

6月12日晚，“中国鸭王”周黑鸭宣布了一系列有关行政总裁、执行董事的人事变动，其中最引人注目的是，张宇晨因个人发展原因辞任行政总裁，由周黑鸭创始人、公司董事长周富裕兼任。

一般来说，上市公司董事长与行政总裁职责应有区分，不应由一人同时担任，但周富裕还是选择“一肩挑”。

周黑鸭在公告中解释称，目前公司正处于重要的战略变革时期，由创始人兼任董事长及行政总裁的角色，可有力推进集团关键策略落实，确保在推进长期战略方面的贯彻领导，并进一步优化本集团运营效率，提升本集团经营质量。

## 这个重庆人不服输 “鸭王”出山 一人双角



周富裕

### 千万年薪CEO难救“鸭王”

1997年，小学毕业的重庆市合川人周富裕，在武汉一菜市场靠卖怪味鸭起家。2006年，他创办了周黑鸭。

2016年11月11日，周黑鸭登陆港交所，市值达到155亿港元，成为当时名副其实的“鸭王”，缔造了鸭脖造富的神话。

但“鸭王”的位置并不好坐。绝味食品、煌上煌的加速扩张，以及卤味新势力的崛起，都在威胁周黑鸭的地位。

财报数据显示，2018年，周黑鸭实现营收32.12亿元，同比下降1.14%；净利润5.4亿元，同比下降近30%。

与“鸭王”的大步倒退相比，对手却在一路狂奔向前。这一年，绝味食品净利润6.4亿元，首次超越周黑鸭；煌上煌营收19亿元、净利润1.7亿元，涨幅均超过20%。

面对不断下滑的业绩，周黑鸭积极自救。2019年，周富裕宣布公司开始“第三次创业”，并邀请宝洁前高管张宇晨加盟。

加入周黑鸭后，张宇晨先是担任常务副总裁，之后又升任总裁。在周黑鸭的5年间，张宇晨的薪资大幅度调整：2019年入职时年薪为171万元；2020年上涨至670万元；2022年达到近1300万元；2023年，降至约870万元。相比“打工皇帝”张宇晨，创始人周富裕2023年从周黑鸭获得的总酬金仅有217万元。

除了薪资，张宇晨还被周黑鸭授予股权激励。数据显示，张宇晨持有周黑鸭约0.3%的股份。

执掌周黑鸭后，张宇晨一改之前以直营为主的经营模式，调整为“直营+特许经营”模式，并引入麦当劳特许经营专业人士，组建特许经营管理团队。此前，业内一直将周黑鸭业绩下滑归咎于直营模式，该模式由于过高的运营成本，导致门店扩张缓慢。

如今，5年过去，周黑鸭的门店数量从2019年6月的1255家，增加至2023年的3816家，特许经营门店更是达到2096家。

但周黑鸭的业绩，却并未如门店一样有明显增长。2023年周黑鸭营收27.44亿元，较上年同期增长17.1%；净利润虽大幅增长357.1%至1.16亿元，但距离疫情前的2019年仍有一定的差距。另一方面，门店数量的增多，让周黑鸭在门店管理、食品安全和供应链等方面面临挑战。

餐饮行业分析师、凌雁管理咨询首席分析师林岳认为，周黑鸭此前的下滑趋势，与其整体的业务战略、定位有比较大的关系。此外，周黑鸭在产业链上游缺乏充足的布局，导致其在供应链和成本控制的过程中遇到困难。

### 业绩失速公司市值暴跌

其实在上市初期，周黑鸭也确实实现了资本市场的期望。

2017年，周黑鸭营收32.49亿元，净利润为7.62亿元。这一年，周黑鸭的股价，也在行业整体下滑的背景下逆势上涨。

与此同时，周黑鸭的“赚钱能力”更远超同行，不论是毛利率还是净利率，均高于另外两大竞争对手绝味食品和煌上煌。

但之后，周黑鸭的鸭脖生意越来越不挣钱。2018年，周黑鸭的营收增速突然转负。此后，受疫情冲击，公司股价和业绩均被绝味食品甩在身后。



周黑鸭产品



周黑鸭门店

业绩失速，周黑鸭的投资者们开始饱受股价下跌之苦。目前，周黑鸭的股价相较于上市时已跌去逾20%；总市值仅为40亿港元左右，距离上市之初跌去超过110亿港元。

Wind数据显示，周黑鸭实控人为周富裕、唐建芳夫妇。截至目前，夫妇二人持股比例为57%，市值为23亿港元。以此计算，相比上市时，二人身家缩水近73亿港元。

财富缩水的同时，周黑鸭还多次经历“高价”产品的舆论风波。一直以来，周黑鸭的产品以中高端定位被市场熟知。2017~2023年，周黑鸭客单价均维持在60元上下。同期，绝味食品和煌上煌门店的平均客单价则在30元。

2022年以来，与“人们为何不爱吃鸭脖了”相关的话题曾多次引发热议。在社交平台上，关于周黑鸭等卤味品牌产品“越卖越贵”的抱怨不绝于耳。为此，周黑鸭还推出了小包装和散装产品，“变相”降价。

### 周富裕时隔7年重新出山

根据公告，周黑鸭的人事变动主要包括执行董事变动及行政总裁变动。

公告称，文勇因需要投入更多时间于公司的其他事务，已辞任执行董事及策略发展委员会委员职务，自2024年6月12日起生效。

文勇辞任执行董事的同时，周黑鸭董事会又引进了两位“新面孔”，包括现任周黑鸭供应链首席官吕汉斌、现任周黑鸭华中大区总经理王亚利。

前者曾任达能中国饮料集团公司供应链副总裁，并于2018年起兼任公司全链路数字化转型负责人；后者是在周黑鸭工作了近20年的“老员工”，2005年加

入周黑鸭，历任该公司门店店长、门店主管、营运经理、区域经理、华东大区总经理、鄂豫大区总经理等职务。

此次人事大震动，更值得关注的是，“重出江湖”的创始人周富裕。

2017年3月，时任执行董事、董事会主席兼行政总裁的周富裕便辞去了公司行政总裁一职，虽仍担任公司执行董事、董事会主席及董事会提名委员会主席，但业内传闻，周富裕已经退居幕后。

时隔7年多，周富裕再次走向台前。对此，周黑鸭方面解释称，“目前公司正处于重要的战略变革时期，董事会相信，由本集团创始人兼任董事长及行政总裁的角色，可有力推进本集团关键策略落实，确保在推进长期战略方面的贯彻领导，并进一步优化本集团运营效率，提升本集团经营质量。”

实际上，周富裕的回归并非在意料之外。多家媒体注意到，周富裕今年以来频繁出现在大众视野中。

今年4月6日，周富裕亲自在武汉东湖区周黑鸭海林广场店门口现场开卤锅，邀请到场粉丝免费吃，现场送出了300多只经典鸭和150斤小龙虾。

与此同时，周富裕也在积极运营个人抖音账号“周黑鸭创始人鸭哥”，有意打造创始人IP。

今年3月3日至今，该账号已经进行了80多场直播，发布了120多条短视频，内容包括周富裕的创业故事、与各界人物的深入访谈，以及对街头消费者的趣味采访等。

翻看“鸭王”近年来的成绩单，或许能更好理解周黑鸭所说的“公司正处于重要的战略变革时期”。2016年周黑鸭抢跑上市，2017年净利润7.6亿元，也被业内称为“鸭王”。然而，从2018年开始，周黑鸭的业绩迎来转折点，进入下滑通道。尤其是2022年，净利润仅有0.25亿元，同比大幅下降了92.62%。

2023年，在消费市场复苏的背景之下，周黑鸭的业绩也迎来了增长，营收27.44亿元，同比增长17.1%；净利润1.16亿元，同比增357.1%。不过，27.44亿的营收仍不及2019年以前的31.86亿高光，1.16亿元的净利润也没有达到张宇晨定下来的2亿元目标。

为了重回增长轨道，周黑鸭近年来也进行了一系列的尝试探索，效果却不尽如人意。

张宇晨在职期间，主导发展周黑鸭互联网多元化发展战略，建立了业内最全的年轻人触达渠道。在2019~2023年期间，周黑鸭外卖终端含税销售额、社区生鲜渠道含税销售额等新渠道都迎来了大幅增长。年报数据显示，2023年，周黑鸭外卖终端含税销售额近8.53亿元，抖音生活服务、美团点评等线上订单到店核销率超70%。

在品类拓新上，周黑鸭研发并推出了鸭货新口味——微辣系列，新口味产品实现全年终端含税销售额近5.21亿元；另一方面，其拓展非鸭类产品赛道，上新虾球、小鸡腿、干煸辣子鸡等品类，同时推出9.9元~14.9元系列产品，以覆盖更多的消费人群。

对于此次换帅，资本市场对于周黑鸭的反应并不热烈。截至6月13日收盘，周黑鸭股价上涨1.17%，报1.73港元/股，总市值40.27亿港元。

周富裕再次回归，释放出了周黑鸭重要变革的决心，对于“中国鸭王”而言，在当下的消费市场和卤味江湖中，如何找准自己的差异化定位，面临的压力依然不小。

中国食品产业分析师朱丹蓬认为，目前整个中国的卤味市场步入了高速增长、高速扩容、高度创新、高度迭代的特殊时期。在这样的节点下，周富裕的复出对于整个周黑鸭的体系流程以及执行力的落地有一定推动作用。

据时代周报、中青网等