](#)说: 巴比的护城河怎么看呢?

[答] 秋源俊二:

老实说，护城河还谈不上。产品制造类型的公司，生产谁都可以上，低成本也只能是区域性的，成不了护城河。品牌更不是，巴比也没什么品牌；渠道算半个，尤其是先占好的人流位置这些，毕竟大家买早餐是一定规律的。但渠道是会发生改变的，尤其时间周期拉三年以上。

[问] 我是克里斯:

对[@秋源俊二](#)说: 能否预测一下未来三年增速

[答] 秋源俊二:

没法预测，业绩兑现取决于整体发展。但华东地区业绩有确定性，华南、华北和华中，没法预测

[问] 锦绣牡丹江:

对 [@秋源俊二](#) 说: 目前看还是投放大量广告费的阶段，效果估计啥时候能出来?

[答] 秋源俊二:

消费品行业买量，和互联网买量不太一样。什么时候转化为效果广告，这没法对应配比分析

[问] likn:

对 @秋源俊二 说：早餐占比还是太低了，还有什么你认为是巴比可以做拓展的品类？

[答] 秋源俊二：

应该是可以的，比如面条、饼子等，都可以。但由于全国早餐种类比较多，目前公司包子都没铺开，做大量SKU不经济。等精细化后期，可以考虑这些

[问] Skye--:

对 @秋源俊二 说：未来多地扩张您觉得成功几率大吗？

[答] 秋源俊二：

我没什么信心，做好了五倍赔率吧。做不好正常。但由于华东地区南京和上海的中央工厂，马上开始，目前华东地区占据90以上收入，店铺来看上海占据40%以上，产能利用率一直再120%上下，这一块比较有确定性。

其他地方，要摸索多久找到符合当地人口味的包子、或其他SKU的早餐类型，说不清楚。华南那边，说是找到叉烧包，我觉得这个需要谨慎评估。

不过异地扩张的故事，非常性感。

[问] 威廉自由之路：

对 @秋源俊二 说：华东地区的市场已经经过检验，未来在这一区域还有多大成长空间？

[答] 秋源俊二：

渗透率的问题，没法判断；只能网格观察，做一些测算。目前没做过这类分析测算

[问] 威廉自由之路：

对 @秋源俊二 说：个人认为华东地区公司品牌比较有影响力，但华中和华北等地不具有品牌优势，会不会增加未来其他区域扩张的不确定性？

[答] 秋源俊二：

其他地区扩张，一直都是不太顺利吧。华中地区，目前说找到并购解决办法，但我不相信这套方法，没更多信息、发放披露出来前，持怀疑态度

[问] Skye--：

对 @秋源俊二 说：竞争方面现在巴比有遇到哪些对手呢？竞争现状是如何？

[答] 秋源俊二：

巴比主要的竞争对手有两种：一种是除华东区域外深耕当地多年的早餐品牌（南京的和善园、深圳的三津等）、一种是个体经营户。

对于第一类的竞争者，巴比设置补贴折扣政策，鼓励弱势市场开拓。短期内，可以吸引一定数量加盟商，但无法长期稳定盈利，关店率会上升。所以，要想实现加盟商的长期稳定盈利，目前最重要的要点在于迅速准确的识别当地消费者口味，以产品切入新市场，保证一定的盈利能力。

[问] Skye--：

对 @秋源俊二 说：竞争方面现在巴比有遇到哪些对手呢？竞争现状是如何？

[答] 秋源俊二：

对于第二类的竞争者，营业成本：房租、水电、人工差别很小。

首先，原材料上参考团餐业务，经营户自己做的成本大概率是要高于巴比的加盟方式，工业化产品有规模化优势。

其次，在产品研发上，公司定期会推出应季产品。

最后，时间成本上经营户若从原材料开始加工，制作馅料所耗费的人力、时间成本较大。

整体来看，加盟模式更具优势。

[问] Skye--:

对 @秋源俊二 说：这个行业应该分散度还是很高的，巴比能做到上市包子第一股，您觉得它的核心竞争力在哪里？

[答] 秋源俊二:

把一个相对个体户生意，率先开始工业化生产。会产生一定的时间优势差、规模效应差，后续发展看公司的策略

[问] 十日十人遇:

对 @秋源俊二 说：巴比在华南和华北是否应该换一个切入市场的方式？利用现有产能加码速冻产品，利用现在的新渠道例如电商、社区团购等，布局到家的消费场景，既然在这两个地区到店场景迟迟没有突破的情况下…

[答] 秋源俊二:

中央工厂倒是建立起来了，这产能利用率，这折旧，诶。不过，这或许不是换个渠道能解决的，应该还是产品本区域化做的不行。换渠道也换不了人家不要喜欢的你的包子啊，治标不治本

[问] 柳林1711:

对 @秋源俊二 说：您看好巴比主要还是因为未来几年渠道扩张和产能释放么？因为商业模式和竞争优势都比较一般。总的来说，感觉业绩确定性不是很高，这个估值水平还是太高了，赔率也不太好。您怎么看？

[答] 秋源俊二:

基本盘，看好华东地区产能释放；迁移盘，作为做一级的，相信它能异地试验出一些东西，不过概率低，毕竟各地口味完全不同，上海的包子，北京人是吃不惯的，相当于在创业一次，不过优势在于，一旦试验成功，意味着上市公司体系，会将其他渠道、经验、供应链技术，应用起来，比新创业者好一些，但存在动机不如创业者的情

况。

目前的估值，应该反映了基本盘的部分产能释放，迁移盘就是赌它成功，赚五倍吧

[问] 奈欧天233:

对 @秋源俊二 说：对于武汉并购这块能成功吗？

[答] 秋源俊二:

官方说还不错，我不信。并购成功的事情，没经验新手，一下就能成功，打死我也不信

(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