

## 浙江省内冷链配送余姚的物流 杭州到余姚的冷冻运输 次日到达

产品名称	浙江省内冷链配送余姚的物流 杭州到余姚的冷冻运输 次日到达
公司名称	踏信冷链物流有限公司
价格	100.00/吨
规格参数	杭州踏信冷链物流:浙江冷链物流 冷冻食品:冷冻冷藏运输 杭州冷冻运输:杭州冷链冷冻
公司地址	全国服务
联系电话	17280155564 17280155564

### 产品详情

杭州踏信冷链物流在北京、、重庆、昆明、西安、兰州、银川、乌鲁木齐、广州、武汉、长沙、济南、石家庄、大连、沈阳、南京、杭州等地均设有分支机构和自行管理的仓库及一大批长期合作的车辆。均能为贵公司产品达到各地的接货、入库、配送提供服务。

又一个长坡厚雪的万亿级市场风口来了。

根据《2021年中国连锁餐饮行业报告》，目前中国预制菜行业市场规模约为2100亿元，销售渠道85%以上集中于B端，(企业端)规模约1785亿元，C端(消费端)规模约315亿元。

随着疫情防控“常态化”，宅家成为人们的生活常态，线下餐饮也受到较大影响，“宅经济”兴起，居家消费骤增。加上后疫情时代下产生的家庭备餐需求等因素的影响，市场对预制菜产品的需求大幅上涨。

根据《中国烹饪协会五年(2021-2025)工作规划》，目前国内预制菜渗透率只有10%-15%，预计在2030年将增至15%-20%，市场规模将达到12000亿元。

而在这条长坡厚雪的赛道中，目前中国主要的预制菜行业基本在10亿元规模，相比于未来万亿元的市场空间而言，行业整体集中度较低，仍旧处在蓝海竞争，尚未出现全国性的企业。因此，产业链各环节的大型企业，争相布局预制菜。

申万宏源认为，预制菜行业的兴起符合社会节奏与经济发达的趋势，满足当下消费者对于品质与效率兼具提升的需求。渠道上，B端受益于2010-2020年餐饮经营成本缩减及出餐速度提升的诉求，目前渗透率及普及率相对较高。但是在疫情的催化下，家庭消费者对预制菜的了解逐步加深，跨界的进入有望加大预制菜市场教育与品质规范化，C端有望在未来的十年里加速渗透，驱动整体行业快速扩容。

渠道及市场的营销与开拓、产品研发的投入及供应链资源的积累是预制菜企业竞争的关键，具备一技之长或三项核心竞争要素的企业有望脱颖而出，从区域化走向全国化，率先实现上量、上规模。随着规模化的提升，预制菜企业在渠道议价力、生产规模经济效益及C端品牌溢价力均将步入正循环，中长期的盈利能力将进入上行通道。

国盛证券表示，中国预制菜市场规模在2025年或超过6000亿元，未来4年CAGR或超20%，行业高速扩容态势具备确定性。预制菜行业参与者众多，正处于群雄逐鹿阶段，但回归竞争本质，各类厂商终追求的都是综合效率、要素协同，不仅是供应链降本增效，在产品设计、渠道上更要精细。

国盛证券认为，具备以下特质的企业有望跑成赛道：具备产品壁垒，能通过多元化品类覆盖、储备丰富SKU(库存保有单位)而打造难以复制的商业模式，或具备爆品打造潜质；具备完善的各类销售形式渠道网络，拥有强大拓客能力；能灵活调节包含产能、物流等各类要素，充分发挥各类资源间的协同效应。而原材料企业、速冻食品企业、预制菜企业三类参与者同时具备多种特质，具备成为细分赛道的可能性。

## 商业模式

预制菜是以农、畜、禽、水产品为原料，并配以辅料，通过预处理(譬如清洗、分切、腌制、滚揉、成型、调味等步骤)而制成的成品或半成品。预制菜是介于食品和餐饮中间的业态，通过食品加工企业和中央厨房工业化、集约化生产的快手菜。预制菜以便捷高效为特点，烹饪流程简单，消费者短时间内即可享用各种口感丰富的菜品。

分类上，可依据不同口径进行种类划分，譬如根据加工程度，由浅入深可分为即配、即烹、即热与即食产品四类；或是根据保温及生熟程度方式，分为冷冻生制、冷冻熟制、冷藏生制与冷藏熟制四类。

20世纪60年代，预制菜起源于美国，1969年大型食材配送供应链公司Sysco在美国成立，年销售额从初的1.15亿美元增长到2021年的513亿美元，51年翻了445倍。目前，Sysco共经营40多万种产品，其中包括约4万种的Sysco品牌产品，自有品牌占比约10%。