



三个月股价下跌34.83%

# 香飘飘奶茶还能绕地球几圈?



香飘飘2017年推出“MECO”和“兰芳园”两款即饮奶茶

11月11日，香飘飘股价报收24.76元，下跌4.11%。现代快报财经猎豹发现，香飘飘近三个月来股价下跌了34.83%。在新品表现平平、销售费用过高，以及各种奶茶店遍地开花的情况下，香飘食能否实现其“2019年净利润3.4亿”的预期目标？作为速溶奶茶的品牌代表，它还能绕地球一圈吗？

现代快报+/ZAKER南京见习记者 潘荣文/摄



扫码看视频

## 冲泡奶茶不赚钱，靠果汁茶大赚

天眼查显示，香飘飘于2005年8月在浙江湖州登记成立，公司主营奶茶产品的研发、生产和销售。2017年，作为速溶奶茶的品牌企业，香飘飘A股上市。香飘飘招股书显示，2014年、2015年、2016年及2017年前三季度的营业收入分别是20.65亿元、19.26亿元、23.64亿元和13.25亿元，营业收入波动下滑的趋势十分明显。

11月11日，香飘飘股价报收24.76元，下跌4.11%。现代快报财

经猎豹发现，香飘飘近三个月的股价下跌了34.83%。

据2019年公司前三季度的经营数据显示，冲泡类产品在前三季度的销售收入为14.86亿元，同期增长2.7%，占产品总收入的38.67%；包含果茶在内的即饮类产品的销售收入为23.56亿元，同期增长41.73%，占产品总收入的61.32%。其中，果茶系列产品的销售收入为7.7亿元，同期增长了12倍。据了解，香飘飘在2017年

推出“MECO”和“兰芳园”两款即饮奶茶，2019年5月又推出青柠、金桔和蜜桃三款即饮果汁茶。

“逛街时才喝奶茶，买冲泡奶茶需要在家冲，实在太麻烦。”消费者杨女士告诉现代快报财经猎豹，“香飘飘速溶奶茶就像是‘泡面版’的奶茶。”她表示，自己冲泡的奶茶口感太甜腻，而街边奶茶店制作的奶茶，甜度、温度和配料都可以自选，比冲泡奶茶的可选空间大。

## 明星代言、热播剧植入广告，销售费用过高

据媒体报道，香飘飘净利润增长缓慢或与其大量投入销售费有关。现代快报财经猎豹发现，公司2019前三季度的销售费用为6.09亿元，同期增长32.01%。公司三季度报显示，销售费用的增长主要是运费、广告费、市场推广费等费用的增加。公司在产品推广中，不断聘请当红明星作为形象代言人，还在多个热播影视剧和

综艺节目中植入广告。

现代快报财经猎豹梳理发现，香飘飘2014年至2018年的销售费用分别是5.83亿元、5.2亿元、6.76亿元、6.17亿元和8亿元，分别占当年营收的27.86%、26.64%、27.91%、23.37%和24.61%。与此同时，研发费用相对较低。2019年前三季度，公司投入新品的研发费用为2806万元，占总营收的1.1%。至

于2014年至2018年的研发费用，分别占当期营收的0.71%、0.29%、0.27%、0.53%和0.27%。

现代快报财经猎豹随机走访了三家商超发现，香飘飘即饮类产品价格相对较高，比如“兰芳园”定价11元多，“MECO牛乳茶”定价8元多。冲泡类奶茶的定价倒是不高，3杯原味奶茶仅9.9元，平均每杯3.3元，但是很少有顾客问津。

## 奶茶店遍地开花，香飘飘还能绕地球几圈？

据中商产业研究院数据库发布的最新数据显示，2019年8月，全国饮料产量为1717.9万吨，同比增长1.6%。2019年1-8月，全国饮料产量为12171.1万吨，同比增长3.6%。

现代快报财经猎豹发现，南京新街口商圈的线下奶茶店有上百家，其中不乏各类“网红”奶茶，而且不少生意十分红火。2019年7月，香飘飘方面称暂时不会入局

线下门店，并表示不会进入奶茶连锁店行业。目前，香飘飘仍然将自己定位于快消行业，传统卖场、便利店和电商仍然是其主要的销售渠道。在这种情况下，昔日绕地球几圈的香飘飘奶茶如何保住在奶茶界的一方领土呢？

东兴证券研报显示，香飘飘三季度业绩较二季度有所减缓，主要是因为三季度果茶销量不及预期，且费用投入放大。即饮产品

市场竞争更为激烈，香飘飘作为初入者，仍然欠缺经验。对此，东兴证券表示，香飘飘的长期价值在于消费场景的不断扩充，而这就需要丰富产品的矩阵和强大的品牌营销支撑。香飘飘强大的研发实力，可以使产品矩阵不断完善，进而延长产品的生命周期，获得新的增长动力。而品牌营销加速消费场景扩充，可借助大众消费场景实现快速增长。

## 私募大佬张建斌接盘半年就减持 红太阳大股东再谋让股

继今年3月将部分股权转让给南京瑞森后，南京上市公司红太阳的控股股东南京第一农药集团(下称南一农集团)又一次表示筹划转让部分股权，这次的理由是引进战略投资者。值得注意的是，以4.4亿元受让总股本5.17%股份的南京瑞森，仅仅过了半年时间就亏本减持受让股份的一大半。现代快报财经猎豹了解到，南京瑞森的背后是知名私募大佬、江苏瑞华董事长张建斌。

现代快报+/ZAKER南京记者 谷伟

### 南一农集团拟转让部分股权

11月8日，红太阳公告，收到公司控股股东南一农集团通知，为整合更多资源，加快和支持公司的高质量发展，加快产业和资本的融合等，南一农集团拟与第三方商谈筹划转让部分股权事项，引进新的战略投资者实现共赢。公告表示，本次股权转让事项不涉及公司控股股东及实际控制人变更，具体实施方案仍在研究和商谈中，最终实施情况存在不确定性。

资料显示，南京红太阳创立于1989年，1993年在A股上市，实际控制人、董事长为杨寿海。公司主业为生化农业(生化环保农药、生化动物营养及中间体等)，旗下有国际贸易、农资连锁、农村云商等现代服务业产业。2018年，公司实现营业收入59.08亿元，净利润6.37亿元。

股东榜显示，截至今年三季度末，南一农集团持有红太阳45.94%的股份，而杨寿海控制的江苏国星投资为南一农集团的唯一股东，他还直接持有红太阳1.4%的股份。

这不是南一农集团第一次提出转让股份。今年3月4日，红太阳公告，控股股东南一农集团与南京瑞森投资管理合伙企业(有限合伙)(简称南京瑞森)签署《股份转让协议》，拟将其持有的3000万股无限售流通股(占公司总股本的5.17%)转让给后者，每股转让价格为14.8元，转让总价为4.4亿元。

公告显示，南京瑞森执行事务合伙人为江苏瑞华投资管理有限公司。而天眼查信息显示，南京瑞森持股99%的股东正是著名私募大佬、江苏瑞华的董事长张建斌。根据当时的《简式权益变动报告书》，南京

瑞森表示，本次主要系自身战略投资需求持有红太阳股份。

### 私募大佬张建斌“割肉”减持

离奇的是，这次为战略投资需求而进行的结合，仅仅过了半年时间就出现变化。9月10日，红太阳公告，持股5.17%的股东南京瑞森因投资安排，计划以集中竞价、大宗交易方式合计减持不超过1742万股上市公司股份(不超过总股本的3%)，而这相当于其之前接盘股份的近六成。

到了10月26日，减持计划实施完成。公告显示，南京瑞森在9月20日到10月24日，共进行7次大宗交易和4次集中竞价减持，而减持的价格最高一次为11.23元，最低仅为9.5元，相较接盘时的14.8元，大幅亏损。

张建斌在A股市场赫赫有名，早年从期货炒到股市，以凌厉手段赚得不菲收益后成立江苏瑞华，转战股权投资，一度成为著名的“定增王”。江苏瑞华官网显示，其当前管理资金规模达300亿元，业务覆盖二级、一级半和一级市场。

但对红太阳的这次投资，何以在半年内高买低卖，甘于亏损？红太阳大股东南一农集团为何突然再度筹划转让股份？现代快报记者从11日下午致电红太阳，一直无人接听。

实际上，从业绩来看，红太阳近年颇有起伏。2015年、2016年公司连续两年净利润大幅下滑，2017年暴增4.5倍后，2018年再度陷入负增长。今年前三季度，公司实现净利润2.91亿，同比下滑48%，全年业绩不容乐观。而去年末，南一农集团还将全资孙公司重庆中邦科技以溢价6倍的价格卖给上市公司，引来交易所关注。这次筹划引入的战略投资者，又会是谁？