

“中式面馆第一股”即将登陆港交所

一碗重庆小面 一年煮出11亿大生意

遇见小面香港开业
图片来源:遇见小面官网

近日,广州遇见小面餐饮股份有限公司(下称“遇见小面”)向港交所递交《招股书》,将“中式面馆第一股”的争夺战推向高潮。靠着这碗重庆小面,公司2024年门店数量达360家,一年营收达11.54亿元。

从30平方米街边店到30亿元估值,遇见小面用十年吸引了1880万会员。这碗被资本浇透的小面,最终会煮出谁的盛宴?

380家门店年入11亿元

作为中式面馆代表品牌之一,遇见小面已成立11年,其由三位华南理工大学校友宋奇、苏旭翔、罗燕灵在广州创立,实际运营始于2014年6月,主要产品为重庆小面、豌杂面和酸辣粉等。

根据弗若斯特沙利文的资料,2024年,遇见小面是中国第一大川渝风味面馆经营者、第四大中式面馆经营者。

此前,公司已获得多轮投资,公开资料显示,投资者包括青骢资本、九毛九、百福控股、碧桂园创投、喜家德等。

2015年,遇见小面获得300万元的天使轮融资;2016年,公司又顺利拿到九毛九的数百万元投资;同年,百福控股又在A轮投资中投入2500万元;2021年,遇见小面又连续拿下两轮战略融资。其中,A+轮融资金额超过1亿元,领投方为碧桂园创投,投后公司估值飙涨至30亿元。

两轮大额融资后,遇见小面开启了高速扩张之路。

2022年~2024年,其门店数从133家增至360家。其中,2023年净增82家店,即平均每4.5天开一家新店;2024年净增

108家店,提速到3天开一家店。截至2025年4月5日,运营门店数量为380家。

这三年,遇见小面的营收同步提升,分别为4.18亿元、8.01亿元、11.54亿元;净利润分别为-3597.3万元、4591.4万元及6070万元,已实现扭亏。

可以说,门店数量的迅速扩张是支撑公司业绩增长的重要因素。但高速扩张也导致了多项费用的大幅攀升。其中,遇见小面广告推广费用翻倍,由2023年的504万元增长至2024年的1334万元,营收占比也从0.6%升至1.2%。

更重要的是,门店的快速扩张下,公司流动负债从2022年的2.2亿元攀升至2024年的4.9亿元,而2024年流动资产为2.48亿元,流动比率仅为0.51。

未来,遇见小面的扩店步伐还将加快,也会对现金流提出更高的要求。

根据招股书,遇见小面计划于2025年、2026年及2027年分别在中国及海外开设约120家至150家、150家至180家及170家至200家新餐厅。

其中下沉市场成为遇见小面门店拓展的重点。据招股书,公司未来的发展将依托于“三驾马车”策略,其中就包括向低线城市拓展门店。但数据显示,公司二三线门店的翻座率为3.2次/天,低于一线及新一线门店的3.8次/天。

单日日均销售额下滑

高速扩张下,遇见小面的门店效益已经出现下滑。

招股书显示,遇见小面2023年单店日均销售额为13880元,2024年降至12402元,下滑10.79%。同时,订单平均消费额也连续下滑,2022年~2024年,分别为36.1元、34元、32元。

对此,遇见小面表示,这主要由于公司主动降低了菜品价格及为顾客提供更物美价廉的用餐体验,以吸引顾客及增加

整体销售额。订单数量上,公司在2022年~2024年实现了1416万单、2821.9万单到4209.4万单的增长。

但同期,门店翻座率分别为3.1次/天、3.8次/天、3.7次/天,主动降价并未带动翻座率持续提高。同时,受降价影响,2024年,公司同店销售额也同比下滑4.2%。

“薄利多销”模式在短期内提升了市场份额,但也影响了盈利水平。公司2022年毛利率为38.3%,而2024年已降至34.3%。另一方面,结合净利润与订单量信息来看,2024年,遇见小面平均每单只赚1.4元,而2023年为1.62元,下降13.58%。

记者就如何提升单店表现、盈利能力等问题向公司方面求证,但截至发稿并未得到回复。

目前,中式面馆市场持续火热,和府捞面、马记永、陈香贵等品牌竞争激烈,如何在竞争中进一步突出品牌差异、脱颖而出也是遇见小面亟待解决的问题。

此外,遇见小面还曾因食安问题被通报。

2024年6月,海淀区市场监管局依法查处32家存在食品安全问题的餐饮单位中,其中就包括遇见小面。北京遇见小面餐饮管理有限公司海淀区翠微路分公司存在“两个责任”落实不到位的问题,违反相关规定,被责令改正,给予警告。

同年11月,东城区市场监督管理局披露,北京遇见小面餐饮管理有限公司东城东直门分公司因存在未保持食品经营场所环境整洁的问题,违反了相关规定,被责令改正,给予警告。

IPO期间公关总监离职

在这场资本狂飙的盛宴里,遇见小面员工的命运也走向了截然不同的两极。有人手持股权,静待上市钟声敲响;有人却在冲刺IPO的关键节点,被裁员。

《招股书》显示,截至2025年4月5日,宋奇、苏旭翔、淮安创韬及淮安遇见好人

共同为公司控股股东,持股比例合计达53.28%,而罗燕灵并未公开持股。

目前,宋奇担任公司董事长兼首席执行官,把控公司战略方向;苏旭翔与罗燕灵均为遇见小面执行董事兼副总裁,苏旭翔负责营销、品牌推广及信息技术,罗燕灵则负责供应链、食品安全、菜品研发和制定运营标准。

淮安遇见好人为公司员工激励平台,该激励计划于2019年8月获批实施,宋奇作为普通合伙人,持有43.02%合伙权益,在激励平台中拥有主导权。除宋奇外,其他管理层也深度参与其中:首席财务官兼副总裁许智持有3.94%;监事彭跃持有9.62%;多家子公司执行董事李彬持有0.3%;人力资源经理潘儒俊持有0.24%。此外,余下约42.88%的合伙权益,由61名现任或前任雇员持有,他们共计持有1945.45万股股份。

公司即将IPO,有人欢喜有人愁。在公司递交《招股书》后的3天,遇见小面裁掉了公关总监。4月18日,遇见小面公关总监在朋友圈公开吐槽被裁员经历。他在朋友圈发文表示:“孩子生病,人不在公司。一封邮件结束所有?”随后他又留言表示:“即日起不再担任遇见小面的员工,出于保护公司和我个人出发,特此说明。”

根据其微信评论区留言可知,该总监今年1月入职遇见小面,收到结束劳动关系通知时仍处于试用期。

紧接着,他再次透露,公司将裁员通知寄往其家中。他还透露,在负责公司IPO传播工作期间,精神压力是非常大的,感觉人被抽空了。

在企业冲刺IPO的关键进程中,公关向来是塑造企业形象、管控舆论风险、维系投资者关系的岗位之一。不过,目前公司尚未披露公关总监离职具体原因,谁是谁非尚不可知。

据国际金融报、野马财经等

锐石创芯拟科创板上市 今年渝企IPO辅导第三家

倪建兴



建设中的锐石创芯MEMS器件生产基地 据新重庆-重庆日报

继思普宁科技、宇隆光电之后,今年重庆第三家IPO(首发上市)辅导企业诞生。

4月18日,证监会IPO辅导公示系统显示,锐石创芯(重庆)科技股份有限公司(以下简称“锐石创芯”)向重庆证监局提交IPO辅导备案,辅导机构为广发证券。

今年3月,锐石创芯从深圳迁址重庆。至此,进入辅导期的渝企达到33家。

拟登陆“科创板”

辅导公告显示,锐石创芯成立于

2017年4月1日,注册资本38,249.0525万元,法定代表人倪建兴,注册地址重庆市两江新区龙兴镇明理路6号104。

倪建兴为公司控股股东,直接持有公司16.28%的股份,间接持有公司3.07%的股份,合计持有公司19.35%的股份。行业分类为C39计算机、通信和其他电子设备制造业。

锐石创芯主营业务是射频前端芯片和模组产品的研发、设计、生产和销售,属于新一代信息技术行业领域的高新技术产业和战略性新兴产业。

辅导协议签署时间为2025年4月11

日。按照计划,锐石创芯将于今年11月完成辅导验收。

OPPO、华为、小米等入股

锐石创芯企业网站显示,锐石创芯母公司和滤波器晶圆工厂位于重庆两江新区,在深圳设有办公总部,在上海、成都,以及韩国均设有研发及运营中心。

锐石创芯是一家专注于4G、5G射频前端分立器件及模组的研发、制造及销售的高新技术企业,同时也是国家级专精特新“小巨人”企业。

锐石创芯于2019年进入ZTE供应

链,获得1000万套4G产品订单。2020年进入OPPO供应链。2021年进入小米供应链。

锐石创芯在2022~2024年完成多轮融资,投资机构包括深创投、高瓴资本、OPPO、华为哈勃科技、小米长江产业基金、重庆两江新区战新服务业基金、国家集成电路产业基金(大基金二期)等。

今年3月迁来重庆

2025年3月6日,锐石创芯(深圳)科技股份有限公司发生工商变更,企业名称变更为锐石创芯(重庆)科技股份有限公司,注册地址由深圳市福田区变更为重庆市两江新区龙兴镇。

2021年7月,重庆两江新区战新服务业私募基金斥资1.26亿元入股锐石创芯。

2021年7月,锐石创芯与重庆市两江新区签署投资协议,计划以锐石创芯为项目运营主体,建设MEMS器件生产和封装测试基地。

2024年11月1日,两江新区与锐石创芯重大战略项目签约活动在重庆两江云顶大酒店举行。

公司董事长倪建兴表示,以智能显示和集成电路为代表的电子信息产业,是两江新区的特色产业、优势产业。2024年锐石创芯营收预计10亿元左右。

据新重庆-上游新闻