

# 爱回收更新招股书冲刺“二手电商第一股” “恶意压价”投诉多仍图抢占“C位”

■新快报记者 郑志辉

6月13日,老牌二手3C垂直回收电商爱回收的母公司万物新生集团更新了此前向美国证交所提交的招股书,招股书显示,公司计划发行1623.3万股美国存托股票(ADS),发行价区间为13-15美元/ADS,连同超额配售发行股数,其募资规模至多可达到2.8亿美元,其IPO估值区间34.5亿-39.8亿美元。爱回收于5月29日首次提交了IPO申请,计划在纽约证券交易所挂牌上市,股票代码为“RERE”。

如果一切顺利,爱回收有望成为中国二手3C电商第一股,同时也是“中概股ESG(环境、社会和治理)第一股”。筹资用途方面,招股书称,公司IPO募集所得资金约30%用于在平台上提供多样化的服务,约30%用于进一步扩展线下门店网络并为拍拍开发新的销售渠道,约20%用于一般企业用途。

需要指出的是,上市计划延宕了五年的爱回收现状不容乐观:在业内耕耘11年,但至今仍未盈利,过去三年累计亏损14亿元且现金流告急;在消费者群体中使用率极低且口碑差投诉多,而公司管理层仍坚持发力2C业务和扩张门店。

## 三年营销投入18亿,亏损14亿

爱回收在二手电商行业算得上是个为人熟知的品牌,但又远远不如闲鱼和转转,这样的行业地位是怎样形成的?

公开资料显示,2011年原本从事C2C闲置物品交易的乐易网,转型为C2B二手3C交易平台,声称专注回收手机交易,爱回收也由此成立。直到2014年,阿里才孵化了闲鱼;58的转转则是于2015年并购赶集网后才诞生。

爱回收曾先后获得京东集团、国泰君安国际、京东物流产业基金汇禾资本、老虎环球基金等的青睐,今年5月还曾获得过快手的投资,并且早在2016年完成D轮融资时,就曾宣布将上市纳入时间表。

万物新生集团旗下业务线包括爱回收(二手3C产品C2B回收平台)、拍



机堂(二手3C产品B2B交易平台)、拍拍(二手优品B2C零售平台)及AHS Device(海外业务)等。

招股书数据显示,集团过去12个月(截至2021年3月31日)的整体营收为56.80亿元,同比增长49.4%。2020年整体营收为48.58亿元,其中核心业务营收为47.09亿元,较2019年同比增长38.2%。

然而,2018年至2020年,万物新生的净亏损分别达到了2.08亿元、7.06亿元、5.10亿元。2021年一季度,公司净亏损9000万元,较去年同期的1.2亿亏损有所收窄。

招股书披露,公司成本及费用一栏中,仅商品成本(包括回收的产品成本和运费)和履约费用(包括平台经营、线下商店和仓库运营相关开支、外部运费)便共占收入比重接近100%,而2018年至今,公司的总经营成本占比均超过100%。

截至目前,爱回收线下门店累计达到800家,自助服务站超过1500个。公司仅线下门店经营每年便要花费将近3亿元的成本。疫情的持续,势必会对爱回收的实体门店造成冲击。另一方面,2018-2020年及2021年一季度,爱回收市场营销费用分别为2.38亿元、5.67亿元、7.41亿元、2.23亿元。

根据招股书,爱回收账上现金及等价物仅剩1亿美元。若按照2020年亏损4.7亿元来计算,公司仅可维持一年

半左右。业内人士认为,缺乏造血能力以及融资逐渐受阻,是其走向二级市场的主要动机。

## 收机手法有“恶意压价”嫌疑

深入细看爱回收的业务结构,能发现其2020年整个集团GMV达到196亿元,同比增长61%;营收接近49亿元,同比增长24%。这一GMV数字在国内排名行业第一,并且超过了行业第二至行业第五的总和。与此同时,还在2020年实现了25.7%的毛利率,比小米Q1的智能手机业务毛利率12.9%高出近一倍,这是怎样实现的?

根据招股书,作为爱回收核心业务的自营商品,采购成本36亿元,营收42.4亿元,毛利率达到了17%。换句话说,做“低价收、高价卖”的二手3C商品买卖,比新品赚钱多了。

但在回收价相对透明且海鲜价日日变的二手3C产品市场,爱回收的“做法”后遗症其实一直都在。在黑猫投诉、聚投诉等投诉平台,存在大量用户对爱回收高估价诱寄后低价收、故意拆机后再压价等的投诉,在知乎、贴吧等内容社区,也有很多关于爱回收无故压价的讨论。

记者昨日在黑猫投诉平台搜索关于爱回收的案例,仅仅过去两周就有多达50宗以上的投诉,其中大部分是投诉其压价回收的,描述报价2100元+200元优惠券最后回收报价1460元的



小米手机,估价225元最后65元回收的苹果笔,用户原装没拆没修过的笔记本电脑质检报告“进水”等,更严重的还是将用户寄过去的手机、电脑未经用户同意直接私自拆机后再报低价回收,有恶意压价的嫌疑。投诉之多,让作为合作伙伴和最大股东的京东集团品牌形象也因此受损。

毫无疑问,在消费者端的品牌形象和口碑如此之差,势必影响到其核心业务的供应能力。实际上,有行业数据显示,今年3月二手电商APP月活跃用户数中,闲鱼与转转分别高达8234万人和2093万人,而爱回收仅为25.6万,不及闲鱼和转转零头。

而自营商品赚取的毛利,又抵销不了线下门店的巨大投入和不断增大的营销费用。从投资者的角度来看,这并不是一个能形成正向现金流的健康商业模式。

即便如此,爱回收最近的融资和IPO募资,仍计划用于发展B2C业务和进一步扩张线下门店网络。

爱回收招股书显示,在IPO之前,包括公司CEO陈雪峰在内的两位创始人已在今年2至4月份先后两次减持超过260万股公司股份,并且价格低于F轮优先股的售价。有机构分析师表示,在IPO前公司创始人、CEO大规模折价减持老股比较罕见,“这或许显示出创始人和部分财务机构对爱回收未来股价和企业发展的信心不足。”

## 英伟达400亿美元收购Arm生变?

高通总裁:若失败,愿接盘

**新快报讯** 美国芯片巨头高通(Qualcom)近日向外界表示,如果英伟达(Nvidia)对英国芯片设计公司Arm的400亿美元收购案被监管机构叫停,那么它将对投资Arm的建议持开放态度。

高通即将上任的首席执行官克里斯蒂亚诺·阿蒙(Cristiano Amon)已经表示,如果Arm目前的所有者软银(Soft-Bank)决定将其上市,而不是出售给英伟达,高通将愿意与其他行业投资者一起购买Arm的股份。阿蒙还补充称,高通“肯定会对投资Arm持开放态度”,公司已经“与其它有同样想法的公司进行了讨论”。

当媒体试图就此消息联系高通、英伟达和Arm三家公司时,高通拒绝

置评,英伟达则表示IPO上市并不足以支持Arm的成长,而Arm没有立即做出回应。英伟达发言人称,如果Arm想充分发挥其潜力,它需要的不仅仅是IPO。

Arm于1990年从一家名为Acorn Computers的早期计算机公司中剥离出来。该公司设计的节能芯片架构被应用于全球95%的智能手机。Arm将其芯片架构授权给500多家公司,这些公司则利用这些芯片架构来制造自己的芯片。

英伟达在去年9月宣布将收购Arm,整个过程预计将耗时18个月。但从那时起,高通就一直向监管机构表示,它反对这项交易。此外,微软和谷歌也同样反对这桩交易。(陈学东)

## 抗疫保供战企业在行动

### 广东苏宁捐赠物资紧急驰援荔湾隔离点

**新快报讯** “中南街急需矿泉水!”苏宁易购广州公司有关负责人6月4日接到相关消息,当即决定向荔湾区中南街捐赠420箱矿泉水和100箱方便面,短时间沟通中,双方快速确定了交接物资的地点。考虑到荔湾区中山八路店离中南街比较远,5日街道办相关联系人在附近的苏宁易购达镖门店取走上生活物资。

当前广州疫情防控处于关键阶段,荔湾区中南街全域(7平方公里0.83万人)严格居家,足不出户,执行封闭管理。“自疫情发生以来,感受到医护人员和社区工作人员的不易和辛苦,很希望能够为广州的抗疫工作贡献更多的力量,街道需要什么我们就捐什么。”广东苏宁易购相关负责

人表示。据了解,自从广东疫情反弹以来,防疫抗疫,苏宁一直在行动,6月2日苏宁紧急调配200台空调扇驰援隔离区、向广州荔湾区各检测点捐赠160箱消暑饮料、向佛山祖庙各核酸检测点捐赠50台落地扇等,还组成了志愿队参与到抗击疫情的工作中,活跃在街道大大小小的公益活动中,为困难家庭捐物资、上门慰问长者等举措支持防疫战,为助力社会共同抗击疫情加码。

(陈学东) 一起了解更多3C前沿资讯

