

冷链物流公司 查看详情 恒温运输专线 深圳到北京 预制菜物流专线 零担 整车运输

产品名称	冷链物流公司 查看详情 恒温运输专线 深圳到北京 预制菜物流专线 零担 整车运输
公司名称	踏信冷链物流（深圳）有限公司
价格	200.00/吨
规格参数	全程温控范围:零下18 冷冻 0-10 恒温冷藏 业务类型:整车零担 上门提货:深圳 东莞 广州 佛山
公司地址	深圳市龙岗区平湖街道平湖社区平安大道1号乾龙物流园1栋103
联系电话	15986619992 15986619992

产品详情

你上一次听到头部新式面馆宣布融资是何时？

很多人的回答恐怕是，一年前。

回想2021年，面馆是吸睛的餐饮赛道，六大面馆“新贵”（和府捞面、遇见小面、五爷拌面、马记永、陈香贵、张拉拉）把门店疯狂复制进核心商圈，融资消息满天飞，个个估值疯狂涨。

转过年的2022年，它们的扩张步伐和融资速度明显变慢。

根据公开信息统计这六大面馆“新贵”截至发稿的门店数，并对照去年的数据可以得出结论：张拉拉手撕牛肉面（下称张拉拉）、陈香贵兰州牛肉面（下称陈香贵）以及遇见小面的门店数，不增反降；马记永兰州牛肉面（下称马记永）、和府捞面和五爷拌面的门店数虽然在增加，但开店速度大不如前。

餐饮赛道投资人李蔡对开菠萝财经形容，六大面馆“新贵”去年“开店热”，今年“闭店潮”，“有的是疫情影响下的批量关店，有的是大举扩张后的门店调整”。

去年不断刷新融资记录的面馆“新贵”，今年仅有的两则好消息依然停留在年初：1月，背靠绝味食品、估值一度达70亿元的和府捞面，传闻计划赴境外上市；2月，马记永披露了新一轮融资。

让面馆失宠的，不只是疫情。有连锁面馆创始人和行业人士道出了深层原因：今年投资人“清醒”了，发现面馆的成长性配不上高估值，市场价格恢复到正常水平。这带来的结果是，去年越是抢手的“新贵”，今年的处境反而越尴尬，如果继续融资，估值可能缩水，如果不融，可能扛不下去。这碗面的生意，还值钱吗？

来源|开菠萝财经（kaiboluocaijing）

作者|金玗璠

1

网红面馆：

去年融资多疯狂，今年就有多平静

在面馆“新贵”狂奔的路上，首先按下暂停键的，是外部资本输血。今年上半年，鲜有资本光顾头部面馆，“新贵”阵营里只有两则好消息：和府捞面将境外上市的消息不胫而走，马记永披露了Pre-A轮融资。到下半年，面馆赛道彻底进入沉寂期。把时间拨回到2021年，彼时的面馆“新贵”轮番披露融资消息。遇见小面、五爷拌面、陈香贵，均在半年内连融两轮。成立时间短的张拉拉简直“融资机器”附体，一年内连融3轮。资历老、跑了10年的和府捞面更是完成近8亿元的E轮融资。在对手的衬托下，去年只融了一轮的马记永显得动作有些慢。快速融资的面馆“新贵”，个个都经历了估值飙涨。比如，“过亿”融资后，陈香贵的估值接近10亿元；遇见小面的估值从约10亿涨到约30亿元，平均一家店值2000万；和府捞面创下中国连锁面馆中高融资记录、估值达到70亿元。当时，不论是估值被推高的速度，还是以千万为计量单位的单店估值，都让人以为这会是一条飞速成长的赛道。可转眼到2022年，面馆“新贵”就失速了。可能有声音说，疫情影响下，不止连锁面馆，整个餐饮市场也没有太多好消息。这句话只对了一半。今年上半年，因为北京、上海等一线城市疫情出现反复，餐饮行业融资降温。但随着疫情好转，粉面、茶饮、咖啡、火锅、新中式烘焙这些热门赛道的融资再次重启。以粉面赛道为例，从湖北走出来的牛肉面品牌马香远、西北风味面馆大师兄以及肥肠粉品牌甘食记、羊肉粉面品牌耍羊气、新疆米粉品牌疆小骆，都完成了新一轮融资。“今年粉面赛道的投融资并没有完全冷却，地方特色品牌还是相对火热的。”李蔡告诉开菠萝财经。而去年抢手的面馆“新贵”，今年为什么多数被“打入冷宫”？“越是面馆中的‘新贵’，击鼓传花的估值游戏就越难继续。”某兰州牛肉面连锁品牌创始人林樊告诉开菠萝财经。他表示，对一个餐饮项目，去年以前，投资人一般采用2倍PS市销率（估值/销售额）计算估值，优质一些的项目可以给到5倍PS。但是照去年的市场情况，当一个项目的A轮融资“炒”到10个亿，一家店的估值几千万，PE市盈率（估值/利润）和PS的计算方法都失效了。因为项目是亏损的，估值也远远高于销售额。今年仍然有投资机构在看连锁面馆项目，只是更“清醒”了，市场价格也恢复到了正常水平。越是面馆“新贵”，反而今年融资越不容易，“因为如果继续融资，就会触发‘反稀释’，如果不融，公司经营可能会出现危机”，林樊说道。在百联咨询创始人庄帅看来，估值高本身不是问题。他打了个比方，如果估值以每年50%的速度飙涨，可项目的成长性远远低于这个速度，投资人自然难以接受。一句话总结就是，面馆“新贵”的成长性，也就是未来的成长空间，配不上高估值。2

面馆新贵的“尴尬”：

店开不下去，规模上不去

就像有新茶饮品牌对标星巴克一样，面馆“新贵”描绘的是一个类似于“中国麦当劳”的故事。为什么这个故事去年被“疯狂跟投”，今年就“没人买单”了？资本去年投资热情高涨，是相信这个故事有足够肥沃的土壤，而且时机已经成熟。吃面，本身刚需高频，当面食实现了标准化，资本认为这是一个典型的有品类、无品牌的赛道。面馆“新贵”中，遇见小面主打重庆小面，其余的口味“全国普适”，张拉拉、马记永、陈香贵是兰州牛肉面；和府捞面是新中式汤面；五爷拌面则是全国拌面（包括四川担担面、宜宾燃面、北京炸酱面、武汉热干面、新疆拉条子等）的集合体。虽然面馆“新贵”当下只有几十家店，但资本“赌”的是，借着商场渠道的红利，跑出万店规模。机会窗口期出现在2020年疫情之后，一批批个体餐饮倒闭，商场腾出大量黄金位置，同时降了租金。“这种阶段很好谈估值，哪怕销售额不高”，庄帅分析。资本看中的是扩张速度，所以面馆“新贵”都在承诺一个颠覆性的开店节奏。例如，根据各家此前的表态，到2021年年底，遇见小面承诺开到200家店，一度“平均两天开1家店”的和府捞面承诺开到450家，五爷拌面表示要开到1500家。但因为种种原因，拿到投资后的面馆“新贵”并没有完成计划。开菠萝财经结合品牌官方微信小程序、大众点评、第三方查询平台，得出一组数据，张拉拉、陈香贵、遇见小面、马记永、和府捞面和五爷拌面，当前的全国门店数分别是57家、187家、139家、218家、358家、1126家。对比去年与今年的门店数变化，可以将6个品牌分为两个梯队。第二梯队的张拉拉、陈香贵和遇见小面，门店不增反降。其中，张拉拉去年年底时称“签约100家门店”，目前营业门店只有57家；陈香贵品牌介绍中称去年年底门店“200+”，当前门店数减少到187家；遇见小面则从去年7月的150家，减少到139家。梯队的马记永、和府捞面和五爷拌面，门店数在增加，但扩张速度明显放缓。例如，和府捞面在2021年6月时的门店数超过340家，为完成年度KPI，需要在6个月内开店110家以上，但15个月过去了，门店只增到358家。不但直营模式的和府捞面如此，走加盟路线的五爷拌面也没完成KPI。根据窄门餐眼的数据，2021年12月底，五爷拌面有948家门店，当前增加到1126家，依然没有完成2021年“突破1500家门店”的计划。新零售专家鲍跃忠总结规律，“今年还在扩张的品牌，门店数量已经稳定在百家以上乃至上千家，反之，收缩中的品牌即便门店数过百，很多店也还没过稳定期。”门店永远是面馆的核心战场。“疫情背景下，餐饮品牌的经营者会减缓扩张计划，既然跑不出规模，把重点门店的销售额做上去，单店模型跑得通也可以。”某连锁面馆供应商王洋说。不过，据李蔡调研，多家面馆“新贵”今年的单店模型很难再给投资人呈现持续的增长，消费“峰值”基本停留在去年下半年，与融资的“高光时刻”一致。去年下半年的订单“峰值”，与早期疫情过后释放的“报复性消费”，以及用户对新式面馆的“尝鲜性消费”有关，进入2022年，这两部分消费在减弱、乃至消失。某面馆“新贵”一家北京门店的店长陈高向开菠萝财经透露，他负责的门店，订单的高峰出现在去年7月，随后的第三季度比较平稳，四季度进入低谷期，到今年上半年都相对低迷。“波疫情结束后，人们的确涌入购物中心，启动了一轮短暂的报复性消费。”庄帅表示，但当疫情常态化，大众消费变得更加理性。除了以二线城市为主阵地的五爷拌面客单价在20元上下，其他的面馆“新贵”都在35元-50元区间，遇见小面、马记永、陈香贵是35元-40元，张拉拉、和府捞面高到40元-50元。这样的定价比街边小店高出一大截。以竞争激烈的牛肉面为例进行对比，在一线城市，一碗牛肉面的价格在20元上下；在兰州本地，吃一碗牛肉面，只需要花七八块，“肉蛋双飞（加一份牛肉，加一个鸡蛋）”也不过20元。如果说，以前很多消费者对几十元钱还不太敏感，那么今年，消费者对各种“消费刺客”的复杂情绪，已经从识别防范到了主动反击。在李蔡看来，面馆“刺客”会让用户的“尝鲜性消费”更早“凉凉”。