

# 雪球访谈

新乳业迈入百亿阵营，未来如何步步为“盈”？

2023年06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



二马由之 V 雪球2019年度十大内容贡献奖得主



爱读书的少年

## 访谈简介

自2019年上市以来，新乳业的收入保持每年双位数的增长，在2022年实现营业收入100.06亿元，首次突破百亿元规模大关。

对于未来如何保持稳健持久的增长势头，新乳业在5月31日的投资者大会上表示，未来5年要“做强低温、价值引领；科技加持，体验为上；内生为主、并购为辅；分布经营，区域深耕”。此外，在这次大会上，新乳业还发布了全国首款“只卖当天”的有机鲜牛乳——24小时鲜活有机鲜牛乳。

那么此次投资者大会都有哪些亮点值得关注？此次发布的新战略能否让新乳业步步为“盈”？今天我们邀请到了@二马由之和@爱读书的少年做客雪球访谈，大家快来发起提问吧。

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：新乳业(SZ002946)

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] ETF复利三十年:

对[@二马由之](#) [@爱读书的少年](#) 说: 有两个问题, 想问一下。

- 1.公司在电商渠道的布局是怎样的? 电商的收益对公司业绩贡献比达多少?
- 2.公司是否有参与投资理财? 目前的投资理财开展得怎么样?

[答] 爱读书的少年:

D2C业务是公司下一步布局重点, 目标是2027年占比达到30%。电商业务是其中一个方面。但我理解公司会更多选择与自身产品相匹配的电商平台, 而不是做全域运营。

[问] 干翻Tesla:

对[@二马由之](#) [@爱读书的少年](#) 说: 在蒙牛和伊利双寡头笼罩下, 新乳业如何进行跨区域成长? 有没有可能跨区域成长?

[答] 二马由之:

关于跨区域增长, 过去几年, 新乳业是通过大量的并购来实现的。

[问] 一个稳健的投资者:

对 [@二马由之](#), [@爱读书的少年](#) 说: ①公司持有现代牧业和澳亚投资的股份, 这些上市公司股票的股价波动, 会对报告期利润有影响吗? 公司是怎么处理这种股价波动带来的资产增值或减值的? ②“一只酸奶牛”, 2022营收多少, 净利多少? 目前门店多少? 发展状况如何?

[答] 爱读书的少年:

公司持有现代牧业和澳亚投资的股份记入“其他权益工具投资”, 不影响当期损益。

[问] 雪山来客666:

对 [@二马由之](#), [@爱读书的少年](#) 说: 请问 从乳业去年整体业绩来看, 行

业传递出“承压前行”的信号。除并购外，新乳业是否有优势来支撑其营收和利润的双增长呢？

[答] 二马由之：

目前看，新乳业的密集并购会告一段落，公司将回到内生发展为主的道路上。对于新乳业主打的低温产品，目前公司具备一定的优势。本身低温产品的成长性就高于行业平均水平；另外，公司通过DtC模式，进一步深耕渠道。这既可以提升毛利，也是扩大收入的手段。

[问] 道德之徒：

对 @二马由之，@爱读书的少年 说：请问，乳制品方面的创新天花板有多高？当前乳制品是否遇到了创新的瓶颈？

[答] 爱读书的少年：

对于乳制品来说，创新其实是一个很宽泛的概念，包装形式的变化都可以形成创新，比如从无菌砖升级到梦幻盖。所以我认为不能说当前乳制品的创新遇到了瓶颈。

[问] H258369：

对@二马由之 @爱读书的少年 说：鲜牛奶，因为这个“鲜”字，所以有明显的销售半径，超出这个半径成本就会很高（全程冷链的物流成本加上产品损耗等），公司采取什么措施突破销售半径，降本增效并进一步提高市占率？

[答] 二马由之：

对于突破销售半径这个事，没有必要急于求成。目前因为有销售半径限制，新乳业这样的区域龙头形成了独特的竞争优势。公司目前更应该做的事情是在目前的销售半径内深耕，做资产做重，形成自己竞争优势。公司目前进行DtC渠道变革，就是在干这样的事情。

另外，可以随着区域消费能力的升级，逐步扩大消费半径。

[问] 轻风虚影：

对 @二马由之, @爱读书的少年 说: 1. 新乳业的最新财务状况如何? 营收、利润等关键指标有何变化? 2. 公司的市值是多少? 相对于同行业的竞争对手如何? 3. 新乳业的产品和品牌优势是什么? 他们在市场上有何竞争优势? 4. 过去几年内, 新乳业的股价表现如何? 有何趋势和波动? 5. 公司的管理团队和董事会成员有何背景和经验? 6. 新乳业的竞争环境如何? 他们面临哪些挑战和机遇? 7. 公司有何发展战略和计划? 他们计划如何应对行业变化? 8. 有关公司的任何潜在风险或不确定性因素应该注意什么? 9. 新乳业的股票分析师对该股的评级和目标价格如何? 10. 公司是否有任何重大的合作伙伴关系或业务扩展计划?

[答] 爱读书的少年:

我认为理解新乳业有三个关键字: “新”、“鲜”和“亲”。“新”是这家公司的创新能力; “鲜”是这家公司的战略定位; 而“亲”是这家公司的品牌调性。

[问] 中概ETF帮主:

对 @二马由之 @爱读书的少年 说:

- 1, 请问新希望乳业最大的优势是什么?
- 2, 从投资的角度来说, 和伊利有啥错位好处?

[答] 二马由之:

新乳业在低温乳品这个细分领域处于行业领先地位, 低温品类的成长性优于整个乳制品行业。应该说就赛道选择而言, 新乳业选择了一个很好的赛道。加之这个赛道因为销售半价限制的因素, 在一定程度上隔绝了龙头的竞争。

长期看, 公司还是需要依靠科技及产品创新及渠道深耕才能保持甚至扩大目前的优势地位。

对比伊利来说, 目前公司还处于成长期, 公司选择的赛道的成长性也更好。

[问] 本伟量投:

对 @二马由之 @爱读书的少年 说: 5月31日, 新乳业在成都举行了2023年投资

者大会暨创新大会，并发布新的五年战略目标。

根据发布的《2023-2027年战略规划》，新乳业提出将继续以“鲜立方战略”为核心方向，未来五年，努力推动规模复合年均双位数增长、净利率实现翻一番。

两位老师觉得在竞争激烈的乳业市场，战略实施的可能性大不大，或者可能遇到哪些挑战？ [\\$新乳业\(SZ002946\)\\$](#)

[答] 爱读书的少年：

非常好的问题！我认为战略实施的可能性很大，但面临的困难也不小。可能性在于低温品类成长的确定性，而困难则在于两个方面：一是低温鲜奶的竞争对手我认为不是伊利蒙牛，而是各地的本地乳企，本地乳企实际上具备很强的品牌优势；二是运营能力的可复制性。低温鲜奶要实现比较好的盈利，必须构建区域规模优势，而要把区域规模优势进行异地复制并不容易。

[问] 蓝山基金：

对 [@二马由之](#)，[@爱读书的少年](#) 说：[\\$新乳业\(SZ002946\)\\$](#) 1. 请问行业的成长性，人口老龄化以及生育率降低对于行业的影响？ 2. 请问贵司历史并购目前整合情况，后续还有外延式收购么？ 3. 贵司对于奶源基地的建设有什么规划？ 谢谢。

[答] 二马由之：

1、公司主要深耕低温乳品，这个细分赛道的成长性高于行业平均水平。 2、未来公司会更加注重内生增长，而不是并购； 3、截至 2022年底奶牛存栏 48,255 头，通过控股、参股公司的牧场所提供的稳定奶源保持在总需求量的 50%左右。

[问] 中金碧辉煌：

对 [@二马由之](#)，[@爱读书的少年](#) 说：在蒙牛与伊利的夹击下，新乳业有什么自己的独特秘籍？

[答] 爱读书的少年：



伊利蒙牛目前只是在常温奶业务上构建了竞争壁垒，新乳业的突破口就在于低温。

[问] 道德之徒：

对 @二马由之，@爱读书的少年 说：请问，乳制品方面的创新天花板有多高？当前乳制品是否遇到了创新的瓶颈？

[答] 二马由之：

我个人认为机会还是挺大的。理由如下：

- 1、本身低温奶的成长性优于行业平均水平；
- 2、公司之前因为收购夏进，毛利率有所下降。未来公司会加强低温产品销售，毛利率逐步提升。23年Q1的毛利率对比22年已经提升3个百分点；
- 3、公司通过D2C模式深耕渠道，公司的目标为2027年D2C模式占比为30%，D2C模式有更高的毛利水平。也有更高的客户粘性。

[问] 一个稳健的投资者：

对 @二马由之，@爱读书的少年 说：①公司持有现代牧业和澳亚投资的股份，这些上市公司股票的股价波动，会对报告期利润有影响吗？公司是怎么处理这种股价波动带来的资产增值或减值的？②“一只酸奶牛”，2022营收多少，净利多少？目前门店多少？发展状况如何？

[答] 二马由之：

公司对于现代和澳亚的投资计入其他权益工具投资，影响公司的股东权益即净资产，但是并不影响当期净利润。这是很多公司处理战略投资的手段。

[问] 蓝山基金：

对 @二马由之，@爱读书的少年 说：\$新乳业(SZ002946)\$ 1. 请问行业的成长性，人口老龄化以及生育率降低对于行业的影响？ 2. 请问贵司历史并购目前整合情况，后续还有外延式收购么？ 3. 贵司对于奶源基地的建设有什么规划？ 谢谢。

[答] 爱读书的少年：

乳制品这个行业已经进入成熟期，整体呈现稳定增长态势。人口老龄化不是行业增长的负面因素。而低生育率则主要影响婴配粉。至于其他乳制品，尽管新生人口规模在下降，但这些新生人口都是乳制品重度消费者，随着新生人口对存量人口的替代，未来乳制品重度消费群体的数量是在不断上升的。

[问] 价值投机王者：

对 @二马由之，@爱读书的少年 说：我国GDP近五年的复合年增长率是9.56%。疫情艰难的2022年，新乳业增速超30%，请问公司做对了什么？

[答] 爱读书的少年：

我认为还是正确的战略（聚焦低温）以及正确的战略执行（深耕区域、品牌和运营）。

[问] 牛市终于要来了：

对@二马由之 @爱读书的少年 说：

- 1，公司突破100亿营收后，未来规划？
- 2，感觉这么些年，国内整体的乳业市场规模增长有多大空间？

[答] 二马由之：

1、巨潮网上有《新希望乳业股份有限公司2023-2027 年战略规划》，你可以参考一下。 2、过去几年乳制品行业已经步入了低速增长阶段。但是主打的低温产品增速高于行业增速。

[问] 雪山来客666：

对 @二马由之，@爱读书的少年 说：1.新乳业将在实现规模良好增长的前提下，如何提升盈利能力，推进公司高质量发展？ 2.当下乳业环境竞争加剧，新老乳企“卷”出新高度，新乳业靠什么来保持持续高增长，且在未来五年内完成利润翻倍的规划呢？

[答] 爱读书的少年：

盈利能力的提升主要来自三个方面：产品结构的改善，主要是低温产品占比提升；二是渠道结构的改善，未来五年将D2C业务占比提高至30%；三是运营成本的下降。

[问] 雪山来客666：

对 @二马由之，@爱读书的少年 说：1.新乳业将在实现规模良好增长的前提下，如何提升盈利能力，推进公司高质量发展？ 2.当下乳业环境竞争加剧，新老乳企“卷”出新高度，新乳业靠什么来保持持续高增长，且在未来五年内完成利润翻倍的规划呢？

[答] 爱读书的少年：

新乳业成长的来源是聚焦低温，精细运营。

[问] 只需要五次：

对 @二马由之，@爱读书的少年 说：请问： 1.乳制品行业一直以来被认为具有高频消费、刚性需求、消费升级等属性。但是与此同时我们也看到蒙牛、伊利等行业龙头公司常年营收增长有限，似乎总有一种预期未能很好兑现的感觉。新乳业这些年的发展除了基数低、外延式并购、走鲜明特色化“鲜战略”之外，还有哪些比较值得关注的亮点值得介绍一下？ 2.我认为乳制品确实是消费行业中一条非常好的赛道。与此同时，我也认为在这个行业中头部企业很难做出差异化产品。新乳业的成功经验是否也可以被蒙牛、伊利这样的公司轻易效仿从而蚕食掉新乳业的优势？ 3.奶源一直是国内乳制品行业竞争的核心，也是产品品质的保障。请问新乳业在这方面有哪些特点？是否足以支撑其规模的扩张，以及产品品质的升级？ 4.我们注意到在这次投资者大会期间，公司对未来规模的增长、利润率的提升、负债率的下降等方面都有一个比较明确的目标。请问公司要想做好这些都具有那些优势，以及还有哪些方面需要继续加强？

[答] 二马由之：

说一下新乳业和蒙牛、伊利的区别吧。可以这么理解，伊利、蒙牛是大厂，产品

及市场以标准化为主，这样投入小，容易铺开。而新乳业的产品及市场更偏重定制化，特别是市场方面，资产投入更重，渠道更深入。这是多数大厂不愿意做的一种方式。

[问] gbdjrjr:

对 @二马由之, @爱读书的少年 说: 请问 贵公司在鲜奶奶源的品质以及渠道稳定性方面是否有保障? 是否有计划和行业内的优秀企业强强联合, 互通优质资源, 进行品牌合作, 共同发展?

[答] 爱读书的少年:

新乳业已经入股了现代牧业和澳亚集团。

[问] 小幸福如此简单:

对 @二马由之, @爱读书的少年 说: 新乳业如何继续保持核心竞争力?

[答] 爱读书的少年:

坚持聚焦低温, 回归鲜奶产品本质, 打造独一无二的精细化运营能力, 在一个又一个优势市场构建起区域规模优势。

[问] 骄傲的后仰\_:

对 @二马由之, @爱读书的少年 说: 1.目前来看, 公司的营收在西南, 华东占比较大, 公司未来是否有打算扩大在华北, 西北的渠道市场, 增加这两地的营收?  
2.当前, 新增人口开始下降, 老龄化开始, 公司是否有相应的计划, 来应对这种局面? (毕竟儿童和老人对乳业公司是最重要的群体) 谢谢老师!

[答] 二马由之:

西北市场, 公司目前收购了夏进; 另外, 对于老龄化及新生儿下降的事, 我个人认为不用过分担忧, 或者说担忧也没有用。截止目前, 还没有谁能真正把中国的人口趋势说清楚。公司的重点还是要放在立足自身, 做好自己的产品及渠道。

[问] H258369:

对@二马由之 @爱读书的少年 说：鲜牛奶，因为这个“鲜”字，所以有明显的销售半径，超出这个半径成本就会很高（全程冷链的物流成本加上产品损耗等），公司采取什么措施突破销售半径，降本增效并进一步提高市占率？

[答] 爱读书的少年：

低温鲜奶做的是区域深耕，强调的是构建区域规模优势，把销售半径拉大反而会增加运营难度。

[问] 花小猪6666:

对@二马由之 @爱读书的少年 说：

1. 请问公司如何在伊利，蒙牛两家巨头中突围，让自己占有稳定的市场份额？
  2. 奶粉一直是乳业的重要市场，公司未来是否会在奶粉方面发力，有长期的规划吗？
- 谢谢老师！

[答] 二马由之：

关于和伊利及蒙牛的竞争问题，在其他回复中说明了，你搜一下。奶粉不应该是新乳业的发力方向，在这种产品上新乳业并无优势。把通过持续的科技研究、产品创新把自己的优势低温产品做大做强才是新乳业的主要方向。

[问] 盛开的春天：

对@二马由之 @爱读书的少年 说：我想问一下，今年整体内需不足，CPI数据也低于预期，食品饮料行业整体走势低迷，对新乳业会造成是有的影响？公司有哪些应对措施呢？

[答] 二马由之：

总体上，今年经济处于弱复苏状态，但是情况会好于去年。今年是公司5年战略的第一年。公司目前肯定不是考虑什么食品饮料行业走势低迷的事，而是铆足干劲实现5年净利润倍增目标。

如下是公司未来5年的战略举措，供你参考。

- 1、做强低温，价值引领。
- 2、科技加持，体验为上。
- 3、内生为主，并购为辅。
- 4、分布经营，区域深耕。

[问] 价值投机王者：

对 @二马由之，@爱读书的少年 说：我国GDP近五年的复合年增长率为9.56%。疫情艰难的2022年，新乳业增速超30%，请问公司做对了什么？

[答] 二马由之：

22年新乳业增速没有30%。但是新乳业确实发展不错。我认为几个方面吧。一个是细分赛道不错；其次就是公司自身在产品及渠道方面的持续耕耘。

[问] 源泰儒：

对 @二马由之 @爱读书的少年 说：公司如何降本增效

[答] 二马由之：

降本更高还是要依赖规模效应，规模上去了，各种费用分摊到单个产品后，占比就下降了。另外，要通过品类升级提升毛利，D2C渠道深耕也是提升毛利的手段。

[问] 隐湖歲月：

对 @二马由之，@爱读书的少年 说：1. “6.18”就要来了，公司在电商渠道的布局怎么样？当前电商收入在公司营收中占比如何？未来是否有进一步拓展的打算？2. 请问老师们国内乳制品行业未来的空间还有多大？新乳业在行业中，最大的优势是什么？谢谢老师！

[答] 爱读书的少年：

我认为新希望最大的优势是有根据地市场，这确保了公司的业绩底线，也为公司继续扩张奠定了基础。

[问] 金融蛙：

对 @二马由之，@爱读书的少年 说：请问下，新乳业如何在资源都被伊利和蒙牛都占尽的行业里面，脱颖而出？？ 难道靠不停的创新吗？

[答] 爱读书的少年：

伊利蒙牛只是在常温业务领域建立了绝对优势，而低温业务目前市场集中度不高。

[问] HB888888：

对@二马由之 @爱读书的少年 说：低温鲜奶是欧美发达国家液体奶的主要的消费形式，随着我国冷链物流体系的发展和效率提升，以及消费者对品质要求的提升，很大可能会迎来需求的爆发。请问，贵公司在鲜奶奶源的品质以及渠道稳定性方面是否有保障？

[答] 二马由之：

公司于 2022 年 3 月从澳大利亚购入千头奶牛进行自行培育，已于 2023 年 4 月全面投产；蝶泉牧业牧场扩建工程完成，塞上牧业新建 8,000 头牧场项目开工，预计 2023 年建成投产。截至 2022 年底奶牛存栏 48,255 头，通过控股、参股公司的牧场所提供的稳定奶源保持在总需求量的 50%左右。

[问] 干翻Tesla：

对@二马由之 @爱读书的少年 说：在蒙牛和伊利双寡头笼罩下，新乳业如何进行跨区域成长？有没有可能跨区域成长？

[答] 爱读书的少年：

新乳业的区域扩张比较谨慎，会在优势城市深耕的基础上逐步向城市群扩张。

[问] 天空蓝色也是金色：

对@二马由之 @爱读书的少年 说：

- 1, 未来还有多少空间?
- 2, 这个行业感觉很能有创新?
- 3, 新乳业未来怎么逆袭?

[答] 爱读书的少年:

我认为行业整体增速不会很快, 但细分品类会有较快成长。

[问] 李先生价值投资:

对 @二马由之, @爱读书的少年 说: 1. 请问新乳业在乳制品行业中的市场竞争力如何? 其在行业中的地位如何? 2. 新乳业提出的“鲜立方战略”是如何实现的? 该战略是否已经取得了一定的成果? 3. 在新乳业的四大举措中, 哪些是未来五年发展的重点? 该重点是否会影响公司的财务表现? 4. 新乳业提出了在科技营养食品企业方面的愿景, 具体是什么? 公司在科技方面有哪些具体的发展计划? 5. 新乳业提出了在专注核心区域和核心市场的战略, 具体是哪些区域和市场? 公司如何扩大和提升在这些区域和市场的市场份额和品牌影响力? 6. 在投资者大会中, 新乳业提出了降低负债率的目标, 请问公司在财务方面有哪些具体的计划和措施来实现这一目标? 7. 新乳业在未来五年的新品推出上有何计划? 该计划是否会带来新的增长点?

[答] 二马由之:

你问的很多问题涉及公司战略, 建议你看一下公司5月31号在巨潮网发布的2023-2027年5年战略规划。

[问] 一定要有更好的努力:

对@二马由之 @爱读书的少年 说:

- 1, 新乳业双位数的增速在行业都是领先的, 什么原因?
- 2, 未来走出国内有机会吗?

[答] 二马由之:

1、公司所选择的低温乳品赛道不错, 低温乳制品的成长性高于行业成长性。其次就是



公司在产品和渠道方面的持续经营； 2、短期内，不要考虑国际化的事

[问] 2023年大牛市：

对@二马由之 @爱读书的少年 说：

- 1，渠道对于这个行业是关键，目前公司的渠道管理怎么样？
- 2，同质化和差异化的却别，公司最大的优点？

[答] 爱读书的少年：

渠道管理确实很关键，但目前渠道也正在发生变革，传统线下渠道式微，正在经历转型，而线上渠道的结构也在进行调整。就乳制品特别是鲜奶来说，D2C是重点，也是公司未来渠道转型的重点。

[问] 新能源车买什么：

对@二马由之 @爱读书的少年 说：

- 1，新乳业受到了新希望集团多少的帮助？
- 2，在全国哪些区域有绝对的优势？
- 3，未来有没有机会走出世界？

[答] 爱读书的少年：

公司主要借助了集团在冷链物流方面的能力。西南是新乳业的利基市场，特别是成都和昆明，低温奶市占率较高。中国市场足够大，还有很大空间，国际市场目前来说不是重点。

[问] 兔年六千八百点：

对@二马由之 @爱读书的少年 说：

就问一个问题：新乳业和新希望集团之间的关联交易多少？

[答] 爱读书的少年：

请参考公司年报中披露的数据。

[问] 只需要五次:

对 @二马由之, @爱读书的少年 说: 请问: 1.乳制品行业一直以来被认为具有高频消费、刚性需求、消费升级等属性。但是与此同时我们也看到蒙牛、伊利等行业龙头公司常年营收增长有限,似乎总有一种预期未能很好兑现的感觉。新乳业这些年的发展除了基数低、外延式并购、走鲜明特色化“鲜战略”之外,还有哪些比较值得关注的亮点值得介绍一下? 2.我认为乳制品确实是消费行业中一条非常好的赛道。与此同时,我也认为在这个行业中头部企业很难做出差异化产品。新乳业的成功经验是否也可以被蒙牛、伊利这样的公司轻易效仿从而蚕食掉新乳业的优势? 3.奶源一直是国内乳制品行业竞争的核心,也是产品品质的保障。请问新乳业在这方面有哪些特点?是否足以支撑其规模的扩张,以及产品品质的升级? 4.我们注意到在这次投资者大会期间,公司对未来规模的增长、利润率的提升、负债率的下降等方面都有一个比较明确的目标。请问公司要想做好这些都具有那些优势,以及还有哪些方面需要继续加强?

[答] 爱读书的少年:

后面我会发布一篇文章,会涉及到您提出的这些问题,敬请关注!

[问] 基尔查理泰森:

对 @二马由之, @爱读书的少年 说: 想问一下老师: 1.如何看待新生婴儿数量持续下降给乳制品行业带来的影响? 2.公司的“鲜立方”战略理念将在未来带来哪些方面的新突破? 3.如何应对未来可能的市场竞争加剧风险?

[答] 爱读书的少年:

“鲜立方”战略其实是回归了鲜奶的本质。

[问] 盛开的春天:

对 @二马由之 @爱读书的少年 说: 我想问一下,今年整体内需不足,CPI数据也低于预期,食品饮料行业整体走势低迷,对新乳业会造成是有的影响?公司有哪些应对措施呢?

[答] 爱读书的少年：

整体大环境确实不好，但是存在结构性机会，如果制定正确的战略，并得到有效的执行，也会取得很好的增长。

[问] ZHaosun：

对 @二马由之，@爱读书的少年 说：1、近期新乳业战略目标向“内生、盈利、深度”倾斜后，市场关注度明显提升主要体现在哪些方面？2、为什么说新乳业有长期投资价值？主要体现在哪些方面？3、百亿里程碑跨越的背后，新乳业持续成长的密码是什么？这份黑白马兼具可有上限？4、新乳在成长过程中是否具有长期投资价值？同时在哪几方面能体现出新乳业的长期投资价值？

[答] 爱读书的少年：

我认为判断一家公司有没有长期投资价值，特别是消费类公司，可以看这么几条：一是该品类在技术层面变化大不大；二是需要硬朗度高不高；三是重销性好不好；四是品牌心智强不强；五是有没有根据地市场。

(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