

| 本期摘要

方便面最坏的时候是否已经过去？

我的观点来看：在大环境注定的情况下，只要人均收入水平不回到5-10年前，方便面整体的市场环境就是在恶化的。

康师傅控股的情况来说，最差的情况或许过去了，也很可能没过去，股价虽然说有三个月的升幅，但我们依然维持不是特别看好这个行业，不是特别看好存量下的消费品，而是更倾向于寻找增量下的消费品标的投资。

| 音频梗概

00:15

中国消费升级联系起的投资标的

昨天看到几家投行推荐康师傅控股，当然也是一个谨慎推荐，认为方便面最差的时间已经过去

了，有个消费触底的迹象，股价上我们也注意到过去两三个月包括康师傅控股、统一在内都出现一个触底反弹的迹象。

我们在过去几年内，在全球范围内的投资标的的选择也主要是看国内的消费升级，中国老百姓买什么海外品牌，我们就经过一定调研以后买相应的标的：比如星巴克、zara、优衣库以及lululemon、维多利亚秘密、加拿大鹅等。这些东西都联系着中国的消费升级。

02:40

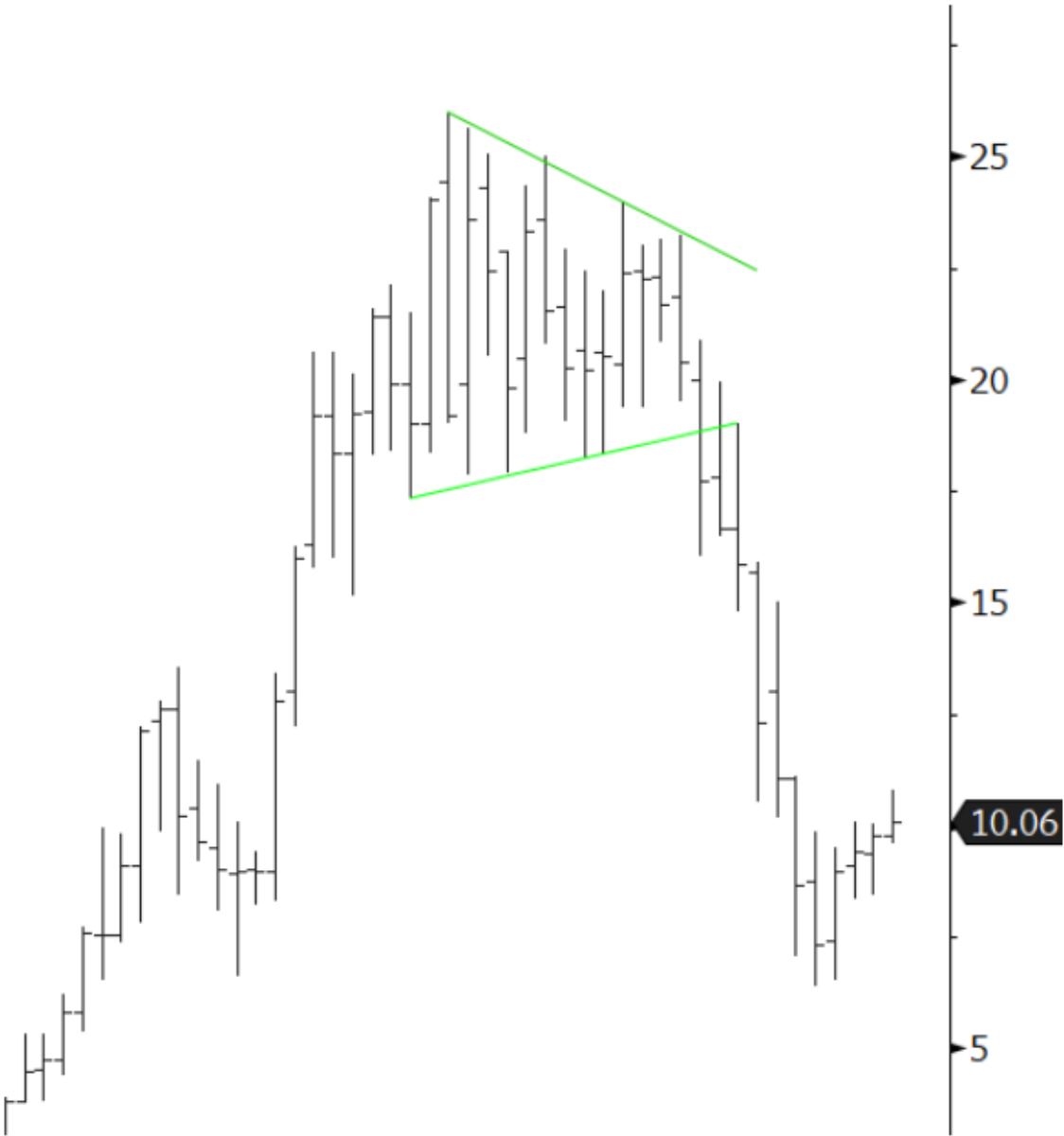
这几年，康师傅市值蒸发了900多亿

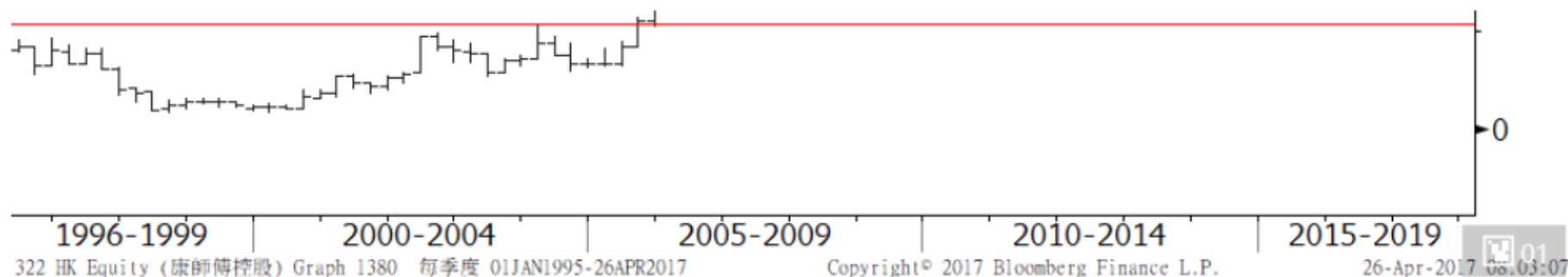
在当年的中国，康师傅旗下的红烧牛肉面绝对是霸主的地位，国内市场占有率最高达到98%。后来康师傅控股里的主营业务，方便面和饮品的比例占到95%以上，而其中最重要的就是方便面，占康师傅控股主要收入的很大的一块。在十年的黄金期，康师傅的营收增长了10倍左右，年化复合增长率都超过了20%。

但目前这两年，康师傅控股主营收入和利润都在下降，营收呈现每年5-6%的下滑，净利润因为巨大的营销成本的支出下滑得更厉害。而股价跌得更惨，顶峰市值达到1400多亿，现在只有500多

亿，蒸发了900多亿。

■ 康师傅控股 10.06





04:46

大环境挤压下的方便面

是不是总市场真的已经萎缩了呢？有几个现象还比较有意思。

看方便面的主力消费群，大学校园里的大学生——但现在这些大学生都是饿了么、百度外卖……不再像十几年前一样，不再是穷学生了，吃方便面的比例大幅下降；还有就是农民工，过去几年在他们流动的过程中，方便面的身影随处可见，但是现在去火车站和长途汽车站去看看，各种加盟连锁的食品和快餐……随着这样一个消费升级的状态下，方便面的优势大幅下降。尤其在人均收入提升后，对价格的敏感度也是大幅下降，否则华尔街前两年也不会流行一个交易叫“买星巴克、卖麦当劳”，其实就是在交易中国的升级转型。

方便面看似性价比不错，但消费者已经发生了非常大的变化。这就是所谓的大环境挤压。

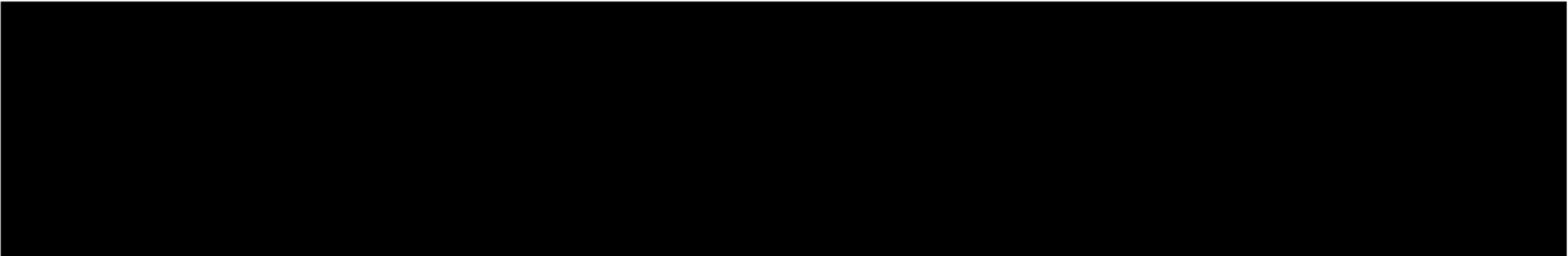
07:20

国外品牌认知度越来越高，日清股价就很稳定

国内现在方便面的竞争，已经不像前两年康师傅、统一占据大部分市场，各路方便面品牌越来越多。除了国内品牌，还有很多来自很多海外品牌的冲击。

The media could not be loaded, either because the server or network failed or because the format is not supported.

X



日本日清的股票就表现的比较稳定，市场的成熟和品牌的成熟是一个稳定性的支撑；在中国呢，日本和韩国的外来品牌已经占据了很大的市场，尤其是通过京东、淘宝的代购，虽然定价水平不低，似乎年轻人对其接受度还挺高。对国内品牌有了比较大的冲击和影响。

12:46

推新口味就是市场特效药？

只要推新的口味就能延缓衰老，而这一风向标的来历就是：为了抢占康师傅红烧牛肉面，统一很成功的一个例子就是老坛酸菜方便面。

其实，康师傅在2014年之后推了很多的口味，也请了非常多的人代言，目的就是希望通过口味和

形象讨好消费者，但可以说老坛酸菜面的成功没有再被复制。

各路为了瓜分现存已经饱和甚至是下降的市场份额，导致方便面生产企业其营销成本大幅上升，摊薄了整个行业的利润。就是典型市场充分竞争下的一个状态。





为了抢占份额，方便面企业可以说想尽了一切的方法：比如打健康的品牌、开始向上打高端的方便面（30多元一碗的方便面）……已经有点儿乱了，穷其策，已经不是完全在为消费者考虑了。

15:55

我的观点：坚决不看好方便面市场

看不看好方便面市场？我的观点来看：坚决不看好。在大环境注定的情况下，只要人均收入水平不回到5-10年前，方便面整体的市场环境就是在恶化的。

如果从老牌的比如日清的发展过程来看，方便面慢慢就会变成一个存量的市场，而不是去考虑增量。类似康师傅控股的股价洗尽铅华也是对前期高增长整体的一个定位和修复，利润会回归。越是做一些成本支出的行动，净利润越是下滑厉害。与其去竭力争夺市场份额还想要驳回十年的辉

煌已经不现实了，反倒不如削减一些不必要的成本支出可能是更好的选择。

可以看到日清的股价保持着非常稳定的升幅，升幅也不是很大，这就是在这样一个很成熟的方便面行业里，存量博弈下，一个企业正常的表现。

康师傅控股的情况来看，最差的情况或许过去了，也很可能没过去，股价虽然说有三个月的升幅，但我们依然维持不是特别看好这个行业，不是特别看好存量下的消费品，而是更倾向于寻找增量下的消费品标的投资。

| 相关回顾

[维多利亚的秘密，能否复制星巴克10倍股的传奇？](#)

[众泰汽车，复制屌丝经济赢家vivo与oppo？！ | 调研分享](#)

-end-

