



“宅经济”催生万亿市场 预制菜再成资本新宠

获得竞争优势首先要解决消费者的信任问题

上下游企业 纷纷入局预制菜

预制菜是指以农、畜、禽、水产品为原料,配以各种辅料,经预加工(如分切、搅拌、腌制、滚揉、成型、调味)而成的成品或半成品。预制菜省去了食材采购的烦恼,简化制作步骤,消费者购买后,经过简单加工甚至无需加工即可食用,具有便捷、高效的特点。

目前预制菜行业的主要参与者可以大致分为五种类型:专业预制菜企业、上游农牧水产类企业、传统速冻食品企业、餐饮企业和零售企业。

其中,专业预制菜企业包括味知香等企业,国联水产、春雪食品则是上游农牧水产类企业的代表,巴比食品等传统速冻食品企业也入局了该赛道。此外,松鹤楼、太二酸菜鱼等餐饮企业品牌、叮咚和每日优鲜等零售企业也已入局。

预制菜上下游企业的合作也愈发紧密。1月11日,国联水产与盒马鲜生签署了合作协议,双方表示将在水产预制菜品开发与市场推广等方面进行合作。

目前市面上预制菜的菜系涵盖范围较广,粤式、苏式、湘菜和川菜都有售。一些餐饮品牌还推出了年夜饭的预制菜套餐,价格在300至1500元不等,内含大约10道菜。

此外,随着供应链、物流的发展,消费者对预制菜的接受度越来越高,在年夜饭预制菜的菜品和口味的选择上,越来越不局限于本地传统菜式。

预制菜已走过 两个融资高峰期

预制菜企业数量还在剧增。企查查数据显示,2015年,我国预制菜企业约4500家,2018年约8400家,2020年超12000家。2021年行业规模预估3460亿元,同比增18.1%。2013年至今,预制菜赛道共发生72起投融资事件,披露融资总金额超10亿元,涉及项目42个。从融资时间来看,2015-2016年是融资高峰期,融资事件分别有14起和17起,2020年-2021年是另一个融资高峰期,2020年预制菜赛道共有12起融资,2021年截至目前共有12起。

近日,预制菜品牌珍味小梅园宣布完成B+轮融资,本轮融资由百度风投领投,鼎翔资本和零一创投跟投。去年10月,珍味小梅园刚刚获得数千万元B轮融资。此外,王家渡食品、三餐有料等预制菜品牌也在2021年进行了融资。

我国预制菜目前处于什么发展水平?简餐品牌理象国负责人王林认为,预制菜行业正在快速发展,但就消费者市场教育和C端品牌发展而言,这个行业还处

临近春节和多地“就地过年”政策的影响,使得预制菜相关上市公司连续涨停。截至1月20日,得利斯连续7天涨停,金陵饭店、海欣食品和福成股份曾连续四个交易日涨停,国联水产2022年以来涨幅约100%。此前,消费者对预制菜风味的质疑是众多业内人士面临的共同问题。但随着供应链、物流的发展,消费者对预制菜的接受度越来越高,对口味和品质的要求也随之升高。



在初级阶段。

实际上,在被C端消费者熟知之前,我国预制菜行业的发展有20年之久。

“到2014年左右,因房屋租金、用人成本持续提升,大量餐饮企业开始采用中央厨房+预制食材的经营方式,B端需求的增长催生了该行业的第一次爆发。而2020年初新冠疫情突发,宅家经济为预制菜行业在C端市场的渗透和发展按下了快进键。”王林表示。

谁在买预制菜?叮咚买菜预制菜负责人欧厚喜表示,叮咚平台的预制菜用户年龄段在30-45岁之间,已婚、有孩子的相对较多,文化层次素质相对较高,白领比较多,对价格也不那么敏感,对商品和健康的需求更高。

对于预制菜的火热,王林认为:“除了宅家文化和懒人经济对预制菜行业的催化外,预制菜解决了现代消费者的一些痛点,预制菜给消费者提供了另一种选择的可能性,既提升了菜品质量和营养风味,又让消费者稍微动手,透过蒸煮间的锅汽,获得一种生活的仪式感和温暖感。”

市场难点在于 如何做出家庭的味道

在未来,预制菜如果要进一步拓宽市场,还可能面对哪些难点和痛点?

在中国食品产业分析师朱丹蓬看来,当下预制菜行业市场的痛点主要体现在两方面,一方面是没有国标,会造成食品安全上的隐患;另一方面则是消费端对预制菜的认可度、接受度可能还不够高,一些消费者会认为预制菜食品的营养有所流失或食材不新鲜。未来产业端如何匹配和满足消费端的核心需求和诉求将是

整个预制菜行业亟须解决的课题以及难题。

记者通过采访发现,消费者对预制菜风味的质疑是众多业内人士面临的共同问题。

“大家可能一开始不相信预制菜好吃,或者将好吃程度对标饭店餐食。”叮咚买菜预制菜负责人欧厚喜认为。她还表示,预制菜的难度在于如何把标准化和工业化的产品做出家庭的味道。“有时候厨师做得很好吃,但是工厂生产的不一定好吃。所以,糖、盐等佐料的精确程度很关键,焯水多久等细节问题亦然。”

近两年,消费者对预制菜的口味要求逐渐变高,而对价格不太敏感了。所以在这种情况下,预制菜保鲜、加热等与保持风味相关的技术就显得尤为重要,现在熟食的保鲜已经运用了一些新技术,比如液氮锁鲜等。

不过欧厚喜还是认为,现在行业的技术壁垒小于销售的压力。“当你的销售起来了,这些问题都会迎刃而解。准确来说,预制菜行业的瓶颈不是研发、生产端,最主要的还是商品规划。”

王林也深切感受到,预制菜品牌要想在竞争中获得优势,首先是解决消费者信任问题。“许多消费者仍然会对预制菜的营养和口味存疑,那么在菜品的营养健康和研发品控方面,企业是否能推出让消费者放心安心的高品质预制菜,是否能在风味、美味、还原度上征服消费者的味蕾,拥有强大产品力和品牌力的企业容易在竞争中脱颖而出。其次是冷链运输能力,企业的冷链物流系统,决定了是否能突破区域型发展,保鲜保质地触达全国消费者,顺应社会生活的发展和变迁,真正契合消费者对便捷、快速的现代化生活方式的追求。”

综合第一财经、中国商报、财联社

与山东省、山东大学、山东能源、山东重工签署一系列合作协议,在济南加码升级华为济南研究所,在青岛国内第三家山东首家华为旗舰店开业……

刚刚进入2022年,给外界的印象是,华为开始大举进驻山东,并随之展开了一系列布局。当前,山东正处在加快推进新旧动能转换的关键期,华为的频频出手,或将其注入新的动能。对于华为而言,更有可能在山东借助头部企业形成示范效应,将行业样本进行广泛复刻。一系列动作,彰显出华为深耕山东乃至华东区域的决心。

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 黄寿康

华为济南研究所 脚步渐近?

进入2022年,一则有关华为济南研究所选址的消息在网络上悄然流传。据传,华为在济南的研究所地点或选在了经十路与凤山路交叉口。

公开信息显示,作为研发体系中的重要一环,华为在1995年开始了研究所的布局,率先“开张”的是北京研究所,后来的荣耀团队基本就出自该研究所。随后,华为研究所又先后在上海、南京、西安、成都、杭州、武汉、苏州等城市落地。

上述华为核心研究所往往规模庞大,研发实力不输国立大院大所。以华为西安研究所为例,经过20年的持续发展,业务涵盖云计算、大数据、无线网络、固定网络、手机手表手环等领域,员工超过1.6万人,占地426亩,几乎相当于一个小型的研究型大学,极大地促进了西安高新区乃至整个西安市的电子信息技术进步。

在科创贡献的同时,研究所对当地经济的拉动作用也不容小觑。据《西安日报》2020年8月份一则报道显示,在西安召开的企业家座谈会上,华为西安研究所相关负责人称,近5年时间,华为累计在西安本地实现收入349亿元,本地纳税59亿元,每年在西安招聘1000人左右。

至于本次盛传的济南研究所,事实上在华为内部已经运行数年,但规模相对较小,此前挂在南京研究所之下,据称本次将与长沙研究所一道正式成立。

华为在山东 动作频频

相较于济南研究所选址的尚未定局,华为2022年在山东数个项目却已密集签约。

根据相关合作方的官方公众号发布的内容,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者对双方签约内容进行了梳理:

1月4日,华为与山东重工集团签署战略合作协议。双方将在装备制造业数字化转型、“5G+人工智能”创新应用合作、数字化技术人才培养、智能制造创新中心产业合作等方面开展深入合作。

1月5日,华为与山东大学签署战略合作协议签约仪式。

华为大举进驻山东,究竟看中了什么

双方将围绕人才培养、科研合作、成果转化、智慧校园建设等方面深化合作。

1月9日,华为与山东能源集团成立联合创新中心。据了解,该联合创新中心将从工业互联网、智能矿山建设等关键领域,通过攻克一批行业创新引领技术、研制一批行业数字化标准、培养一批数字化创新人才,从而推动能源行业数字化转型,支撑以山东能源为代表的国有企业高质量发展。

最为值得关注的是,1月6日,华为与山东省政府签署了共同推进数字强省合作备忘录。双方将在数字政府、数字社会、碳达峰碳中和、人工智能、工业互联网云平台、数字技术赋能新制造等方面深化合作,助推山东新旧动能转换、数字强省建设、经济社会各领域数字化转型发展。

锚定头部企业 形成示范效应

就在与山东动作频繁的同时,华为另一位轮值董事长胡厚崑带队去了上海。随后,华为与上海瑞金医院、上海百联集团分别进行了战略合作签约。更早些时候,2021年12月,华为轮值董事长徐直军到访江苏,与江苏省、南京大学、东南大学形成一系列合作。

由此可以看出,在海外市场接连受到冲击以及“区别对待”,消费者业务受影响较大、运营商业务未来空间逐渐见底的情况下,华为发力企业业务,在重点地区或行业重点布局,锚定头部企业形成示范效应,并推动行业标准化,然后再辐射到全国其他地区及企业;同时,加强与名校在前沿及基础研究领域合作,并联合培养人才,推动产学研的深度融合。

山东是我国重要的工业基地,更是北方地区第一经济大省,GDP长期位列全国前三。山东还是全国唯一一个拥有全部41个工业大类的省份,是名副其实的工业大省和制造业大省。但在信息化和工业化加速融合的背景下,山东期待借助华为来弥补其在电子信息产业方面的缺陷。

华为此次与山东省政府、两大省属企业、山东大学接二连三在数字经济领域进行签约合作,可以算是山东实施新旧动能转换的一大成果。如果项目能顺利落地,将利好山东新一代信息技术发展,同时也可以吸引更多人才往山东聚集。