作者 | 吴雯

来源 | 投资家 (ID: touzijias)

历经一波三折,乡村基依然奔波在上市道路上。

投资家网获悉, "中国最大直营连锁中式快餐"乡村基重新启动港股IPO,向"中式快餐第一股"发起冲刺,高盛、招银国际担任联席保荐人。

自2016年从美股私有化退市后,乡村基沉寂了六年,于2022年1月首次递表港交所,并于2022年7月二次递表港交所,继前两次递表未果后,这是乡村基第三次冲击港股IPO。

这家发源于1996年的中国本土快餐品牌,在一对重庆夫妇的用心经营下脱颖而出,并获得红杉中国等明星资本的青睐。

屡败屡战的乡村基,本次闯关IPO能否顺利上岸呢?

排名	3.8	用 株	以2022年 維收人計 的市聯發頭
4	会组A	一家於2009年成立的紀費公司、雖即位於上商市。 其主要供應不同種類與實施定式。	0.8%
2	会制度	一家於2008年成立的紅唇公司-雖郭位於圆數江森時間選定。 其主要很應不同種類無候要集式。	6.2%
8	公司c	一家於2009年成立的基份公司、總部位於安徽書台記律。 其主要預應不同額質的難內來賴及其他中式來顧。	0.2%
19(1)	本集業	更多詳慎語學院「華苑」。	1000

虽然营业收入的整体表现可圈可点,但乡村基的净利润却不稳定。上述报告期内, 乡村基

的净利润分别

为8270.2万元、-242.4万元、1.09亿元、3083.8万元,净利润波动较为明显。

对于净利润下跌,乡村基表示,主要是因为其所在市场受到疫情影响,特别是2022年4月和5月暂停了上海地区几乎所有大米先生的餐厅的经营。

话虽如此,但受到疫情因素影响的并非乡村基一家。在乡村基赴港IPO的同时,与其同处餐饮赛道的老乡鸡和老娘舅这两大中式快餐品牌也在冲击A股上市。

对比发现,最近几年老娘舅的业绩均不如乡村基,但其预计2022年实现营收14-15亿元,净利润为3500-4000万元,其净利润水平超过乡村基

;老乡鸡的财务数据更新至2022年上半年,在该报告期内老乡鸡实现营收20.11亿元,净利润为7611万元,同样超过了乡村基。

在乡村基冲击港股IPO的背后,是一对重庆夫妻携手创业的精彩故事。

1996年,重庆人李红和丈夫张兴强在重庆解放碑一带开了一家餐馆,起名为"乡村鸡",专营川菜。这便是乡村基的前身,也是李红、张兴强夫妻携手创业的起点。

一年后,肯德基在重庆落地开花,这家来自美国的快餐品牌迅速吸引了消费者的目光,店内经常人流如织。与肯德基一街之隔的李红从中受到启发,将乡村鸡的菜单结构调整为西餐为主、川菜为辅,试图用中西合璧的新式餐饮吸引客流。

乡村鸡的汉堡和薯条很快就做出来了,但消费者并不买账,这让李红苦恼不已。在尝试改变的过程中,李红发现了另一个商机。虽然很多人跑去肯德基尝鲜,但那些陪孩子去吃洋快餐的家长们却很难找到自己喜欢的食物,他们骨子里仍然偏爱中国美食。

经过深思熟虑,李红又将发力重点放回川菜上。彼时,肯德基的人均消费20多元,而乡村鸡的均价稳定在12元左右,只用肯德基一半的价格,就能品尝到泡椒滑鸡饭、宫保鸡丁饭、酸菜肉丝米线等经典川菜,还可以无限量添饭加汤。最终,乡村鸡用自己的方式留住了客人。

相较于快餐,李红更倾向于将乡村鸡定位为"中餐厅的简化版"。李红是一个低调而有定力的人,外界很难从她脸上读出"着急"的情绪。她就像一个马拉松选手,跑得不快,但走得很远,她做事喜欢按自己的节奏来,这一点也体现在乡村鸡的日常经营中。

在发展初期,乡村鸡没有采取扩张速度更快的加盟模式,而是选择了稳扎稳打的直营模式。一方面有助于标准化,另一方面可以更好地做好品控和管理,方便品牌的塑造。有数据显示,从1996年至2006年,乡村鸡在漫长的十年间只开出了10家门店。

2006年,李红将"乡村鸡"正式更名为"乡村基",并借助改名的契机,为将来拓展公司产业链做铺垫。

更名后的乡村基,在2007年拿到了红杉基金、海纳亚洲等明星机构的投资,在资本力量的推动下,乡村基驶入了发展的快车道,也开启了快速扩张的步伐。



2022年1月,乡村基首次向港交所递交上市申请;2022年7月,乡村基二次递表港交所。如今,继前两次递表未果后,乡村基第三次面向港交所发起上市冲锋。

在乡村基赴港IPO期间,同处餐饮赛道的老乡鸡、老娘舅也在冲击A股上市,两家企业的IPO申请均已获受理。在这场三强争夺站中,"中式快餐第一股"的头衔会花落谁家呢?