

雪球访谈

静拙远解读上海家化半年报！

2016年09月14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



静拙远

访谈简介

\$上海家化(SH600315)\$半年报显示，公司半年度营业收入306573.08万元，同比减少4.64%，归属于上市公司股东的净利润37235.18万元，同比减少41.89%。从去年开始的业绩下行，在该报告期内依然没有好转迹象。本期访谈我们请到了雪球人气用户@静拙远来与大家交流探讨~

上海家化联合股份有限公司是中国历史最悠久的日化企业之一，产品涵盖护肤、彩妆、香氛、家用等多个领域，拥有“佰草集”、“六神”、“美加净”、“高夫”、“启初”等诸多中国著名品牌。

那么在电商业务逐步提升下家化是否有可能逆袭？旗下哪些产品亮眼哪些产品在拖后腿？未来一年业绩是否有可能改善？童鞋们速来提问吧~

[\(进入雪球查看访谈 \)](#)

本次访谈相关股票：上海家化(SH600315)

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] chichichi7:

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对[@静拙远](#)说：老师，日化行业对于管理层要求几何和未来管理层的判断？

[答] 静拙远:

真正傻瓜都能经营的企业极少，日化属于高度竞争性行业，对管理层的要求很高。目前看管理层已经稳定，职业经理人管理的优势也在发挥过程中，如果近期有购买家化的产品，或者各种渠道的消费者、投资者沟通，应该会有所感受。尽管不满意股价表现的很多，看目前的产品、渠道和品牌战略布局、执行力，值得期待吧。

[问] bigfatcat:

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对[@静拙远](#)说：请问老师，上海家化费用上升是否会持续？未来是否会出现增收不增利甚至利润下降的情况？

[答] 静拙远:

费用按管理层在中报后的表述，不会下来；个人估计由于几乎全日化线都有新品推出，而且加大了已有产品的费用投放，短期不要指望费用会下来。对于家化市场担心的是营收，如果出现营收恢复增长的情况，则就是从财务数据上证明低点已过。个人在行业低迷，竞争对手也艰难的时候加大费用投放是可以理解的。这个行业由于极高的毛利率和净利率增收不增利的情况有也是短期的。

[问] 无名大辈:

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对[@静拙远](#)说：家化有转直销的可能吗？联想到平安收购如新

[答] 静拙远:

这个无法做猜测，也没有意义。直销也未必就一定行，需要根据产品特性和目标人群来，只是渠道之一。35万直销人员的雅芳不是刚刚退出中国市场了么。

[问] Henry--du:

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对[@静拙远](#)说：请问老师，相对于日化行业其他

企业而言，上海家化业绩在行业内大概的层次在什么位置？比如立白、蓝月亮、纳爱斯这些未上市的企业呢~

[答] 静拙远：

家化在日化行业属于国内历史最悠久，产品线最全，研发能力最好的一家企业，规模上也处于第一梯队。您说的这几家都是100亿以上的企业，都是国内洗涤市场的成功者，洗涤只是家化布局的市场之一，在这个市场是小跟班一枚。家化的洗涤线布局高端和超前，需要时间，洗涤市场的空间有1100亿。

[问] 积钰之府：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远 说：请问重阳投资高位买进家化是基于什么目的，之前和家化管理层有过沟通吗？

管理层有可能请回葛老重掌帅印吗？

管理层接管之后，业绩江河日下，他们的业绩承诺还有兑现的底气吗？

[答] 静拙远：

重阳为什么投资家化外人无从知晓。葛老时代已经过去了。业绩承诺至少到中报还没有改口，这个行业的特点某个产品或产品线暴发起来也快，叠加外延的话也不是没有可能。但注意用词是力争。

[问] Steven1227：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远 说：老师好，业绩出现的下滑，与行业面临的经济环境不佳，或者行业本身低迷，或者是管理层能力问题，或者是管理层动荡所带来的影响，您认为哪方面的是主因？何时能有改善呢？感谢

[答] 静拙远：

同行业当然有关系，如果大家去了解一下联合利华、保洁，百雀羚、韩束、相宜本草等等国内外品牌的情况，近一两年都不容易，有的企业甚至发生50%以上的营收下滑。管理层动荡也是个重要原因，但我觉得不是主要原因，以前过于依赖佰草集也是重要原因，企业现在的困难需要追溯到3-5年前。改善来讲每个人看法不同，我看到他产品和销售的变化我就觉得改善了。也可以保守些等看到营收和利润转正增长。

[问] 思奇求稳：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远 说：高夫有机会高飞吗？

[答] 静拙远：

目前已经处在爆发期，但短期不会有佰草集这么大规模。

[问] 湾湾的钱袋子：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远 说：上海家化有没有类似股权激励措施之类的，激励管理层努力提升业绩，扭转颓势

[答] 静拙远：

这个有的，只是由于业绩没有兑现刚刚注销了一些，包括谢董的。按目前企业的薪资激励体系，未来还会有的。

[问] 小布_BruceZ：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远 说：家化在电商业务方向突破的可能性有多大。目前营销费用占营收的比例怎么样，好像看不到什么广告。

[答] 静拙远：

我现在担心的不是电商做不起来，而是佰草集电商起来后传统渠道怎么办的问题，电商未来会成为第一大渠道。家化的广告投放和代言人选择性极强，注重口碑和体验，而不是广告轰炸。

[问] 耐心美德：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远 说：老师你好，从财报和市场看，佰草集占比高，但有下滑趋势，起初和高夫增长不错但占比小。我的理解是否正确？家化扭转的目前从哪里看出来？

[答] 静拙远：

您的理解很到位。佰草集从份额上讲从前年、去年到今年确实有下滑，传统百货渠道相关的公司都没有幸免，不管是百盛这样的，还是百丽、周大福等等，排在前几名的外资品牌也在丢失份额，导致前五前十集中度一直在降。扭转，取决于佰草集渠道下沉，典萃、一花一木等子品牌或者延伸品牌的驱动，总体而言佰草集的空间还很大，高夫启初有戏。

[问] 善在江南：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远 说：未来发展的确定性在哪里？

[答] 静拙远：

确定性就是爱臭美是人的天性，家化又是最有希望的内资品牌之一。

[问] Zihuacnejo：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远 说：感谢教授回答问题。我们知道蓝月亮的成功，在于项目前期的时候更为注重市场占有率和主营业务收入的增长，而忽略净利润增长的情况。上海家化是否也会出现这种收入增长而利润下降的情况？投资人该如何看待这种局面？

[答] 静拙远：

目前出现的已经是这种情况了，就看投资人看的近还是看的远了。看远一点跌的越多不是越好么？敢于投费用而不顾利润证明谢董地位稳固，平安也不是玩短的。

[问] 安静的潜伏：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远 说：家化的护城河是什么？女性购买化妆品时似乎对价格并不敏感，按道理化妆品行业的公司毛利率都很高，这个行业应该有很多好公司，但ms国际上化妆品行业的优质公司似乎体量并不大？

[答] 静拙远：

化妆品的护城河没有什么宽度的，真正建立起可以说道说道的护城河在于品牌或者口碑，国内公司中没有哪家比家化更注重这点了。这个行业一直是出长牛大市值公司的行业，保洁、联合利华不说嘛，雅诗兰黛、欧莱雅、资深堂、爱茉莉太平洋，甚至高露洁，做到几千上万亿市值的不少吧。家化就是一个大行业小公司的典型组合，就看他行不行了。

[问] 江苏医者仁心：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远 说：现在化妆品行业受海外代购，海外电商等渠道影响多大，作为上海家化有什么应对措施。

[答] 静拙远：

这个影响一直存在的，已经没有内外资之分了，应对只能靠把产品和销售做好，把消

费者服务好，没有捷径。看了家化很多年，一直没有介入，就是一直超高35-50倍的估值，以及担心国内外化妆品的差价，但这个差距正在消失，如果消费税取消，代购什么的没有驱动力的。

[问] 积钰之府：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：如果我们小股东联合起来，请求更换管理层，您有什么好的建议？

[答] 静拙远：

我可不想换掉现在的管理层，也没有意义。

[问] 梦蝶：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：@梦蝶：教授你好，最近在思考一个问题，对于我们这些已经买过家化股票的人来说，是否有屁股决定脑袋之嫌，以至于过于偏爱家化的产品。虽说家化有高大上的研发中心，有无数的专利，但对这种产品型的企业营销应该更重要，已不再是酒香不怕巷子深的时代了，在这个个多变的时代，当大多数开始追求新鲜追求个性，也许大家都不再喜欢几十年如一日用同样的产品？“老”是否还有价值？迎合消费者的心理，不停的改变，是目前很多企业在做的事。而家化就像一个价值投资者，坚持做好产品，坚持不张扬的营销，坚持不找当红明星代言，好像确实也很符合价值投资者的口味，也许长期来看，家化可以成为真正的价值股，但短期来说，家化能否在这激烈的竞争中突围？

[答] 静拙远：

观察家化久的话确实是这样的，但这个才是正道吧。有的公司靠广告轰炸，不做好产品，坠落起来比上升更快，家化的股东不希望看到这样吧？作为消费者也不希望这样吧？

[问] 肥-牛：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：花王代理影响多少亿元利润？

[答] 静拙远：

一说3000万，一说6000万，管理层说利润影响不大，年报就会看到明细了。

[问] 肥-牛:

关于\$上海家化(SH600315)\$, 对@静拙远 说: 百雀羚草本的销售额超过了佰草集了吗?

[答] 静拙远:

百雀羚作为整个品牌, 我相信已经超过佰草集了。百雀羚属于商超起来的品牌, 在人们的心智中已经定位低端了, 而且由于非上市, 并不清楚细节。甚至都不清楚他的董事长履历和股权结构。

[问] At-man:

关于\$上海家化(SH600315)\$, 对@静拙远 说: 你认为这股的估值下线是多少?

[答] 静拙远:

如果有20倍我会拿桶接。

[问] 双城路巴菲特:

关于\$上海家化(SH600315)\$, 对@静拙远 说: 对于家化, 去海外收购化妆品品牌, 是否效果比自己建立一个品牌更好呢? 科技水平对于化妆品公司有多重要?

[答] 静拙远:

海外来的化妆品也不好做啊, 中国市场都知道未来日化可以做到1.5-2万亿的大市场, 但也不是每个品牌都做的好的, 买来的还不是一点一滴的开拓, 收购只能为辅。科技还是很重要, 可以去看看日韩本土公司从受围攻到占领主要份额的历程。

[问] wondenfultime:

关于\$上海家化(SH600315)\$, 对@静拙远 说: 上海家化按理来说是很好的企业 就可以换了领导层之后感觉慢了。第一 他们在网络渠道口碑越来越重要的时候 网络开拓到底怎么样? 第二 目前品牌形象越来越重要的时候 怎么广告还少了很多 当然研发还是不错; 第三 老是靠外延兼并等发展 是否会消化不良?

[答] 静拙远:

网络渠道现在已经大改观了吧? 广告投入的选择性很强, 拼电视硬广家化可能么? 家

化本身的布局全产品，外延只会作为辅助。

[问] 一杯阳光：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远说：日化行业进入门槛不算高，但形成品牌美誉度很难（家化算是一家有历史积淀的企业，但目前的日韩欧美品牌凭借疯狂的广告投入、超高人气明星代言，品牌知名度迅速提升），在目前日化领域（尤其化妆品领域）激烈的竞争格局下，您觉得家化成功突围的关键点在哪？

[答] 静拙远：

真的做到突出和依靠中国传统文化，真的做到快速反应和决策驱动。

[问] 一杯阳光：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远说：行业本身没有出现问题，而企业却陷入了困境，这是很棘手的事情，家化可以归于此类，这类企业潜藏的风险是偏高的，硬性估值来看家化目前市值也不算低估，您在目前的估值水平下看好投资家化的前景的理由是什么了？

[答] 静拙远：

我是看着今年就是低点，看布局已经看到希望就杀入了。30倍左右的估值，扣掉净现金不算高估，等看到财报看到重回增长这个估值很难买到了。何况到年报是不是30倍，谁知道呢？

[问] moonkid79：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远说：2015年平安提出40元每股要约收购上海家化的股份,为什么得不到市场的认同?是市场估值错了还是平安估值错误?

[答] 静拙远：

当时大家太看好，哈哈，现在没有卖给家化的估计肠子都悔青了。

[问] 海阳之星：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远说:@海阳之星:请问牛牛老师，财政部已就日用化妆品消费税的减免报送国务院，你觉得这对上海家化有多大的影响？目前上海家化的消费税率是多少？谢谢！

[答] 静拙远：

30%，真的取消的话相当于降价，国内外价差会拉平，有利于海外消费回归，消费者会得益。落实到企业会有所收益，但不用过分夸大，还得靠自身布局和长期竞争力。

[问] 价值投资之倾城：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：远老师，现在家化的业绩营业和净利润都是下滑比较严重，自由现金流为负，现在家化处于一个什么样的场景，是否可逆袭？

[答] 静拙远：

现在就是最黑暗的时候。

[问] 价值投资之倾城：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：@上市公司财报分析 财大你怎么看家化现在半年报的业绩？

[答] 静拙远：

半年报看表面财务数据吓死人，看企业进展我很乐观。

[问] 虎口夺股：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：请问今天证监会批准了要约，这对家化有什么实质性意义吗？

[答] 静拙远：

没有实质意义，就是解放了大股东，可以做的事情多了。

[问] fanxing518：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：请问对家化将来的营收和净利润有什么估计？现在的价值如何估算？现在的价格怎么样？

[答] 静拙远：

短期120亿目标，10-12%的净利率可以自己估计下。长期布局的是化妆品2000亿，洗涤1100，婴童护理1200亿，洗发护发600亿，口腔护理500亿的市场，而且整个市

场还在以高于GDP的速度增长。家化布局的都是高端和前瞻性的产品，至于能做到多少就看家化的造化了。

[问] 物不足智不明：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：请教，业绩好转估计什么时候？电商未来潜力怎样？

[答] 静拙远：

电商潜力还是值得期待的。业绩数据看营收，只要向上就能更进一步证实判断了。

[问] 求真务实100：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：请问消费税下调有可能从30%下调到0，对上海家化有多大影响？据年报2015年消费税仅129万多元，按应征销售额的30%征收。那上海家化应征销售额是怎么计算的，一年大概有多少？

[答] 静拙远：

具体对家化的影响抱歉不清楚，我不会依据这个选择企业。可以咨询下税务财务方面的同学，谢谢！

[问] 我爱发财123：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：家化相对于其他日化的独一无二的优点是啥？在众多可以选择的日化中，如沐浴露，消费者为何选择家化品牌？六神品牌的推广辐射能是否跟保洁下面好几个牌子一样？

[答] 静拙远：

独一无二的优点是118年的历史积淀，以及全品牌全渠道的布局。不仅六神在延伸，家安，高夫，佰草集，启初都在延伸，看样子目标是整个家。

[问] 我爱发财123：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：最近去超市，看到了启初产品专柜，明显比以前惹眼了，沐浴露，香皂，都有，但不知道销量如何，是否实地考察过，或者有相关数据？

[答] 静拙远：

我习惯关注电商，几个平台都在看。启初刚刚上市了牛奶谷胚系列，就是为KA渠道准备的，高端品牌在母婴店渠道。

[问] 九月九-广东：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：目前家化走出困境，是否就产品创新、渠道创新、营销推广等全面自我加强、再造、革新指定战略规划？

[答] 静拙远：

是这样的，只要不折腾，落地落实就值得期待。

[问] 海棠速冻蔬菜：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：你好，这个提问很好。可能在这个平台讨论更能促进我们不同视角对一个传统行业的一个合理预判。我想请问对于家化这样趋于饱和的日用品行业。未来投资亮点在哪。可以保持高于平均收益率吗。转折点又在什么方面。谢谢

[答] 静拙远：

饱和？我不这么看，消费升级正在进行，还有多少人素面朝天的生活呀。家化只要上路了，收益率极可能超过我最乐观的预期，不行也不会死到哪里。转折点每个人都看法不同，我觉得已经转折了。

[问] cheney_lee：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：家化最近一直在花钱，推牙火清，建新厂房，搬迁，拿双11冠名权，管理层激励，侧重电商，但利润一直在下滑，高夫，佰草集品牌市场占有率在下滑，花王到期，六神为公司的利润贡献不大，困境视乎难反转，此时是否应该去海外收购一个高端品牌来提振一下？

[答] 静拙远：

敢花钱才是好事，这个不是都能认同的。收购高端品牌？？不如自己做高端品牌。

[问] 天健磊磊：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：如何看待家化目前的定位和销

售政策？什么时候家化业绩会好转？

[答] 静拙远：

家化的定位都是高端、健康、环保主打，代表未来的产品，酵素洗衣液，无硅油洗发水，片仔癀牙膏，启初特安系列，高夫，佰草集太极丹，等等，都是高定价高逼格，好多比外资一线都高，慢慢做吧。销售刚刚做到全渠道，而且不通渠道产品基本做了区隔。如果没看走眼，明年业绩就该往上了。

[问] 懒人丁：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：怎么评价现在的管理层和在平安集团的地位？

[答] 静拙远：

我很满意。

[问] leo申子辰：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：请问您觉得家化的护城河是什么，目前业绩下滑的原因是什么，未来有没有可能好转？

[答] 静拙远：

请参考前面的回答，谢谢！

[问] 任他潮起潮落：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：家化目前是内忧外患，而且看不到转好的迹象，你买入和持有家化信心何来？

[答] 静拙远：

每个人看到的不同，信心不来自于有股票。

[问] 尘水亦静：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：老师对家化和片仔癀的合作生产牙膏如何看？

[答] 静拙远：

短期别抱指望了，定价比白药还高，我买了三只还没有试用。也许他想告诉消费者的就是比白药逼格高。

[问] 彭馍馍：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对[@静拙远](#)说：从韩日历史上国产品牌最终打破欧美垄断的经验看，上海家化能借鉴哪些经验教训能胜出吗？

[答] 静拙远：

利用本土传统优势，叠加快速反应。

[问] 万里浮云010：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对[@静拙远](#)说：家化前掌柜老葛8月份的某天发微博，评价了家化目前管理层抛弃了进军时尚产业的错误战略，从2015年报出来一直到2016年半年报出来后，一直绵绵不断的下跌，已经反应了市场对家化目前盈利前景的看法，请问这种看法足够理性吗？未来家化的利润增长点在哪里？

[答] 静拙远：

我不觉得是错误，时尚产业奢侈品确实很牛逼，但大市值公司有几家？？倒是做牙膏，洗涤的都成立巨人。家化现有布局任何一个成功都可以再造一个家化，全部成功我不会作为投资依据。

[问] 宁静致远lx：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对[@静拙远](#)说：您对家化的酵素洗衣液怎么看，听说酵素在日本很流行，国内厂家有类似产品销售吗？

[答] 静拙远：

代表未来，太贵，价格是一般洗衣液的4倍，要是你你会买么？？但一旦消费升级，这个东西就是爆品。

[问] bolytom：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对[@静拙远](#)说：对启初这块的竞争力和潜力怎么看

[答] 静拙远：

启初现在第三位吧，以前只搞高段，比强生贵，目前已经完成了高端和中低端的产品布局，以及全渠道布局，费用投放也很集中，值得期待。

[问] 技术分析薛老师：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：家化产品如何面对进口品牌？

如：保洁、强生、欧莱雅、妮维雅、资生堂，和韩国日本一大批进口产品？有何差异化，有何竞争力？面对国内一批相宜本草、韩束等，低端的有大宝等品牌，这是个激烈竞争而且没有差异化的战场，以前的双妹，再也不提了。我只看好他家的家居用品。

[答] 静拙远：

化妆品如果多了解下他的消费者就知道佰草集、高夫已经成了国产高端产品的代表了，这还不够么？用低端的不代表未来还会用低端产品。

[问] 技术分析薛老师：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：还有，你怎么看，企业业绩没上去，经理人先把自己的工资涨上去？

[答] 静拙远：

这个属于太死板，国人喜欢看到自己不拿薪水，给员工涨薪。家化是一次性的全员加工资，外加理顺段中长期激励。

[问] 尘水亦静：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：补充一点哈！家化的产品线并没有牙膏这一块，这次和片仔癀合作的牙膏对标的是云南白药牙膏，请问老师有潜力吗？

[答] 静拙远：

慢慢看，中国市场足够大，不见得非要把白药怎么样，能分个5%，10%也很好了。

[问] 东郭问道：

关于[\\$上海家化\(SH600315\)\\$](#)，对@静拙远说：谢董120亿5年目标能否实现？谢董到期后，管理层会否变动？平安下一步对上海家化会作何处置、会出售上海家化

吗？

[答] 静拙远：

至少现在还在嘴硬，估值可以打个折扣。管理层很稳固，平安没有这么短视。

[问] 安全是金：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远 说彩妆和面膜是家化的软肋，但在化妆品市场增长中占主要份额，家化有动作但效果不显著，是不是应补齐短板，包括化妆品专营店的销售

[答] 静拙远：

是的，面膜现在是便宜为王，彩妆还没有见到实质动作。专营店刚刚开始发力，需要低端产品支撑，佰草集摆进去你愿意么？

[问] helong：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远 说：日化行业还是在增长的，而您又说对手都很困难，那么家化的份额到底是谁抢走了？

[答] 静拙远：

低端产品，各种后起的杂牌子，这已经成为国内日化的一个时代缩影了。但不长久。

[问] zcy0323：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远 说：你好，能分别估算一下，家化下面的几个品牌能产生多少自由现金流吗？

[答] 静拙远：

这个没有算过，家化也不公布分产品的数据。

[问] 点石成金需要石头：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远 说：老师，相比于外国品牌，家化的优势在哪里？差距在哪里？

[答] 静拙远：

差距也许是国产货头衔？优势参见前面。

[问] 铁掌水下漂：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远说：1、教授怎么看业绩下滑的时候谢的薪资大幅提升？ 2、我前几天买了一个高夫的旅游小套装，送了好多试用装，证明家化在做推广，费用和利润暂时的下降可以接受，您是如何去判断开始困境反转的？

[答] 静拙远：

保守点看营收恢复增长吧。

[问] 点石成金需要石头：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远说：关注哪些重要的具体财务指标，来预判家化经营的好坏

[答] 静拙远：

营收，利润其次。

[问] 驱魔神探：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远说：请问：以家化的经营现状，对应190亿市值，安全边际在哪里？ 任何行业任何公司都会面临衰退调整，家化也不例外。行业进入挤压式增长环境下，家化的产品力和品牌力是否有足够的竞争优势脱困？

[答] 静拙远：

这个公司和这个行业从来没有便宜过，我有时候想如果放到港股也许可以150亿买到，但再想想保洁，雅诗兰黛，欧莱雅这些长期增速和空间不占优的也没有便宜过啊，就认命买了，套了再加??



[问] Grando：

关于\$上海家化(SH600315)\$，对@静拙远说：这次打算陪企业走下坡路了？有违原则啊

[答] 静拙远：

我没有认为是下坡路，下坡路已经走了3年多了。

[问] 我爱发财123:

关于\$上海家化(SH600315)\$, 对@静拙远 说: 技术上看, 月线长期均线已经破位下跌, 不知道多少价位可以企稳? 25元附近? 还有, 基本面层面, 两面针已经走下坡路, 家化是否也已经走下坡路? 股票一直在30附近横盘, 之前在40横盘, 股票是否已经过了高增长期?

[答] 静拙远:

长线投资均线没有看的意义。股价无法预测, 我只知道该怎么做。

[问] 叮嚀资本:

关于\$上海家化(SH600315)\$, 对@静拙远 说: 家化会不会战线拉得太长了, 又做洗头水, 护肤品, 化妆品, 牙膏, 洗衣液! 感觉所创品牌都不够强势! 自己都不知应重点出击哪块。会不会分散注意力和消耗资金?

[答] 静拙远:

这个战线只要不扯着蛋, 是国内其他公司求之而不得的。

[问] 大连牛:

关于\$上海家化(SH600315)\$, 对@静拙远 说: 能介绍一下你自己吗

[答] 静拙远:

我是一个热爱投资的教书匠。

[问] 不惑亦惑:

原帖已被作者删除

[答] 静拙远:

不关心这些呢, 降税总不是坏事, 无论对企业还是消费者。今天到这里吧, 谢谢大家, 基本都是同样的问题, 累死了, 不可能知道所有让所有人满意, 随时可以继续探讨, 谢谢!!

(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