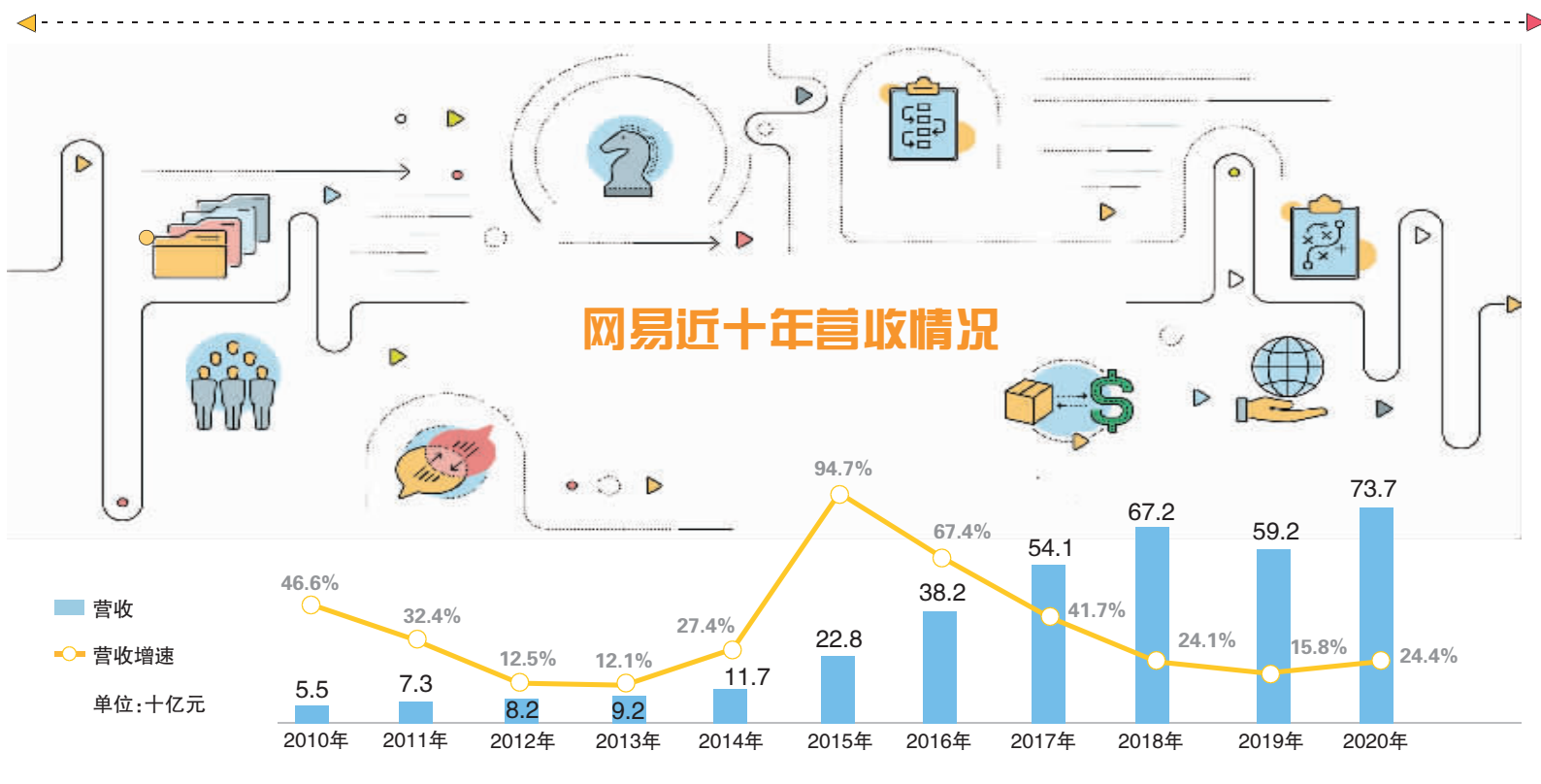


营收增净利降 网易不易

完成二次上市的网易,在2020年拿到一份喜忧参半的财报。根据网易2月25日发布的2020年四季度及全年财报,网易2020年四季度和全年营收分别是197.6亿元和736.7亿元,均实现了同比增长,但在非公认会计准则下,其2020年四季度和全年净利润却都出现了下滑。对此,网易的解释是净利润计算了汇兑损失和投资损失,并非业务经营情况所致。



的学习服务贡献7.3亿元,同比增长198.8%;由智能硬件构成的学习产品贡献2.4亿元,同比增长253.8%。

网易的第三块业务是创新及其他业务,包括网易云音乐、网易严选和网易新闻

等。这部分营收在2020年四季度是52.5亿元,同比增加41.3%。当下,网易云音乐已经推出8.0版本,将歌单模式应用到视频、播客中,上线了视频歌单、播单、K歌功能。由于四季度是电商促销旺季,网易严选Pro会员

的增长人数同比增长374%。“双11”当天,网易严选Pro会员开通人数为上年同期的3.81倍,带动“双11”期间全站销售额同比增长23%。

对比业务营收占比,网易各板块的变化

不大。2020年,网易在线游戏服务营收546.1亿元,较上一年增长17.6%;有道营收31.7亿元,较上一年增长142.7%;创新及其他业务营收158.9亿元,较上一年增长38%。

在营业费用维度,2020年四季度网易营业费用69.2亿元,上一季度和上年同期分别是70.2亿元和52.3亿元。营业费用环比减少主要是由于有道市场推广费减少,同比增加主要是由于在线游戏服务及有道市场推广费增加,以及人员成本和研发投入的增加。2020年网易营业费用244.4亿元,较上一年增长37.6%,这主要是由于在线游戏服务和有道市场推广费增加,以及研发投入和人员成本上升。

除了发布财报,网易当日还宣布,董事会批准了一项新的股份回购计划,即从2021年3月2日开始,在不超过24个月的期限内,可回购总金额不超过20亿美元股票。截至北京商报记者发稿,网易对此回购的原因未予透露。

北京商报记者对比网易在港交所和纳斯达克的股价发现,当下的股价都不算低位。以纳斯达克为例,一年前,网易股价只有66美元左右,2021年2月24日收盘时网易股价收至117.5亿美元,总市值811.95亿美元。

文渊智库创始人王超向北京商报记者表示,“网易回购,说明它可能认为现在是股价低价,或者资金没有好去处,这种情况下回购是一个比存钱更好的做法”。

北京商报记者 魏蔚

内忧外患 面包新语大退兵

BreadTalk面包新语(以下简称“面包新语”)和加盟商因纠纷“闹掰”。近日,面包新语官方公众号发布公告称,因面包新语西安加盟商严重违反特许经营合约,并由于其经营及管理状况出现问题,导致闭店。公司多次提出违规警告,因其未能及时整改,故向其发出书面解约函。实际上,这并非面包新语首次陷入关店风波,近年来面包新语众多城市门店均已关闭。然而,这些现象的出现也意味着面包新语规模骤减,还将损失内部加盟带来的品牌使用费用收益。当前,众多同业或新的竞争对手也在试图瓜分现有烘焙市场,规模收缩后的面包新语在如今的市场环境中竞争实力如何,又能否站稳脚跟,这些都是未知数。



解约退出市场

面包新语退出西安市场一事引发热议。近日,面包新语西安加盟商陕西新语新餐饮管理有限公司在名为“西安面包新语”的微信公众号发布了关店告示。告示称,由于疫情导致经营状况不佳,同时因与面包新语总公司上海新语面包食品有限公司存在特许经营合同纠纷,被要求停止经营业务和使用其专有技术、识别标志、专有标志等,并退出西安市场。而关于储值卡的后续退款事宜,其也在告示中留下了联系电话。

然而,虽然留下了联系电话,但是根据部分消费者反映,该门店留下的联系电话打不通,消费者储值卡退款无门,因此面包新语也成为热议焦点。对此,北京商报记者尝试拨打告示中留下的联系电话,也一直未接通。

上述告示发出几天后,上海新语面包食品有限公司在面包新语官方微信公众号上也发出了声明,称针对近期“面包新语西安特许经营加盟商闭店”的事件,因面包新语西安加盟商严重违反特许经营合约,并由于其经营及管理状况出现问题,导致闭店。公司已于2020年4月起多次提出违规警告,因其未能及时整改,2020年11月我司向其发出书面解约函。并且已针对加盟商严重违反特许经营合约的行为向其提起法律诉讼。同时,面包新语也开通了400客服专线,登记消费者信息,维护消费者权益。

通过面包新语和加盟商发布的声明来看,两者之间存在一定的纠纷。对此,关于纠纷具体事宜和后续面包新语发展规划,北京商报记者联系面包新语,但截至发稿,电话一

直未接通。

持续走下坡路

面包新语自2003年进入中国市场以来,主要经营以烘焙产品为主,通过直营+加盟的方式在全国几十个城市布局。北京商报记者通过面包新语官方网站了解到,面包新语加盟方式是品牌授权以地级市为基本单位,该区域内的所有门店,均需由被特许人自己投资经营。

然而,此次出现撤店的现象并非首例。面包新语近些年来在武汉、济南、重庆等多个城市的加盟门店均被关闭。与此同时,面包新语成都、深圳等加盟门店近年来均发生过食品安全问题。其中,在2020年9月,成都市的一家幼儿园有幼儿和教师出现腹泻等症,经当地疾控中心检测发现,该园自购自包新语的蛋糕中沙门氏菌呈阳性。

和君咨询合伙人、连锁经营负责人王志宏表示,面包新语在中国市场以区域加盟的方式进行拓展,近年来随着国内烘焙市场的发展壮大,面包新语面临的挑战和竞争压力随之增加,这些年面包新语总体在走下坡路。

“一般品牌方和加盟商经常出现纠纷或者终止合作,从加盟商来讲,加盟方可能对总部有些不满意或者认为总部存在违约,继而导致纠纷或者解除合作甚至走向法庭。从品牌方角度来看,加盟商如果存在管理未达标或者没有符合规范,例如,品牌使用不规范对品牌造成伤害、存在食品安全问题以及存在严重违约行为等,品牌方可能会与加盟商解除合同或者走向法庭。”王志宏

表示。

缺乏竞争力难翻身

频繁的撤店和食安事件无疑对面包新语的发展产生了不利影响。在王志宏看来,对于面包新语这类规模较大的品牌,持续关店或者出现加盟纠纷对于品牌加盟发展是非常不利的。同时,品牌在市场的竞争力会越来越弱,整个品牌在市场的份额和竞争力会逐步削弱。

“品牌以加盟形式拓展时,盈利、复制、管控是三个核心点。”王志宏表示,品牌开放加盟不是做甩手掌柜,要考虑能够让加盟商盈利才会持久。其次,所谓复制,品牌拥有相应的复制能力,比如能够提供培训、模式运营等。另外,在管控方面,能够让加盟方按照品牌要求使用品牌,同时品牌方要有比较强大的一套加盟管控机制和管控体系。

除了在加盟管理当需要更加完善,如今烘焙市场入局者不断,品牌自身在模式和产品创新上又相对缺乏竞争力,将会面临着很大的冲击。北京商业经济学会常务副会长赖阳表示,烘焙品牌目前面临的是一种复合化竞争,品牌需要迎合市场需求,丰富品类来满足多元化需求,而品种丰富必然会产生畅销品和购买率很低的商品,导致坪效未必很高。另外,越来越多企业正在进行模式创新,包括独特的烘焙工艺、电商网红品牌等都给传统烘焙品牌带来很大冲击。面对新旧入局者的挑战以及消费需求升级,企业需要主动升级消费场景,不断创新产品竞争力。

北京商报记者 赵述评 郭缤璐
图片来源:企业官网截图

美庐生物IPO再折戟

北京商报讯(记者 钱瑜 王晓)力争“第二羊奶粉品牌”的美庐生物被终止审查。证监会官网近日公布2021年度首次公开发行股票终止审查企业名单,美庐生物位列名单之中。对于终止原因,2月25日,美庐生物相关负责人在接受北京商报记者采访时表示:“具体情况请关注后续公开披露的相关信息”。

回顾美庐生物IPO冲刺之路,可谓是一道阻且长。2008年,为实现在美股上市,美庐生物短暂搭建了境外上市架构,美庐生物董事长陈林及其妻子彭梦君将持有的美庐有限(彼时美庐生物的公司名称)100%股份转让给美国金母爱,但“三聚氰胺”事件使美庐生物美股上市计划也就此停摆。

这一停就是12年。2020年8月,美庐生物在证监会官网公司公开招股说明书。在递交IPO申报材料4个多月后,证监会官网发布对美庐生物IPO申请文件的反馈意见,涉及规范性问题、信息披露问题、财务会计资料相关问题共计42项。其中,美庐生物的上市对赌协议引发关注。

根据彭梦君曾与投资人签署的对赌协议,2016-2019年,美庐生物承诺其净利润分别不少于5000万元、6000万元、7200万元、8600万元的90%,同时要求截至2020年12月31日,公司实现合格上市。否则,彭梦君需要回购股权,陈林承担连带责任。2018年美庐生物的净利润仅为4691万元,显然未完成对赌要求。但投资人并没有要求彭梦君回购股权,而是又签订了补充协议,约定公司2019年度净利润不少于7000万元的90%,约定上市日期也改为2021年12月31日。

时至2020年10月,为了稳定股权结构,避免股权争议或潜在纠纷,投资人与彭梦君、陈林、美庐生物无条件解除了对赌协议,各方之间再无其他任何与对赌有关的协议、承诺。

在香颂资本执行董事沈萌看来,投资人的一系列举动是为了实现利益最大化。“虽然对赌业绩没完成,但冲刺IPO带来的高估值要比对赌收益高,这也是投资人接受无条件解除对赌协议的重要因素。解除对赌协议后,美庐生物可以重新申请IPO,投资者可能会看到回报。”

除了“反复无常”的对赌协议,美庐生物的业绩波动也是其上市路上的“拦路虎”。

成立于2001年的美庐生物,是江西为数不多的婴幼儿配方奶粉生产企业之一,主要产品为婴幼儿配方乳粉和调制乳粉。近年来美庐生物营收虽然不断增加,但净利润却呈现大幅波动。

数据显示,2017-2019年,公司归属于股东净利润分别为7629.55万元、4691.46万元、8265.38万元。

在业内人士看来,美庐生物净利润波动较大与其经销商群体不稳定有关。美庐生物主要收入来源于经销商,但近年来该公司经销商数量逐年下滑。

招股书显示,2020年1-9月,美庐生物依靠经销商实现销售收入占总营收的93.14%、90.7%、91.93%和89.18%。

不过,近年来美庐生物的经销商数量呈逐年下滑的趋势。数据显示,2017年末,其经销商总计996家,2018年减少至782家,到2019年末,美庐生物的经销商仅剩661家,三年间经销商数量下降了33.63%。

对此美庐生物解释称:“在同一地区同一个系列只能由一家经销商经销的策略下,公司原产品系列的经销商大量退出”。但在招股说明书中,美庐生物仍表示,报告期内经销商数量剧烈波动,整体上下大幅减少,公司业绩稳定性受到挑战。经销商数量不稳定,冲刺IPO失败,没有资本加持的美庐生物还能否实现“中国羊奶粉第二品牌”愿景?

陈林曾表示公司的目标是将旗下爱悠若特品牌打造为“中国羊奶粉第二品牌”。然而,在食品产业分析师朱丹蓬看来,冲刺IPO失败,美庐生物再争夺“中国羊奶粉第二品牌”难上加难。一方面,羊奶粉已经进入群雄争霸阶段;另一方面,美庐生物的自有羊奶粉品牌力不足。

目前在国内羊奶粉市场上,澳优旗下的艾佳贝特占据绝对龙头地位。从营收来看,2019年澳优营收规模达到67.44亿元,其中羊奶粉品牌佳贝艾特营收为28.56亿元。而美庐生物旗下羊奶粉品牌爱悠若特2019年营收仅为1.2亿元,占比总营收33.8%。从规模来看,美庐生物与中国羊奶粉第一品牌佳贝艾特还很难相提并论。