

上市前再生波澜 百果园能否摘得“水果零售第一股”

■中国城市报记者 张亚欣

深圳百果园实业(集团)股份有限公司(下称“百果园”)第三次冲击IPO,意欲成为国内“水果零售第一股”,却因门店管理混乱、水果品质安全问题登上热搜。

日前,百果园已向港交所递交上市申请,摩根士丹利是其独家保荐人,正式开启了冲刺港股的上市之旅。近年来,包括鲜丰水果、百果园、洪九果品的鲜果连锁零售行业头部企业纷纷加速上市进程,谁先登陆资本市场,谁就能拿下“水果零售股”的头名归属。

然而,生鲜电商以效率压制、社区团购用价格比拼,竞争环境激烈复杂,百果园此时向港交所递交上市申请,是否是明智的选择?同时,才提交上市申请,百果园就因水果质量问题而深陷舆论漩涡,又为其上市进程增加了几分不确定性。

遍地开花却盈利艰难

据百果园官网显示,2001年,百果园成立于广东深圳,是一家从事水果采购与种植的大型连锁企业,经过20多年的发展,如今已成为一家集水果采购、种植支持、采后保鲜、物流仓储、标准分级、营销拓展、品牌运营、门店零售、信息科技、金融资本、科研教育于一体的大型连锁企业。

回溯百果园的发展历程,2015年,资本加持下的百果园进入飞速成长阶段。当年,百果园门店突破1000家并启动了一系列收购,陆续完成了对果多美、鲜时代、绿叶等区域市场的水果连锁品牌的并购整合,迅速实现市场规模的扩张。同年6月,百果园成立百果园投资发展有限公司,开始在产业链上下游布局。

2017年,百果园已经成为

全球范围内规模最大的水果连锁企业。2019年1月,百果园推出第一个自有品牌“红芭蕾草莓”,截至2021年12月百果园共拥有29个自有品牌。截至目前,百果园在全国超100座城市设有5000余家门店,另建有28个仓储配送中心,全球范围内的特约供货基地超200个。

在百果园的发展进程中,自然少不了资本的鼎力相助。企查查显示,目前,百果园的对外投资数量已超过50家,囊括了从生产到流通的整个产业链条。从2015年获得第一笔融资至今,百果园共完成8轮融资,仅2018年就获得5轮融资,其中B轮融资高达15亿元。

作为国内水果专营连锁业态的开创者的百果园尽管备受资本青睐,但其在盈利方面却表现得一言难尽,“卖得贵”是消费者给其贴上的标签。从百果园招股书来看,百果园2021年营收高达102.89亿元,但销售成本超91亿元,毛利率仅11.2%,而净利润则为2.35亿元,尚未恢复到疫情前水平。

从营收构成来看,百果园的收入主要是依靠加盟门店。2021年来自加盟门店的收入达到81.25亿元,占营收比例为81.3%。百果园目前拥有5351家线下门店,其中仅有15家为自营门店,几乎99%都是加盟店。来自自营门店的收入仅占比0.4%;来自区域代理的收入占比为9.26亿元,占比为9.3%。

由此,不难发现,单看营业收入,百果园已冲至百亿元,但基本上是靠来自外部资金的持续输血,才支撑了艰难盈利的百果园一路扩张直至冲刺上市。

三战IPO,亟须融资“止渴”

实际上,此次向港交所递交上市申请,已不是百果园第一次展现出对登陆资本市场的渴望。

近两年间,百果园数次传出上市消息,仅上市地点就在纽交所、港交所和深交所之间多次转换。2020年4月,百果园完成股份制改革,同年6月向中国证监会国际部递交境外首次公开发行股份审批材料,拟在港交所主板挂牌上市。同年11月,有消息称百果园与民生证券签订辅导协议,并在深圳证监局进行了备案。两年之内,三次冲击资本市场,足见其上市心切。

“经过多年快速发展,果品连锁行业走向繁荣,到达成熟阶段。这个阶段,果品连锁行业投资进一步增加,呈现泡沫化,但会趋于平稳,行业供给和行业消费都会达到峰值,头部企业在战略层面展开角逐,多元产品迭代、多元创业和多元并购。”独立经济学家王赤坤在接受中国城市报记者采访时指出,百果园这样的头部企业可以通过上市建立战略防线,解决经营市场战略升级问题。

同时,招股书透露出的数据也显示出百果园的营收增长已经处于瓶颈期,亟须上市融资“止渴”。

我国是鲜果消费大国,根据相关分析报告,未来5年鲜果行业市场规模有望达逼近3万亿元。尽管市场前景可观,但鲜果行业高度分散、标准化程度低、利润薄、成本支出大的客观现状也不容忽视。

目前,全国规模以上的水果连锁有30多家,龙头老大百果园的市场占比仅1%,而排名第二到十位的同行加起来的占比可能也只有1%。再加上从2018年之后,生鲜赛道逐渐成为互联网巨头的兵家必争之地。新冠疫情暴发后,更是催化了生鲜行业的发展,现阶段,前有阿里盒马生鲜,后有滴滴橙心优选排兵布阵,互联网巨头们以“资本+流量”的套路在生鲜界迅速跑马圈地,让百果园等老牌鲜果企业危机感重重,也让竞争

环境变得更为激烈且复杂。百果园此时向港交所递交上市申请,是否是一个明智的选择?

“激烈竞争的同时,生鲜电商市场也得到了迅速扩大与高速增长。百果园此时向港交所递交上市申请,可谓借助了市场与业绩快速成长的良机,是一个十分明智的选择与契机。”中国企业资本联盟副理事长、IPG中国区首席经济学家柏文喜对中国城市报记者坦言,百果园若能成功登陆港股,将有望成为“水果连锁第一股”,对其自身发展和整个鲜果赛道以及生鲜市场而言,一方面会产生示范效应与带动效应,另一方面也可以推动行业市场空间的快速扩大与品牌化、连锁化与行业并购整合之下市场集中度的上升。

百联咨询创始人、零售电商行业专业专家庄帅在接受中国城市报记者采访时称,百果园若成功上市,对于单一品类的零售商来说是巨大的鼓舞,但也会加剧水果品类的竞争,对于生鲜市场来说短期影响较小。同时,庄帅还指出,百果园此时上市还是很有压力,甚至会出现破发的可能。“毕竟单一水果品类的零售商目前来看前景并没有那么广阔。”庄帅说。

上市前夕再生波澜

“我们的使命是让天下人享受水果好生活”,这是百果园招股书的第一句话。但不曾想,百果园才提交赴港上市申请,就被曝出“售卖变质果切”而“啪啪打脸”。

近日,有博主爆料,暗访的两家百果园门店存在把变质水果做成果切、小果以大果价格售卖、对发霉的苹果放任不管、隔夜且切开的水果仍继续销售等诸多问题。对此,百果园官方紧急回应,称涉事门店分别为百果园成都成华区建和路店、百果

园武汉江汉北路店,目前已要求其停业整顿,同时为防止事件再度发生,将对全国各门店经营与品质管理进行再度检查。

上海消保委直接发文点评称:“近年来,很多侵害消费者合法权益行为都与加盟店相关。品牌不能一味追求扩张速度,而疏于对加盟店的管理和监督。”

黑猫投诉显示,截至目前,关于百果园的投诉已达1501家,质量问题普遍存在,包括“买到发霉椰子,商家没有处理要求赔款”“百果园三无退货,真有问题根本不退”等。

实际上,百果园加盟模式被诟病已久。十几年过去,百果园仍未解决加盟门店标准化问题。百果园也在其招股文件中坦承,尽管加盟门店的业绩对公司经营业绩产生重大影响,公司无法控制及可能无法有效监察该等门店的运营或维持公司与加盟商或区域代理的现有关系。

国泰君安研报指出,随着公司规模持续扩大,维持完全统一的货品和服务质量可能会存在困难,由此可能带来品牌价值受损的风险。消费者在互联网和社交平台对公司的负面评论,无论是否真实,可能会对品牌形象和经营业绩造成不利影响。公司的经营业绩很大程度上取决于与加盟商之间的关系以及加盟餐厅的运营。加盟商终止加盟协议或有关加盟餐厅的任何争议以及负面消息,可能会对品牌价值和经营业绩造成不利影响。

在不少业内人士看来,类似食品安全事件将给其品牌造成较大冲击,进而可能会影响到其IPO。此次被曝光后,百果园IPO一事可能不会因此折戟,但或许会主动放缓进程。经济学家宋清辉认为,在“售卖变质果切”事件影响下,预计资本市场会下调其估值,以对冲其带来的风险。

针对百果园的发展现状,庄帅建议在以下方面继续投入:渠道多样化,目前过于依赖线下加盟商;单一品类的纵向发展和关联品类扩张的选择;持续投入进行产品标准化管理,提升品质、降低损耗,提高性价比。

此外,柏文喜也称,若想稳坐鲜果连锁企业头把交椅,百果园除了加强新店拓展以加强已进入市场的布局密度和市场渗透率之外,还应通过并购重组来加快发展以巩固行业地位和扩大布局区域。

被冠以万亿元市场规模的水果零售行业至今仍未诞生上市公司,百果园能否成为“水果零售第一股”也因深陷舆论漩涡而显得扑朔迷离,未来有何变数?中国城市报将持续关注。

江西赣州:汽车企业忙生产

5月12日,在江西省赣州经济技术开发区山东凯马汽车制造有限公司赣州分公司生产车间,企业员工正在赶制订单产品。一季度,该分公司汽车生产实现产量4200多辆,同比增长112.85%,企业发展呈现良好势头。

近年来,赣州经济技术开发区聚焦新能源汽车、电子信息双首位产业,推行“2+N”产业体系链链补链计划,精准实施上下游产业链招商,实现新能源汽车及关键零部件企业100多家,逐渐形成了以“整车+零部件+研发+检测+汽车文化”全产业链发展的产业集聚区。

人民图片

