

寻找第二增长曲线？火锅巨头海底捞跨界烘焙赛道

■本报记者 李 静

在火锅市场竞争日趋白热化的背景下,火锅巨头海底捞国际控股有限公司(以下简称“海底捞”)也在加速多元化布局。近日,海底捞旗下全新烘焙品牌“拾掇要·SCHWASUA”在杭州西湖银泰百货全国首店开业,这也标志着这家以服务著称的火锅企业正式将业务拓展至烘焙赛道。

推进多元化战略

据悉,“拾掇要·SCHWASUA”店内售卖的面包种类繁多,价格大多在10元左右,最贵的单品也不超过30元。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪对《证券日报》记者表示:“这种性价比策略与海底捞在餐饮领域积累的品牌影响力相结合,能否在烘焙市场掀起波澜,仍有待市场检验。”

海底捞此次跨界烘焙领域并非偶然之举,而是其“红石榴计划”战略落地的关键一步。据了解,该计划于2024年8月份正式启动,旨在鼓励孵化和发展更多餐饮新品牌,推动公司多元化发展。截至

2025年4月份,海底捞已孵化并运营13个子品牌,覆盖烤肉、炸鸡、中式快餐、麻辣烫等多个品类。

火锅主业增长放缓

海底捞不断寻找新的业绩增长点,是基于火锅主业增长放缓、市场竞争加剧的战略选择。

海底捞2024年年报显示,公司全年实现营业收入427.55亿元,同比增长3.1%;净利润47.08亿元,同比增长4.6%。虽然数据呈现增长态势,但增速明显放缓,且背后隐藏着不容忽视的经营压力——2024年海底捞整体客单价为95.7元,较2023年的97.3元持续下滑;自营餐厅的翻台率为4.1次/天,虽较2023年的3.8次/天有所回升,但仍远不及2019年以前的水平。

2024年全国火锅市场规模达6175亿元,同比增长5.6%,但这一增长背后是赛道愈发拥挤。红餐产业研究院发布的《火锅产业发展报告2025》显示,2024年全国火锅相关企业存量维持在40万家左右,同年11月份火锅门店数量超过52万家。

“火锅市场饱和度逐渐提高,新品牌不断涌入,消费者的选择日



益多样化,海底捞核心业务增长或将面临瓶颈。”广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬对《证券日报》记者表示,因此,海底捞亟须寻找新的业务增长点。

烘焙赛道竞争激烈

海底捞选择跨界烘焙,很大程度上源于这一行业特有的吸引力。朱丹蓬表示,与火锅相比,烘焙食品具有消费高频、毛利较高的

特点,市场增长潜力巨大。

艾媒咨询发布的《2024—2025年中国烘焙食品行业现状及趋势研究报告》数据显示,2023年中国烘焙食品零售市场规模达5614.2亿元,同比增长9.2%,预计2029年市场规模可达到8595.6亿元。

虽然烘焙市场规模庞大且增长迅速,但是行业竞争也愈发激烈。首先,如克莉丝汀、熊猫不走等老牌烘焙企业纷纷“溃败”;其次,如泸溪河、爸爸手手工吐司、原

麦山丘等新势力品牌不断崛起;最后,一些咖啡、奶茶等新茶饮品牌也频频跨界烘焙领域,又进一步加剧了烘焙市场的竞争。

海底捞能否在烘焙的“红海”中脱颖而出?詹军豪表示,海底捞拥有成熟的服务体系,可延伸至烘焙市场,塑造独特消费体验;同时海底捞极具供应链优势,也有利于其烘焙业务成本控制。但烘焙行业竞争激烈、品牌众多,海底捞想在烘焙赛道做到头部难度较大。

老铺黄金拟配股融资逾27亿港元 80%用于核心业务发展

■本报记者 张 敏
见习记者 梁傲男

5月8日,老铺黄金股份有限公司(以下简称“老铺黄金”)发布公告称,公司于5月7日(联交所交易时段后)与配售代理订立配售协议,计划以每股630港元配售431万股股票,配售股份分别占本公告日已发行H股及已发行股份总数的约3.19%、约2.56%。配售价每股H股630港元较5月7日收市价685港元折上约8.03%。

公告提到,假设所有配售股份均获悉数配售,预计配售所得款项总额及所得款项净额(经扣除佣金及估计

开支后)分别为27.15亿港元、约26.98亿港元。按此基准,净发行价将约为每股配售股份625.99港元。

从二级市场表现来看,老铺黄金于2024年6月份上市,发行股价为40.5港元/股。截至5月8日收盘,公司股价达698港元/股,市值为1175.2亿港元。

老铺黄金在公告中表示,配售所得款项净额的80%用于核心业务发展,包括但不限于中国内地门店拓展、现有门店位置优化和面积扩建以及支持同店销售的快速增长。另外20%用于补充流动资金及一般企业用途。

就中国内地门店拓展而言,老铺黄金自上市日至发布上述公告日,已完成12家门店的拓展(包括已经进入装修阶段的门店)。公司拟通过配售所得款项继续加速开拓中国内地门店,包括但不限于开设期间的租金开支、装修开支、存货成本以及新开门店所需的员工招聘及培训费用。

在补充流动资金及一般企业用途方面,老铺黄金计划使用配售所得款项用于营运资金补充、高层次人才引进及其他行政用途,以支持公司的业务发展。

川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳对记者表示,从历史经

验来看,企业在进行配股融资操作时,短期内或对股价造成一定波动影响,但从更长维度来看,并不会改变股价既有的运行趋势。

投行Jefferies(杰富瑞)的报告显示,老铺黄金基本面未发生变化。鉴于其业绩强劲增长,估值仍具吸引力,预计今年上半年销量同比增长159%、净利润同比增长226%。尽管股权稀释存在,但对每股收益影响有限。

晶捷互动创始人、品牌战略专家陈晶晶表示,配股融资通常易被市场视为企业面临“融资压力”的信号,进而引发投资者的警惕情

绪。但在老铺黄金销量与净利润预期增长的背景下,实施小幅折价的定向配股,体现出公司对资本市场的成熟把控和前瞻性判断。

陈晶晶进一步称,结合老铺黄金正在推进的高端化战略,这一融资动作可被理解为品牌跃升蓄势的重要步骤。面对市场对其“黄金奢侈品”定位的质疑,尤其是关于核心古法工艺外包生产的争议,老铺黄金在公告中表示募集资金将用于门店形象升级、渠道扩张以及高端人才引进等方向,这些投入将有助于其夯实品牌调性,增强高端化路线的市场说服力。

美的集团与海信集团建立战略合作 双方将合力推动AI智能体多领域应用

■本报记者 王镜茹 刘 钊

5月7日,美的集团股份有限公司(以下简称“美的集团”)与海信集团控股股份有限公司(以下简称“海信集团”)签订战略合作协议。双方将围绕AI应用、全球先进制造、智慧物流等多领域开展全面战略合作。双方还将联合开展核心技术攻坚,探索工艺创新,推动跨界工艺融合与人才联合培养。

美的集团相关负责人表示,通过此次战略合作,双方将在各自数字化实践的基础上,开展广泛的数字化和AI应用平台的开发与合作,特别是推动AI智能体在制造、物流

等领域的应用。在全面提升两家企业数智化运营能力的同时,也将结合全流程业务场景,以AI全流程深度赋能生态合作伙伴。

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示:“两家企业的战略合作体现了家电行业智能化转型的深层逻辑。通过整合双方在AI技术、智能制造和全球化布局上的优势,不仅能够降低研发成本、加速技术迭代,还将形成行业协同效应,推动整个产业链向高效、绿色、智能化方向升级。”

事实上,近年来,家电领域正加速拥抱人工智能技术,头部企业通过多元化的战略布局,推动产品

智能化升级与业务拓展。

例如,海信视像科技股份有限公司与AR领军企业XREAL达成深度战略合作,双方将在AR眼镜、AI眼镜领域开展技术协同、生态共建与全球市场拓展;在2025年中国制冷展期间,珠海格力电器股份有限公司发布GMV9智岳多联空调机组新品,作为业内首款以能效为控制目标的AI多联机,可通过实时能效的AI节能控制策略,实现全场景智控节能,平均节能率可达25%。

此外,不少家电厂商正积极布局机器人产品。近日,美的集团自主研发的人形机器人已正式

进入湖北荆州洗衣机工厂,用于设备巡检、零部件检测和简单装配等场景。预计今年下半年美的集团的人形机器人将陆续进入线下门店,用于商业导览、咖啡制作等场景。

美的集团副总裁兼CTO(首席技术官)卫昶表示,随着AI技术的不断进步,公司正在进行技术核心零部件和应用场景的深挖,未来除机,让传统工业机器人更加智能外,还将推出类人形机器人、全人形机器人以及超人形机器人等不同形态。

国联民生证券股份有限公司研报显示,受益于大模型及具身智

能的突破,家电智能化得以加速发展。一方面,AI通用底层大模型的进步及技术普惠,提升了家电产品的“智力”,且降低了AI性能的开发及使用成本;另一方面,综合家电龙头也纷纷展开对具身智能的布局。长期来看,全屋AI+具身智能是最理想的家庭使用场景。

展望行业未来发展,中国银行研究院研究员叶银丹对《证券日报》记者表示:“跨界合作模式或将成为未来家电企业突破技术壁垒、应对国际竞争的重要路径,同时也将为消费者提供更智能、更节能的家居生态体验,进一步激活智能家电市场的增长潜力。”

硅料资产布局再收缩

弘元绿能拟转让内蒙古鑫元股权

■本报记者 李亚男

随着光伏产业链各环节的价格持续调整,部分光伏企业已开始优化相关业务布局。

5月8日,弘元绿色能源股份有限公司(以下简称“弘元绿能”)发布公告称,公司拟将所持内蒙古鑫元硅材料科技有限公司(以下简称“内蒙古鑫元”)27.0737%的股权(对应实缴出资额10.2亿元)以12.45亿元的价格全部转让给江苏中能硅业科技发展有限公司(以下简称“江苏中能”)。本次交易完成后,弘元绿能将不再持有内蒙古鑫元股权。

《证券日报》记者以投资者身份致电弘元绿能询问上述出售股权事项,公司相关工作人员表示:“当初投资内蒙古鑫元的原因之一就是保障硅料供应。目前公司自有硅料产能已建成投产,且市场上硅料供应充足。考虑到内蒙古鑫元处于亏损状态,公司通过本次交易,可以进一步优化资源配置,聚焦于核心主业,降低投资风险。”

年内二度出售硅料资产

公告显示,2021年2月份,弘元绿能与江苏中能签订了《战略合作框架协议》,为保证单晶硅原材料供应及单晶硅生产项目的顺利投产,弘元绿能与江苏中能共同设立项目公司投资颗粒硅生产项目。

从内蒙古鑫元运营状况来看,公司于2022年11月份开始逐步投产,目前处于正常生产状态,2024年实现营业收入47.92亿元,净利润为-4.77亿元。

记者查阅过往公告了解到,此次出售硅料相关资产并非弘元绿能首次收缩硅料资产布局。2025年1月份,弘元绿能将所持嘉兴仲平国珩股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“仲平国珩”)49.9950%的财产份额出售,出售完成后不再持有仲平国珩股权。

2021年5月份,弘元绿能通过仲平国珩间接获得了多晶硅料业务主体的部分股权来保障硅料供应。2024年1月份至9月份,仲平国珩处于亏损状态。

山东卓创资讯股份有限公司(以下简称“卓创资讯”)监测数据显示,目前硅料价格仍在底部震荡,近期继续探底,N型致密料现货价格38000元/吨左右。硅料环节目前仍处于亏损状态,现货价格位于多数厂商成本线之下,企业盈利压力较大。

珠海黑崎资本投资管理合伙企业(有限合伙)首席战略官陈兴文在接受《证券日报》记者采访时表示:“硅料价格较2022年高点已出现大幅下降,此前弘元绿能以多种方式布局硅料业务保障供应,但随着市场格局的改变,保留业务可能面临盈利压力,及时出售相关股权可实现资金回笼,优化资产结构。截至1月份,弘元绿能硅料自给率已超50%,收缩硅料业务短期内对供应链稳定性的冲击有限。”

上述弘元绿能工作人员称:“公司目前已具备部分自有硅料产能,可以覆盖公司部分生产需求,还有一小部分会从内蒙古鑫元及其他供应商处采购。”据其介绍,在经过工艺改进后,弘元绿能当前自有硅料实际产能超过5万吨。

行业仍面临供需失衡

目前,弘元绿能产能已覆盖光伏产业链中硅料、硅片、电池、组件四个主要环节及高端智能装备,形成产业链深度垂直一体化的格局。从2024年营业收入结构来看,公司主要营业收入来源于硅片、电池及组件环节。

2024年,弘元绿能实现营业收入73.02亿元,同比下降38.42%;实现归属于上市公司股东的净利润-26.97亿元。若本次交易能顺利完成,弘元绿能可以回收资金12.45亿元。“公司当前账面资金充裕,若本次交易顺利完成,对公司现金流存在积极影响。”上述弘元绿能工作人员说。

上述弘元绿能工作人员也坦言,公司未来是否能扭亏为盈,仍取决于光伏产业链后续价格走势。在当前光伏行业调整期内,公司一体化优势明显。从今年一季度业绩来看,公司亏损幅度收窄。

2025年第一季度,弘元绿能实现营业收入16.57亿元,同比下降24.37%;实现归属于上市公司股东的净利润为-6187.58万元。

卓创资讯光伏行业分析师刘一君在接受《证券日报》记者采访时表示:“光伏行业目前仍面临供需失衡,部分低效产能有待去化出清。不过,随着供需关系动态修复,2026年光伏产业链各环节价格或迎来一定反弹。”

广发银行坚持服务大局 践行使命更有力

2024年,中国人民银行、国家金融监督管理总局等围绕扩大国内有效需求、加大小微企业帮扶力度、推动房地产市场平稳发展、提振资本市场等方面,大力推出一揽子增量政策,推动经济持续回升向好。广发银行围绕国家重大战略、重点领域和薄弱环节的金融需求,主动践行金融职责使命,全力服务国家发展大局,书写金融强国建设新篇章。

扩大国内有效需求

作为消费市场的参与者,广发银行积极响应国家政策部署,持续加大信用卡金融服务力度,不断优化金融产品供给、激发消费潜能,努力培育新的消费增长点,更好地服务人民群众美好生活,在提振市场信心、满足人民美好生活方面发挥了重要作用。

一站式服务促进线上消费。围

绕线上消费场景,广发信用卡联合京东、拼多多、唯品会、小米商城、荣耀商城、华为商城等消费行业商户推出分期满减活动。进一步整合“发现精彩”App及广发商城优惠,让客户消费实现“领券-支付-核销”全链路闭环。此外,广发信用卡还与银联云闪付合作,支持优惠叠加,让客户消费更顺畅。开展“以旧换新”线下活动。为更好地服务各地线下消费者,广发信用卡积极推动广州、北京等分支机构与当地头部商户开展“以旧换新”专项活动。激发新能源汽车消费。

广发信用卡与诸多新能源汽车品牌合作开展汽车分期服务,范围覆盖全国上百座城市。汽车分期业务已实现全流程无纸化操作,最快10秒钟即可确认预授信额度,最快30分钟可完成审核发放,部分合作品牌汽车分期低至0首付。此外,广发信用卡还将试驾及汽车分期服务带进企业,进一步激发员工绿色消费

需求。

加力支持小微企业

2024年10月份,国家金融监督管理总局、国家发展和改革委员会牵头建立支持小微企业融资协调工作机制,搭建银企精准对接的桥梁,探索破解小微企业融资难的新路径。广发银行积极推动支持小微企业融资协调机制落地见效,在多地开展“千企万户大走访”,深入企业摸排经营情况和融资需求,持续丰富产品体系,不断提升服务质效。

主动靠前,精准把脉问需。全行各级专项工作小组持续摸排小微企业融资需求,对接意向客户,对有融资需求的客户“面对面”问需、“点对点”帮助,搭建银企精准对接的桥梁,积极探索破解小微企业融资难的新路径。结合实际,丰富产品体系。广发银行持续加大产品创设力度,通过线上线下

相结合的方式,为客户提供“7×24小时”优质服务,高效满足客户融资需求,将更有温度的广发金融服务送到小微企业身边。因地制宜,提升服务效率。广发银行积极强化金融科技手段运用,提升对小微企业信用评估、风险识别能力,加快贷款审批落地,不断提升金融服务的可得性、便利性。

推动房地产平稳发展

在落实城市房地产融资协调机制方面,广发银行多措并举引导全行与当地政府、相关部门、房地产企业信息共享、同向发力,按照“白名单”项目扩围增效要求,全力推动协调机制有效落实。迅速行动完成存量项目全部备案。国家金融监督管理总局下发“白名单”项目扩围增效要求后,广发银行迅速行动,总行党委班子成员带头,赴湖南、湖北、安徽、江苏等地现场调研推动;全行各级机构通力协作,倒排工期,做到符合要求的项目“应贷尽贷”,资金拨付“能早尽早”,已完成对符合条件的存量项目全部备案。

全力推动协调机制有效落实。广发银行按照“一把手负责制”,成立由总行行长任组长的落实协调机制领导

小组,境内各地级以上城市分行成立专项工作组,按照“公布一批、对接一批”“成熟一批、申报一批”两项原则,引导全行与当地政府、相关部门、房地产企业信息共享、同向发力,全力推动协调机制有效落实。

迅速行动完成存量项目全部备案。国家金融监督管理总局下发“白名单”项目扩围增效要求后,广发银行迅速行动,总行党委班子成员带头,赴湖南、湖北、安徽、江苏等地现场调研推动;全行各级机构通力协作,倒排工期,做到符合要求的项目“应贷尽贷”,资金拨付“能早尽早”,已完成对符合条件的存量项目全部备案。

护航资本市场发展

广发银行落实金融领域各项政策措施,组建专项工作组,高效落实监管单位工作要求,全面深入摸排上市公司和股东相关需求,向符合条件的上市公

司和主要股东提供贷款,助力资本市场稳定运行,支持上市公司高质量发展。

上市公司股票回购增持贷款。第一时间印发《广发银行股票回购增持贷款管理办法》,明确客户准入、账户管理、尽调审批、风险控制等管理要求,加强与上市公司双向对接,全力支持股东回购和增持股票。广发银行南昌、广州、深圳、郑州、武汉、昆明等分行成功对接区域内客户,完成股票回购增持贷款审批,为企业提供了超过10亿元的授信额度支持。

SFISF债券回购交易。SFISF旨在支持符合条件的证券、基金、保险公司通过“以券换券”的方式,获取高流动性资产,增强自身融资能力,更好地发挥稳定资本市场的作用。广发银行与首批符合条件的证券公司、基金公司沟通交易意向,协同广发证券落地粤港澳大湾区首笔SFISF下的国债质押式回购交易,携手湾区金融机构为资本市场发展蓄力。(CIS)