

# 借速加盟7个月上市 锅圈还有什么牌



由加盟商撑起的万店品牌锅圈食汇实现了上市梦。11月2日，锅圈食汇成功登陆港交所，当日上午超2%的涨幅似乎迎来了不错的开端。事实上，无论近两年的营收或是扩张速度，锅圈食汇的表现均可圈可点。然而，在此背景下，其商业模式也一直备受争议，尤其是在今年市场变化且消费方式更加丰富的背景下，今年前4个月的锅圈食汇不仅扩张速度略有下降，闭店率更是有所提升。业内人士指出，品牌高度依赖加盟商存在风险，上市之后会面临管理、盈利能力和形象维护等方面的挑战，迭代升级优化模型成为锅圈食汇接下来讲好故事的关键。

## 持续回报待考

或许是意识到了自身的短板，锅圈食汇也在融资用途中提到了将开设直营店和投资研发等举措。不过，经济复苏中的市场环境不断变化，尽管餐饮业复苏势头强劲，但消费者的消费方式更加丰富，锅圈食汇如何为资本市场带来持续回报是接下来发展的关键。

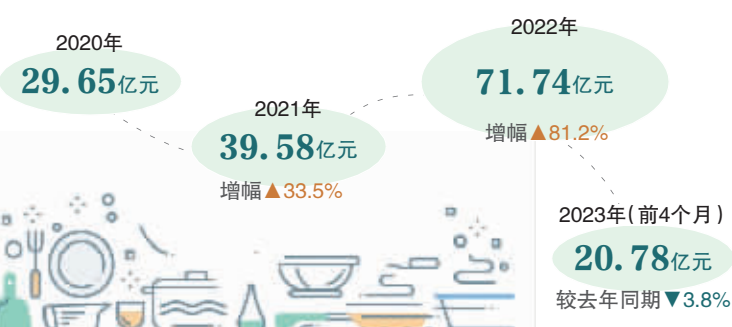
资深连锁产业专家王志宏表示，相较于直营，锅圈食汇加盟模式进行扩张能够保持较快的速度，在此前提下强化供应链，通过自有品牌布局不仅存在差异性还能达到合理的毛利空间。同时，锅圈食汇以火锅烧烤食材为主，如今又向预制菜品类延伸，采取全渠道零售的小店模式，仍有发展空间，但能否为资本市场带来持续回报，则取决于未来的业绩增长情况。

而品牌商业模式从一定程度上决定了其盈利能力。在王志宏看来，上市更加利于锅圈食汇进行资源整合，增强其品牌效应，但恐怕会在规范性和持续增长方面遇到更多挑战。未来，锅圈食汇还需持续优化商品结构，提升营收和利润率。其次，市场环境变换较快，市面上的商业模式更是在不断迭代升级，锅圈食汇还需持续优化自身模式。另外，供应链体系是锅圈食汇的核心之一，未来还需继续降本增效，优化供应链体系，从而维持自身综合竞争力。

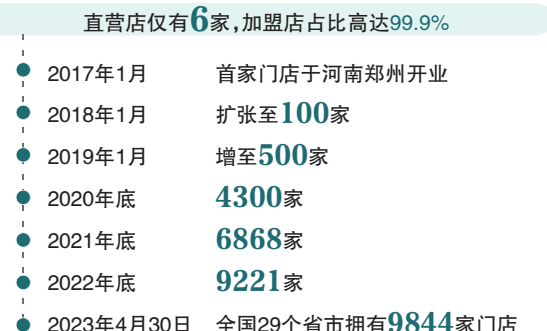
另外，随着火锅食材供应商竞争加剧，锅圈食汇要做的还有很多。江瀚进一步指出，上市之后，锅圈食汇能够获得更多的资金支持，品牌知名度和资本实力也会有所提升，从而吸纳吸引更多的加盟商和消费者。但品牌同样需要应对市场竞争加剧、消费者需求变化、管理难度增加等问题，需要提升性价比和研发能力，特别是在加盟店的管理上，需要更加精细化的管理和支持，以确保加盟店的运营质量和品牌形象。就盈利模式来看，锅圈食汇的直营店数量相对较少，对公司的收入贡献也较小，需要不断吸引新的加盟商加入，并保持对加盟店的的良好管理和支持，以确保持续稳定的收入增长。

北京商报记者 张天元/文 微博截图

## 2020-2023年(前4个月)锅圈食汇收益情况



## 锅圈食汇万家门店情况



## 首日涨幅超2%

提交招股书7个月之后，锅圈食汇跻身上市公司行业。11月2日，锅圈食汇正式于港交所开始交易，每股发售价为5.98港元。截至当日中午12点，锅圈食汇股价报6.11港元/股，涨幅为2.17%，总市值约为167.3亿港元。

从交易首日看来，锅圈食汇的表现还算稳定，而这也与其此前的表现存在关联。聆讯资料显示，2020-2022年，锅圈食汇的总收益分别为29.65亿元、39.58亿元和71.74亿元，2021年和2022年的同比增幅分别为33.5%和81.2%。但锅圈食汇今年前4个月的表现略失水准，收入为20.78亿元，较去年同期下降3.8%。

除交出了较为亮眼的财务数据外，锅圈食汇近万店的规模在业内同样不容小觑。品牌官网显示，2017年1月，锅圈食汇首家门店于河南郑州开业，2018年1月扩张至100家、2019年1月增至500家，随后的锅圈食汇开始了真正的“跑马圈地”。数据显示，锅圈食汇门店在2020年底、2021年底、2022年底时分别

达到4300家、6868家和9221家，截至2023年4月30日，品牌在全国29个省市拥有9844家门店。

关于品牌的未来发展规划，北京商报记者联系到锅圈食汇，但截至记者发稿未收到回复。锅圈食汇在聆讯材料中也提到，IPO募集所得资金净额将主要用于通过提高上游产能和效率，增强其供应链能力、投资建设食材产品预制中心和产品研发、开设和经营自营门店等。据了解，锅圈第一家门店于2017年1月在河南郑州开业，目前主要经营火锅、烧烤、即烹餐包等产品。品牌于今年4月3日首次提交招股书，但一周后重新递交了招股书。

## 加盟店占比达99.9%

六年扩张至近万家门店的锅圈食汇如今掌握着一活话语权，但其模式却一直存在不少争议。近几年的锅圈食汇紧抓“到家吃饭”风口，以加盟模式迅速扩张，却同样极度依赖加盟商。在锅圈食汇的万家门店中，直营店仅有6家，加盟店占比高达99.9%。公司的主要收入并不来自加盟费，而是向加盟店销售相关

产品：锅圈食汇来自加盟店的在家吃饭产品销售额由2020年的29.1亿元增长28.1%至2021年的37.28亿元，再进一步增长73.7%至2022年64.77亿元，分别占总收入的98.2%、94.2%、90.3%。

值得注意的是，锅圈食汇疯狂吸纳加盟商的背后，其闭店率似乎也有所上升。据锅圈食汇介绍，2020-2022年，公司关闭加盟店数量分别为28家、194家和1279家，而今年仅前4个月便已达132家。但其同期开设的新加盟店数量分别是2883家、2762家、2631家和754家，开店节奏似乎在放缓。

然而，如此大规模的加盟店，更意味着锅圈食汇需要具备与之相配的管理能力。在风险因素一栏，锅圈食汇提到，其主要收入来自向加盟商销售产品，有关业绩反映了公司加盟商的营销能力及管理技能，若大量加盟店表现欠佳将对公司的收入及盈利能力产生重大不利影响。而锅圈食汇在此方面似乎还有不少上升空间，黑猫投诉平台显示，锅圈食汇共有218条相关投诉，其中更是不乏销售食物变质、过期、吃出异物等食安问题。

其实，市面上的火锅类产品同质化较为

严重，相较于研发，锅圈食汇似乎更希望将钱花在营销上。锅圈食汇提到，营销策略对其销售增长至关重要，曾推出聘请名人代言、投放醒目的电视广告、线下广告等系列促销活动，2020-2022年，锅圈食汇销售及分销开支分别为2.2亿元、6.29亿元和6.24亿元，其中广告及推广开支分别约为0.4亿元、1.85亿元、1.38亿元。但其同期的研发成本分别为23.5万元、348.7万元和998.1万元。

盘古智库高级研究员江瀚指出，锅圈食汇商业模式的核心是供应链生意，下游门店网络渠道主要依靠加盟模式，通过快速扩张门店网络来实现收入增长。此模式能够快速扩张，并在加盟店的经营中通过提供品牌、产品和服务等方面的支持，降低单店的经营风险。然而，随着门店数量的增加，管理难度和经营风险也会逐渐加大，如果管理不善，可能会导致品牌形象受损，影响整个公司的长期发展。对于资本市场而言，锅圈食汇的商业模式和盈利模式是否具有长久性和持续性是关注的重点，若能保持稳定的扩张和管理，为加盟商提供持续的支持和服务，为资本市场带来持续回报的概率则会增加。

# 哗啦啦一万五引发的“破产”风波

## 回应称破产重整申请已撤回

因提现问题，哗啦啦遭商户申请破产重整。天眼查信息显示，北京多来点信息技术有限公司近期新增一起破产重整案件，案号为(2023)京01破申964号，申请人为裕华董凡小吃店，被申请人即为北京多来点信息技术有限公司，经办法院为北京市第一中级人民法院。公开日期为2023年10月30日。

另据天眼查信息，裕华董凡小吃店成立于2021年，位于河北省石家庄市，是一家以从事餐饮业为主的企业。从裕华董凡小吃店业务类型来看，市场分析多将矛头指向了哗啦啦的提现困境，质疑其因无法提现引发商户申请破产重整。

北京商报记者进一步查询《中华人民共和国企业破产法》了解到，债务人不能清偿到期债务，债权人可以向人民法院提出对债务人进行重整或者破产清算的申请。在重整期间，债务人的出资人不得请求投资收益分配，可以在管理人的监督下自行管理财产和营业事务。若后续出现债务人的经营状况和财产状况继续恶化、缺乏挽救的可能性等情况，人民法院应当裁定终止重整程序，并宣告债务人破产。

上述消息传出后，“哗啦啦破产”的消息迅速发酵。随后在被申请破产重整的同一日，哗啦啦官方发布声明称，网络平台上出现的有关公司“破产清算”的消息为不实谣言。

北京云亭律师事务所律师魏广林解释，破产重整是指对可能或已经发生破产原



哗啦啦仍未摆脱资金危机。北京商报记者注意到，哗啦啦主体运营公司北京多来点信息技术有限公司被申请破产重整一事引发热议，根据天眼查信息，裕华董凡小吃店向法院提出哗啦啦破产重整申请。哗啦啦随即发布公告称公司目前经营一切正常，并一直在积极解决历史遗留问题。

11月2日，针对上述情况，哗啦啦回应北京商报记者表示，裕华董凡小吃店为公司合作商户，因到账延迟问题向法院提出申请公司破产审查，涉案金额约为15000元。公司已经依法提出异议，申请人已撤回申请，该案已裁定准予撤回。当前，公司在商户、员工工资结算以及供应商货款结算方面存在的资金缺口，将等待新一轮融资成功后陆续进行解决。

## 资金困局仍待解

对于不少餐饮行业商户、支付行业从业者而言，哗啦啦并不是陌生的存在。作为餐饮SaaS系统及聚合支付服务商，哗啦啦活跃商户数超过20万家。而这场由15000元引发的破产风波，背后也是哗啦啦自2022年末以来始终未能完全解决的提现危机。

2023年以来，哗啦啦未能按照此前的承诺在规定时间内解决全部商户提现问题，并

且数次被传出裁员、拖欠员工工资、破产的消息。有哗啦啦商户告诉北京商报记者，从首次出现无法提现至今，自己经营的餐饮门店中仍有近万元资金无法提现，多次联系哗啦啦均未得到有效解决。

摆在哗啦啦面前的，仍旧是资金困局。2023年8月，上市公司ST信通公告称拟以增资方式入股哗啦啦，投资金额不超过2.5亿元，后在监管问询下，ST信通回应称“本事项实施过程中尚存在不确定性因素，最终能否达成尚存在不确定性”。该笔增资事项至今也未见有新动向传出。

危机之下，哗啦啦与提供支付服务的北京爱农驿站科技服务有限公司(以下简称“爱农驿站”)卷入纠纷中。根据天眼查信息，2023年以来，哗啦啦新增多起诉讼，公司以及公司法定代表人丁永涛被限制消费，公司被执行总金额达到1510.11万元。

从所涉案由来看，哗啦啦相关案件主要涉及员工工资结算和商户货款未能提现。其中部分案件也将爱农驿站一并送上被告席，数据显示，爱农驿站被执行金额达到581.39万元。

而在10月30日发布的公告中，哗啦啦还提到，公司目前经营一切正常，并一直在积极解决历史遗留问题，新一轮融资也将在近期收尾。对于融资进展和募集资金用途等问题，哗啦啦方面向北京商报记者直言，“历史遗留问题”主要指商户、员工工资结算以及供应商货款结算方面存在的资金缺口，等待新一轮融资成功后将陆续进行解决，以保证业务恢复正常经营状态。当前，公司已同步引入多家支付公司开展业务。

针对哗啦啦商户资金无法提现产生的具体问题、诉讼案件的应对举措等问题，北京商报记者也向爱农驿站进行了采访。但截至发稿未收到该公司回复。

“只有早日彻底解决原有商户提现问题，才能逐渐恢复对公司口碑的影响，增加商户对公司的信任度，让公司经营恢复到良好的轨道上来。”对于哗啦啦当前的展业状况，博通咨询首席分析师王蓬博直言。

王蓬博指出，正常经营状态下，商户经营资金经支付通道进行人民银行备付金账户，不会出现挪用、无法提现的问题。哗啦啦接入其他支付通道，让现有商户有更多选择的权利，本身也是对商户权益的一种保障。当前哗啦啦还是应该积极引入外部资金盘活现金流，方能加快渡过难关。

北京商报记者 廖蒙