

预制菜配送公司 深圳到南宁冷链专线 冷冻食品运输

产品名称	预制菜配送公司 深圳到南宁冷链专线 冷冻食品运输
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

上周，“包子股”巴比食品发布了2021年业绩快报，表现十分亮眼。2021年营业收入为13.75亿元，同比增长41.06%；净利润3.14亿元，同比增长79.15%。

报告中提及了2021年业绩增长的原因，除了公司门店家数持续增长，单店业绩快速恢复，团餐业务的高比例增长也是其中一大因素。

自从进入资本市场以来，巴比食品多点驱动，加速全国布局，虽然加盟店销售仍是巴比食品的主要收入来源，但团餐供应链业务已成为其新的增长业务线，且保持快速增长状态。巴比团餐供应链是如何运营的？从实际数据上看表现如何？距离实现高营收有多远？

1

共享供应链

满足门店、团餐双需求

在多年的良性发展之下，巴比食品也拥有了自己的护城河——拥有成熟的连锁加盟运营体系和复制中央工厂的能力，既有早餐门店搭建的销售网络，又能通过团餐业务获取B端客户。

巴比食品发展的团餐业务与现有的门店业务有巨大的协同效应，仅需补充销售团队拓展销售渠道，产品供应链基本一致。

为了打造后端供应链，在上市前，巴比将大的一笔私募资金9.5亿元用在重点建设巴比食品智能化厂房目、生产线及仓储系统提升、食品研发中心和检测中心建设项目当中，一小部分用于直营网络建设、品牌推广、信息化建设、电子商务平台建设、补充流动资金等项目。

据了解，巴比馒头目前已在上海、广州、天津设立了中央工厂，分别向华东、华南、华北三个地区的门店和合作单位供应产品。

3月4日，巴比食品再次发布公告，公司拟通过设立全资子公司的形式，购买位于武汉东西湖区的土地地块的土地使用权，用于投资建设“武汉智能制造中心项目”，土地购置与固定资产投资额预计为7.5亿元。

巴比食品表示，该智能制造中心项目集功能性国际面食研发中心于一体，拟打造成公司在华中区域的智慧工厂，以及食品工业与文旅产业高度结合的工业旅游示范基地。

巴比以各生产工厂为中心，对本地及周边城市的合作单位的食材进行统一采购、加工、储存、配送，以优冷链配送距离作为辐射半径，构建了一个‘紧邻门店、统一管理、快捷供应、大化保质保鲜’的全方位供应链体系，适用于门店和团餐两方面需求。

目前企业有两种配送模式，

一种是由“中央工厂”直接配送冷冻成品；

另一种由中央工厂配送馅料，产品由门店师傅现场包制，包子外的其它产品则全部由中央工厂配送，为要求现包现蒸的单位提供方便。

从技术层面上看，巴比的冷冻面团技术能实现成品冷冻馒头与现制现蒸产品的毫无差别。

在食材方面，巴比通过寻求城市里冷链供应链的优解，尽可能实现短距离配送，减少冷链的压力，同时保持食材的新鲜度，降低了现场操作的难度。

中央厨房、冷链配送、高稳定产品输出，这些都为向团餐领域发展提供了有利条件。

团餐收入仍较少

需注意竞争对手

巴比食品在此次业绩快报中提到公司业绩增长的一个原因是“团餐业务的高比例增长”，需特别注意的是，团餐领域目前营业额占比仍较低。

据悉，巴比的团餐业务目前已为数百家食堂提供面点食品，并与便利连锁、酒店连锁、餐饮连锁、盒马生鲜、叮咚买菜、美团买菜、同程生活、每日优鲜、兴盛优选等建立了战略合作。

巴比食品团餐合作伙伴

从数据上看，2017-2020年，巴比食品团餐销售收入分别为5230万元、8102万元、11395万元、13322万元，其中2018年、2019年同比增速高达55%、41%，但受疫情影响，团餐客户因推迟开工开学订货量减少，导致增速下滑至16.91%。

尽管在高速增长，去年一季度团餐销售的收入占比也才刚超过15%。

此外，团餐销售的毛利率低于门店销售。据2020年年报，特许加盟销售、直营门店销售、团餐销售的毛利率分别为28.24%、62.58%、21.22%。

创始人刘会平曾表示，目前团餐消费市场对中式面点速冻食品的需求刚刚开始释放，未来市场空间广阔，而巴比食品提前布局，已经占据面点行业团餐业务的主动权。

但除自身发展外，巴比在团餐业务拓展中也有不少竞争对手。

在速冻面点供应链领域，有着千味央厨这一有力对手，千味作为国内早面向B端餐饮企业（含酒店、团体食堂、乡厨等）提供定制化和标准化速冻面米制品解决方案的供应商之一，有充足的农业及交通优势，先后成为肯德基、德克士、必胜客、真功夫、富士康等企业的合作伙伴。值得一提的是，去年9月，千味央厨也成功上市。

另外，各个地方的食品公司可能也会增加团餐业务的扩张难度，本地餐饮在品牌信任度以及本地人民口

味的把控上，往往有着难以超越的优势。

巴比馒头能否抓住这一行业机遇，打造第二个营收增长引擎，团餐君认为还有待观察。