

雪球访谈

美年健康年内暴涨7成，近日回调要上车吗？

2021年02月26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



执行计划家

访谈简介

截至今日收盘，美年健康年初至今涨幅为45.54%，市值645亿，年内最高涨幅超七成，市值直冲800亿。

随着居民健康意识的觉醒和老龄化趋势的不断明显，体检行业得到迅速的发展，但美年健康的步伐却不那么顺利，去年在高额商誉减值和阿里减持的压力下，去年四季度股价大幅下跌。同时，美年健康作为张坤中小盘第六大重仓股，最近争议不断。

那么私人体检行业是个好赛道吗？美年健康未来怎么看？本期我们邀请到@执行计划家做客雪球访谈，与大家共同探讨！访谈将于明天17:00准时开始，快发起提问吧！

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：美年健康(SZ002044)

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] HYL2o2:

对 [@执行计划家](#) 说：美年目标市值是多少呢？

[答] 执行计划家:

我是今年看1000亿，3-5年后，看发展情况。

[问] 荒夸唐张:

对[@执行计划家](#)说：您如何评价俞熔先生，美年健康未来近三年发展的主要风险和困难有哪些？

[答] 执行计划家:

挺有战略眼光的，未来三年发展困难主要在美誉度和拓客能力吧。

[问] Quinten-Emma:

对 [@执行计划家](#) 说：您对董承非近期对美年的评论怎么看？谢谢。

[答] 执行计划家:

挺认同的，现价是便宜。

[问] 阳光灿烂vu5:

对 [@执行计划家](#) 说：美年健康可以作为价值投资吗？

[答] 执行计划家:

任何股票都可以价值投资。

[问] 金沙666:

对 [@执行计划家](#) 说：请问您认为对美年健康长线持有的长应该有多长？请您对美年健康3-5年后的股价或市值做一个预估。请问您的职业是？请问您今年几

岁？请问您是男是女？如果是女的。长的漂亮不。

[答] 执行计划家：

符合预期就一直持有。3-5年看发展情况。男的。

[问] 雨果666：

对@执行计划家 说：第一次采访，能否介绍下您的职业背景？谢谢。

[答] 执行计划家：

算了，保留点隐私。

[问] 虹股：

对@执行计划家 说：请问，美年全国大约有多少家店，其中纳入上市公司的有多少，每家店开办成本大约是多少，谢谢

[答] 执行计划家：

并表267家，体外在营333，在建60多吧。开店成本没披露，毕竟大小门店肯定不一样，估计普通的应该在3000-6000万左右吧。

[问] 三千先生：

对 @执行计划家 说：目标价多少？预估几月份回到20以上

[答] 执行计划家：

股价预测不来。

[问] 荒夸唐张：

对@执行计划家 说：老师好，从股价看美年应该说是走出了低谷，美年与通策和爱尔都作为私立的医疗机构，在商业模式上有何大的区别。另外，美年Q1的业绩您有怎样的展望呢

[答] 执行计划家：

商业模式没差别，美年的业务我觉得更容易被大众接受吧。毕竟检查和医疗，还是检查标准化程度高。一季度我预计16.5亿营收，盈亏平衡或者微亏3000万。

[问] 老狼说茶：

对 @执行计划家 说：请问美年三年看到估值大约多少？

[答] 执行计划家：

得看业绩情况，太远了看不见。

[问] 老狼说茶：

对 @执行计划家 说：昨天暴跌请问有什么看法

[答] 执行计划家：

涨多了就得跌，很正常，有人赚钱了要走呗。

[问] 风阳小伙：

对 @执行计划家 说：我持有小仓位美年，成本12.5。请问目前回调到多少适合加仓呢

[答] 执行计划家：

股价预测不来，你觉得有价值的话，随时加仓都是对的。

[问] 荒夸唐张：

对@执行计划家 说：您如何评价俞熔先生，美年健康未来近三年发展的主要风险和困难有哪些？

[答] 执行计划家：

回复@荒夸唐张：财务风险我之前说过，如果你承认20年四季度是美年有史以来最好的四季度，那么2019年4季度美年的经营活动产生的现金流量净额是19.19亿，三

季报里货币资金23.72亿，包括之前阿里的定增钱，这里面的其中9亿转永流了，3亿临时补流，还有8亿是不能动的项目款，也就是说货币资金里能动的钱是15.72亿。负债端，一年内到期的流动负债是23.25亿，应付票据和应付账款10.52亿，应付职工薪酬3.89亿，总计33.77+3.89亿，之所以把应付职工薪酬单独列一下，因为这个项目可以拖一拖，虽然不道德，但事实就这样。那么四季度如果有20亿的经营流入，加上可动用的现金15.72亿，差不多有36亿，现金流的问题具体在哪呢？债还完了就没有了，新一年里，再把短期和长期负债还一还，临时补流的退回去，现金流问题又在哪呢？真的有这个问题，美年早跌成狗了。//@荒夸唐张:回复@执行计划家:好的，老师。那美年现存的财务风险您觉得是不是消除了呢

[问] HHHHOK:

对@执行计划家 说：公司存贷双高怎么看？

[答] 执行计划家:

董秘回答的比我专业。

[问] HHHHOK:

对@执行计划家 说：咸鱼上很多美年大健康的体检卡低至一折特卖，这种现象会损害公司形象吗

[答] 执行计划家:

董秘回答的比我专业。损害我觉得说不上吧，又不是奢侈品。

[问] HHHHOK:

对@执行计划家 说：怎么看公司团体及个人营收占比

[答] 执行计划家:

没按照公司的设想，个检占比提高，我觉得现阶段最重要打好基础盘，腾龙换鸟，增效充分利用产能，搞好团检是最简单的发展路径。大力发展个检的时机还没到。

[问] Anker-reshuffle:

对@执行计划家 说:

截止2020Q3, 总门店数是599家, 其中参股333家, 控股266家; 新建71家ing; 我这边的问题是:

1、一线城市: 单店的成本多少? 收入多少? 利润多少?

2、二线、三线、四线这样的城市对应数据又是多少呢?

想从数据的角度, 验证今年美年利润能否上9个亿; 谢谢

大佬在哪个城市呢有没有机会一起去美年健康体检下服务的改善以及其精细管理的效果? 小弟这边坐标深圳;

[答] 执行计划家:

公司没有具体的披露, 只能全国一盘棋的算单店, 现在最好的时候就是18年的单店能做到3800万。目前来看, 20年三、四季度单季度单店营收已经超过18年了, 我估计21年单店能达到4000万。营收能在不加大并表的情况下到100亿, 净利率10-15%来看, 10-15亿问题不大。Wind上的研报预测也差不多这个数。

[问] ediape123:

对 @执行计划家 说: 跌的时候怎么不说

[答] 执行计划家:

翻翻我帖子, 我跌的时候一直呼吁抄底的。

[问] 荒夸唐张:

对@执行计划家 说: 您跟踪美年的数据有哪些渠道可以查阅吗, 另外美年的新冠检测业务的收入您是怎么测算的呢?

[答] 执行计划家:

只能通过定期报告和调研纪要, 新冠检测业务我直接放弃, 不测算的, 偶发收入没必要测算。

[问] Quinten-Emma:

对 @执行计划家 说：去年底阿里为什么减持？您是否了解些原因？谢谢

[答] 执行计划家:

不知道，据说阿里缺钱，减持之后直接通知的美年。我自己推测可能是因为徐可总要走，阿里减持给俞总信号，即控股权绝对不会旁落。

[问] 温柔的拥有你:

对 @执行计划家 说：问一下，美年的业绩增量提现在哪些方面？好估值需要高成长来支撑的

[答] 执行计划家:

量价质三轮驱动，体检渗透率要提高，医疗服务价格要提高，美年相对公立价格便宜，提价空间是有的，而且公立已经提价了。

[问] 傻瓜投资:

对 @执行计划家 说：请嘉宾谈下公司降低公司负债率的计划和措施。

[答] 执行计划家:

还钱呗，没什么别的办法。美年的利润和现金流还是匹配的，利润含金量有保证的，度过今年上半年，财务的压力会基本没有。

(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