



排队购买中式糕点，成为吸引消费者眼球的一大亮点。 刘勇 摄

大量资本关注 市场竞争激烈

一个路口五家店,中式糕点有点“火”

◆导报记者 刘勇 济南报道

近期,乘着“鲍师傅”带起来的东风,中式糕点的热潮席卷各地。每个城市的热点区域总有几家连锁中式糕点房同台竞技,济南也不例外——济南市山师东路和文化东路交叉口就聚集了5家糕点房,花园路和山大路的交叉口则有2家糕点房在对角展开竞争,而在花园路和历山路交叉口的东北角,两家中式蛋糕房相邻而居。

经济导报记者注意到,这些连锁中式糕点房既有省外品牌,也有济南本土的网红品牌。销售排队队,“网红”带节奏,中式糕点站上了风口,这些不仅赢得了消费者,也赢得了资本青睐。

受访的业内人士指出,中华美食的多样化以及年轻群体对于美食的猎奇心理,让这个赛道成为了资本的新宠儿。“中式糕点作为一个高频且客单价不低的领域,颇受资本青睐,未来还有巨大增长空间。借着互联网思维和创意的资本,也会促使更多的中式糕点企业升级、发展。”长期关注济南中式糕点行业发展的谢媛媛说。

“内卷”的中式糕点房

“现在济南的中式糕点竞争特别激烈,不管是省外品牌还是省内品牌,几乎是你在这儿开一家,我 just 在不远处开一家。”在济南开店20多年的谢媛媛说。

正如她所说,经济导报记者注意到,济南市山师东路与文化东路交叉口的多家糕点店,“内卷”情况比较显著。

这个路口的东北角是85℃,西南角是老牌北京稻香村和(AILD)爱的礼物,东南角则是台峡糕点,西北角是东更道点心行。

此外还有不少中式蛋糕店在一些商场内开店经营,还有多家名为桃酥大王和忆江南的中式糕点房在济南布局。

除了连锁中式糕点房外,济南的本土老字号一大糕点、泰康食品以及益康食品也能在街头巷尾看到,在济南的一些大街小巷,还有本地的小的蛋糕店在抢夺市场。

为何中式糕点店喜欢扎堆经营?谢媛媛表示,糕点店对人流要求高,一般都会选择商圈、街角或学校附近的位置,“恒隆广场、洪楼商圈、万达广场等都是必争之地。”

在山东稻香园食品有限公司总经理贺华军看来,新的糕点店想要在短时间内打出品牌,就会主动凑到老品牌糕点店旁边,或者打入商圈,“这有点蹭流量的意思。去老品牌蛋糕店的顾客可能也会去尝尝新品牌,慢慢新品牌也会有人流,如果做得好,也能逐步做起来。”

经济导报记者走访多家店铺发现,几乎每家店铺都有桃酥、老婆饼、凤梨酥、绿豆糕、枣泥核桃酥、枣糕、麻薯等同类产品,但是各家的用料和口感有差别,主打的产品也不一样。例如麻薯,麻薯近年来可谓是最火爆的中点之一了。很多品牌的麻薯,入口干硬没有嚼劲。

东更道店内的工作人员告诉经济导报记者,“我们家的麻薯经常处于缺货状态。”

而官亿味中式糕点的肉松小贝颇受欢迎,其共有4种口味,其中海苔味肉松一度被顾客称赞为“又酥又脆”;拾味中点的泡菜,在大众点评中位列中式糕点店第一名。

“排队”成为标志

经济导报记者在调查中发现,在不同

中华美食的多样化以及年轻群体对于美食的猎奇心理,让这个赛道成为了资本的新宠儿

的时间段,中式糕点店都会出现排队现象。例如,周六下午4点左右,位于花园路和山大路交叉口的牛基中式蛋糕店就排起了长队,队伍已经排到了店外。

队伍中,不仅有二十多岁的年轻人,也有六七十岁的老年人。透过人群看去,店内的服务员和导购正忙得热火朝天,有的在给顾客介绍产品,有的忙着给顾客装盒,还有的是在与糕点师沟通。

不光排队的人多,不少离店的消费者手里都拎着好几个装得满满的手提袋。市民张超告诉经济导报记者,“听说这家店的点心好吃,所以特地过来购买。”

在济南市万象城门口,经济导报记者注意到,不少市民手中拿着泸溪河产品的袋子走出来。“听说泸溪河的桃酥很好吃,买来给父母尝尝。”一位市民表示,“就在楼上,人不少,需要排队等待。”

此外,经济导报记者通过对比多家中式糕点店发现,不管是官亿味、东更道还是台峡糕点,都是敞亮的落地大橱窗,在外面一眼就可以看到室内的柜台设计。设有两个大门,且一个只能进,一个只能出,而进户门一般都设置在糕点台的起始处,出口设置在收银台。这种布置导致前来消费的顾客不得不按照顺序将糕点全部浏览一遍,延长了消费者的消费时间。

“如果店前不排队,怎么证明这家店铺的产品好。”谢媛媛笑着说道,“不少糕点房抓住了消费者这样的心理,在排队的人群中也会安排一些人‘代买’和‘代吃’,排队在部分消费者眼里成了‘好吃’的代名词。”谢媛媛表示,不管是哪个糕点店,几乎都带上了“网红”二字。一时之间,流量和人气成了吸引消费者眼球的一大亮点。“大众点评、美团、各类短视频平台、网红达人和美食博主,都成了消费者了解产品的重要途径。”

正如谢媛媛所说,经济导报记者注意到,只有那些被测评和种草过的产品,才可能成为消费者眼中必须尝试的“爆款”。因此,不管是大众点评的热门榜,还是小红书上的美食打卡,都有这些中式糕点的影子。

利润空间不算低

这些中式糕点房很好赚钱吗?谢媛媛给出了一个明确的回答:赚钱。

谢媛媛告诉经济导报记者,相比传统餐饮只有早中晚三个消费时间段,中式糕点店相比面包店最大的特点就是主打休闲食品,不存在只有吃饭时间消费的周期性特点,同时由于中式糕点的单品体量不大,也不会出现蛋糕店那种需要长时间等待或者需要预订的问题。相比中式茶饮和其他小吃外卖,其对食材新鲜度的要求不高,几乎可以做到全时间段营业。

有食品网红在网上测评了一盒蛋黄酥的成本价,结论是刨去人工和房租成本,它的成本仅为零售价的50%,而从业内来看,整个烘焙食品企业的净利率通常在8%-15%之间,中式糕点的利润空间不算小。

虎头局创始人胡享曾经向媒体透露,虎头局55平方米的门店曾创下单月127万元的营收记录。墨茉点心局投资方番茄资本曾表示,墨茉60-70平方米的单

店月营业额曾达到200万元,提升了休闲食品所能达到的盈利高度。

经济导报记者盘点发现,济南的中式糕点房有些是济南本土公司在运营,也有成立在北京、发迹在济南的,也有品牌来自上海。

“东更道,西更道,王府池子二郎庙。”对于老济南来说,这是耳熟能详的一句歌谣。因此东更道点心行就带有浓浓的济南味。天眼查的数据显示,东更道点心行所属公司为济南东更道商贸有限公司,成立于2018年11月。天眼查的数据显示,公司法定代表人是刘阳贵,注册资本100万元。一篇推广文中表示,东更道鸡蛋糕起源于中国著名的糕点之乡江西鹰潭,祖传老手艺四代人亲传,创始人陈新华。不过,这家公司在10月23日注销了。

再往下深挖,经济导报记者发现,孵化东更道品牌的主体其实为上海半天妖餐饮管理有限公司,天眼查显示,公司实控人为执行董事兼总经理万光涛,担任7家半天妖关联公司股东、4家烤鱼店法人,同时还是济南历下涛涛蛋糕店的法人。

与东更道不同的是,官亿味品牌隶属于北京市圣亿企业管理有限公司,由济南官亿味餐饮管理有限公司运营。也就是说,官亿味成立于北京。该公司此前运营过桃酥王、桃酥大王,此后将品牌升级为官亿味。2016年开始重新升级把总部设在济南。

运营拾味中点和台峡糕点的,则是山东拾味企业管理有限公司,其中拾味中点为自营品牌,台峡糕点为连锁加盟品牌,山东拾味旗下品牌拥有直营和加盟连锁店近300家。

资本蜂拥而入

作为烘焙的细分赛道之一,中式糕点的火爆迎来了资本的关注。不仅鲍师傅、泸溪河等传统中式点心品牌动作不断,以墨茉点心局、虎头局、轩妈等为代表的新品牌也层出不穷,收获资本大量关注,市场竞争变得激烈。其中,尤以墨茉点心局最为引人注目。

据天眼查App显示,截至目前,墨茉点心局已完成B轮融资,短短一年便获得来自清流资本、元璟资本、日初资本、番茄资本、源来资本、今日资本的5轮融资,累计融资数亿元,估值达到20亿—30亿元,单店估值超过1亿元。

2021年4月,制霸直播间的轩妈食品,靠着拳头产品蛋黄酥完成超亿元B轮融资;主打牛角面包的月枫堂,2021年7月完成千万美元战略融资;号称以复兴中式糕点为使命的虎头局渣打饼行也在去年7月官宣了5000万美元的A轮融资;卖鲜花饼的花木子则在去年8月拿到众麟资本领投的数百万元Pre-A轮融资……

此外,2017年鲍师傅完成了天使轮融资;2018年完成了上亿元的A轮融资;投资方为天图投资;2020年年底,又完成了股权融资,投资方为昆仑资本。数名投资方对鲍师傅的估值超过了100亿元。



保暖内衣等成“网红”产品

山东暖品拓销欧洲

面向海外市场,海尔整体式和分体式空气源热泵的出口有明显增长,上半年出口同比增幅达到了200%

◆导报记者 威晨 济南报道

连日来,中国取暖设备火到欧洲的新闻广受关注,山东相关行业企业订单也大增。

近日经济导报记者走访调查了多家山东制造企业获悉,企业加班加点生产背后,蝴蝶效应正在逐步显现。

订单接到手软

“我们接到了外贸公司的订单,基本上从7月份开始公司就连轴转,这些订单主要都是发往英国、法国和塞浦路斯等欧洲国家。”10月23日,经济导报记者联系到德州美右美家居有限公司(下称“美右美家居”)总经理丰学勇,他告诉经济导报记者,公司接到广东和浙江的订单,截至目前已经发出了7个柜,共计2.8万套电热毯。

丰学勇介绍,企业从2010年开始做第一代传统电热毯,但这样的产品利润低、竞争激烈。公司成立当年,他们就开始做第二代水暖电热毯,利用1.7毫米的发热线穿入4.3毫米的软管中,在空间通热水就可以实现供暖。“当年这些产品主要卖到东北。”丰学勇说,此后公司又研发出第三代带主机的智能化电热毯产品,相当于通过主机操控把地暖原理转换到电热毯中。

“按照外贸公司的标准,我们开始尝试做符合外贸出口标准的产品。电热毯不可以重金超标,选择的电线要符合欧盟的低电压标准,毯子的颜色选择有设计感的素色或者统一的颜色,材料都是法兰绒、长毛绒等用料,全部是高品质。”丰学勇表示,这些中高端产品也直接拉高了产品定价,一般国内市场普通产品从30元起售,而这样的高品质产品出厂价至少要80元。

除了居家取暖设备之外,越来越多的欧洲普通民众开始选择来自中国的加厚保暖内衣。

经济导报记者通过某国内跨境平台,联系到即墨一家出口保暖内衣制品的企业,企业负责人徐润告诉经济导报记者,公司针对海外市场尤其是北欧市场的销售数据比较可观,其中加厚保暖内衣的订单迅速增加,尤其是女士和儿童的高领加厚保暖内衣每天都有订单,有的爆款一天内甚至能达到三四百个国

际快递包。

据本土跨境电商平台速卖通提供的数据显示,保暖内衣的销售额环比增长达246%。其中,秋衣秋裤在法国、德国、意大利、荷兰、波兰等多个国家均有3倍以上的环比增长。

近日,青岛海尔集团旗下空气源热泵的出口有明显增长。海尔中央空调海外市场总监战杰日前受访时表示,面向海外市场,海尔整体式和分体式空气源热泵的出口有明显增长,上半年出口同比增幅达到了200%,订单量增长10倍。

规划布局海外市场

“山东为工业大省,美右美家居此前没有认真考虑欧美市场,因为欧美各国人口数量普遍不高,此外还有门槛问题——在欧洲需要做CE认证、在美国要做UL认证。但鉴于目前的形势,美右美家居明年打算推出针对欧盟的产品,做相应认证,积极进入欧洲市场。”丰学勇告诉经济导报记者,今年他们看到了海外市场的价值,未来将积极探索国外市场。

进入10月份后,电热毯行业在国内也迎来销售旺季,丰学勇说,公司为保证国内经销商订单,只能暂时放缓海外订单,为明年市场做储备。

“我们认为欧美市场同样需要培育,经过今年电热毯、取暖设备等产品的爆发,明年迭代产品一定会继续导入欧美市场,所以我们将成立相关海外部门,不断丰富和标准化产品。”丰学勇说。

近日,山东加快跨境电商综试区建设,提升市场采购贸易试点外向度。为助力山东企业“出海”,2022年以来,山东共出台30多条稳外贸政策措施,“一企一策”帮助企业解决用工、通关、物流等问题诉求2800多个。

“线下主要是通过贸易公司,海外客户等实体订单,线上跨境电商也是未来我们要布局的重要方向。”徐润表示,2020年后公司加大了电商部的人力配置,在国内加大短视频营销、电商直播的力度,对外与亚马逊、TikTok等进行合作,探索山东制造的新机遇。



<<上接1版 国家企业信用信息公示系统显示,山东省财金投资集团旗下山东省财金创投新旧动能转换股权投资合伙企业(有限合伙)、山东发展投资控股集团有限公司旗下的山东省现代产业发展投资有限公司是蓝想环境的法人股东。根据天眼查,二者分别持股约3.92%、1.96%。

泰石节能全国市场占有率15%以上

近期开启辅导的还有来自泰安的一家国家级高新技术企业。辅导备案报告显示,泰石节能成立于2011年9月,注册资本3.72亿元。公司是住建部认证的首家符合绿色建材三星级评价的岩棉企业,岩棉行业首家获“中国驰名商标”企业;山东省认定制造业单项冠军企业、瞪羚企业。

据泰石节能介绍,目前已经建成以泰安总部为中心、全国布局发展的集团化企业,拥有玄武岩纤维岩棉生产线10条,年产能已达60万吨,全国市场占有率15%以上,产销量连续5年处于行业首位。

与蓝想环境类似,泰石节能也没有在其他交易场所(申报)挂牌或上市的情况。从股东情况看,贾同春直接持有泰石节能56.92%的股份。

经济导报记者了解到,泰石节能此次的辅导券商为国泰君安证券,10月12日双方签署辅导协议。从辅导时间表看,泰石节能辅导工作从2022年10月起至2023年3月,共分6个阶段,辅导内容包括完善公司章程、法人治理等方面。10月25日,泰石节能工作人员婉拒了经济导报记者的采访。

“硬科技”鲁股崭露锋芒

近些年,山东各市企业冲刺资本市

场不断提速。以蓝想环境所在地潍坊为例,经济导报记者10月28日从潍坊市地方金融监督管理局了解到,截至10月底,潍坊市新增首发上市公司1家,新增新三板创新层挂牌企业3家、基础层挂牌企业2家。目前,全市上市公司达37家。

此次辅导的泰石节能被泰安市岱岳区政府官网列为“岱岳名企”之一。今年4月,泰安市曾印发40家上市“种子企业”名单,泰石节能在列。根据泰安市地方金融监督管理局披露的数据,截至目前,泰安新增上市公司1家,报证监委或交易所审核企业2家,山东证监局辅导备案企业5家。

Wind数据显示,截至10月28日,山东IPO审核申报企业达51家。其中,歌尔微、乖宝宠物、海看股份已审核通过,泓淋电力已获得证监会注册,这4家企业拟上市板块均为创业板;拟在上证主板上市的鑫广绿环目前正在发行。

“我省始终坚持把发展多层次资本市场摆在重要位置,深入开展企业上市培育行动,努力实现全省上市企业扩容提速。截至9月末,全省代表硬科技的科创板上市公司21家;2020年创业板注册制实施以来,新增创业板上市公司19家,累计达58家;北交所上市公司12家,居全国第三位。”日前,山东省地方金融监督管理局副局长李坤道接受采访时表示。

“日前,国务院印发了《关于支持山东深化新旧动能转换推动绿色低碳高质量发展的意见》,山东被赋予深化新旧动能转换、建设绿色低碳高质量发展先行区的重大历史使命。”在冀刚看来,将会有越来越多的绿色低碳领域鲁企冲刺上市。与此同时,也要看到今年鲁企上市整体节奏仍需加快,助力企业上市的政策更要加快兑现,后备企业的培育也要以更大力度更实举措步步为营、接续推进。