



report
2018
清科研究中心
ZEROSIPO RESEARCH

这份报告说透了餐饮投融资的过去和未来

2018年6月

导读

历史悠久又体量巨大的餐饮业在经历了初次与资本嫁接的阵痛之后，整个市场变得更为清醒冷静。随着新零售、消费升级概念的兴起，技术创新的迭代推动下，头部品牌与资本频频联姻，投资并购此起彼伏，在海底捞即将赴港上市的鼓舞下，餐饮业将携手资本走向下一个高潮。

2018年初，番茄资本对外推出中国餐饮业第一份投融资报告《餐饮投融资报告（2018）——2014-2017 国内外餐饮行业投融资分析》（文中简称“餐饮蓝皮书”）。报告详尽呈现了大餐饮行业，包括餐饮企业、餐饮 O2O，餐饮服务商、餐饮供应链的投融资、并购现状，深入剖析了各个领域典型企业的融资历程与商业模式，呈现了国内外餐饮上市企业的财务状况。蓝皮书展现了我国近年来餐饮行业投融资的全面图景，并预言 2018 年将开启餐饮行业产融结合的新篇章。

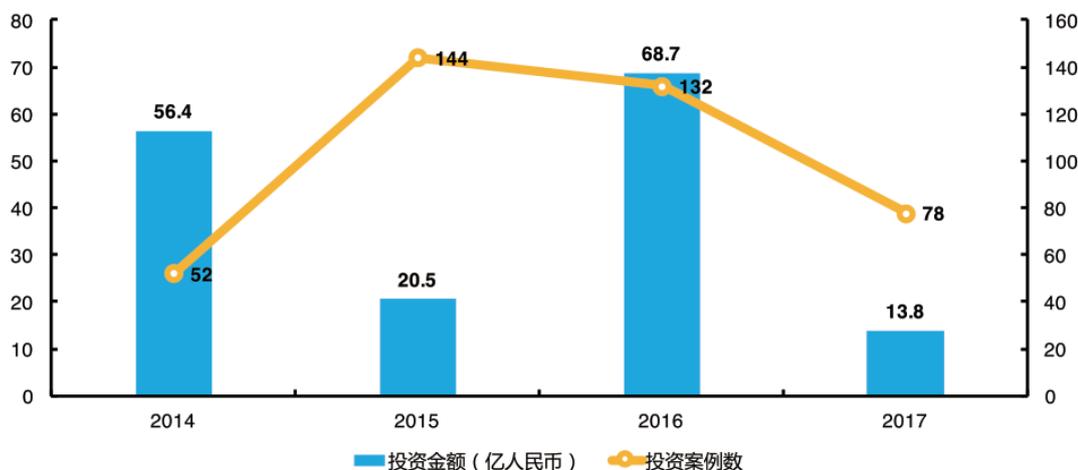
过去时：餐饮业的资本困局

2017 年，国内餐饮行业市场规模已达 4 万亿人民币，仍保持了两位数的增长水平。然而，由于行业进入门槛低，劳动密集，地域属性强等特点，我国餐饮行业标准化、信息化程度低，企业运营管理不规范，难以出现麦当劳、百胜中国等行业巨头；同时行业竞争十分激烈，倒闭率、洗牌率高，企业难以持续盈利，天花板明显，无法获得高估值。相较当下火热的新兴技术行业如互联网+、区块链等，传统的餐饮行业很难获得资本的垂青。

近年来餐饮与资本嫁接之路可谓相当坎坷。俏江南引入鼎晖投资输了上市对赌，又将控制权转让 CVC，想要东山再起却最终一地鸡毛；百胜收购小肥羊完成私有化，却让后者的门店数量四年间锐减 500 多家；高端自助餐品牌金钱豹 10 年被安佰深收购，4 年后以当初七分之一的价格贱卖，随后完全退出大陆市场；西安饮食收购嘉禾一品又生分歧，全聚德收购汤臣小厨也成了竹篮打水一场空，避风塘赴港上市不了了之，九毛九终止 A 股 IPO……

一系列的挫败显示了餐饮业在资本圈内四面楚歌的困境。根据餐饮蓝皮书中数据，自 2015 年至 2017 年，餐饮企业的获投次数连年下降，其中 2016 年主要由于春华资本与蚂蚁金服投资百胜中国一笔 30 亿的大额投资导致投资金额大幅提升。总体来看，近年来餐饮企业的资本热度不温不火，且呈现出下滑趋势。

图 1 2014-2017 年国内餐饮企业被投案例数与投资额情况



数据来源：《餐饮投融资报告（2018）——2014-2017 国内外餐饮行业投融资分析》，其中 2017 年数据截至 2017 年 11 月

更重要的是，投资机构对于餐饮企业本身存在弊病颇为忌惮，主要包括：

- **食品安全风险**：2014 年味千拉面被曝“骨汤门”事件，导致其股价 21 天跌幅累计接近 45%，市值缩水近 79 亿元。此类风险影响重大，加之近年来国家对食品安全问题越加重视，一旦踩雷，投资方有可能血本无归。
- **升值空间有限**：一方面餐饮行业标准化程度低，难以快速复制成功商业模式进行推广，无法保证长期的盈利。而且菜系、品类的地域属性强，品牌难以支撑区域扩张。种种原因导致投资人对餐饮企业的估值较低。在资本圈看似吃得开的黄太吉在 4 年间也仅仅做到估值 18 个亿。
- **缺乏退出渠道**：餐饮企业内地上市非常困难，一方面由于 A 股餐饮的 IPO 名额尚未开放；另一方面，大部分餐饮企业由于采用现金交易，餐饮全产业链从采、配、销、制作过程中都存在财务数据不透明，流程不合规等硬伤。

新阶段：资本与品牌频频联姻

随着餐饮业的产业升级，新零售、消费升级概念深入人心，在消费金融的带动下，优秀餐饮品牌的异军突起，自 2017 年下半年开始，餐饮业的资本热度开始回升。整个行业在经历资本热潮的席卷到潮水过后的平静，行业的资本出清让市场形成共识：**餐饮业最终是要靠品牌力升级为内核驱动的**。而资本正式品牌连锁化的强力推手，为餐饮品牌引入外部资源，校准战略方向，实现产品标准化、运营信息化，构筑品牌护城河，最终形成共赢局面。

进入 2018 年，餐饮业的竞争更加白热化，头部品牌在资本与技术的助力下在细分赛道上一路狂奔，逐渐拉开与后来者的距离。聚焦餐饮市场的资本动态，我们可以发现许多新气象：

- **传统餐饮方面逐渐形成“线下快速连锁+线上外卖+电商零售”的综合运营模式，商业模式多元化拥有品牌护城河的餐饮企业更容易获得资本的青睐**

比如安徽中式快餐品牌**老乡鸡**于今年1月份获得加华伟业的2亿元融资，计划用两到三年的时间在全国开1600家直营店，目标成为中式快餐第一品牌。

曾经互联网餐饮代表性品牌伏牛堂更名为**霸蛮**——打造能传达文化的符号品牌。霸蛮于今年4月完成数千万的B轮融资，估值5亿，持续深化其牛肉粉食品化的零售思路，成为“餐饮+零售”双核驱动的企业。

- **糕点茶饮网红店借助互联网营销，凸显休闲餐饮的社交属性，形成品牌推广蝴蝶效应**
新中式茶饮品牌**喜茶**4月底获得美团龙珠资本的4亿元B轮融资，凭借品颜创新的优秀产品力，通过互联网营销放大社交属性，形成品牌壁垒的同时，升级信息系统掌控供应链。

蛋糕西点连锁品牌**鲍师傅**5月获天图资本亿元的A轮融资，目前估值10亿。以肉松小贝打造单品爆款在进行口味延伸扩展品类，借助饥饿营销与社交平台的广泛传播形成优质口碑。

- **餐饮业持续数字化升级，场景多元化促使餐饮信息化领域形成立体化的产品组合，餐饮下游信息服务商并购事件频出，该领域的市场格局变得越来越集中**

5月中旬，美团宣布全资收购餐饮软件服务企业**屏芯科技**，美团希望能够通过SaaS收银系统，线上线下的支付、页面浏览时长、菜品喜好等数据构建一个全渠道会员系统，实现餐饮业数字化全面升级。

几乎同时时间，餐饮全链条服务商**奥琦玮**宣布完成了对餐饮SaaS服务商**天子星**的收购，天子星将在奥琦玮体系内作为基于SaaS的标准型智能餐厅解决方案服务商，未来奥琦玮将依托大量线上数据，升级传统收银系统，提升连锁餐企的信息化水平。

- **餐饮供应链环节逐渐重构，采购、渠道、物流的不同赛道有望涌现行业巨头**

今年1月，食材订购B2B平台**美菜网**获得4.5亿美元的E轮融资，估值近30亿美元。此前，美菜网已经经历了5轮融资，累计融资金额超30亿人民币。美菜将进一步下沉供应链，拓展农产品源头布局，以现有中央仓为支点，将以探索成功的标准化模式覆盖三、四、五线城市。

餐饮物流平台**餐北斗**成立仅一年便获得千万级的A轮融资，通过统餐配送OEM/ODM产品，植入SaaS连接餐饮网络所有客户，形成“餐饮物流数据+低物流成本”的核心竞争力，解决中小餐饮企业快速连锁的规模化发展中产生的信息化、集约化需求。

新前景：产融结合催生上市热潮

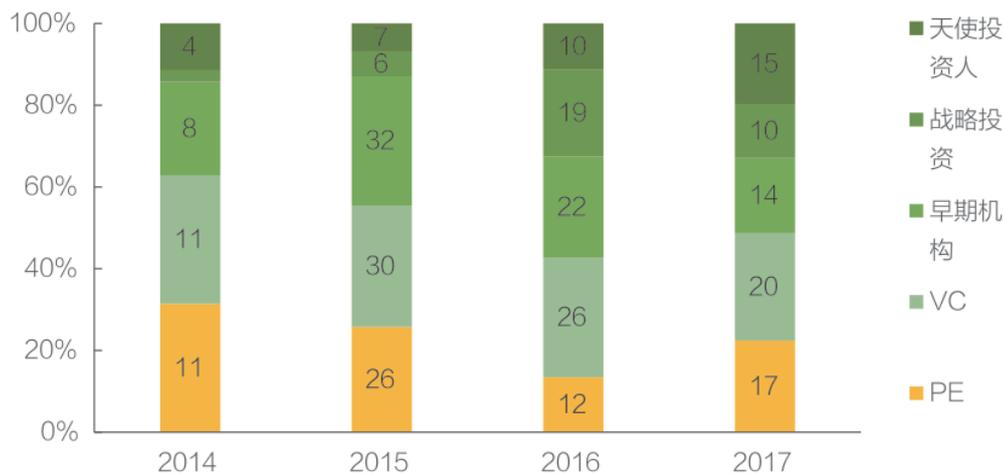
随着资本逐渐回归理性，根据餐饮蓝皮书，餐饮行业的投资方结构多元化，结构更为均衡，层次也更加丰富，天使投资人涌现，产业资本纷纷入局。

传统 PE/VC 中，有广泛在餐饮投资的真格基金，通过上市平台百福控股布局餐饮的弘毅投资，有专注品牌餐饮投资的天图资本。

餐饮天使投资人中，也出现了何伯权、姚劲波、薛蛮子等为大众所熟知的身影。

产业资本方面，有海底捞、九毛九这样的大型餐饮企业借助资本进行品类扩展形成餐饮生态圈，也有美团龙珠资本，绝味网聚资本等寻求餐饮品牌的孵化，进行产业上下游布局，还有天图资本与周黑鸭成立新零售基金，瞄准新餐饮、新零售进行业态的拓展等等。

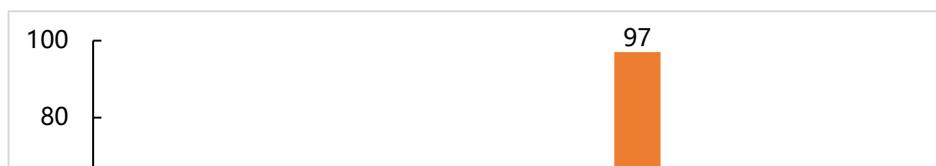
图 2 2014-2017 年参与国内餐饮行业投资的投资方类型分布



数据来源：《餐饮投融资报告（2018）——2014-2017 国内外餐饮行业投融资分析》，其中 2017 年数据截至 2017 年 11 月

随着餐饮产融结合的不断深化，预计将会有更多的中国餐饮企业将开启上市之路。如果按照韩国的人口总量计算，中国应该有 30 家餐饮上市企业；按照欧洲的人口总量计算，中国应该有 52 家餐饮上市企业；按照美国的人口总量计算，中国应该有 240 家餐饮上市公司；按照日本的人口总量计算，中国应该有 1000 家上市企业。

图 3 韩、美、日、中人口数量与上市餐饮企业数量对比



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_14801



云报告
<https://www.yunbaogao.cn>

云报告
<https://www.yunbaogao.cn>

云报告
<https://www.yunbaogao.cn>