

雪球访谈

怎么看酸奶界网红天润乳业？

2017年09月27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



雪球智慧



天润乳业1号粉丝

访谈简介

\$天润乳业(SH600419)\$本期访谈我们请到了@雪球智慧@天润乳业1号粉丝来与大家聊聊酸奶界网红天润乳业~

公司中报实现营收6.02亿，同比增长38.81%，净利5985万，同比增长17.24%，当前市值57.76亿。

国金证券认为天润17Q1受春节备货错峰及原料成本上涨影响，收入和利润增幅均不及预期。但Q2以来疆外快速上量、占总出货量比重快速提升，弥补疆内增速下滑的影响，Q2单季度收入增长达47%，重新进入快速增长通道。

那么天润未来是否可期？三季度业绩是否乐观？速来提问~

利益披露：@雪球智慧@天润乳业1号粉丝持有\$天润乳业(SH600419)\$。

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：天润乳业(SH600419)

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] 挖土小弟:

关于[\\$天润乳业\(SH600419\)\\$](#)，对[@雪球智慧](#) [@天润乳业1号粉丝](#) 说：您好请问为什么官网打不开

[答] 天润乳业1号粉丝:

我仔细查阅过相关域名注册信息，发现前期天润的官方域名注册人，并不是天润乳业公司及其控股公司。后天润逐完毕行后，tianrun相关域名，几乎被抢购。现在不是技术问题，是没有合适域名。

[问] 宁缺毋滥而已:

关于[\\$天润乳业\(SH600419\)\\$](#)，对[@雪球智慧](#) [@天润乳业1号粉丝](#) 说：酸奶销量超过纯牛奶，是不是消费升级的一种？未来国内酸奶市场如何？

[答] 雪球智慧:

这个问题很大，关于整个牛奶产业。我不是很懂，有相关数据，你可以查询。如果要回答，应该算是升级，且中国很多人喝纯牛奶，乳糖不耐受，酸奶没有。不过无论酸奶，纯牛奶，两个市场都会越来越大。毕竟天润也有纯牛奶，而且疆外刚刚起步，半年报显示，增速很猛。



[问] 林各个:

关于[\\$天润乳业\(SH600419\)\\$](#)，对[@雪球智慧](#) [@天润乳业1号粉丝](#) 说：天润只有低温酸奶吗？请问天润在低温酸奶能杀出一条血路吗？伊利蒙牛君乐宝天天超市搞活动，有比较过他们和天润的模式、利润吗？

[答] 雪球智慧:

天润主要有三大产品线：低温酸奶。常温纯奶。奶啤。天润的低温酸奶已经成为网红，在疆内一家独大，在疆外开疆辟土，成为人人皆知的‘网红’。。。至于伊利蒙

牛君乐宝，搞活动，这些都是同质化的东西，谁都可以搞。天润最大的不同是新疆奶源地。至于利润，直接看财报。净利率，天润，伊利，都差不多，10%左右。



[问] 林各个：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：请问二位嘉宾最看好天润的一点是什么？

[答] 雪球智慧：

可以看好两点吗？1.新疆产地，全国独一无二的优质奶源地。2.疆外刚发力不久，所到之处皆销，前景广阔。仅此。



[问] 宁缺毋滥而已：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：酸奶销量超过纯牛奶，是不是消费升级的一种？未来国内酸奶市场如何？

[答] 天润乳业1号粉丝：

@雪球智慧 说的很对，我再补充几点：

- 1、请注意：这个新闻来自机构欧睿对2017年的预测，即将但是还没有成为现实。
- 2、酸奶，特别是低温酸奶，含有更多营养及活性成分，是典型的、大众认知的健康消费升级。
- 3、2016年全国乳制品市场销售额为3650亿元，同年酸奶市场份额为2990亿元，预计今年酸奶同比增长18%，而普通纯奶增长不到10%。

以上数据可见一般，天润暂时抢占了低温酸奶的头筹。//@雪球智慧:回复@宁缺毋滥而已:这个问题很大，关于整个牛奶产业。我不是很懂，有相关数据，你可以查询。如果要回答，应该算是升级，且中国很多人喝纯牛奶，乳糖不耐受，酸奶没有。不过无论酸奶，纯牛奶，两个市场都会越来越大。毕竟天润也有纯牛奶，而且疆外刚刚起步，半年报显示，增速很猛。



[问] 林各个：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：天润只有低温酸奶吗？请问天润在低温酸奶能杀出一条血路吗？伊利蒙牛君乐宝天天超市搞活动，有比较过他们和天润的模式、利润吗？

[答] 天润乳业1号粉丝：

正解。//@雪球智慧:回复@林各个:天润主要有三大产品线：低温酸奶。常温纯奶。奶啤。天润的低温酸奶已经成为网红，在疆内一家独大，在疆外开疆辟土，成为人人皆知的‘网红’。。。至于伊利蒙牛君乐宝，搞活动，这些都是同质化的东西，谁都可以搞。天润最大的不同是新疆奶源地。至于利润，直接看财报。净利率，天润，伊利，都差不多，10%左右。



[问] 猫小银：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：之前看天润说要收购牧场，增加产量，请问这块现在产量受限情况如何？能满足未来几年销量增长需求吗？现在全国冷库分布是怎么样的？除了广州和上海，还有其他冷库在建设中吗？对于渠道建设这块，请问两位对于目前情况下进入商超渠道去拼价格的做法怎么看？

[答] 雪球智慧：

- 1.牧场已经新增烽火台，芳草湖，北亭牧场了。
- 2.奶牛也新增了8000头。
- 3.目前满产。
- 4.如果有需求，相信企业肯定会扩产的。刘总很稳，坚持自建奶源地。
- 5.冷链是个社会潮流，不仅是天润需要，马云也需要，8月3日马云投入3亿美元建冷链了，马云的盒马生鲜有卖天润。
- 6.进入商超，上海没有拼价格，同类商品最高，明显高。

仅此。



[问] 九命猫又：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：仍然使用清真标识会有什么影响吗？

[答] 雪球智慧：

1.有些人讨厌‘清真’。然而我认为对销售影响微乎其微。2.‘清真’的伊利1500亿市值全国第一。3.蒙牛，光明，都不是‘清真’，比伊利差很多。4.管理层已经承诺旧包装用完后，新包装没有‘清真’二字了。仅此。



[问] 多利庄园：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：从目前价格对应的市盈率有点高，未来天润业绩会暴发吗？企业只赚市场，盈利增长率未来哪年有望同步或超过营收增长增长率。谢谢！

[答] 雪球智慧：

1.疆外一直在高速增长。这才是天润的未来。2.因为目前疆内占比仍比较高，所以总体上看增速并不很高。3.具体哪一年没考虑过，不过不会太远，当疆外占比高于疆内时，总体就进入高速增长阶段。仅此。



[问] 林各个：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：请问二位嘉宾最看好天润的一点是什么？

[答] 天润乳业1号粉丝：

@雪球智慧 说得挺对。我再补充点：除了优质的新疆奶源（新疆好奶源的广泛

认知)，还有就是【先发优势】。同样是拥有新疆奶源的 西域春、西部牧业下花园乳业、南疆的新农乳业、北疆的克拉玛依的绿成乳业【麦趣尔到处买奶，几乎无大型奶源基地】等，现在要追赶天润，几乎再无可能。

而雪球有人提到：

伊利蒙牛或者光明乳业，会不会联手西域春或者在新疆建立奶源基地，做新品牌？我认为3年内可能性比较低。要知道光明莫斯利安出来，蒙牛伊利隔了3-4年，才推出同类产品。为什么？

没有到一定市场规模，进去不赚钱。//@雪球智慧:回复@林各个:可以看好两点吗？1.新疆产地，全国独一无二的优质奶源地。2.疆外刚发力不久，所到之处皆销，前景广阔。仅此。



[问] 九命猫又：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：仍然使用清真标识会有什么影响吗？

[答] 天润乳业1号粉丝：

正解。清真不是问题。//@雪球智慧:回复@九命猫又:1.有些人讨厌‘清真’。然而我认为对销售影响微乎其微。2.‘清真’的伊利1500亿市值全国第一。3.蒙牛，光明，都不是‘清真’，比伊利差很多。4.管理层已经承诺旧包装用完后，新包装没有‘清真’二字了。仅此。



[问] 天剑山李牧：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：疆外哪个地区的市场增长最快？在物流上做了哪些改进以降低成本，或者是否有建立外地分装工厂的打算？在资本市场有什么新的动作吗？

[答] 雪球智慧：

1.目前来看，今年上半年，西南市场大爆发。其它的，华东，华中，华南，也都在高速增长。2.物流成本据说不高，这个有球友算过，1箱运费2元左右。具体不知道。3.目前没看到疆外建厂分装的打算。意义不大。没必要疆外设厂。4.资本市场，不懂。仅此。



[问] 多利庄园：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：从目前价格对应的市盈率有点高，未来天润业绩会暴发吗？企业只赚市场，盈利增长率未来哪年有望同步或超过营收增长增长率。谢谢！

[答] 天润乳业1号粉丝：

炒股靠天润乳业赚大钱这种思想要取消，为什么呢？

天润的增长依赖牧场、奶牛、生产线、包材等很多投入，每一份投入才能生产一袋子酸奶。它不是王者农药，只要消费人多达到上亿级别，成本可以无限度被摊薄。

说到爆发，不如一直持有不动他。

谁说只赚市场不赚钱？不赚钱你养活天润乳业？ //@雪球智慧:回复@多利庄园:1.疆外一直在高速增长。这才是天润的未来。

2.因为目前疆内占比仍比较高，所以总体上看增速并不很高。

3.具体哪一年没考虑过，不过不会太远，当疆外占比高于疆内时，总体就进入高速增长阶段。

仅此。



[问] 猫小银：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：之前看天润说要收购牧场，增加产量，请问这块现在产量受限情况如何？能满足未来几年销量增长需求吗？现在全国冷库分布是怎么样的？除了广州和上海，还有其他冷库在建设中吗？对于渠道建设这块，请问两位对于目前情况下进入商超渠道去拼价格的做法

怎么看？

[答] 天润乳业1号粉丝：

我补充下渠道建设这块。

前期天润依靠过硬的质量和口碑，主要靠网红、熟人、水果店等非主流渠道，打入华东区域。

现在进入商超，是与其市场地位和管理能力匹配的，木有问题。

借此我也说一下，雪球有部分网友，搞一些所谓的厂商利润分配方面的阴谋论，我想说，这些阴谋论不靠谱，狭隘至极。//@雪球智慧:回复@猫小银:1.牧场已经新增烽火台，芳草湖，北亭牧场了。

2.奶牛也新增了8000头。

3.目前满产。

4.如果有需求，相信企业肯定会扩产的。刘总很稳，坚持自建奶源地。

5.冷链是个社会潮流，不仅是天润需要，马云也需要，8月3日马云投入3亿美元建冷链了，马云的盒马生鲜有卖天润。

6.进入商超，上海没有拼价格，同类商品最高，明显高。

仅此。



[问] 挖土小弟：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：您好，我有3个问题。一是天润的酸奶目前来说疆内和疆外定价相差一倍（以爱克林系列疆内3元疆外6元），为何产生如此大的价格差异？如果是成本的问题请问伊利蒙牛为何不会有这种现象？二是如果天润打高端酸奶的路线，则包装（包装过于简陋）和广告（不足）明显是有差距的，请问您如何看待这个问题，并且天润对于自己的定位究竟是怎样的；三是对于天润战略的问题，我听说天润会采用“农村包围城市”的战略，请问具体如何理解，价格肯定是对于中小城市发力的最关键因素，请问天润如何解决价格和销量这一矛盾。谢谢

[答] 雪球智慧：

1.价格由当地市场竞争环境决定。疆外6元，按照目前的火爆需求来看，并不高。很合理。甚至我认为还有提价空间。至于运输成本并不高，据球友计算。至于疆内为何3元，应该是近水楼台先得月吧。比如新疆的阳光空气对当地人是免费的，但你要去享受新疆的阳光空气，就得付费买车票住旅馆等。

2.天润目前的售价，也就是中端而已。还不如安慕希一瓶10元钱。更不如乐纯一杯16元了。包装确实可以提升。广告的目的是促进销售，目前没有全面铺货，且销售很好，何必广告呢。起码天润管理层的销售目标达成了，不广告也行。另外，网络传播，口碑传播，也是广告。不能只看电视台。

3.所谓‘农村包围城市’，毛泽东当年是基于军事需要提出的，当时中国工人占比10%不到，农民占比90%，战斗力大多在农村。而对于现代消费行业来说，消费的主力肯定在城市，而且在一线城市。天润也是这么做的，华东市场是重点，其他也是省会开始。

仅此。



[问] 长得帅不如跑得快：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：也就原味酸奶还可以，其他口味的天润酸奶过甜。。。建议尝尝乐纯酸奶和帕斯卡 目前喜欢喝的两款

[答] 雪球智慧：

1.从淘宝销量看来，组合装销量最多，远远超过单一口味的。说明广大人民还是喜欢多口味的。如果你可以代表人民，天润应该就会主要生产原味的。2.好的，谢谢建议 乐纯和帕斯卡。



[问] 天剑山李牧：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：疆外哪个地区的市场增长最快？在物流上做了哪些改进以降低成本，或者是否有建立外地

分装工厂的打算？在资本市场有什么新的动作吗？

[答] 天润乳业1号粉丝：

补充下，资本市场动作，请关注新疆奶源整合（特别是兵团层面的）。新疆几个乳制品企业，被天润搞得快活不下去了，你们对比下最近三年的销售渠道产品陈列，就一目了然。//@雪球智慧:回复@天剑山李牧:1.目前来看，今年上半年，西南市场大爆发。其它的，华东，华中，华南，也都在高速增长。

2.物流成本据说不高，这个有球友算过，1箱运费2元左右。具体不知道。

3.目前没看到疆外建厂分装的打算。意义不大。没必要疆外设厂。

4.资本市场，不懂。

仅此。



[问] 挖土小弟：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：请问公司的销售情况怎么样？主要是经销伙伴和销售渠道情况怎样？

[答] 雪球智慧：

销售情况有两点向您汇报：1.各种渠道都卖得很好。2.参见第一条。仅此。



[问] razal1：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：您好，你们大，你们说了算

[答] 雪球智慧：

呵呵。嗯呐。啊哈。哦耶。仅此。



[问] 挖土小弟：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：您好请问为什么官网打不开

[答] 雪球智慧：

目前天润IT维护人员下班了。明天上班，你可以直接找他。我不认识，不能介绍。请原谅。仅此。



[问] 吉米一：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：奶牛产能达10t/年，1万5千头中大概占多大比例？奶牛结构调整要多久？产能问题多久能解决呢？

[答] 雪球智慧：

这个问题很专业，很内部，我不是很懂。见谅。个人认为这些不是核心问题，只要有好的牧场，奶牛直接进口即可，而刘总是养牛高手。产能长期来看，实在不是问题。仅此。



[问] 挖土小弟：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：您好，我有3个问题。一是天润的酸奶目前来说疆内和疆外定价相差一倍（以爱克林系列疆内3元疆外6元），为何产生如此大的价格差异？如果是成本的问题请问伊利蒙牛为何不会有这种现象？二是如果天润打高端酸奶的路线，则包装（包装过于简陋）和广告（不足）明显是有差距的，请问您如何看待这个问题，并且天润对于自己的定位究竟是怎样的；三是对于天润战略的问题，我听说天润会采用“农村包围城市”的战略，请问具体如何理解，价格肯定是对于中小城市发力的最关键因素，请问天润如何解决价格和销量这一矛盾。谢谢

[答] 天润乳业1号粉丝：

@雪球智慧回答已经很完全了。

我再补充下第三点：

三是对于天润战略的问题，我听说天润会采用“农村包围城市”的战略，请问具体如何理解，价格肯定对于中小城市发力的最关键因素，请问天润如何解决价格和销量这一矛盾。谢谢

现在天润在全国几乎所有的一二三线城市，都有布点。

不是农村包围城市，是渠道下层。

从华东中国消费最高端的区域，向二线三线四线城市下层，充分挖掘消费升级的客户群体资源。

[问] 春山农夫：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：不同季节对酸奶产品销量影响有多大？马上到冬天了

[答] 雪球智慧：

这个没有具体的跟踪研究。按道理来说，冬天太冷，低温酸奶应该销量少一点。不过目前天润常温奶销售增速也很快，以后的产品结构会降低季节性影响。仅此。



[问] 吉米一：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：奶牛产能达10t/年，1万5千头中大概占多大比例？奶牛结构调整要多久？产能问题多久能解决呢？

[答] 天润乳业1号粉丝：

我再次强调下，奶源不是问题。问题是产能问题，产能主要问题集中在爱克林生产线。现在一台最新的爱克林低温生产线要960万！比几年前贵了很多，但是效率更高了。产能问题已经在逐步解决中，天津的爱克林生产线依旧供不应求，这是关键，全中国只有天津才生产爱克林生产线。天润要布局低温，就得靠爱克林。

还透露下，疆内很多企业，给钱想要爱克林生产线，木有....

如果爱克林有上市公司，我建议你们买爱克林，这才是核心竞争力。

[问] 挖土小弟：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：请问公司的销售情况怎么样？主要是经销伙伴和销售渠道情况怎样？

[答] 天润乳业1号粉丝：

请参阅我的2017年第三季度预测报告，雪球有发送。//@雪球智慧:回复@挖土小弟：销售情况有两点向您汇报：1.各种渠道都卖得很好。2.参见第一条。仅此。



[问] 吉米一：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：奶牛产能达10t/年，1万5千头中大概占多大比例？奶牛结构调整要多久？产能问题多久能解决呢？

[答] 雪球智慧：

爱克林就是过去的利乐。天润疆内独家爱克林，很有眼光。



//@天润乳业1号粉丝:回复@吉米一:我再次强调下，奶源不是问题。问题是产能问题，产能主要问题集中在爱克林生产线。现在一台最新的爱克林低温生产线要960万！比几年前贵了很多，但是效率更高了。产能问题已经在逐步解决中，天津的爱克林生产线依旧供不应求，这是关键，全中国只有天津才生产爱克林生产线。天润要布局低温，就得靠爱克林。

还透露下，疆内很多企业，给钱想要爱克林生产线，木有....

如果爱克林有上市公司，我建议你们买爱克林，这才是核心竞争力。

[问] 天剑山李牧：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：疆外哪个地区的市场增长最快？在物流上做了哪些改进以降低成本，或者是否有建立外地分装工厂的打算？在资本市场有什么新的动作吗？

[答] 雪球智慧：



//@天润乳业1号粉丝:回复@雪球智慧:补充下，资本市场动作，请关注新疆奶源整合（特别是兵团层面的）。新疆几个乳制品企业，被天润搞得快活不下去了，你们对比下最近三年的销售渠道产品陈列，就一目了然。

[问] 猫小银：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：之前看天润说要收购牧场，增加产量，请问这块现在产量受限情况如何？能满足未来几年销量增长需求吗？现在全国冷库分布是怎么样的？除了广州和上海，还有其他冷库在建设中吗？对于渠道建设这块，请问两位对于目前情况下进入商超渠道去拼价格的做法怎么看？

[答] 雪球智慧：



//@天润乳业1号粉丝:回复@雪球智慧:我补充下渠道建设这块。

前期天润依靠过硬的质量和口碑，主要靠网红、熟人、水果店等非主流渠道，打入华东区域。

现在进入商超，是与其市场地位和管理能力匹配的，木有问题。

借此我也说一下，雪球有部分网友，搞一些所谓的厂商利润分配方面的阴谋论，我想说，这些阴谋论不靠谱，狭隘至极。

[问] 春山农夫：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：不同季节对酸奶产品销量影响有多大？马上到冬天了

[答] 天润乳业1号粉丝:

22%28%%26%去年四个季度占比第四个季度销售不是问题疆外销售占比越来越高第四季度有望保持高增长

[问] 两只老虎跑得快:

关于\$天润乳业(SH600419)\$, 对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说: 对于爱克林来说, 除开天润, 貌似三元等也开始涉足, 请问大师怎么看?

[答] 天润乳业1号粉丝:

爱克林不是核心原因, 核心竞争力是奶源、管理团队、研发实力这三件利器。爱克林早出来了, 最早靠爱克林出名并取得销售业绩大幅提升的, 是河南的花花牛! 行内人都知道。但是靠爱克林做到低温酸奶布局全部的, 是天润

[问] 林各个:

关于\$天润乳业(SH600419)\$, 对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说: 请问二位嘉宾最看好天润的一点是什么?

[答] 雪球智慧:

是啊。而且, 如果伊利蒙牛光明推出新疆奶, 说明新疆奶很好, 正好给天润免费做广告。因为天润才是最纯粹的新疆奶。仅此。



//@天润乳业1号粉丝:回复@雪球智慧:@雪球智慧 说得挺对。我再补充点: 除

了优质的新疆奶源(新疆好奶源的广泛认知), 还有就是【先发优势】。同样是拥有新疆奶源的 西域春、西部牧业下花园乳业、南疆的新农乳业、北疆的克拉玛依的绿成乳业【麦趣尔到处买奶, 几乎无大型奶源基地】等, 现在要追赶天润, 几乎再无可能。

而雪球有人提到:

伊利蒙牛或者光明乳业, 会不会联手西域春或者在新疆建立奶源基地, 做新品牌? 我认为3年内可能性比较低。要知道光明莫斯利安出来, 蒙牛伊利隔了3-4年, 才推出同

类产品。为什么？

没有到一定市场规模，进去不赚钱。

[问] 两只老虎跑得快：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：对于爱克林来说，除开天润，貌似三元等也开始涉足，请问大师怎么看？

[答] 雪球智慧：

回复@天润乳业1号粉丝：是的。爱克林就是包装技术，以后会成为行业标准，类似利乐。仅此。



//@天润乳业1号粉丝：回复@两只老虎跑得快：爱克林不是核心原因，核心竞争力是奶源、管理团队、研发实力这三件利器。

爱克林早出来了，最早靠爱克林出名并取得销售业绩大幅提升的，是河南的花花牛！行内人都知道。

但是靠爱克林做到低温酸奶布局全部的，是天润

[问] 多利庄园：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：从目前价格对应的市盈率有点高，未来天润业绩会暴发吗？企业只赚市场，盈利增长率未来哪年有望同步或超过营收增长增长率。谢谢！

[答] 雪球智慧：

回复@smartkoala：1.冷链自然会随着量的增加而降低单位成本，且随着冷链的成熟也会降低成本，且目前1箱60元的才2元左右运输成本（据某球友计算），1袋2毛钱左右，真不算高。

2.总体成本里，牧场+人工，应该是更高的成本投入吧，这两项，你认为新疆的更贵，还是上海的更贵呢？

3.新疆的核桃番茄哈密瓜葡萄提子等，运输成本肯定也高于同行的，在疆外，有竞争

力吗？

仅此。



//@smartkoala:回复@天润乳业1号粉丝:疆外，冷链还是痛点。运输成本太高。我一直不敢满仓就因为这个。

[问] 九命猫又：

关于\$天润乳业(SH600419)\$，对@雪球智慧 @天润乳业1号粉丝 说：仍然使用清真标识会有什么影响吗？

[答] 雪球智慧：

【天润乳业：别用“清真”反“清真”】

1.

蒙古人当年几乎灭族华夏，然而蒙古奶卖得最好。

德国法西斯创办了大众车，全球销量冠军是中国。

小日本当年践踏神州，然而去了日本都是买买买。

以上三个，都是给汉族甚至全人类带来摧毁性伤害的，你们为何不反？

2.

再说，

当年三聚氰胺事件，

三鹿非“清真”，伤害同胞不眨眼，谁去追责了？

蒙牛非“清真”，被查出三聚氰胺超标后，三申五令都不下架，实在不行了就倾销给大学城，有人追责了吗？

3.

何况，

天润乳业，可是保家卫国的兵团产品，是地地道道的汉族制造。

4.

所以，

谈及“清真”就义愤填膺的，只不过是赶时髦罢了，装作很有文化的样子，实则都是

一群文化懦夫。

5.

你们有种的，应该站在文化的高度去反文化，而不是站在美味的角度反美味。

6.

天天以反美味来反文化，也是在用“清真”的方法反“清真”，和帽子军如出一辙。这群人不该享有这些天赐的美味。

7.

幸好这群人只是极少数。广大人民还是极具智慧的，可以轻松区分美味和文化，择其美味，去其文化。伊利股份1500亿市值遥遥领先就是最有力的证明。

仅此。

[\\$天润乳业\(SH600419\)\\$](#)



//@雪球智慧:回复@九命猫又:1.有些人讨厌‘清真’。然而我认为对销售影响微乎其微。

2.‘清真’的伊利1500亿市值全国第一。

3.蒙牛，光明，都不是‘清真’，比伊利差很多。

4.管理层已经承诺旧包装用完后，新包装没有‘清真’二字了。

仅此。



(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