

食品饮料行业跟踪报告

川调火热东风至，智慧餐厅初萌芽

——餐饮标准化解决方案暨大消费论坛反馈

- 近日华创证券在贵阳举办 21 年夏季上市公司交流暨消费主题投资论坛, 食品饮料分论坛邀请到川娃子食品集团高层徐志鹏先生及万杰智能科技股份有限公司创始人王晓杰, 分别就川调产业趋势、川娃子战略布局、万杰智慧餐厅未来面馆项目进行了分享, 本文是此次演讲实录:
- **中餐标准化始终是一大难题, 但川调与智慧餐厅或成有益尝试。**中餐标准化是行业发展的一大趋势, 却也是餐饮企业面临的一大难题。消费者口味多变、追求新鲜、SKU 繁杂、工序多元、供应链复杂使得中餐标准化始终难以实现。但从上游调味料到下游成品制作零售, 均有优秀企业努力做出标准化的尝试。本次策略会我们再谈中餐标准化, 特邀请川娃子徐志鹏先生及万杰智能创始人&董事长王晓杰先生, 与我们就川调及智慧餐饮零售展开分享, 报告内容详实丰富, 观点鲜明新颖, 推荐阅读!
- **川调是调味品行业最大的风口, 行业集中度低仍存整合空间。**调味品生意本质在于, 在为消费者提供感官刺激和味觉记忆的同时, 为餐饮标准化和便捷化提供解决方案, 川调也是如此。川调目前格局分散, 企业多而不强, 1-5 亿规模的企业有 70 家左右, 大多数企业仍只是贩卖产能的代工企业, 还未凸显主动研发价值。川调产品目前仍处在有品类无品牌阶段, 诸多品类仍然没有出现能够夺取消费者心智的大品牌。未来川调行业竞争门槛和竞争维度将显著提高, 并购整合加速。未来的复调王者必定是以川调为基本盘, 进行品类延伸, BC 双轮驱动, 同时追求产品应用场景精细化。
- **川娃子获新希望加持赋能, 全渠道多品类布局川调。**新希望持有川娃子 51% 的股份, 是其控股股东, 其旗下产业资本草根知本为川娃子多方位赋能, 提升其经营管理效率。川娃子专注于川调, 致力于打造川调明星产品, 其产品包括拌饭酱、火锅底料和调味料三大类。战略上, 川娃子致力于建设狼性的销售体系, 针对头部客户实行定制, 而尾部客户则通过标品进行覆盖, 实现 BC 双轮驱动, 线上线下游, 全渠道布局, 借助中台赋能, 立足川味川调进行柔性研发, 实现规模化生产, 通过内生增长和外延并购实现公司的长久增长。
- **万杰智能: 从设备制造走向智慧餐厅。**从 1996 年到目前共 25 年, 公司一直专注于智慧餐厅的制造销售, 18 年公司正式启动“智慧餐厅”项目, 不断加大研发投入力度, 结合物联网、大数据、区块链等, 基本实现了从传统设备制造企业向服务型制造+物联网平台的方案解决商的转型。由此, 公司业务板块分为智能制造、餐饮服务、订单农业+农副产品深加工产业链三个板块。公司主推的未来面馆即属于智慧餐厅解决方案, 公司未来面馆门店品类丰富口感有保证, 高复购率下单店日营收可达 3000 元。同时, 高人力高租金压缩传统餐饮盈利空间, 国内面馆无厨师、无油烟, 支持无人 24 小时售卖的做法尚处空白, 无人零售餐饮拓展空间巨大。
- **万杰智能快速拓店, 2023 年预计开店 3000 家。**公司智慧餐厅项目拥有六大核心竞争力, 并基本建成 5G 互联网供应链平台。运营模式采取托管式合作, 可实现标准化复制从而快速拓店。同时, 项目适合团餐、特许经营餐饮、特定人群餐饮等多个场景, 根据公司对市场容量的测算以及占有率目标, 预计将有约 4 万家开店空间。公司目标 2023 年开 3000 家门店, 按现有门店数据测算, 销售额将超 23 亿元。
- **风险提示:** 餐饮恢复不及预期; 终端接受度及项目推进不及预期; 市场开拓不及预期; 流动性政策收紧。

推荐 (维持)

华创证券研究所

证券分析师: 欧阳予

邮箱: ouyangyu@hcyjs.com

执业编号: S0360520070001

证券分析师: 董广阳

电话: 021-20572598

邮箱: dongguangyang@hcyjs.com

执业编号: S0360518040001

联系人: 彭俊霖

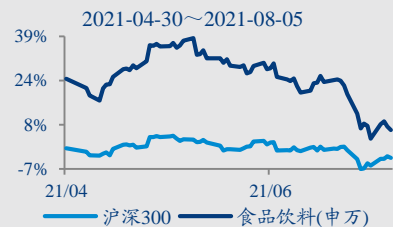
邮箱: pengjunlin@hcyjs.com

行业基本数据

| | | 占比% |
|----------|-----------|-------|
| 股票家数(只) | 115 | 2.86 |
| 总市值(亿元) | 73,914.56 | 8.86 |
| 流通市值(亿元) | 68,740.03 | 10.76 |

相对指数表现

| % | 1M | 6M | 12M |
|------|--------|--------|------|
| 绝对表现 | -14.8 | -21.8 | 6.93 |
| 相对表现 | -12.19 | -17.63 | 11.1 |



相关研究报告

《食品饮料行业周报 (20210718-20210725): 业绩为王的阶段——附夏季消费投资论坛 5 家上市公司及白酒、消费品专家交流要点》

2021-07-26

《快消品领域的需求洞察: 顺势而为, 蓄势待发——凯度专家论坛演讲实录》

2021-07-28

《食品饮料行业周报 (20210726-20210801): 估值回落后, 怎么看当下饮食板块?》

2021-08-02



數位方舟

擁有專業的商業策略及執行能力，以數據洞察及商業資源整合
兩岸跨境行銷營運團隊、IT團隊作後盾
協助您解決企業碰到的每個難題



每週分享報告

每週固定時間分享嚴選報告

集結數據洞察、產業脈動及未來趨勢

提供深度觀點

助您梳理市場動向

如何獲取報告

掃描左方QRcode或點擊下方連結進入Line
社群【全球跨境電商數據報告分享群】，
即可獲得各式優質報告！

[點擊進入【全球跨境電商數據報告分享群】](#)

目 录

| | |
|------------------------------------|----------|
| 一、遇见新“味”来，一级市场看川调 | 4 |
| (一) 产业视角剖析川味与川调 | 4 |
| 1、调味品生意本质 | 4 |
| 2、产业视角下的川菜 | 4 |
| 3、川调行业现状 | 6 |
| 4、川调发展趋势 | 7 |
| (二) 川娃子：BC 双轮驱动的川调企业 | 8 |
| 1、获新希望加持赋能，立足川调放眼全国 | 8 |
| 2、BC 双轮驱动，全渠道多品类布局 | 9 |
| 二、未来面馆：万杰智能的智慧餐厅解决方案 | 9 |
| (一) 公司介绍：专注设备制造，转型面向未来 | 9 |
| (二) 行业空间：无人零售餐饮风口起，蓝海市场抢占先机 | 10 |
| (三) 商业模式：提供一体化解决方案，进行托管式合作模式 | 11 |

图表目录

| | |
|-------------------------------------|----|
| 图表 1 调味品生意本质 | 4 |
| 图表 2 产业视角下的川菜 | 5 |
| 图表 3 川调品类划分 | 5 |
| 图表 4 各品牌川调产品近年增长迅速 | 6 |
| 图表 5 川调近年融资事件 | 6 |
| 图表 6 川调多而不强，市场份额分散 | 6 |
| 图表 7 川调 B 端品牌多是贩卖产能的代工企业 | 7 |
| 图表 8 川味调味品行业发展趋势的畅想 | 8 |
| 图表 9 新希望集团旗下业务一览 | 8 |
| 图表 10 四川川娃子食品集团简介 | 8 |
| 图表 11 公司发展历史沿革 | 9 |
| 图表 12 公司业务包括智能制造、餐饮服务、订单农业 | 10 |
| 图表 13 公司主要高管项目经验丰富 | 10 |
| 图表 14 公司门店及涵盖的丰富产品种类 | 10 |
| 图表 15 未来面馆——智慧餐厅解决方案的 SWOT 分析 | 11 |
| 图表 16 公司六大核心竞争力 | 11 |
| 图表 17 公司构建的 5G 互联网供应链平台 | 11 |
| 图表 18 万杰智能合作方单店模型 | 12 |
| 图表 19 国内市场容量及公司开店目标 | 12 |

中餐标准化是行业发展的一大趋势，却也是餐饮企业面临的一大难题。消费者口味多变、追求新鲜、SKU繁杂、工序多元、供应链复杂使得中餐标准化始终难以实现。但从上游调味料到下游成品制作零售，均有优秀企业努力做出标准化的尝试。本次策略会我们再谈中餐标准化，特邀请川娃子徐志鹏先生及万杰智能创始人&董事长王晓杰先生，与我们就川调及智慧餐饮零售展开分享，报告内容详实丰富，观点鲜明新颖，推荐阅读！

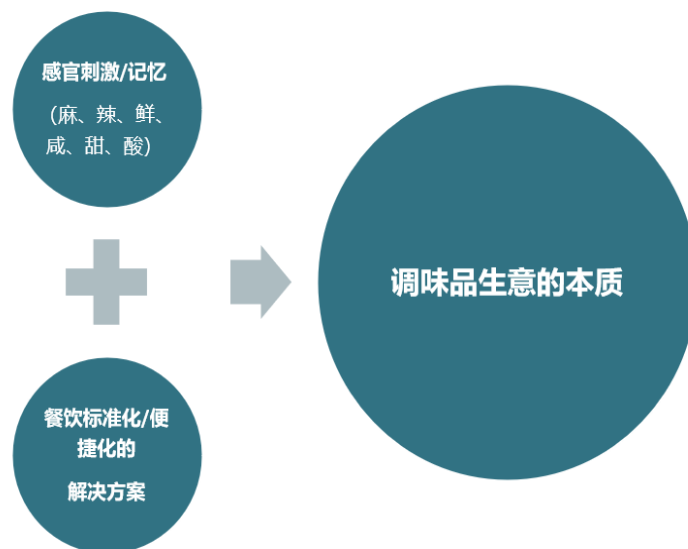
一、遇见新“味”来，一级市场看川调

（一）产业视角剖析川味与川调

1、调味品生意本质

调味品生意本质在于为消费者提供感官刺激味觉记忆，及为餐饮标准化便捷化提供解决方案。近两年调味品是一个非常火的品类和赛道，调味品具有刚需、高频、粘性强等特性。对标国内外的发展趋势和背景，复合调味品往往会随着社会经济不断发展，餐饮连锁化率不断提高，人口老龄化、家庭趋于小型化、生活节奏加快等背景不断发展。调味品生意的本质在于，一方面为消费者提供麻、辣、鲜、咸、甜、酸等感官刺激和味觉记忆，另一方面为餐饮标准化和便捷化提供解决方案。

图表 1 调味品生意本质



资料来源：徐志鹏《遇见新“味”来——从一级市场看川调》

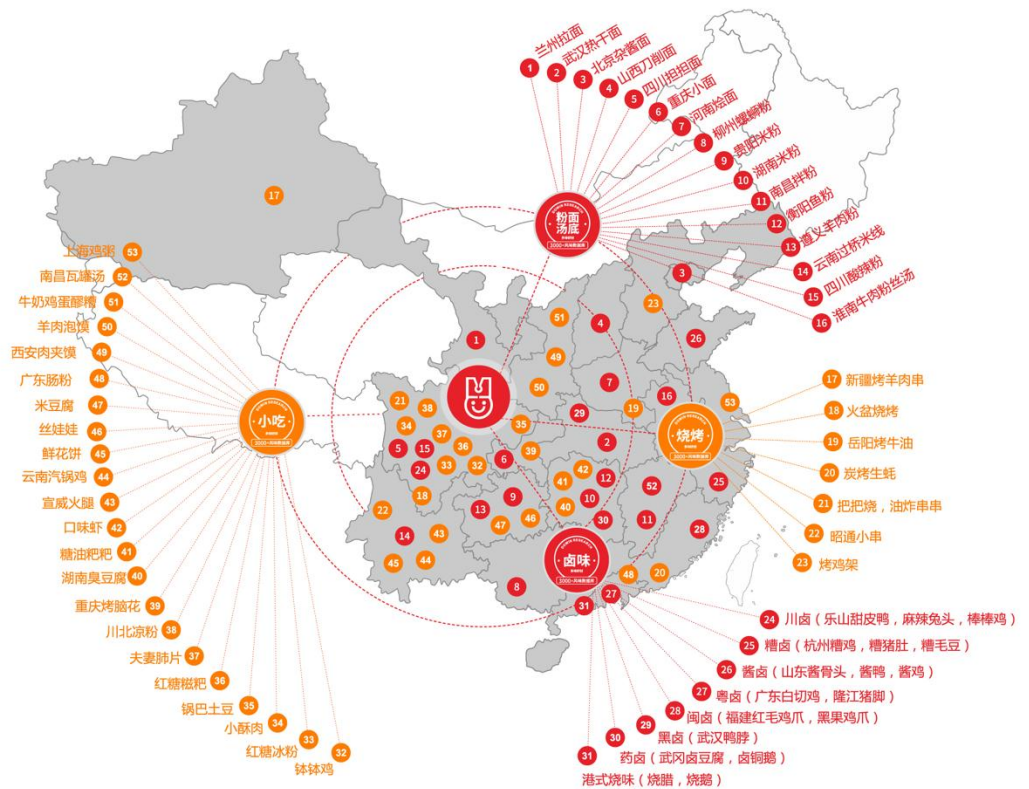
2、产业视角下的川菜

产业视角川菜可分为类火锅、粉面汤底、小吃、烧烤和卤味。消费者对川菜的印象多是麻辣，其中火锅、回锅肉、麻婆豆腐可以作为川菜的三个典型代表。作为调味品供应商，我们以产业视角看川菜可分为类火锅（火锅、串串、冒菜、麻辣烫等）、粉面汤底、小吃、烧烤和卤味。成都是十大小吃城市之一，著名小吃包括钟水饺、钵钵鸡、冰粉、红糖糍粑、夫妻肺片等。餐饮端是调味品重要市场，占调味品规模 6 成左右。从整个需求出发，做调味品要优先选择未来连锁化程度高、具有千店万店基因的品类赛道。川菜里面的小吃、烧烤、卤味和类火锅一样具有标准化、可复制性强的特点，是可以做到千店

万店的品类。

川调可分为火锅底料、泡菜榨菜、佐餐酱、川菜调料、豆瓣酱、蘸料、调味油和餐调定制。目前火锅连锁化程度较高，火锅底料属于高成长赛道，主要玩家包括海底捞、周君记、红九九、德庄、桥头等，2020 年规模为 453 亿元，CR5 为 17%，B 端阶段性集中，C 端格局未定，集中度仍有进一步提升空间。

图表 2 产业视角下的川菜



资料来源：徐志鹏《遇见新“味”来——从一级市场看川调》

图表 3 川调品类划分

| 品类 | 代表品牌 |
|--------|-------------------------------------|
| 火锅底料 | 海底捞、周君记、红九九、德庄、桥头、秋霞、大龙燚、小龙坎、名扬、胖子等 |
| 泡菜（榨菜） | 乌江、鱼泉、吉香居、川南、李记、味聚特、高福记等 |
| 佐餐酱 | 川娃子、吉香居、饭扫光、味聚特等 |
| 川菜调料 | 好人家、胖子、金宫川派、友联、新好等 |
| 豆瓣酱 | 丹丹、鹃城、恒星、旺丰、丽通等 |
| 蘸料（撒粉） | 六婆、翠宏、美味美料等 |
| 调味油 | 丁点儿、么麻子、麻鬼、建华、五丰黎红等 |
| 餐调定制 | 聚慧、川娃子、圣恩、新雅轩、申唐等。 |

资料来源：徐志鹏《遇见新“味”来——从一级市场看川调》

3、川调行业现状

川调是调味品行业最大的风口。从资本、人才和行业发展速度三个层面考虑，我们认为川调目前是调味品行业最大的风口：①**资本**：“春江水暖鸭先知”，资本对行业是否赚钱和能否获取回报最为敏感，近两三年中川味调料融资比例和数量在调味品行业中处于领先地位。②**人才**：川调老板很多都是草根出身，现在很多外部人才也加速涌入川调企业，比如川娃子引入了台湾品牌总监，以前在神州租车负责品牌，吉香居和天味在上海成立分部，招聘电商相关人才。③**行业发展速度**：各企业川调产品增长速度较快，乌江佐餐开胃菜近4年复合增速达42.63%，海底捞火锅底料和中式复合调味料近7年复合增速达53.35%和44.7%，天味火锅底料和川菜调料近三年复合增速达35.53%和40.54%。

川调多而不强，市场份额分散，有品类无品牌。从行业格局来看，川调企业多而不强，市场格局分散，川调10亿以上的企业只有5家，包括天味、颐海、红九九、吉香居等。据不完全统计，1-5亿的企业有70家左右。酸菜鱼调料是除火锅底料外的川调第二大单品，但酸菜鱼调料中仍没有占取消费者心智的品牌，足以表明川调仍处于有品类无品牌阶段。其原因在于，和火锅相比川菜连锁化程度不高，川菜复合调料更多还是聚集在C端，B端应用并不多。而火锅连锁化程度高，火锅底料发展比较成熟，产品同质化严重。

图表4 各品牌川调产品近年增长迅速

| 产品 | 增速 |
|------------|--------------------------------|
| 海天蚝油 | 2012-2019 八年复合增长率为 21.96% |
| 千禾酱油 | 2012-2019 八年复合增长率为 31.31% |
| 乌江佐餐开胃菜 | 2016-2019 四年复合增长率为 42.63% |
| 海底捞火锅调料 | 2014-2020 七年第三方收入复合增长率为 53.35% |
| 海底捞中式复合调味料 | 2014-2020 七年第三方收入复合增长率为 44.7% |
| 天味火锅底料 | 2018-2020 三年增长率为 35.53% |
| 天味川菜调料 | 2018-2020 三年增长率为 40.54% |

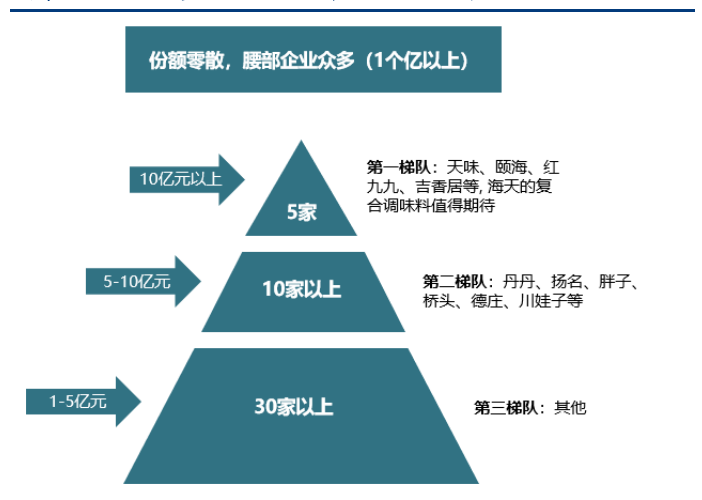
资料来源：徐志鹏《遇见新“味”来——从一级市场看川调》

图表5 川调近年融资事件

| 序号 | 企业名称 | 主营业务 | 融资时间 | 融资轮次 | 投资方 |
|----|--------|----------|-------|-------|-------|
| 1 | 川娃子 | 火锅底料 | 2018年 | A轮 | 新希望集团 |
| 2 | 饭扫光 | 佐餐酱 | 2020年 | B轮 | 深创投 |
| 3 | 澄明食品 | 番茄系列复合调料 | 2020年 | A轮 | 嘉御基金 |
| 4 | 四川友联味业 | 豆瓣、底料等 | 2020年 | 启动上市 | / |
| 5 | 四川丁点儿 | 调味油 | 2021年 | 递交招股书 | / |
| 6 | 幺麻子 | 调味油 | 2020年 | 拟IPO | 绝味 |
| 7 | 王家渡食品 | 川味预制菜 | 2020年 | A轮 | 复星 |
| 8 | 申唐 | 火锅底料 | 2021年 | A轮 | / |

资料来源：徐志鹏《遇见新“味”来——从一级市场看川调》

图表6 川调多而不强，市场份额分散

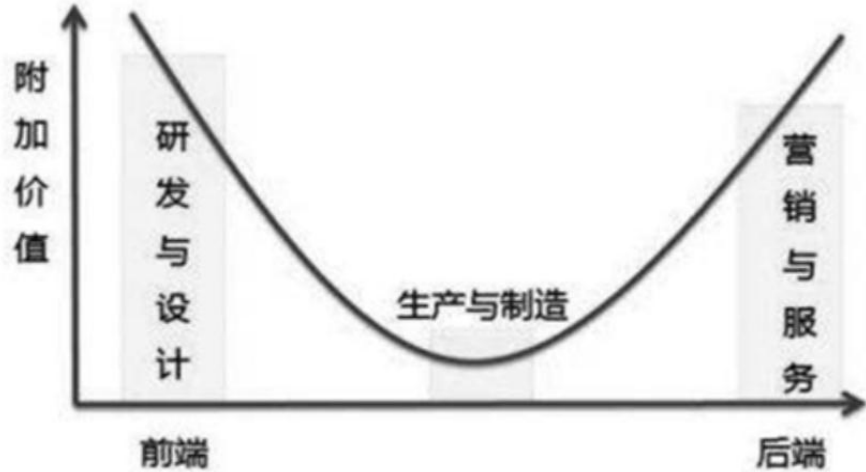


资料来源：徐志鹏《遇见新“味”来——从一级市场看川调》

川调行业整体相对传统，企业老板多为“草根”出身。川调企业管理能力参差不齐，大部分企业创始人均为“草根”创业出身，在企业管理方面经验不足，而涪陵榨菜属于国企，天味由国企改制而来，颐海为海底捞相关企业，相对大部分草根出身的川调企业而言，这几家企业领导管理经验丰富。

川调发展程度不高，B 端品牌多是贩卖产能的代工企业，还未凸显主动研发价值。川调 B 端企业核心比拼的就是成本和供应链管理能力和能力，处于微笑曲线的底部，在前端的研发以及后端的营销和服务方面发展远远不够，仍有较大提升空间。

图表 7 川调 B 端品牌多是贩卖产能的代工企业



资料来源：徐志鹏《遇见新“味”来——从一级市场看川调》

4、川调发展趋势

未来的复调企业王者，一定是以川调为基本盘，进行品类延展。因为从整个餐饮结构看，火锅+川菜份额占比达 40%左右，未来复调王者势必以川调为基本盘，同时进行多品类多渠道布局，力争成为复合调味料的“海天”。

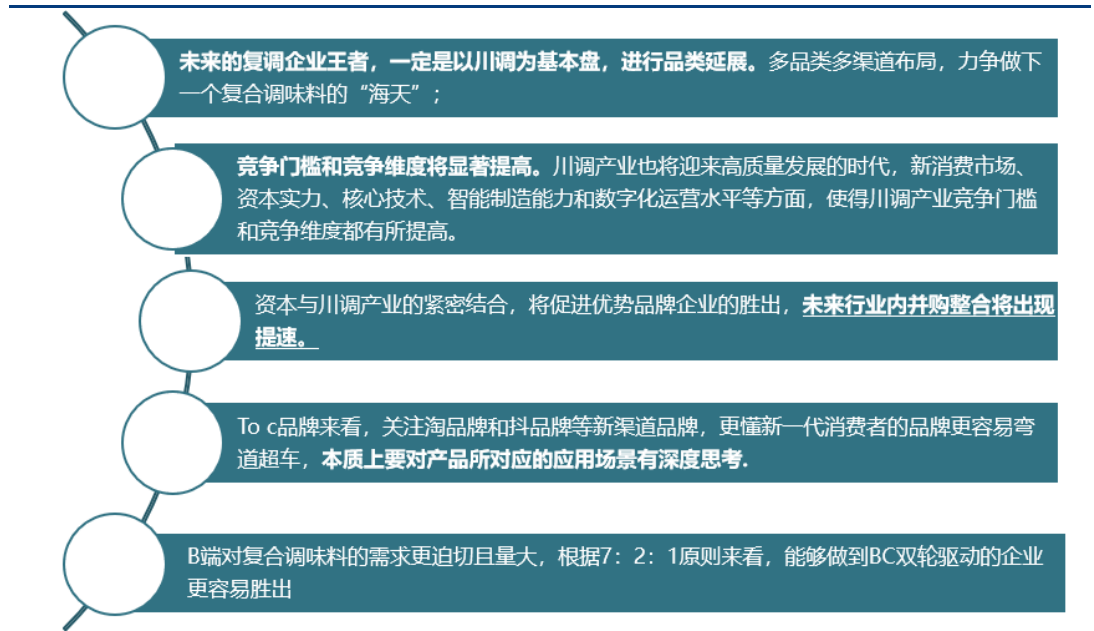
竞争门槛和竞争维度将显著提高。川调产业也将迎来高质量发展的时代，新消费市场、资本实力、核心技术、智能制造能力和数字化运营水平等方面，使得川调产业竞争门槛和竞争维度都有所提高。

行业并购整合提速。资本与川调产业的紧密结合，能为企业赋能，全方位的提升企业的管理、经营效率和竞争优势，这将促进获得资本加持的优势品牌并购整合小品牌，促进行业集中度提升，未来行业内并购整合将出现提速。

产品应用场景精细化。To c 品牌需要关注淘品牌和抖品牌等新渠道，更懂新一代消费者的品牌更容易实现弯道超车，本质上要对产品的应用场景有深度思考，实现精准投放。

BC 双轮驱动企业更易胜出。B 端对复合调味料的需求更迫切且量大，根据 7: 2: 1 原则来看，能够做到 BC 双轮驱动的企业更容易胜出。

图表 8 川味调味品行业发展趋势的畅想



资料来源：徐志鹏《遇见新“味”来——从一级市场看川调》

(二) 川娃子：BC 双轮驱动的川调企业

1、获新希望加持赋能，立足川调放眼全国

川娃子获大资本新希望加持赋能。川娃子控股股东是新希望集团，新希望集团持有川娃子股份 51%，是中国最大民营企业之一，年营收超过 2000 亿元，覆盖行业广泛，包括食品与现代农业、乳制品与快消品、金融与地产、环保与化工和投资。草根知本是新希望集团旗下产业投资机构，主要覆盖调味品、休闲食品、营养保健、宠物食品和冷链物流行业的投资。

川娃子是一家专注于川调的集团型企业。四川川娃子食品集团(新希望集团控股子公司)，成立于 2008 年，是集食品产业研发、复合调味料生产、现代食品制造等为一体的集团化公司。川娃子食品依托智能化工厂、高标准自动化生产线，立足川渝，放眼全国。主营拌饭酱、火锅底料、川式调味料及方便速食等产品，致力于为家庭饮食消费全场景提供解决方案，成为中国消费者的餐食伴侣。

图表 9 新希望集团旗下业务一览



资料来源：徐志鹏《遇见新“味”来——从一级市场看川调》

图表 10 四川川娃子食品集团简介



资料来源：徐志鹏《遇见新“味”来——从一级市场看川调》

2、BC 双轮驱动，全渠道多品类布局

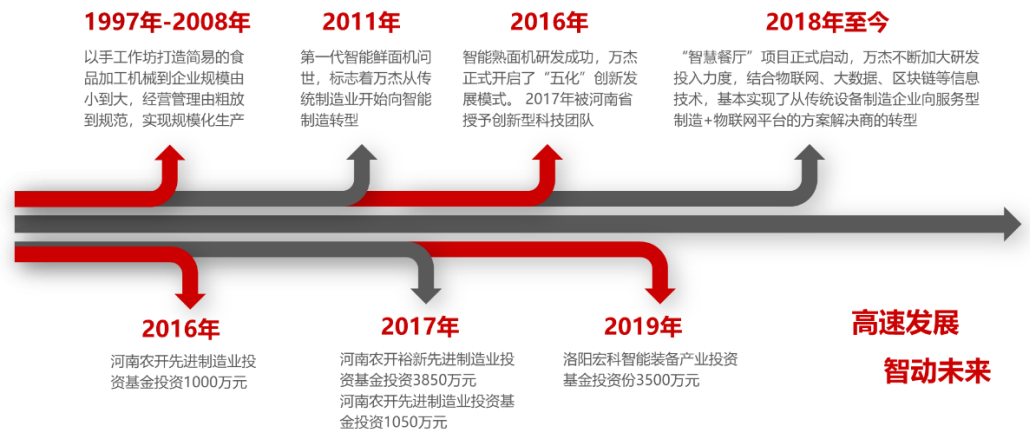
川娃子立足川调，BC 双轮驱动，全渠道多品类布局。川娃子产品矩阵包括拌饭酱、火锅底料和调味料三大类，致力于打造明星产品。战略上，川娃子致力于建设狼性的销售体系，针对头部客户实行定制，针对尾部客户通过标品进行覆盖，BC 双轮驱动，线上线下兼顾，全渠道布局，通过中台赋能，立足川味川调进行柔性研发，实现规模化生产，通过内生增长和外延并购实现公司的长久增长。

二、未来面馆：万杰智能的智慧餐厅解决方案

（一）公司介绍：专注设备制造，转型面向未来

长期专注设备制造，适应时代成功转型。从 1996 年到目前 25 年，万杰智能一直专注于智慧餐厅的制造销售，包括：智能鲜湿面条机、智能熟面包机、智能包子成型机和智能主食生产线等。2015 年公司在新三板挂牌，2016 年进入创新层，先后获河南省先进制造业投资基金等 3 家基金融资。2017 年营收 1.56 亿，归母净利润 0.23 亿，2013-2017 年净利率维持在 15% 左右。17 年出于新业务发展需要及进入主板市场的规划，选择退市。18 年公司正式启动“智慧餐厅”项目，不断加大研发投入力度，结合物联网、大数据、区块链等，基本实现了从传统设备制造企业向服务型制造+物联网平台的方案解决商的转型。

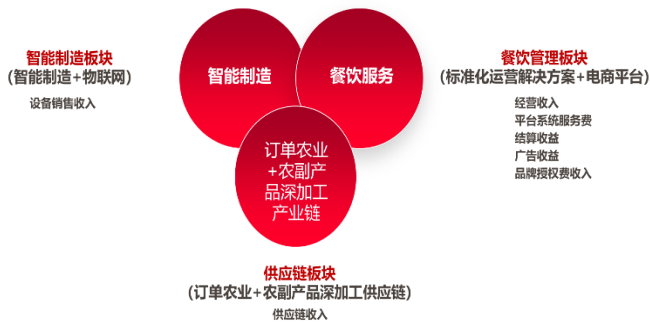
图表 11 公司发展历史沿革



资料来源：万杰智能《未来面馆——智慧餐厅解决方案》

三大业务板块促进收入，股权激励绑定核心团队。公司业务板块分为三个板块，包括智能制造、餐饮服务、订单农业+农副产品深加工产业链。公司管理层目前平均年龄在 40 岁左右，近 90% 拥有 8 年以上的行业经验，其中主要高管项目经验丰富，能有效研判整个行业的发展趋势。公司有 52 个主流程，172 个子项目，具备完整的内部控制体系。且公司核心管理人员和骨干均拥有公司股权，有助于构建强大的组织凝聚力和团队竞争力。

图表 12 公司业务包括智能制造、餐饮服务、订单农业



资料来源：万杰智能《未来面馆——智慧餐厅解决方案》

图表 13 公司主要高管项目经验丰富

| | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p>王晓杰</p> <p>职位：万杰智能董事长 中原千人计划专家</p> <p>学历：2009年至2011年在厦门大学进修管理学，2011年至2013年在清华大学攻读金融证券与资本运营。</p> <p>工作背景：1996年创办万杰智能。</p> |  <p>赵博</p> <p>职位：项目负责人</p> <p>学历：清华大学，工商管理硕士</p> <p>工作背景：曾在国际一流咨询公司（IBM、毕博）工作15年，担任高级咨询经理/咨询总监职位，2020年加入万杰，负责“玉满芳”项目。</p> |  <p>高瑞军</p> <p>职位：项目策划总监</p> <p>学历：厦门大学，工商管理硕士</p> <p>工作背景：历任蒙牛乐岛创始人，蒙牛连歌本部业态总经理，北京先行营销咨询有限公司高级合伙人，北大汇丰商学院商业模式专家评委。</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

资料来源：万杰智能《未来面馆——智慧餐厅解决方案》

未来面馆独立品牌运营，打造高效的智慧餐厅解决方案。公司利用物联网把制造业、传统农业与服务业深度融合，利用十年时间创新研发产品，依托 40 余项发明专利的技术优势、走独立品牌运营的商业路线，致力将万杰智能打造成为“从田间到餐桌的主食生态物联网平台服务商”。公司“未来面馆”以智能设备为载体，以零厨师、零添加、零接触保障食品安全；以刚需的主食切入高频的快餐消费领域，支持线上线下点餐、扫码支付，带给终端消费者“立等可取、绿色智能、新鲜美味”的快捷用餐体验。

未来面馆品类丰富口感有保证，高复购率下单店日营收可达 3000 元。未来面馆以熟面机为载体，从面条下锅、煮捞、放入浇头整个过程清晰可见，后续将支持线上点单配送等功能。通过在水分达到 53% 的情况下迅速和面、熟化氧化、切面下锅煮，符合中国人做面的传统工艺，也保证面条柔软精道，在使用智能设备的同时保留了面条的灵魂。公司涵盖近 20 种口味不同的拉面，亦可搭配豆浆、粥、卤品、水饺、手抓饼等，投入市场 52 家终端网点面馆，消费者复购率较高。高铁站、游乐园、文旅村、学校、医院等终端日均销量近 200 份，日销售额可达 3000 元以上，单店日收 2488.7 元，门店均在盈利。

图表 14 公司门店及涵盖的丰富产品种类



早餐：主食：蕃肉包、手抓饼、烧饼夹豆腐片、茶叶蛋、水晶素包、小笼蒸饺、玉米；粥品：五谷豆浆、黑米粥、莲子红枣粥；各种热饮、冷饮。

午餐/晚餐：面食：金汤牛肉面、红烧牛肉面、酸菜牛肉面、麻辣拌面、招牌拌面；卤品：虎皮凤爪、虎皮鸡腿；凉菜：平遥牛肉、海蜇沙拉、各种素凉菜；各种热饮、冷饮。

资料来源：万杰智能《未来面馆——智慧餐厅解决方案》

(二) 行业空间：无人零售餐饮风口起，蓝海市场抢占先机

无人零售餐饮拓展空间巨大，公司模式可快速复制发展。我国国内外卖用户高达 3.4 亿人，每天有近千万人靠外卖解决吃饭问题，也越来越注重食品健康安全问题。而国内面馆近 70 万家，但高人力高房租等压缩餐饮盈利空间，且目前无厨师、无油烟，支持无人

24小时售卖的做法空白，存在巨大可拓展空间。公司已经完成从0到1的设备研发（包括硬件、软件、系统），并且已在全国投放52家店，项目处于快速的复制发展期，而不是孵化期。该项目8秒成面，核心技术构造利润护城河，同时标准化经营、操作简单，实现24小时不间断经营，可快速开店，开店即盈利，公司发展模式可快速复制。

图表 15 未来面馆——智慧餐厅解决方案的 SWOT 分析



资料来源：万杰智能《未来面馆——智慧餐厅解决方案》

（三）商业模式：提供一体化解决方案，进行托管式合作模式

拥有六大核心竞争力，建成5G互联网供应链平台。公司核心竞争力主要有六个方面：①物联网平台标准化管理；②占地面积小（最低18平米即可开店，不需后厨，比传统餐饮店少一半以上的面积）；③运营成本低（开店即盈利，8-12月即可实现回本）；④24小时运营（晚上闭餐但机器不用关，到半夜一些货车司机、游客可以自主取餐）；⑤强大供应链保障不间断的口味迭代；⑥零添加、零厨师。同时，公司供应链体系基本建成，订单、食品厂加工企业、消费者、耗材供应都可以一体化解决；六大标准化体系（形象、食品、设备、服务、运营、宣传）已经得到进一步迭代，形成可推广的模式。

图表 16 公司六大核心竞争力



资料来源：万杰智能《未来面馆——智慧餐厅解决方案》

图表 17 公司构建的5G互联网供应链平台



资料来源：万杰智能《未来面馆——智慧餐厅解决方案》

托管式合作模式，双方分成收益，合作方推力足。公司合作模式采取托管式，合作方提供场地、购买设备、负责租金电费，餐饮管理公司负责人员管理、日常运营、原料供应、

双方合作分成收益。如果有条件的地方，由融资租赁方出设备，公司负责人员运营管理和供应链，合作方提供场地租金亦可，合作运营可实现标准化复制。

图表 18 万杰智能合作方单店模型

| 日营业额 (元) | 3000 | 4000 |
|------------------------------------------|---------------|---------------|
| 合作方日分成 (元) | 1200 | 1600 |
| 合作方年分成 (元) | 432000 | 576000 |
| 场地租金+电费 (年) | 150000 | 150000 |
| 合作方年净收入 (元) | 282000 | 426000 |
| 店面投资 (设备+装修) | 330000 | 330000 |
| 备注：场地空间要求小，档口或者小门店即可运营，人工1-2名即可轻松24小时运营。 | | |

资料来源：万杰智能《未来面馆——智慧餐厅解决方案》

智能餐厅应用场景广，预计约有 4 万家开店空间。智能餐厅项目可应用于团餐、特许经营餐饮、特定人群餐饮等场景，目前公司在旅游景点、文旅村、机场、医院、学校等均有布局。考虑到人口结构变化，未来从事餐饮服务的人员会越来越少，而没有厨师且由标准化智能设备做成的面馆项目，必将符合社会发展的趋势，包括应用于康养项目等。根据公司对市场容量的测算以及占有率目标，预计将有约 4 万家开店空间。

远期规划：23 年预计拓店 3000 家。公司 21 年计划通过股权融资解决 8000 万元的资金缺口，用于品牌推广、技术研发、硬件升级、软件开发等。23 年预计拓店 3000 家，若 3000 家智慧餐厅全部投入运营、营业时间为 320 天进行测算，预计当年餐饮板块销售额将达到 23 亿元以上。

图表 19 国内市场容量及公司开店目标

| 类型 | 子类型 | 市场容量 | 占有率 | 万杰市场目标 |
|--------|----------------------------|----------------------------------------|-----|---------|
| 团餐 | 党政军机关、事业单位食堂 | • 超过10000个 | 5% | 500 |
| | 大中型企业食堂 | • 超过50000个 | 6% | 3000 |
| | 高校食堂 | • 高校2914所、校内食堂（餐厅）总数超过10000个、营业额超过500亿 | 7% | 204 |
| | 医院食堂 | • 三级：2762 • 二级：9730 | 5% | 625 |
| 特许经营餐饮 | 交通餐饮 | • 500 | 7% | 35 |
| | 高铁站 | • 507 | 7% | 35 |
| | 飞机场 | • 9000 | 7% | 630 |
| | 高速公路服务区 | • 1400 | 7% | 98 |
| 社餐 | 景区餐饮 | • 70万家面馆 | 2% | 14000 |
| | 5A、4A公园 | • 100万住宅小区 | 2% | 20000 |
| | 商业餐饮 | • 10000 | 2% | 200 |
| | 特定人群餐饮（特定时间段人群聚集区，如出租车加油站） | | | |
| | | | 合计 | 39327 家 |

资料来源：万杰智能《未来面馆——智慧餐厅解决方案》



數位方舟

擁有專業的商業策略及執行能力，以數據洞察及商業資源整合
兩岸跨境行銷營運團隊、IT團隊作後盾
協助您解決企業碰到的每個難題



每週分享報告

每週固定時間分享嚴選報告

集結數據洞察、產業脈動及未來趨勢

提供深度觀點

助您梳理市場動向

如何獲取報告

掃描左方QRcode或點擊下方連結進入Line
社群【全球跨境電商數據報告分享群】，
即可獲得各式優質報告！

[點擊進入【全球跨境電商數據報告分享群】](#)