

深耕生鲜电商 年入300亿元

福建生鲜电商之王，筹谋进入资本市场。5月中旬，有消息称，朴朴超市正接触投行，或考虑赴港上市。这家由闽商陈兴文统领的生鲜电商，是一匹区域性零售黑马。

从福建福州起步，朴朴迄今只在9个城市运营，一年进账高达300亿元，胜过上市的叮咚买菜，直逼美团旗下的小象超市。

朴朴超市创立于2016年，以区域深耕的策略，成为生鲜电商大战中的幸存者，迄今拥有员工6万多人。

”



打透九城

目前，陈兴文已在全国布置400多个前置仓，分布在福州、厦门、广州、深圳等9个城市。

一个周末的中午12点左右，在广州老城区一处园区中，朴朴超市的前置仓正在应对订单高峰期，提货区已有三四个配送员在等单。仓库内，数名拣货员步履匆匆地穿梭在货架间，对着订单拣货。这个前置仓，面积达800平方米，日均单量有4000多单。

在全国，陈兴文把单仓日均出货量做到了3000单以上。

生鲜电商号称是“最难啃的骨头”，尤其主打的前置仓模式，建设投入大、履约成本高、赚钱很难。

有券商研报称，前置仓模式的履约费用是平台型电商的2倍、社区团购的6倍。

陈兴文领导的朴朴，履约费用率只有17.5%，作为对比，叮咚买菜的该指标为22.9%。他的秘诀就是高密度前置仓、极高的区域渗透率。

陈兴文是福州人，一开始就选择在福州、厦门深耕。当时，每日优鲜、盒马等头部平台主攻一线城市，他则避开竞争，以大仓模式和“地毯式”广告轰炸，在当地迅速起势。

行业前置仓面积平均约300平方米，陈兴文则扩大为800平方米~1000平方米，SKU达6000~8000个。

他聚焦核心城市高密度布仓，从而获取高客单价和订单密度，以此摊薄成本。在福州、厦门，朴朴的客单价常年稳定在80元左右。

陈兴文还提供一项特别服务，要求骑手配送上门后，主动帮顾客带走垃圾，拉了一波好感。为了招揽骑手，他免费提供电动车、电池，免押金、租金，超时免罚款。

数据显示，朴朴在大本营渗透率高达70%，单城年销售额超过100亿元，可谓一家独大。不仅力压同起源于福州的永辉，还一度逼退来势汹汹的盒马、叮咚买菜。

开源节流

陈兴文广告营销出身，曾任职于农业供应链公司，为餐饮和零售渠道商提供生鲜产品。2016年，41岁的陈兴文察觉生鲜电商的机遇，筹集700万元资金，创立了朴朴超市。

后来赶上资本热钱，他迄今拿过6轮融资。就在去年3月，还完成了新一轮融资。奈何，久久未见盈利，陈兴文承受巨大资金压力。

2022年，朴朴首次冲刺上市，据称已引入审计团队，接触了投行，之后却再无进展，反倒传出与京东洽谈收购的消息。

这两年，陈转向内部开源节流。2024年初，朴朴进行了新一轮裁员。末端配送费也有下调。

在用户端，陈兴文提高免配送门槛，

拉高客单价。2021年至今，从19元涨到35元，不足每单收取3元配送费。

陈兴文也想办法调整产品结构。自2023年以来，围绕高复购率品类，他已打造出“优赐”“随滋”等品牌，累计SKU超750个。有报道称，旗下自有品牌年销售额已有50亿元。

在商品结构上，他也在减少低毛利生鲜产品。券商研报显示，2024年朴朴生鲜品类的占比，从60%下降到50%，预计未来会降到45%。

多番努力后，陈兴文换来首度盈利。据公开数据，2024年朴朴超市的毛利率为22.5%。

复制不易

闯过了生死线，但陈兴文还不能高枕无忧。

其深耕区域的打法，容易遇到天花板，且一旦遭到同行“抢食”，订单波动风险大。比如，广深是朴朴的重点区域，单是在广州，他就布局近百个前置仓，相当于全国的1/4。如今，其正受到小象超市的猛烈追击，朴朴前置仓1公里外就有一家小象前置仓。

实际来看，维持9个城市的运营，朴朴的服务质量也遭到挑战。“配送时间越来越长，官方说30分钟到，实际40分钟能到就不错，而延时没有任何赔偿。”部分用户感觉到履约时效变慢。

在广州的那家前置仓，记者从实时更新的数据屏上也看到，当天的30分钟准时率为67%，40分钟准时率为91%。

“单价太低了，骑手每趟至少要接5单才能赚钱。”有骑手说，有时拣货慢，拿到手时就剩十几分钟，送上门后要拍照、帮客户丢垃圾，后面的单的确容易超时。

“钱少了，超重单又很多，不如去送外卖。”该骑手抱怨说。

对于陈兴文而言，要吃到更多蛋糕，防止巨头挤压，需要做大规模，他首次计划IPO时，募资金用途之一就是全国扩张。只是，他在执行上非常谨慎，创立朴朴三年后，才走出福建，进入广深。

2021年左右，生鲜电商需求爆发，陈兴文难得一年连开三城——武汉、成都、佛山，此后节奏放缓，几乎每年只新增一城，2025年暂时也只新增了泉州。

全国复制，延长战线，确非易事，而一旦走向资本市场，陈兴文必须给出更多想象力。

重庆商报综合21世纪商业评论、界面新闻等

跨界研发新药 半年赚10亿元

单品神话

在众多明星创新药企中，艾力斯很低调，杜锦豪等管理层鲜少公开露面，可近年表现着实惊艳。

今年以来，艾力斯的股价从低位攀升，最高涨幅超200%，成为高反弹标的之一。

受资本追捧，是基本面使然。从2021年到2024年，艾力斯营收从5.3亿元增至35.58亿元，飙涨近7倍，且扭亏为盈，去年大赚14.3亿元。

今年1~6月，其营收超过23.7亿元，净利润10.5亿元，同比增幅超六成，半年就赚了去年三个季度的钱。

公司已有三款商业化产品，伏美替尼、戈来雷塞、普拉替尼。其中的核心产品，是小分子靶向药伏美替尼，这款抗癌药于2021年获批上市，同年进入医保，贡献了超过九成的收入。艾力斯今年业绩增长，也主要来自这款药的放量。

据预测，2030年，国内治疗EGFR-TKI药物的市场需求可达300亿元。伏美替尼作为第三代EGFR-TKI抑制剂，临床疗效和耐药性突出。

进入医保后，这款药快速放量，去年的销量达到169.28万盒，同比增长超八成。

伏美替尼将进行第二次医保续约工作，杜锦豪为销量增长做好准备。7月中旬，艾力斯称，其新增1.5亿片伏美替尼固体制剂生产线获批投产，每年的总产能提升至2亿片。

艾力斯毛利率长期保持在95%以上，2021年更是达到98.94%，其净利率一度高于“医药一哥”恒瑞医药。

泼天富贵

资料显示，杜锦豪、祁菊夫妇，共同持有艾力斯超过37%的股份。

今年，夫妇俩晋升为百亿富豪，在胡润全球富豪榜上，身家高达110亿元。

今年截至6月末，杜锦豪手握现金10亿元，比去年底多了一倍，公司准现金总额超过42亿元，资产负债率不到10%。

财力雄厚的杜锦豪，不忘带领员工共同富裕。公司在8月8日发布公告，旗下两家员工持股平台“上海艾祥”和“南通艾耘”，计划减持1350万股。按照当天收盘价94.51元计算，上述拟减持股份，对应的最高金额超过12亿元。

公告显示，两家员工持股平台，其股份

71岁的杜锦豪，由包工头变身医药大亨。他实控的创新药企艾力斯，仅凭一款药，半年卖出23.7亿元，净赚10亿元。

2020年，这家公司的收入只有56万元，亏损高达3亿元。4年时间，杜锦豪带领团队实现大反转。

今年8月28日收盘，艾力斯市值超500亿元。杜锦豪与祁菊夫妇也以110亿元身家，登上胡润全球富豪榜。而这一切，都归功于他研发的一款抗癌药。

”

均在IPO前以股权激励的方式取得，成本低廉。

员工认缴上海艾祥、南通艾耘股权时，每股价格仅9.82元~9.92元。对比8月28日的收盘价113.32元，其持有的股权价值已翻了10倍以上。

据悉，上海艾祥股权由26名员工持有，除杜氏夫妇外，还包括总经理、副总经理、董秘、医学总监、市场总监等职务的员工。

以公告当天股价计算，杜锦豪的创业搭档、艾力斯的核心创始人郭建辉之子Jeffery Yang Guo，持股2562万股，身价超24亿元；董事长杜锦豪本人，持股1080万股，价值10.21亿元。

在薪酬方面，杜锦豪一向慷慨，也看绩效。2020年员工人均年薪为23万元，2024年则达到48万元，翻了一倍多。上半年，其管理费用增加一成多，原因就是涨薪。

作为公司一把手，杜锦豪去年的薪酬为495.11万元，较2023年大涨超四成。

跨界研发

杜锦豪是江苏南通人，1954年出生，从启东中学毕业后，开始闯荡社会，做起了包工头。1996年，他创建了扬子江建设集团，在基建行业的发展红利下，积累了雄厚资本。

进入医药行业，实属机缘巧合。2000年，身在美国的郭建辉发现了阿利沙坦酯的分子结构，并申请专利。2004年，郭放弃美国国立卫生研究院(NIH)的终身教职，带着专利毅然回国创业。同为启东老乡，两人一拍即合，杜锦豪出资800万元控股80%，郭建辉以专利作价占股20%，艾力斯由此诞生。

2012年，郭建辉率队研发出国内首个自主知识产权的抗高血压药物阿利沙坦酯，现已是年销10亿元级的大单品。

新药上市不久，郭建辉因病去世。虽然团队受到重创，但杜锦豪并没有放弃，带领公司选择新方向——转向肿瘤药研发。杜锦豪选定了肺癌，他没有广铺管线，而是精打细算，聚焦投入。

事实上，疗效出色的伏美替尼，没有烧掉太多钱。从2017年到2021年产品获批上市，累计研发投入不到7亿元，效率惊人。

2020年底，杜锦豪带领公司在科创板上市。

拳头产品大卖，杜锦豪却不敢放松。去年，他以8.5亿元从加科思引入两款产品的独家许可。今年5月，其中一款药获批上市，用于治疗G12C突变型非小细胞肺癌，打破单品依赖。

今年7月，其针对另一类型非小细胞肺癌的二线治疗适应症提交上市申请，被纳入优先评审。

重庆商报综合21财经、澎湃新闻等