

# 雪球访谈

股价创出历史新高，永辉超市还能追吗？

2017年10月11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



永辉投资者钱宇锋

## 访谈简介

历经一年慢牛，\$永辉超市(SH601933)\$股价创出历史新高，本期访谈我们请到了永辉研究达人@永辉投资者钱宇锋来与大家交流探讨~

永辉超市中报实现营收283.17亿，净利10.55亿，预计1-9月归属于上市公司股东的净利润可能与上年同期相比发生较大增长。

永辉超级物种在9月份新开四家门店，门店数达12家，新开的四家超级物种分别为深圳海雅店、深圳星河店、北京鲁谷店、福州世欧王庄店，民生证券认为超级物种门店扩张提速，有望成为新的利润增长点。

那么永辉超市未来增长是否可期？股价创出历史新高后是否还能追？速来提问~

利益披露：@永辉投资者钱宇锋持有\$永辉超市(SH601933)\$。

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：永辉超市(SH601933)

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] 雪球访谈:



访谈传送门: <https://xueqiu.com/talks/item/20123298>

历经一年慢牛，\$永辉超市(SH601933)\$股价创出历史新高，本期访谈我们请到了永辉研究达人@永辉投资者钱宇锋来与大家交流探讨~

永辉超市中报实现营收283.17亿，净利10.55亿，预计1-9月归属于上市公司股东的净利润可能与上年同期相比发生较大增长。

永辉超级物种在9月份新开四家门店，门店数达12家，新开的四家超级物种分别为深圳海雅店、深圳星河店、北京鲁谷店、福州世欧王庄店，民生证券认为超级物种门店扩张提速，有望成为新的利润增长点。

那么永辉超市未来增长是否可期？股价创出历史新高后是否还能追？速来提问~

利益披露：@永辉投资者钱宇锋 持有\$永辉超市(SH601933)\$。

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。

[答] 永辉投资者钱宇锋:

抱歉，刚回来，现在开始。//@永辉投资者钱宇锋:回复@永辉投资者钱宇锋:有事需要推迟一个小时，抱歉。

[问] EricXXX:

关于\$永辉超市(SH601933)\$，对@永辉投资者钱宇锋说:永辉未来的典型模式会是对标超市还是对标生鲜？从超级物种的实际体验来看，更像自助餐厅

[答] 永辉投资者钱宇锋:

生鲜与超市并不矛盾，生鲜是超市的战略核心品类，也是永辉的优势所在，一定会不断强化下去。超市只是个业态形式，永辉不会局限在超市领域，也不会局限在生鲜领

域。比如永辉云创正在大力拓展的生鲜便利店，比如永辉同时还布局云金。但是，最核心的，一定是生鲜，这一点是不会变的，由核心逐步向外延伸，实现流量变现。

[问] boots617:

关于\$永辉超市(SH601933)\$，对@永辉投资者钱宇锋说：从现状看，永辉胜在供应链整合带来价格上的优势，盒马胜在系统技术能力带来用户体验上的优势，请帮忙分析下哪家的壁垒比较强？

[答] 永辉投资者钱宇锋:

两家各有各的壁垒，超级物种和盒马的定位是不一样的，这从大家的竞争对手就能看出来。盒马本质上是一家技术输出的方案解决商，需要向零售商们兜售推广自己的方案，所以盒马可以不惜重金打造一个成功样本，进而吸引各区域零售商一起玩。永辉则是封闭式的自己玩转全套解决方案，竞争对手是所有零售商。这个有点像京东对淘宝卖家的意思，盒马的本质不是零售，而是零售服务商，这也符合淘宝天猫一贯的打法。

[问] renyingang:

关于\$永辉超市(SH601933)\$，对@永辉投资者钱宇锋说：山东市场有计划开店吗？

[答] 永辉投资者钱宇锋:

这个我不知道，我所了解的信息也都是公开信息，并不比大家多知道什么内部信息。不过我推断山东市场也早晚会进去的，永辉目前的瓶颈可能还是人才的稀缺，人力需求随规模扩大线性增长，慢慢来吧。

[问] GodsaveLawrence:

关于\$永辉超市(SH601933)\$，对@永辉投资者钱宇锋说：请问您觉得永辉可能存在的问题点在哪里？

[答] 永辉投资者钱宇锋:

目前看，永辉管理层每次都超越我预期，所以我对永辉没什么好担心的。管理团队极其优秀。

[问] cyee2007:

关于\$永辉超市(SH601933)\$，对@永辉投资者钱宇锋 说: 永辉和京东的合作还不是很紧密，请教怎样才能协同共进？

[答] 永辉投资者钱宇锋:

永辉和京东的战略很难匹配，一山不可容二虎，除非一公和一母，看谁先认怂承认自己做不成事，愿意辅佐对方了。

[问] 平逸敬人:

关于\$永辉超市(SH601933)\$，对@永辉投资者钱宇锋 说: 这只股适合长线投资吗？比如拿个一两年

[答] 永辉投资者钱宇锋:

这只股非常适合做长线，成长期还非常长，但是要注意介入成本。如果成本过高，也可能会套一两年。我持仓已经四年了。

[问] 买股票的Todd:

关于\$永辉超市(SH601933)\$，对@永辉投资者钱宇锋 说: 你好我目前长期持有永辉，收益很好请问对永辉未来的战略在市场上会不会遇到对手以及估值上的一些见解感谢！

[答] 永辉投资者钱宇锋:

估值上的事我不想多谈，竞争对手太多了，但是目前看，永辉定位非常独特，在自己的赛道内，永辉认第二，没人敢认第一。未来看，永辉的核心团队非常优秀，而且很年轻，时间是优秀团队优秀公司的好朋友，我觉得未来永辉还会越来越好，永辉的竞争对手也会越来越强，而且未来的竞争是无边界的，可能会存在各种跨界而来的竞争对手，永辉未来的对标，应该是数千亿级别的。

[问] cky113:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 您好, 请问永辉超市的短期, 长期支撑点位是多少呢

[答] 永辉投资者钱宇锋:

我不懂技术分析, 但我觉得上涨趋势中, 一定要克服恐高心里, 我从未见过单针探顶从此一落千丈再也没有卖出机会的走势图。

[问] 一白菜:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 年底能上10块吗?

[答] 永辉投资者钱宇锋:

我相信能上10元, 但我不会去赌这种可能性。比如你跟我说9.9元能不能买入永辉? 我是持保留态度的。

[问] supershen:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 估值太高了

[答] 永辉投资者钱宇锋:

投资看的是未来, 不要看后视镜。现在是零售行业革命前夜, 日新月异的变革, 行业整体在暴动, 旧有格局已经打破, 新的格局正在形成。

[问] 俺物空:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 现在价格比年初翻一倍了

[答] 永辉投资者钱宇锋:

不要看后视镜。



[问] 石门兔:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 永辉的市盈率这么高, 算高估吗? 永辉将来的利润增长率多高?

[答] 永辉投资者钱宇锋:

预期未来营收增速在20%, 利润增速在30%, 未来不会线性增长, 而是非连续性增长。云超云商云金云创, 现在只有云超一条腿走路, 云创云金云商都刚完成布局, 小荷才露尖尖角, 看什么时候开始两条腿三条腿走路。

[问] 阿开木木:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 新华都和阿里合作, 对永辉影响大吗? 永辉和京东合作模式和他们的差异是什么?

[答] 永辉投资者钱宇锋:

竞争对手是无处不在的, 阿里和盒马的结合, 会帮助永辉更好的成长, 未来的市场属于强者, 优秀的竞争对手能让自己更强大。如果盒马能给京东永辉形成足够的压力的话, 也许能促成二者的合作。

[问] 阿开木木:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 刚刚公告, 永辉副总裁辞职, 对永辉股价有影响吗? 会不会开始减持?

[答] 永辉投资者钱宇锋:

我不知道市场会如何解读, 无法判断是否会影响股价, 减持与否是人家的事情, 我也不关心。另外, 这次辞职的都是永辉的原始团队, 从家族企业走向百年老店, 这是伟大的企业所必需经历的过程, 这一步是迟早要经历的。另外, 我了解到, 元老们的辞职, 是在新零售大时代背景下, 为了给懂技术的年轻人腾位置, 可以展望一下, 是给谁腾的位置呢?

[问] 盒子圆:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 你好你好 我觉得永辉在2020年前会到1200亿到1600亿之间。这轮货币紧缩会不会挤压行情到明年4季度开始? 现在值得重仓守候吗, 我7.88清仓的。

[答] 永辉投资者钱宇锋:

优秀的企业, 我是不会去冒踏空的风险的。

[问] 且听风吟0613:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 永辉与苏宁有木有合作的可能性? 两者都是线下的强者, 强强联合会不会发生化学反应?

[答] 永辉投资者钱宇锋:

一山不可容二虎, 除非一公和一母。

[问] 弯弯之路:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 如果超级物种和盒马鲜生挨着开, 哪个能胜出?

[答] 永辉投资者钱宇锋:

消费者能胜出, 呵呵。实际上两家企业挨着开, 会有更好的引流效果, 谁都不会差。

[问] 半江瑟瑟半江红1:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 永辉超市模式的先进性如何, 永辉超市模式的可模仿性如何; 我个人觉得模仿起来难度不大, 但竞争对手为什么没有copy行动呢, 难度模式优越性先进性比较一般?

[答] 永辉投资者钱宇锋:

经营超市是个系统工程, 尤其是生鲜。相信我, 有无数的坑在等着模仿者跳, 谁做谁知道, 尤其是要实现标准化连锁复制, 坑就更多了。

[问] 沈贤波:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 请问永辉的竞争优势核心是什么?

[答] 永辉投资者钱宇锋:

首先核心优势是管理团队的市场意识, 战略意识, 危机意识, 其次才是合伙人体制的优势, 供应链的优势。

[问] 涤生hjj:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 锋哥, 刚才永辉发公告董事和副总裁离职, 这些都是老张家的亲戚, 永辉是不是要引入职业经理人制度, 或者为战略投资者入股让位?

[答] 永辉投资者钱宇锋:

不排除这种可能。至于是给战略投资者让位还是给内部年轻人才让位, 还不确定, 但肯定的是, 永辉的管理团队将更加年轻化, 更加侧重技术, 是大利好。

[问] Charxxx:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 大家一直称赞的永辉的生鲜成本控制能力强, 前辈您能不能具体谈谈永辉在每一个环节的优势有多明显呢?

[答] 永辉投资者钱宇锋:

对比一下永辉的周转效率和损耗率就知道了。生鲜唯快不破。

[问] 石门兔:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 永辉董事副总裁, 多人集体辞职, 是因为股价长高了要减持吗?

[答] 永辉投资者钱宇锋:

回复@Whyor: 正解。//@Whyor:回复@石门兔:我觉得不会是单纯为了减持,永辉的格局不会这么小.应该是引进新的外部人才,助力公司的进一步发展!

[问] 英雄本色18:

关于\$永辉超市(SH601933)\$,对@永辉投资者钱宇锋说:阿锋,你好!目前永辉已创新高,今天公告有四名副总裁级别的人员辞职,是否意味着永辉将会加速奔跑?永辉一直在迭代创新,值得拥有。

[答] 永辉投资者钱宇锋:

永辉逐步年轻化,从上至下的年轻化,为下一个十年做好准备。

[问] 冬天和鱼儿:

关于\$永辉超市(SH601933)\$,对@永辉投资者钱宇锋说:福州东二环泰和广场开了一个绿标,主要以进口和精致食品为主,只有一些水果,没有生鲜,生意不好,其实周围的小区都是大小区,而且没有其他超市和农贸市场,为什么不做传统的生鲜为主的大卖场,感觉是个大错误。

[答] 永辉投资者钱宇锋:

你说的是精标超市,他的定位要更高端一些,目前仅有三店,福州南京深圳各一家。精标超市的规模有限,我觉得主要任务不是赚钱,而是吸引不同的消费者,提升永辉的品牌形象。另外,永辉一直在创新迭代中,创新一定是失败的多成功的少,要宽松对待,多给点时间让他去孵化升级。鲑鱼工坊麦子工坊就是这么孵化出来的。永辉生活便利店在上海刚开业的时候也被业内惊讶为何这么差,商品品类这么少?实际上永辉是在不断的打磨调整业态。用做研发的态度,去打造一种业态。

[问] 做个笨笨的投资者:

关于\$永辉超市(SH601933)\$,对@永辉投资者钱宇锋说:眼见永辉在家门口扩张开店,但还是下不了手,感觉贵了点,毕竟超市这种生意是个苦差事,那么大的商超这几年关店的也不少啊。我虽然认为永辉是个好公司,但还是想请教一下,

永辉的天花板在哪？

[答] 永辉投资者钱宇锋：

几十万亿的市场，几百亿的市值，暂时还看不见尽头。

[问] 王海天：

关于[\\$永辉超市\(SH601933\)\\$](#)，对[@永辉投资者钱宇锋](#)说：目前京东到家支持永辉的生鲜配送，同时京东自身也在加大生鲜的自营比例。怎么看京东生鲜和永辉之间的竞争以及合作关系？

[答] 永辉投资者钱宇锋：

竞争对手太多了，不差一个京东。合作的意义更大一些。

[问] GodsaveLawrence：

关于[\\$永辉超市\(SH601933\)\\$](#)，对[@永辉投资者钱宇锋](#)说：请问您觉得永辉可能存在的问题点在哪里？

[答] 永辉投资者钱宇锋：

回复[@瓦刚弟](#)：北京店并不算很差。加盟制是全国都这样的，总部有控制权，但运营要靠一线加盟人员。//[@瓦刚弟](#)：回复[@永辉投资者钱宇锋](#)：超级物种北京店生意差成这样怎么搞的？有总结吗？还搞加盟制吗？

[问] 买股票的Todd：

关于[\\$永辉超市\(SH601933\)\\$](#)，对[@永辉投资者钱宇锋](#)说：你好我目前长期持有永辉，收益很好请问对永辉未来的战略在市场上会不会遇到对手以及估值上的一些见解感谢！

[答] 永辉投资者钱宇锋：

回复[@英雄本色18](#)：华通银行刚成立，产品还在设计打磨，起码需要两年时间才能显效果吧。今年头一年铁定是巨亏的，干什么不得有个投入期呀。//[@英雄本色18](#)：

回复@永辉投资者钱宇锋:@永辉投资者钱宇锋 网上很少看到华通银行的消息，是不是太低调了。

[问] 沈贤波：

关于\$永辉超市(SH601933)\$，对@永辉投资者钱宇锋 说：请问永辉的竞争优势核心是什么？

[答] 永辉投资者钱宇锋：

回复@沈贤波：竞争对手五花八门，但是客户的需求很简单。做好自己的事情，服务好客户，而不是盯着各种各样的竞争对手，因为他们大多是手下败将，永辉的瓶颈在自身人力以及合适的物业跟不上业务需求，鞭长莫及，不然哪有竞争对手什么事。//@沈贤波:回复@永辉投资者钱宇锋:你觉得永辉的竞争对手是谁？

[问] Charxxx：

关于\$永辉超市(SH601933)\$，对@永辉投资者钱宇锋 说：大家一直称赞的永辉的生鲜成本控制能力强，前辈您能不能具体谈谈永辉在每一个环节的优势有多明显呢？

[答] 永辉投资者钱宇锋：

回复@Charxxx：您看起来也是专业的，生鲜也是系统工程，缺了您说的任一环节，您觉得能做到这样的损耗率周转速度以及毛利率吗？这也正是竞争对手难以模仿的原因之一。采购成本低是因为永辉采购量大，采购货源好是因为采购人的专业，周转速度快是因为一线销售合伙制的激励效果好，门店人流量大，供应链配合恰到好处，各品类不多不少，不早不晚。这里的每个环节看起来都不难，如果都是老板亲历亲为的话，难的是人心，把活交给别人，让别人还跟老板一样去思考去付出而不钻空子。//@Charxxx:回复@永辉投资者钱宇锋:同意您的观点，但是这些损耗率的差异是因为门店流量大、还是因为供应链管理能力强、还是因为采购时对货源质量把控更好呢？同理，周转效率是因为门店停留时间更短、供应链网络配合效率更高、还是因为原材料采购成本更低呢？

[问] 冬天和鱼儿:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 福州东二环泰和广场开了一个绿标, 主要以进口和精致食品为主, 只有一些水果, 没有生鲜, 生意不好, 其实周围的小区都是大小区, 而且没有其他超市和农贸市场, 为什么不做传统的生鲜为主的大卖场, 感觉是个大错误。

[答] 永辉投资者钱宇锋:

回复@神猪上身: 不是卓悦汇, 是新开的coco park//@神猪上身:回复@永辉投资者钱宇锋:深圳卓越汇那家? 很好啊, 天天人满为患!

[问] 石门兔:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 永辉的市盈率这么高, 算高估吗? 永辉将来的利润增长率多高?

[答] 永辉投资者钱宇锋:

回复@遥望星空20160220: 看利润率, 不到3%, 并不高。但福建重庆地区的利润率是比较高的, 未来几年会有多个地区的利润率跟福建重庆靠齐, 所以利润增速会高于营收增速。

另外, 零售行业有两个奇葩, 一个是阿里巴巴, 一个是711, 披着零售的外衣, 实际上干着零售服务商的角色, 利润率奇高。永辉生活便利店最终肯定要走向零售服务商的角色。//@遥望星空20160220:回复@永辉投资者钱宇锋:超市业态, 利润为何那么高?

[问] GodsaveLawrence:

关于\$永辉超市(SH601933)\$, 对@永辉投资者钱宇锋 说: 请问您觉得永辉可能存在的问题点在哪里?

[答] 永辉投资者钱宇锋:

回复@猫咪公主: 连锁门店, 店长很重要, 自上而下的任命店长, 是无法解决连锁门店的人才问题的。自下而上的竞聘方式, 市场化选择, 能者上, 庸者下, 业绩说

话，那么总部将不用担心店长的人才不足问题。//@猫咪公主:回复@永辉投资者钱宇锋:其实我有点担心扩张太快管理型人才储备跟不上，会变得和现在的银行网点差不多，小地方小网点服务体验稀烂，大地方大网点素质很高。

[问] 买股票的Todd:

关于\$永辉超市(SH601933)\$，对@永辉投资者钱宇锋 说: 你好我目前长期持有永辉，收益很好请问对永辉未来的战略在市场上会不会遇到对手以及估值上的一些见解感谢!

[答] 永辉投资者钱宇锋:

回复@Charxxx: 同业业务比较好切入一点，加上华通有着深厚的兴业系背景，同业业务肯定是大头，但是永辉有海量的客户，未来在合适的时候肯定也会推出面向消费者的产品。另外，现在银行都在转型，裁撤网点，新时代背景下诞生的华通银行，以技术安生立命，不会再走传统的连锁网点的路子了，但是能不能跟永辉的超市业务更紧密的合作，是值得期待的。//@Charxxx:回复@永辉投资者钱宇锋:华通银行主要应该会开展同业业务，暂时理解为永辉的现金的收益率上升就好了?

(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