

烘焙新贵虎头局领头“退烧”

烘焙赛道的音量似乎降了。近日，虎头局渣打饼行（以下简称“虎头局”）关闭了北京等地区门店，并开放了加盟。而加盟商的选择上，经商经验、资金、资源铺位等都成为考量条件。但从细则来看，亲力亲为、带资进组的合作伙伴似乎是首选。对于这一举措，虎头局称之为资金压力所致。其实，与2021年前9月烘焙食品行业投资事件和规模相比，今年格外安静。除了虎头局，同样作为排头兵的墨茉点心局在年初曝出大幅裁员。分析指出，资本驱动了部分品牌快速扩张，但根基不一定牢固。当市场不断洗牌、资本市场和消费者趋于冷静后，产品品质、盈利模型和布局策略才能真正决定品牌走多远。



局时会面临不少挑战。部分烘焙品牌在资本市场的驱动下进行快速扩张，当资本停止供血后就可能出现经营困难的情况。虎头局还属于较新的品牌，若未在部分区域站稳脚跟便开始大面积扩张，品牌影响力、供应链和管理体系等方面难以跟上品牌发展的话，短期的网红效应便不足以支持其长久的发展。

放慢布局节奏

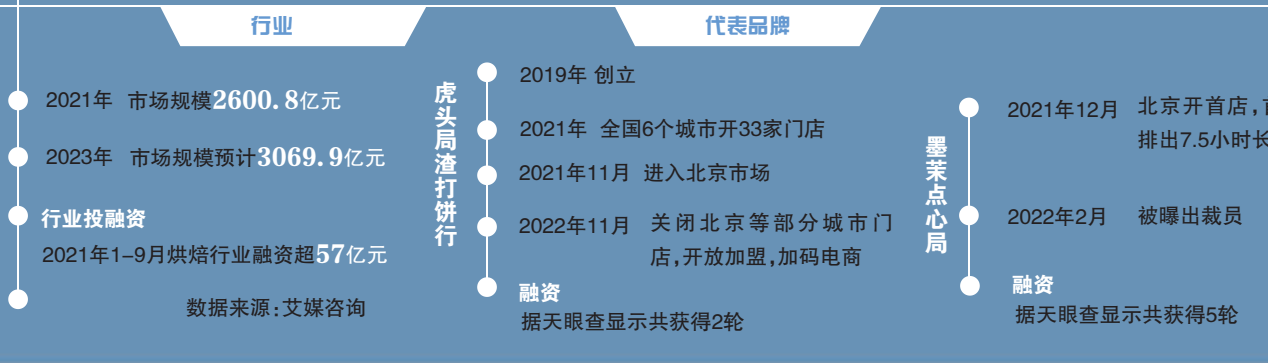
烘焙赛道竞争激烈，且加速大洗牌，“烘焙第一股”克莉丝汀、南宁本土烘焙品牌蒂丽雪斯、网红品牌牛角村等近期纷纷传出亏损、闭店、经营不顺等。在此背景下，品牌如何生存成为了首要目标。对于虎头局等曾受资本青睐的品牌而言，当市场与消费者趋于冷静之后，如何修炼好品牌内功则至关重要。

在高网咨询研究总监高海平看来，品牌需要慎重选择加盟商，不能只看资金和背景，需要从管理和运营素质等多方面评估加盟商。在当前大环境之下，品牌与加盟商都要面临市场中的挑战，加盟商出现问题同样会导致品牌承受危机。对于品牌而言，在重点城市开设少量门店后，主要采取线上销售，并推广品牌，也不失为较稳妥和低成本的方式。

的确，烘焙品牌们确实也在通过线上渠道寻找出路。除了虎头局选择加码电商之外，鲍师傅今年4月也宣布开始做电商，后来还与主播李佳琦合作，泸溪河更是在线上连续7天直播带货。由此不难看出，烘焙品牌们正在门店之外寻求经营“良药”。

虽说虎头局如今的举动较为“谨慎”，但依旧存在一定风险。王志宏表示，就算虎头局对于加盟者的筛选较为严格，品牌若是没有较强的聚集效应、供应量及完整的管理体系来支撑门店，加盟商在经营时也会同样面临较大挑战。从目前看来，烘焙市场竞争激烈，又受到当下环境影响，在资本市场逐渐冷静的背景下，无论是采取加盟还是直营模式，产品品质、成熟的单店盈利模型和稳扎稳打的布局战略都将是品牌需要去做功课的方向。

北京商报记者 张天元



虎头局断尾自救?

曾获资本市场青睐的品牌并未一直顺利向前走。近日，虎头局透露选择关闭部分市场，北京商报记者发现，该品牌北京门店也均关停。为此，记者致电了虎头局客服，相关工作人员表示，目前北京所有虎头局门店已经闭店，为公司对市场作出的战略调整和优化。关于未来是否会重新开业，上述人员表示，未来可能会有更多新店开张，但具体时间并不清楚。若需要购买商品，可到周边城市门店或是通过线上下单。

值得注意的是，虎头局在进行市场调整的同时，还公布了开放加盟业务。据工作人员表示，虎头局于最近开放了加盟业务，有加盟意向者需要先填写合伙人申请表，再由品牌对相关信息进行审核，之后进行回复。

虽然还未透露加盟手册和规则，不过北

京商报记者获悉了部分筛选条件。记者从相关文件中看到，除了严格遵守国家法律法规以及品牌制度外，虎头局还强调合伙人需独立申请，不可再找合伙人，而且申请合作成功后，必须全职参与门店的日常经营管理并不断学习。同时，对有意向的加盟商在有无经商经历、资源铺位、投入资金范围等方面进行筛选。如此看来，虎头局更倾向于招揽亲力亲为、带资进组的加盟商，与刚开放加盟的喜茶较为相似。

关于品牌的未来发展规划，北京商报记者致电虎头局所属的上海万物有样餐饮管理有限公司，相关工作人员表示并不清楚，并提供了有关电话，但截至发稿无人接听。不过，上述客服人员表示，目前公司暂时不接受采访，建议留意官方声明。

据了解，虎头局创立于2019年，定位于新中式点心，于去年11月12日开出北京首店。天眼查显示，该品牌共获得2轮融资，分别是去年的3月和7月。

资本市场渐冷

去年的烘焙赛道可谓热闹非凡，还引来了不少跨界入局者，尤其是新中式烘焙品牌屡屡获得融资，虎头局和同一时期进入北京市场的墨茉点心局都在多个城市进行扩展，其中包括北京。但从今年看来，无论是品牌表现还是资本方的态度，整个赛道都有些“寒冷”。

事实上，虎头局暂缓北京市场和开放加盟不算突然之举。今年11月22日上午，虎头局在其公众号发布文章称，该品牌3年内计划在10座城市开设了80余家门店，但过多城市牵扯精力，导致面临巨大资金压力。因此决定退出部分区域市场，制定了以华东、华南区域为基点的市场发展方向，且会加码电商。同时，该品牌还将开放加盟业务，具体细则会尽快公布。不过，该文章目前已经删除。

对此，上述客服人员表示，相关文章的确是虎头局发布的，也的确开放了加盟，只是文

章中有许多措辞有误，便要求删除。之后还将发布新的公告，但发布的具体时间尚不清楚。同时，北京商报记者在大众点评上看到，位于成都和重庆的虎头局已全部歇业关闭。

从资本端来看，烘焙品牌如今的境遇似乎也与资本市场对其态度存在一定关联。去年的烘焙赛道可谓肉眼可见的火热，虎头局曾透露，2021年在多个城市开出33家新店；墨茉点心局初入北京市场便七店连开，首店开业当天甚至排出了7.5小时的长队。

天眼查显示，除上述两品牌去年分别获得2轮和3轮融资外，烘焙品牌爸爸糖和泽田本家也各获得1轮融资。据公开数据汇总，2021年1-9月，烘焙食品行业投资事件多达22起，投资金额达到57亿元。反观今年，虎头局如今面临资金困境，墨茉点心局年初被曝大幅裁员，上述品牌的公开融资也停留在了去年。

资深连锁产业专家王志宏表示，烘焙市场未来仍有增长空间，受环境影响，品牌在布

Market focus

茅台特别分红能否提振市场长期信心

大额派现

虽然气温出现断崖式下降，但贵州茅台发出的几则公告点燃了股民们的热情。

11月28日晚间，贵州茅台先后发布贵州茅台回购股东特别分红方案公告与贵州茅台控股股东增持公司股票计划公告。公告显示，贵州茅台拟全体股东每股派发现金红利21.91元（含税）。以截至2022年9月30日贵州茅台125619.78万股总股本计算，贵州茅台合计拟派发现金红利约275.23亿元（含税）。

值得注意的是，作为年内的第二次派现，也是贵州茅台上市来的首次特别分红。据了解，今年6月，贵州茅台曾发布一则2021年年度权益分派实施公告，拟派现272.28亿元。

关于年内两次派现等相关问题，北京商报记者向贵州茅台发送采访提纲。截至发稿，对方尚未予以回应。

贵州茅台在公告中指出，此次特别分红的目的不仅是公司持续、稳定、健康发展的需要，还是在保证公司正常经营与长期发展不受影响前提下，加大现金分红力度，提振市场信心。另外，此次特别分红还为积极回报股东，与股东分享公司发展红利，增强广大股东的获得感。

值得一提的是，北京商报记者梳理近五年来头部酒企派现情况发现，2018年至今，贵州茅台等5家头部酒企累计派现金

11月29日，贵州茅台以1599元/股收盘，日涨幅5.9%。这是继前一日公布特别分红方案与股东增持公告后，贵州茅台股价应声高涨。贵州茅台拟派现金额约275.23亿元，两股东合计拟增持金额约15.47亿-30.94亿元。股价在1500元/股大关上下浮动时，贵州茅台公布特别分红消息与股东增持计划，提振股市目的不言而喻。

业内人士指出，在股市低迷现况下，贵州茅台实施现金分红并增持股票，体现出贵州茅台集团看好股份公司持续增长的动力充足，这给承压的白酒板块注入了行业向好的“强心剂”。

额超2000亿元。其中，贵州茅台与五粮液在2021年度与2020年度均实现派现超百亿元。

盈利坚挺

实际上，在头部酒企近五年超2000亿元派现金额中，贵州茅台派现金额占比就近62%。

北京商报记者梳理了解到，2017-2021年度，贵州茅台派现金额分别为138.17亿元、182.64亿元、213.87亿元、242.36亿元、272.28亿元。贵州茅台派现金额实现逐年增长。值得一提的是，加上此次特别分红，五年来，贵州茅台总计派现金额达1324.55亿元。

对能否进一步提高现金分红比例等问题，贵州茅台董秘蒋焰公开回复称，截至

2022年6月30日，贵州茅台分红金额达到1485亿元，平均分红比例达到上市以来利润总额48%。同时，贵州茅台近七年的分红比例均超50%。

巨额派现背后，是贵州茅台一骑绝尘的盈利能力。数据显示，贵州茅台前三季度实现营业收入达871.6亿元，同比增长16.77%；实现净利润约444亿元，同比增长19.14%。在不少酒企仍为了跨进“百亿俱乐部”而奋斗时，贵州茅台早就踏入千亿营收。

值得一提的是，除了盈利能力强外，贵州茅台还有着充沛的现金流。数据显示，截至9月底，茅台货币资金（含拆出资金）为1746亿元。

广科咨询首席策略师沈萌指出，大额派现背后，是贵州茅台与其他企业相比对大规模资本支出的需求较低。同时，贵州茅



台拥有很强的盈利能力，拥有充沛现金流，具备巨额分红能力。

提振市场

贵州茅台派现消息的发布，宛如一针强心剂。截至昨日收盘，白酒股大涨。

11月29日，贵州茅台以1599元/股收盘，日涨幅5.9%。同时，五粮液、山西汾酒、泸州老窖、洋河股份日涨幅分别为5.01%、6.09%、7.26%、2.91%。此外，还有多家白酒股出现股价上涨态势。与此同时，贵州茅台总市值重回2万亿元上方。

实际上，近一个月来，贵州茅台股价一直在1500元/股上下浮动。10月31日，贵州茅台股价甚至一度跌至1333元/股，当日收盘市值跌至1.7万亿元。而特别分红公告发布后，收盘股价与10月31日盘中最低股价

对比，贵州茅台股价涨幅达19.95%，市值增长约0.3万亿元。

回顾贵州茅台历史派息情况，北京商报记者注意到，派息公告发布后，贵州茅台股价大多出现上涨态势。东方财富Choice数据显示，2018-2022年贵州茅台2017-2021年度分红派息预案公告发布后，贵州茅台股价10日涨幅分别为0.71%、6.21%、6.31%、0.33%、4.18%。数据能够直观看出贵州茅台派息对股价的提振作用。

沈萌则进一步指出，贵州茅台派现是回馈股东的主要方式，分红能在短时间内刺激二级市场价格，但对长期价值没有明显影响。酒企派息在短期内会刺激二级市场价格波动，但派息后的除权机制会在技术上降低二级市场价格，所以总体上影响有限。

北京商报记者 刘一博 王傲