

# 绝味食品投资连年亏损 部分门店开始卖奶茶

近日,由于连年投资亏损,绝味食品再度被上交所要求披露投资相关数据。绝味食品回应称,面对需求冲击,公司积极寻求破局,凭借自身对卤味行业的了解布局餐饮卤味赛道,以分散传统休闲卤味行业的经营和投资风险。

近年来,绝味食品在经营卤味主业的同时,还发展投资副业,花费数十亿元,以直接投资或通过参投基金的间接投资方式,参与了不少卤味及餐饮产业链上下游的投资项目。但是,多年的投资并没有带来理想的收益。其中在2023年,绝味食品股权投资的5个标的收益合计亏损1.05亿元,而绝味食品近期在部分门店开启奶茶业务,此举被视为“开辟新增长点”的尝试,不过业内普遍不看好。

■新快报记者 陈福香



■廖木兴/图

## 1 内外承压, 绝味食品去年投资亏损超1亿元

近日,上交所要求绝味食品说明投资标的、交易金额等信息。这是绝味食品第二次因投资连续亏损,被上交所要求说明投资详情。2023年7月,上交所曾向绝味食品发送2022年年报问询函,要求其说明投资详情。

这份2024年半年报的信披监管工作函涉及公司募投项目进展缓慢、投资收益连年亏损持续对外投资的合理性、销售费用增长与营收变动趋势背离等四个方面的问题。

上交所在监管函中指出,绝味食品半年报披露,公司报告期末在建工程5.19亿元,同比增长35.82%,其中募投项目“广东阿华年产65,700吨卤制肉制品及副产品加工建设项目”、“广西阿秀年产25,000吨卤制肉制品及副产品加工建设项目”在建工程期末余额分别为2.21亿元、2.14亿元,分别较期初增加1,504.52万元、795.28万元,上述募投项目报告期末募集资金投资进度分别为30.18%、46.10%,达到预定可使用状态日期分别为2025年10月和2024年12月,进展较为缓慢。

对此,绝味食品在公告中回复称:“上述两个项目均低于预期投入进度,主要是自2021年8月公司非公开发行A股股票预案首次公布以来,项目建设多次受地方封控政策的影响被迫中断,且近年来食品餐饮行业经历较大调整,行业整体需求较弱,公司现有产能尚有富余,在此情况下,若按原计划推进在建工程建设,需要投入额外的建设成本,因此公司对募投项目的投资较为谨慎。”

绝味食品说明了2023年及2024年上半年股权投资情况:2023年,绝味食品股权投资了5个标的,仅“赣肴食品”1个标的投资收益为正,为71.1万元,其余四个标的投资收益均为负,合计亏损1.06亿元。也就是说,2023年绝味食品

股权投资的5个标的收益合计亏损1.05亿元。

2024年上半年,绝味食品又股权投资了江苏满贯、长沙拿云两家公司,上半年两个标的的投资收益均为负,分别为-401.83万元、-387.63万元。

上交所提到绝味食品投资活动现金流量净额持续为负的情况。公告显示,绝味食品自2017年至今投资活动现金流量净额持续为负,投资活动未产生资金净流入。2022年、2023年、2024年半年度,公司投资支付的现金分别为8.8亿元、24.22亿元、10.63亿元,投资收益分别为-9421.85万元、-11645.55万元、-325.2万元,连续多个报告期出现投资亏损。

对此,监管要求绝味食品说明在投资收益连年亏损的情况下持续对外投资的必要性,是否存在投资回收风险,是否存在对外投资资金被控股股东及其关联方实际使用的情形。

绝味食品回复称,近年来,传统的休闲卤味食品行业受到消费者需求变化的冲击较大,行业整体闭店趋势明显,面对需求冲击,公司积极寻求破局,凭借自身对卤味行业的了解布局餐饮卤味赛道,以分散传统休闲卤味行业的经营和投资风险。公司正在并将进一步调整投资组合,集中体现专注卤味行业的经营和投资理念。

事实上,绝味食品正面临内外承压的境况。财报数据显示,绝味食品今年上半年实现营业收入33.4亿元,同比下降9.73%;净利润为2.96亿元,同比增长22.2%。绝味食品方面表示,销量下降是公司营收下滑的原因之一。

此外,截至2024年6月底,绝味食品中国大陆地区门店总数14969家(不含港澳台及海外市场),相较2023年底的15950家减少了981家。

## 2 部分门店卖奶茶 尝试开辟第二增长曲线

早在9月底,就有长沙网友发现绝味鸭脖在部分门店开始卖奶茶,有投资者就此进行询问,绝味食品董秘回复称,此为分子公司区域市场创新动作,暂不会全国范围推广,公司将重点围绕“深耕鸭脖主业”的战略开展业务活动。

同样地,绝味食品在给上交所的回复中说明,公司2023年新增的股权投资中,对绝了二期基金以及新津肆壹伍基金的投资均为以前年度认缴金额的实缴,两项投资金额合计占年度新增股权投资金额的74.52%。对金箍棒私募基金、赣肴食品以及江苏满贯的投资均体现了专注卤味赛道的投资布局。“2024年,对江苏满贯和长沙拿云的投资也体现了同样的战略思路。与此同时,公司正在并将进一步调整投资组合,集中体现专注卤味行业的经营和投资理念。”对此,绝味食品依然表达了专注卤味赛道的决心。财报显示,今年上半年,公司坚持“深耕鸭脖主业”的经营战略,着重调整门店和加盟商结构。将提升单店营收和保障加盟商生存作为首要任务,与加盟商共渡难关。

值得注意的是,从市场占有率看,面对竞争激烈的市场,绝味食品其实也从未真正在市场上占据绝对的统治地位。《2021卤制品行业消费趋势报告》显示,绝味食品和周黑鸭在国内的市场份额分别为9%和5%,而煌上煌和紫燕百味鸡则分别占有约3%的市场份额。

与此同时,近几年卤制品行业增速明显放缓。Frost& Sullivan和红餐产业研究院的数据显示,2024年上半年,虽然原材料价格同比有所下降,但行业整体面临严峻的经营压力,龙头企业也同样经受生存考验。

在压力之下,绝味食品准备收缩投资,聚焦主业。公告显示,有投资风险的项目账面价值占绝味食品总体投资账面价值的4.04%,针对存在投资回收风险的项目,公司一方面指定或派驻投后管理团队帮助企业改善运营效率,提升市场竞争力;另一方面,针对非卤味相关的项目,公司积极寻找退出途径,力争减少投资损失。

同时,绝味食品在长沙部分店面开辟

奶茶业务受到业界的广泛关注,这被解读为“寻找新增长点的尝试。”

据了解,绝味食品已在湖南长沙的东庆街店、文艺路口店、步行街二分店、湘江世纪城金北路店等至少5家门店上线红豆布丁奶茶、椰椰爆珠奶绿两款奶茶产品。

记者在“绝味鸭脖”官方微信小程序上看到,东庆街店椰椰爆珠奶绿售价4元,其中正常冰规格为480毫升,温热是400毫升,月售267单;红豆布丁奶茶也是4元,规格与椰椰爆珠奶绿一样,月售217单。

其中,在“绝味奶茶”分类栏目中,还包含售价4元、6元、8元的绝味小小杯卤味产品,宣传语标注着“奶茶配卤味,快乐加倍”。部分门店虽未开通奶茶外卖,但可以通过小程序点单,到店自取。

有绝味食品工作人员向媒体透露,绝味食品售卖奶茶已有三个月左右的时间,属于销售上的一种新尝试,目前并未单独设立奶茶档口,只在部分门店增设了制作奶茶的区域。到店活动为7.8元两杯,11.9元三杯,买任意卤味产品还可加3.9元换购一杯奶茶,希望以这种组合促销的方式吸引更多客流。口味上,红豆布丁奶茶以红茶为基底,椰椰爆珠奶绿以绿茶为基底,卖得还可以,结合后续反馈可能还会有新动作。

主业承压,跨界布局奶茶业务,能否“打救”绝味食品?窄门餐眼数据显示,截至2024年8月5日,“奶茶饮品”赛道近一年新开店16.73万家,但是净增长只有3.55万家,意味着一年内有13万家店经营者黯然离场。

中国食品产业分析师朱丹蓬认为,绝味食品近几年表现偏平淡,入局奶茶可能是看到了该赛道的火爆。但当下的奶茶行业在高强度竞争中已呈现出“马太效应”,绝味食品作为新手入局几乎没有机会。“现在奶茶行业的竞争强度极大,做得好的也只有几个头部企业,绝味食品布局奶茶没有胜算”。



扫一扫获取  
更多快消资讯