

速冻食品行业迎来供销两旺好局面

疫情期间,速冻食品行业迎来了供销两旺的利好局面。从消费端看,宅在家中的消费者今年上半年不仅偏爱钻研“速冻水饺的100种灵魂吃法”,还引领了商超、电商等线上线下渠道中速冻食品的抢购热潮;从供应端看,多家速冻食品企业在今年上半年实现收入利润双丰收,海欣食品、安井食品等头部企业更是实现了业绩的大幅度增长。

速冻食品企业收获丰

今年上半年,速冻食品销售迎来利好。三全食品等四家速冻食品企业营业收入同比增长均在20%以上。

速冻鱼丸、蟹棒、鱼豆腐、香芋丸、肉肠……家住北京市丰台区的王女士专门在午饭前赶到超市,围着存放速冻食品的冰柜转了一圈后,她的购物车里已经放了三袋速冻食品。王女士告诉中国商报记者,她这几个月煮火锅、下面条、做麻辣烫均要用到速冻食品。对她来说,来超市购买速冻食品已经成为了一种消费习惯。

今年上半年,速冻食品销售迎来利好,不少商超甚至出现供不应求的局面。北京市丰台区的一位超市售货员告诉中国商报记者,今年上半年,装速冻食品的冰柜空得特别快,有几个月的销量甚至翻倍增长;在山东济南,一位经营社区超市的商户对中国商报记者表示,今年上半年几个月速冻食品的进货量是平时的三倍。

疫情令餐饮行业备受打击,却使速冻食品行业“喜上眉梢”。今年上半年,卖速冻食品的企业收获颇丰,纷纷交出了收入、利润双增长的成绩单。

从营收来看,今年上半年,速冻食品行业的头部企业一马当先,相关企业各有收获。截至目前,以速冻水饺“打天下”的三全食品以37.3亿元的营业收入领跑业绩榜;凭借速冻火锅食材打开市场的安井食品以28.53亿元的营业收入紧随其后;凭借速冻鱼丸打响市场知名度的海欣食品今年上半年收入6.68亿元;以生产速冻肉制品为主的惠发食品收入4.77亿元。四家速冻食品企业今年上半年的营业收入同比增长

均在20%以上。从净利润来看,今年上半年速冻食品企业赚得盆满钵满,净利润同比大幅度增加。

行业发展空间广阔

根据产业研究机构智研咨询数据,2020年我国速冻食品的市场规模有望达到1393亿元。

今年上半年,各家企业在做好主营业务的同时,也在不断拓展新品类业务。速冻水饺的营收在三全食品整体业务营收中占据绝对优势,同比增幅达到70.45%。速冻鱼肉制品和速冻肉制品贡献了海欣食品的主要营收,占比分别为73.54%、19.04%。值得一提的是,海欣食品于今年8月收购了一家主要做中高端速冻面点的企业,正式加入速冻面食的市场争夺战。

我国速冻食品市场的发展潜力究竟有多大?根据全球最大的企业增长咨询公司弗瑞斯特沙利文的报告显示,我国速冻食品的市场规模早在2017年就突破千亿元,为1235亿元,年复合增长率为10.5%。根据产业研究机构智

研咨询数据,2020年我国速冻食品的市场规模有望达到1393亿元。

许多企业看好速冻食品市场潜力,纷纷入局参与市场竞争。企查查数据显示,去年我国速冻食品行业新增注册企业23.4万家,同比增长20%。今年上半年,新注册的速冻食品相关企业达到11.7万家,同比上涨13.6%。

速冻食品这块蛋糕究竟有多大?市场研究机构艾媒咨询分析师刘蕾蕾说:“我国目前速冻食品占整个食品市场的比例还很低,人均消费量也明显低于美国、欧盟和日本。在消费升级的趋势下,行业增长有望迎来量、质双重驱动,发展空间广阔。”

目前来看,对企业来说,速冻食品行业有望成为赚钱新风口,但行业发展前景并非一片大好。艾媒咨询数据显示,在今年我国消费者购买速冻食品情况调查中,有36.76%的消费者没有购买过速冻食品。刘蕾蕾表示,这说明行业发展尚未步入成熟期。当前行业产品的品类丰富度不够,产品卫生安全的把控及宣传教育也有待加强。

能否持续乘风破浪

业内专家认为,要赢得消费者,企业还要继续拓展线上线下渠道,建立差异化的竞争优势。

对速冻食品企业来说,如何长久地抓住消费者的胃才是关键。当前,速冻食品行业的红利仍掌握在头部企业的手中。根据智研咨询的数据,三全食品、思念食品、龙凤食品、湾仔码头的总体市场占有率已经达到70%。

疫情过后,速冻食品企业该如何在激烈的市场竞争中突围?刘蕾蕾表示:“企业首先应该关注速冻食品主流品类的发展阶段,根据不同品类的发展阶段制定策略。当前,速冻汤圆、水饺属于比较成熟的品类,而速冻火锅料、米面属于发展期,速冻菜肴属于新兴扩展阶段。其次是要注重控制成本。速冻食品行业属于净利率较低、杠杆率较高的行业,企业要注重运营效率、上下游议价能力等。再者,要合理制定营销战略,企业要考虑有哪些激励机制和策略。”

(中国商报)

“小份菜”成新“食”尚

线下餐饮店推出“小份菜”供食客多样化选择,线上外卖平台提供“小份”“迷你”菜品……记者日前在广西南宁走访时了解到,餐饮企业线上线下多措并举鼓励“舌尖上的节约”,顾客积极响应,勤俭节约蔚然成风。

在南宁市青山路的好友缘酒家,“节约用餐”“合理饮食”等标语海报张贴在店内显眼处,餐桌上也摆放了提倡“光盘行动”的桌卡。记者注意到,顾客在点菜时,服务员会对客人进行适量点餐提醒,鼓励“光盘行动”,“适量”“适价”等关键词不时出现在其对菜品的介绍中。

“顾客较少时,我们会建议点‘位菜’或‘例牌菜’等,提倡适量用餐。”广西好友缘餐饮投资有限公司餐饮事业部研发中心总经理李文勇介绍,公司现在还推出了“小份菜”的单独菜单,为顾客点餐提供更丰富的选择,以菜品砂锅焗雪花牛肉为例,原价每份188元,“小份菜”仅需88元。

“‘小份菜’相对来说分量合适,适合用餐人数较少的顾客群,并且价格实惠,同样的消费能体验到更多的菜品。”李文勇说。此外,在顾客结束用餐时,服务员

会主动向顾客提醒店内提供免费打包盒,不少顾客积极响应,菜品浪费的现象大幅减少。

在南宁市新民路的一家快餐店内,自选快餐荤素搭配菜品多样,“谁知盘中餐粒粒皆辛苦”等标语张贴在店内显眼处。“现在我们推出了小份快餐套餐,吃多少取多少。”快餐店负责人说,现在剩饭剩菜明显比过去少了很多。

“小份菜”在线上外卖点餐平台也广受消费者青睐。记者在一家外卖平台上,不少商家推出了“小份菜”,如某主打酸菜鱼菜品的店铺推出的无骨酸菜鱼套餐有大、中、小三种规格,价格分别为31.9元、23.9元、16.9元,其中小份规格套餐的销量为大份规格的13倍。这家店铺的负责人表示,他们推出不同规格的套餐是为了满足消费者多样化需求,自小份规格套餐推出以来,销量有了明显的增长,“小份规格的套餐价格实惠,分量合适,回头客很多”。

“小份菜”得到不少消费者的好评。“以前一个菜太单调,两个菜吃不完。现在在很多店铺都推出了‘小份’外卖,点餐



选择更丰富了,也可以避免浪费。”23岁的南宁市民韦俊民说。

广西烹饪餐饮行业协会秘书长吴东栋说,目前有不少餐饮店推出了“小份菜”“半份菜”等倡导餐饮节约的新措施,引导客人适量点菜,鼓励“光盘”,已取得了明显成效。

据了解,8月12日,广西烹饪餐饮行业协会向餐饮行业发出了《关于坚决制止餐饮浪费行为的倡议书》,号召餐饮行业协会、商会引领绿色餐饮发展方向,打造节约型餐饮,倡导“厉行节约、反对浪

费”的社会风尚,深入开展“光盘行动”,引导餐饮企业采取有效措施,将制止浪费行为作为餐饮业常态化工作。

此外,广西烹饪餐饮行业协会还积极推动创建“绿色餐厅”,鼓励企业树立绿色消费理念,提倡节约环保,要求厨师尽量提高食材的利用率,减少浪费和餐厨垃圾的产生等。“接下来我们还将加大‘绿色餐厅’推广力度,把制止餐饮浪费和绿色环保、食品安全、诚信经营有机结合起来,推动行业升级发展。”吴东栋说。
(经济参考报)