



# 五谷道场成败 “非油炸”

克明面业股份有限公司(以下简称“克明面业”)在日前公布2017年财报后,深交所致函要求克明面业补充说明五谷道场业绩波动的具体原因。经历了破产重组,主打“非油炸”的五谷道场,去年被克明面业以约1亿元的价格收购。时至今日,已过去将近一年时间,但五谷道场的业绩并未改善。业内人士认为,五谷道场在方便面市场一直延续的“非油炸”概念并未得到市场认可,导致拖累中粮,并已影响到克明面业的业绩。对于克明面业来说,让五谷道场尽快取得突破是一道现实考题。同时,是否继续主推五谷道场起家的“非油炸”概念,克明面业也正左右为难。

## 两次易主

日前,克明面业在公布2017年四季度销售净利润率仅为2.17%后,深交所要求克明面业结合五谷道场所处行业竞争格局、行业发展以及企业客户等,补充说明五谷道场业绩波动的具体原因。对此,克明面业回复称,由于2017年底对收购五谷道场形成的商誉计提减值准备2167.57万元,导致2017年四季度销售净利润率仅为2.17%。

“五谷道场在方便面市场一直延续的‘非油炸’概念并未得到市场认可,导致接连拖累中粮和克明面业业绩。”路胜贞认为,“非油炸”方便面本应对位城市高端消费人群,但在国内方便面市场整体销量下滑、众多企业通过发力高端方便面寻找增长支点的情况下,五谷道场的产品很难在激烈的竞争中脱颖而出。

五谷道场成立于2004年10月,注册资本金10.79亿元。2005年11月,中旺集团推出“五谷道场”牌方便面,2006年该品牌销售额便达到15亿元。但是,2008年10月16日,由于资不抵债“五谷道场”递交破产重整申请书。2009年2月12日,北京市房山区法院裁定批准五谷道场破产重整计划。2009年9月19日,破产重整方案执行完毕,五谷道场被中粮收购,并以新形象重新“出场”。

2016年11月25日,五谷道场的100%股权以及5367万元债权曾在北京产权交易所挂牌出售,挂牌公告价格为“面议”。2017年以来,五谷道场在一季度曾遭两次拍卖,挂牌时间分别为1月11日和3月8日,但两次拍卖均由转让方申请了终止。

2017年6月,克明面业出资1.06亿元,以竞拍的方式从中粮旗下的天然五谷食品投资有限公司手中购得五谷道场100%股权和债权。

## 重塑渠道

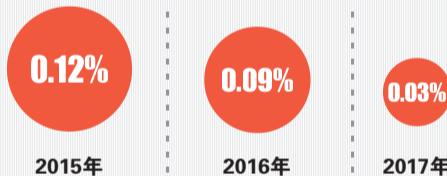
克明面业2017年财报显示,收购后五谷道场营业收入为4388.24万元,净利润亏损1053.4万元。而在2015年以及2016年前11个月,五谷道场分别亏损1.93亿元、315.83万元。

克明面业总经理陈宏曾表示,利用克明面业丰富的终端渠道,五谷道场方便面销量将快速回升。面对850亿元的方便面市场,五谷道场只要拿下很小的市场份额即可。

显然,陈宏曾对五谷道场的预期还是比较理智和



## 五谷道场市场占有率



(数据来源:欧睿国际)

冷静的。不过,就目前的情况来看,虽然五谷道场亏损收窄,但距离陈宏曾的预期来说还有差距。

五谷道场主打的“非油炸”概念并不算成功,从它的“经历”和业绩可见一斑。对此,中国食品产业分析师朱丹蓬认为,五谷道场刚推出时销售额之所以很高,是因为当时带起了“非油炸”的一股风气,大家都在进行尝试,尝试过后并没有得到消费者的认可,导致了后期并不理想。虽然“非油炸”的概念非常好,可是味道没有油炸好,导致五谷道场无法得到“大健康”市场的红利。

其实,在克明面业接手五谷道场前,因业绩不甚理想,原东家中粮集团就曾对五谷道场进行一系列调整,包括清退部分亏损渠道等。克明面业接手后也在进行相应的调整。

克明面业五谷道场北京省区经理王东威在接受北京商报记者采访时说,2017年,在克明面业接手后,五谷道场的供应商发生了很多变化,这些调整导致了超市停止供货,不过今年已经陆续恢复正常。“北京永辉超市、华联、京客隆超市也正在协商,五谷道场的产品很快便会进入。”同时,王东威对此前五谷道场北京工厂被曝出停产一事也做出了回应,他称,停工是由于北京工厂进行煤改气改造。

## 盘活迎考

对于克明面业来说,如何“盘活”五谷道场,不再

重蹈中粮被它拖累的复辙,的确是一道考题。在路胜贞看来,克明面业以生产面条起家,接手五谷道场能够提升该公司在食品行业的品牌影响,也能够帮助克明面业完成面粉、面食上下游产业的深入开发。不过,目前五谷道场的现状比较尴尬,虽然品牌拥有一定的价值,但是在国内方便面市场需求量降低以及方便面企业向高端方便面产品转型的双重夹击下,五谷道场的产品很难让消费者接受。

目前,克明面业在国内挂面市场占据较大市场份额,旗下拥有近10个系列产品,其中6个系列为挂面产品。虽然克明面业占据足够多的挂面市场份额,但是欲盘活五谷道场绝非易事。“未来五谷道场欲实现翻身,需要寻找自身定位,并延伸渠道。”路胜贞直言,如果五谷道场仍然依靠“非油炸”方便面产品,胜算并不大。

品牌营销专家萧■则表示,除了由于外卖等市场外部原因之外,五谷道场内部决策以及销售团队也在发生变化,导致五谷道场关注度越来越低。

此前,五谷道场相关负责人曾表示,作为中高端品类方便面产品,五谷道场不会放弃北京市场,还会不断拓展新渠道。五谷道场以前对流通渠道重视程度不高,主要在家乐福、京客隆等KA渠道发展,对于街边小店、小区门店以及车站等流通渠道关注有所不足,这也是未来克明面业对于五谷道场所规划的发展方向之一,同时会通过自身的经销商深入到相关渠道。

“要盘活一个债务高企、运营失衡的方便面品牌,需要丰厚的资金支撑和高超的经营策略。”朱丹蓬认为,现在五谷道场属于布局期、投入期,拖累克明面业是必然的。如果克明面业无法对五谷道场进行较大投入,将无法盘活五谷道场。“目前五谷道场的‘非油炸’产品无法赢得高端消费者关注,克明面业欲盘活五谷道场,可以尝试渠道向三四线城市下沉,以及推出低端化产品等方式。”路胜贞如是说。

北京商报记者 钱瑜 高春艳/文 宋媛媛/制表