

忙合并忙投资忙官司,零食圈是真忙

量贩零食赛道动作不断,零食很忙“联姻”好想你和盐津铺子控股获投10.5亿元



零食制造商“联姻”渠道商

好想你发布的对外投资公告显示,公司及全资子公司以货币资金合计出资7亿元,对湖南零食很忙商业连锁有限公司增资,增资完成后公司及全资子公司合计持有零食很忙6.64%股权。由此计算,本次增资零食很忙的投后估值达105.4亿元。

看上零食很忙的好想你,是河南郑州的一家上市公司,目前的主营业务为红枣和健康锁鲜食品的研发、生产、销售。有意思的是,好想你此前也主要是靠休闲零食赚钱。2016年8月,好想你通过现金和发行股票的方式,以9.6亿元的价格买下了休闲零食品牌百草味。在2020年2月,好想你以近50亿元的价格将百草味卖给了百事集团。而在卖掉百草味后,好想你的营收大幅缩水,业绩一蹶不振。

对于此次投资,好想你表示,国内传统商超渠道增长乏力,以零食很忙、赵一鸣零食等为代表的零食企业凭借品类丰富、性价比高的特点,快速切分流量,成为渠道新宠。零食很忙与好想你的主营业务在扩大品牌势能、增强产品创新、加速渠道布局、提高供应链效率、提升经营业绩等多方面具有明显的协同效应。本次投资的目的是看好零食很忙未来的发展前景,有助于为公司完善提供新的利润增长点,并与现有主营业务形成协同支持,有利于提升公司的持续盈利能力及综合竞争能力。

此次斥资3.5亿元投资零食很忙的盐津铺子控股,是上市湘企盐津铺子的控股股东。在12月18日的投资签约会上,盐津铺子控股董事长张学武表示,好想你、盐津铺子控股两大零食制造集团参股零食很忙,达成全方位战略合作,标志着零食制造商携手渠道商共创高效渠道。

门店数量位列行业第一

公开资料显示,零食很忙是一家土生土长的长沙企业,成立于2019年,专注于线下零食渠道。公司采取自主品牌连锁经营模式,以加盟店为主要销售渠道,自成立以来,以湖南市场为中心,并不断向周边城市辐射、渗透式扩张。2021年,零食很忙获得红杉中国、高榕资本等投资机构的2.4亿元A轮融资,由此走上了快速扩张的道路。2023年上半年,零食很忙新增门店超过1000家。

2023年11月10日,零食很忙宣布与赵一鸣零食完成战略合并,宜春赵一鸣食品科技有限公司成为零食很忙的控股子公司,组成了新的“零食很忙集团”。

好想你发布的对外投资公告,让零食很忙的具体经营情况首次得以公开披露。2022年,零食很忙实现营收43.02亿元,净利润为6153万元。2023年上半年,零食很忙实现营收37.81亿元,净利润为1.21亿元。截至2023年11月,零食很忙(含赵一鸣零食)在全国的合计门店数量已超过6500家,位列行业第一。

备受关注的量贩零食赛道,近期大事不断。零食很忙与赵一鸣两大零食量贩品牌战略合并仅月余,全新的零食很忙迎来A股上市公司的巨额投资。12月18日,好想你、盐津铺子控股、零食很忙、赵一鸣零食在湖南长沙签署战略合作投资协议,宣布好想你和盐津铺子控股分别向零食很忙投资7亿元和3.5亿元。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 潘显璇



扫码看视频

链接

良品铺子 起诉赵一鸣零食

零食很忙与赵一鸣零食的战略合并,虽然缔造了国内零食赛道的巨头,但却风波不断。

2023年4月,赵一鸣零食完成了1.5亿元A轮融资,由黑蚁资本领投,良品铺子跟投。10月16日,良品铺子子公司广源聚亿以约1.05亿元的价格转让了赵一鸣零食3%的股权,受让方为黑蚁资本旗下子公司或关联企业。半年时间,一买一卖,良品铺子净赚了6000万元。

然而,良品铺子与赵一鸣零食“分手”不到一个月,11月10日,零食很忙与赵一鸣零食即官宣战略合并。因认为被投企业赵一鸣零食在合作期内刻意隐瞒公司重大事项,损害小股东知情权,广源聚亿于11月27日正式向法院提起诉讼,目前法院已受理此案。

广源聚亿表示,在转让股权仅22天后,赵一鸣零食和零食很忙宣布合并。两家企业涉及近7000家门店、2022年合并销售额超70亿、当前估值约90亿的量贩零食行业头部企业,是不可能在短短22天内完成合并所需的尽职调查、谈判、拟定合同、投资方审批等所有流程的。在广源聚亿持股期间,赵一鸣零食从未就与零食很忙的合并征询过其意见,而且赵一鸣零食及相关方自始至终强调公司计划独立上市,希望广源聚亿主动出让股权。赵一鸣零食的刻意隐瞒和引导直接导致广源聚亿基于错误的或不实的交易背景和定价依据,出让了所持股权,严重损害了广源聚亿的合法权利。



人均40元圈粉年轻人 旋转小火锅又火了



扫码看视频

三湘都市报12月19日讯

12月18日17时许,离公司规定的打卡下班时间还差20分钟,在长沙市芙蓉中路某写字楼工作的廖小姐拿起手机,在“盛香亭转转热卤”排队系统上提前取号。“晚一点可能要等位,两人桌排队半小时起步。”她说。

廖小姐提到的转转热卤品牌是时下流行的转转火锅,人均消费约40元,能吃到竹荪虾滑、牛肉、厚切肥牛等六七十种菜品,还包含锅底、自助小料等费用。三湘都市报记者检索发现,仅在大众点评上,含“旋转火锅”“小火锅”“回转小火锅”关键词转转火锅门店有近30家,大多是2023年刚开的“新面孔”。

一度“过气”的旋转小火锅,怎么又火了?

吃旋转小火锅要排队

“两人、三人连坐需要等位,最夸张的一次提前取号还等了96分钟。”廖小姐提到,旋转小火锅一人一锅,店面不大,但涮烫的菜品却很多,“冬天会上冬苋菜、红菜薹,算上卤蹄筋、卤鸭架、肥牛等,应该有六七十种菜,而且每个月都会上新品。”

三湘都市报记者注意到,这家位于泊富icity美好生活中心一层的转转火锅店,按盛菜容器颜色分2元、4元、6元三个价格档位。门口的叫号器上,2人连坐的中桌需要等32桌,预计等待时长超过30分钟。

热卤做成转转火锅,其他常见的火锅品类也相继跟上。在长沙,椰子鸡、肥牛自助、小海鲜均做成了转转火锅的形式。如,在“满圈椰子鸡回转小火锅”店内,一人食的椰子鸡、猪肚鸡锅底为19.8元,玉米、红薯粉、生菜等素菜同样2元起步。

人均消费接近麻辣烫

即便需要在寒风凛冽的室外等位,穿着时髦的年轻人仍乐此不疲。高性价比、菜品选择多样,无疑是旋转火锅翻红的主要原因。

热衷打卡不同转转火锅店的李小姐称,花麻辣烫的钱吃一顿火锅,且省去洗碗、备菜的麻烦,让她时常光顾旋转小火锅。

长沙某连锁火锅品牌湖南区负责人提到,10余年前,回转寿司模式从日本进入国内,一批火锅店便借鉴该模式创建一批旋转小火锅品牌,迅速在全国铺开。

他认为,旋转小火锅再度走红,离不开国内餐饮消费环境的转变,“2021年,呷哺呷哺曾宣布回归大众消费路线,将客单价调整到60元以下。今年,原本专做火锅的品牌,很多在考虑做冒菜、一人食小火锅、麻辣烫等,都是降低人均消费,吸引顾客持续进店的尝试。”

和弘咨询总经理文志宏在接受媒体采访时表示,新开的旋转小火锅品牌强调区域化、品牌连锁化发展,供应链辐射范围更集中,有利于品牌扩张、发展,“首先要保证菜品、服务品质,再加之稳固的供应链,才能由‘翻红’到‘长红’。”

■文/视频 全媒体记者 黄亚苹