



邮政跨界卖奶茶，邮氧的茶能变成第二个邮储银行吗？



来源：江瀚视野观察

作者：江瀚

在中国大地上如果要问起邮局，相信大家几乎没有人会陌生，虽然我们已经可能很长时间没有寄过信件了，但是那个深绿色的邮局几乎出现在中国的大街小巷，从一线大城市到普通乡镇邮局几乎都是标配，邮局已经成为了老牌巨头的标志了。然而，就在最近，一个名为邮氧的茶奶茶店默默地在邮局里开业了，当老牌巨头都开始卖起了奶茶，邮氧的茶能变成第二个邮储银行吗？

一、邮局开始卖奶茶了？

根据中华网财经的报道，近日，据网友爆料自己家楼下中邮大药房刚刚开设一家奶茶店，名为“邮氧的茶”，奶茶的外包装设计也有邮政等元素相关。

据了解，这家奶茶店位于福建省福州市，一位“邮氧的茶”店员表示，奶茶店属于中国邮政旗下恒泰药业有限公司体系，已开店好几个月。“邮氧的茶”以养生茶饮为主打，包括纯茶系列、奶茶系列、水果茶系列等，产品具体有枸杞拿铁、龟苓膏等。

从网友发布的奶茶店价目表来看，大多数茶品价格不超 20 元，仅有一款燕窝鲜牛乳定价为 23 元，甚至有三款茶品定价低于 10 元。

而根据界面的消息，该奶茶店的运营主体为福建省邮氧的茶餐饮管理

有限公司，2020 年 10 月成立，注册资本 1000 万人民币，经营范围包括食品经营、餐饮服务、城市配送运输服务等。另外，“邮氧的茶”商标已由中邮资本管理有限公司控股的中邮恒泰药业有限公司申请注册，而中邮资本管理有限公司是中国邮政集团有限公司的控股子公司。该店一位工作人员对界面新闻表示，这家奶茶店其实去年就开业了，未来计划面向市场进行招商加盟。

根据时代周报，“不是中国邮政的业务。”6 月 7 日，时代周报记者致电福建邮政客服中心，对方斩钉截铁地称，“奶茶店是中邮恒泰药业开办的业务，但这业务和中国邮政没有关系。”

虽然邮政感觉不认，有点罗生门的感觉，但是不得不说这家奶茶店和邮政还是有着千丝万缕的联系，而且有联系的不止奶茶，看到这里很多人相信也发现了，不仅有奶茶店邮政还有药房，在去年 7 月 14 日，医统天下与中国邮政合作的首家以邮政网点为经营主体的便民药店在北京房山区青龙湖邮政所正式开业。青龙湖邮政所便民药店位于北京市房山区青龙湖镇青秀街，服务用户主要为社区居民，由原有邮政营业网点改造而成。

根据公开市场消息，中国邮政集团的经营范围原本包括国内及国际邮件寄递业务、邮政汇兑业务、邮政储蓄业务等，今年 4 月，新增了第一类医疗器械、家用电器、电子商品、家具、汽车等产品的销售资质，同时还新增了零售药品、烟草等内容。

不过在邮政庞大的体系之中，跨界最成功的无疑是邮储银行，截至

2021 年 6 月 4 日收盘，邮储银行的总市值已经高达 5109 亿位列中国六大行之一，甚至超过了交通银行的 3646 亿，成为仅次于工农中建的大行，很多人都在问邮储为啥要跨界卖奶茶，邮氧的茶能成为第二个邮储银行吗？

二、邮氧的茶能成为第二个邮储银行吗？

说实在，看到邮政跨界卖奶茶很多人估计都会有一个感觉，作为中国最大的老牌巨头之一，邮政虽然传统但是却始终屹立不倒，其稳定的形象始终深入人心，然而就是这个以求稳为最大特点的巨头却开出了一家奶茶店，让人有一种违和的感觉，为啥邮储要干这样的事情，邮氧的茶到底有没有未来呢？

首先，跨界是当前邮政体系转型必然的举动。进入 21 世纪以来，伴随着整个中国互联网市场的高速发展，以传统邮递方式为依托的邮政业务出现了明显的下降，特别是邮政函件业务（也就是我们常说的寄信、寄明信片等）已经出现了不可逆转的大规模下滑，仅以 2019 年的数据为例，2019 年邮政函件业务累计完成 21.7 亿件，同比下降 19%；包裹业务累计完成 2154.4 万件，同比下降 10.5%；报纸业务累计完成 168.3 亿份，同比下降 2.7%；杂志业务累计完成 7.5 亿份，同比下降 5.1%；汇兑业务累计完成 1639.6 万笔，同比下降 34.9%。面对着这种下滑，其实既是邮政业务的下滑，也是时代发展的必然，这是传统的信息传递方式与高新技术之间的冲突，也是来自于互联网时代、移动互联网时代的一种降维打击，

所以在这样的情况下，邮政业务的下滑已经成为了全世界的一种普遍现象，互联网越是发达的国家下滑的越是明显。因此，面对着这种无法避免的压力，邮政的倒逼转型也是一种箭在弦上不得不发的状态，如果不转型就会被时代所淘汰，所以转型是邮政业务发展的必然选择。所以，当我们看到邮政转型卖奶茶的时候，虽然感觉意料之外，但是实际更多的是情理之中。

其次，邮政卖奶茶有着属于自己的特殊优势。近年来，奶茶在中国大地可谓是风起云涌，从喜茶、奈雪的茶到一点点、蜜雪冰城，大大小小的奶茶店开遍了大江南北，美团数据显示，截至 2020 年 6 月底，我国新制茶饮门店数量大致在 48 万家左右。在街头巷尾形形色色的奶茶店中，看上去似乎奶茶的利润很高成本很低，甚至于在日本有些黑帮成员都不愿意去当黑帮反而转行卖奶茶可见奶茶的利润之可观，但是同样大部分的奶茶店其实都处于亏损的状态，那么，在这样的情况下，邮政卖奶茶有自己的优势吗？仔细分析一下还真有：

一是邮政本身的优势可以抵抗高额的房租成本。在各大奶茶店中，房租似乎是悬在每家奶茶店头顶的达摩克利斯之剑，几乎每一家奶茶店至少

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_31994

