

鸣鸣很忙被罚175万元背后的反垄断风云:

零食量贩布局变革 巨头盯上超市生意

近日,根据国家市场监督管理总局公布的行政处罚决定书,认定湖南鸣鸣很忙商业连锁有限公司(以下简称“鸣鸣很忙”)在零食很忙合并宜春赵一鸣食品科技有限公司(以下简称“赵一鸣零食”)过程中存在未事先申报实施经营者集中的行为,罚款175万元;同时认定,该起并购不具有排除、限制竞争的效果。

数据显示,截至2024年6月,鸣鸣很忙旗下(零食很忙、赵一鸣零食)门店数已经超过了1万家。而另一行业巨头万辰集团旗下好想来加盟中心资料显示,截至2024年7月,品牌门店数量超7000家。在中国食品产业分析师朱丹蓬看来,零食很忙和赵一鸣零食的合并收购等此类行为的确有导致所谓“寡头效应”的风险。

■新快报记者 陈福香



■廖木兴/图

1▶ 未依法事先申报被罚 赵一鸣零食曾被良品铺子起诉

国家市场监管总局表示,鸣鸣很忙负有依法申报经营者集中的法律义务,未依法事先申报实施经营者集中,违反了《中华人民共和国反垄断法》第二十六条。依据《中华人民共和国反垄断法》第三十三条,评估认为本项集中不具有排除、限制竞争的效果。同时,考虑到鸣鸣很忙及其关联方此前未因违法实施经营者集中受到过行政处罚,能够积极配合调查,建立并有效实施反垄断合规制度,决定对鸣鸣很忙处以175万元罚款的行政处罚。

“近期,国家市场监督管理总局对我集团因未能及时申报经营者集中事宜作出了处罚决定,并明确该起并购不具有排除、限制竞争的效果。”对此鸣鸣很忙集团在1月3日晚间发布声明称,并表示坚决服从,诚恳接受,现已严格按照相关规定积极配合执法机关完成了相关调查工作。

在中国食品产业分析师朱丹蓬看来,零食很忙和赵一鸣零食的合并收购等此类行为的确有导致所谓“寡头效应”的风险。

“从市场的角度来看,这在一定程度上与公平、公开、公正的竞争原则相违背,存在垄断的嫌疑。因此,对其采取的处罚措施是及时的、有针对性的,并且非常必要。”朱丹蓬认为。

天眼查显示,鸣鸣很忙前身零食很忙成立于2017年,赵一鸣零食则成立于2019年1月。2023年11月9日,零食很忙与赵一鸣零食签署增资协议。根据增资协议,零食很忙并购赵一鸣零食87.76%的股权,并受托行使剩余12.24%的股权对应的表决权,交易后单独控制赵一鸣零食。

值得一提的是,收购事项完成后,零食很忙还斩获了上市公司好想来和盐津铺子的大额投资。

2024年1月,零食很忙集团宣布,投入10亿元用于全国市场开发,重点布局北方区域。2024年6月,零食很忙集团宣布,旗下品牌零食很忙、赵一鸣零食在全国的门店总数已突破万家,同时更名为鸣鸣很忙集团。

此外,上市公司良品铺子也曾投资

过赵一鸣零食,并引发了一场诉讼。

2023年4月,良品铺子全资子公司宁波广源聚亿投资有限公司(以下简称“广源聚亿”)与赵一鸣签订投资协议,投资人民币4500万元,持股占比3%。彼时,良品铺子表示:“通过布局投资赵一鸣零食等措施,公司正在积极拓展量贩零食业务。”

孰料仅过半年,2023年10月17日,良品铺子对外发布公告称,公司全资子公司广源聚亿拟将赵一鸣3%的股权以总计约1.05亿元人民币的价格出让,交易完成后广源聚亿将不再持有赵一鸣股权。

颇具戏剧性的是,其后不到一个月,零食很忙与赵一鸣零食签署增资协议。

在两家公司宣布合并后一个月左右,良品铺子一纸状书送至赵一鸣。对于上述公司的此次合并,广源聚亿认为,两家涉及近7000家门店、2022年合并销售额超70亿元、当前估值约90亿元的量贩零食行业头部企业,是不可能短短22天内完成合并所需的尽职调查、谈判、拟定合同、投资方审批等所有流程,并且从持股平台设立时间等线索来看,双方合并的启动与决策发生在广源聚亿出让赵一鸣股份之前。

广源聚亿指出,赵一鸣与其行业最大竞争对手完成合并一事,属于公司的经营方针和投资计划发生重大变化,根据公司法、公司章程及股东协议的规定(约定),广源聚亿作为股东之一,享有知情、决策、检查、优先购买等合法权利。而广源聚亿作为小股东的法律权益,并没有得到应有的尊重。而在广源聚亿持股期间,赵一鸣从未就与“零食很忙”的合并征询过股东方广源聚亿的意见,且赵一鸣及相关方自始至终强调公司计划独立上市,希望广源聚亿主动出让股权。赵一鸣的刻意隐瞒和引导直接导致广源聚亿基于错误的或不实的交易背景和定价依据,出让了所持股权,严重损害了广源聚亿的合法权利。

对于广源聚亿起诉赵一鸣零食事项的进展,良品铺子相关负责人回应媒体称“已经胜诉”。

2▶ 行业急剧扩张 零食巨头纷纷布局硬折扣超市

经过几年的高速发展期,目前量贩零食头部两强格局已定,且行业集中度进一步提升。高德地图数据显示,2024年3月至2024年11月CR2市占率从59%变成70%,鸣鸣很忙集团和万辰集团去年以来分别净增约6500和5000家门店,贡献了行业大部分门店增量。

不可否认,在当前的休闲零食赛道,鸣鸣很忙无疑是当红炸子鸡,甚至有消息称其计划在香港IPO。随后鸣鸣很忙集团方面表示“按照计划,公司仍是以继续拓店为主”。

有数据显示,截至2024年11月,鸣鸣很忙旗下(零食很忙、赵一鸣零食)门店数量已超1.4万家。鸣鸣很忙全国门店已经覆盖湖南、湖北、广东、江西、河南、贵州、四川、重庆等二十余个省市。

艾媒咨询数据显示,2021年底国内量贩零食门店总数仅2500家左右,2022年约1.3万家,而截至2023年10月突破2.2万家,预计2025年国内量贩零食门店数将达到4.5万家。

未来智库发布的《2024年量贩零食行业研究报告》曾指,量贩零食渠道未来将继续保持高速增长,市场份额将向头部品牌集中,行业整合与优化进程也将加速推进。综合考虑人口密度和经济水平,中国大陆地区零食量贩行业饱和和门店数可达8.75万家,相比2022年,尚有约5.7倍的扩张空间。

近两年,量贩零食行业暗流涌动,不仅形成万辰系和鸣鸣很忙系两大阵营,三只松鼠也在2024年末通过收购爱零食闯入赛道,并喊话要“三分天下”。

但是,从目前行业竞争来看,鸣鸣很忙的最大竞争对手莫过于万辰集团。

万辰集团头顶“量贩零食第一股”的光环,自布局零食零售板块以来,陆续孵化或整合了好想来、来优品、叮嘀叮、陆小馋和老婆大人多个零食品牌,并于2023年9月12日宣布,除了老婆大人外的四大品牌合并命名为“好想来品牌零食”。截至2024年7月,万辰集团旗下零食门店超过9000家,稳居行业头部阵营。

目前,休闲零食的布局方式正在加速变革,从价格战到争夺加盟商,到遍地开花的零食量贩店,被网友们戏称为“穷鬼超市”的硬折扣超市业态,现在成了量贩零食玩家们眼里的“香饽饽”。

在零食有鸣的官网上,其已将“打造硬折扣连锁零售行业领跑品牌”的野心广而宣之。截至2024年11月底,零食有鸣公司旗下的“零食有鸣批发超市”开业门店已经超过1000家;2024年9月,零食量贩品牌“零食优选”推出惠真批发超市的双品牌战略;2024年10月底,三只松鼠收购爱折扣、爱零食的控制权或相关业务及资产。前者是一个综合品类的折扣超市。而后者在2024年12月已经开出首家爱零食硬折扣超市,并宣称“60天内开设200家硬折扣超市”……

日前,万辰集团旗下优品宣布,首家来优品省钱超市将于2025年1月10日在合肥开业。这也意味着,万辰集团正式进军硬折扣超市赛道,超市将布局全品类产品,覆盖米面粮油等。

值得注意的是,我国超市业态在过去几年中的生存状态并不理想。有媒体援引欧睿国际方面的数据显示,2012年至2022年期间,综合零售店减少近138万家,其中2020年到2022年的短短3年就减少了近93万家。永辉、物美、家乐福、沃尔玛累计关店超过500家。

另外,包括永辉、中百、步步高等传统商超现在依然处于亏损当中。高鑫零售(旗下拥有大润发)虽实现扭亏为盈,但营收同比出现下滑。

不过,在艾媒咨询CEO张毅看来,零食量贩开商超,本质是必然之路。这些店大部分都在社区,市场有需求;供应链和运营等方面也没有障碍,因为系统支持,消费诉求一直都在。只是持续性问题,还需业绩和时间来验证。

扫一扫获取
更多快消资讯