

# 资本喜爱“喝”咖啡 角逐万亿大蓝海

“以前一天二三十单，现在一天五六十单，明显感觉喝咖啡的人越来越多。”美团外卖小哥李明告诉中国证券报记者。美团相关负责人则表示：“过去三年，咖啡外卖市场复合增长率达133%。”

面对万亿元级别的咖啡消费市场，今年以来，产业资本、上市公司以及PE/VC不约而同地加码国内咖啡产业链投资，角逐这一蓝海。9月19日，星巴克宣布投资15亿元的“咖啡创新产业园”落地昆山，并成为星巴克迄今为止在华的最大一笔投资。

●本报记者 罗京



新华社图片

## 咖啡消费市场火热

近日，贵州茅台联名瑞幸推出的“酱香拿铁”冲上热搜。据瑞幸咖啡公布的数据，酱香拿铁首日销量超542万杯，单品销售额超1亿元，刷新瑞幸咖啡单品纪录。

美团等机构于日前发布的《2023中国城市咖啡发展报告》显示，2020年至2022年，中国咖啡产业规模快速扩容，从1364亿元猛增至2007亿元。2022年，中国咖啡全行业产业规模增长率达21.56%。其中，现磨咖啡增速高达28%。

“喝咖啡的消费者越来越多。比如，我们团队有20多人专门负责送星巴克，负责整个西单片区，每个人日均送单量在40-50单，且每年保持稳定增长。”李明对中国证券报记者表示。

咖啡的定位也在悄然改变，从提神的功能饮品向日常饮品转变。艾媒咨询日前发布的数据显示，中国消费者的饮食观念正发生深刻转变，咖啡逐渐在中国消费者的日常生活中普及。中国咖啡市场进入高速发展阶段，预计2020年-2025年复合增长率将达27.2%，2025年中国咖啡市场规模将达万亿元。

《2023中国城市咖啡发展报告》显示，咖啡馆数量快速增长。近两年中国内地咖

啡馆数量从10.15万家上升至13.28万家，上海、广州、北京、成都、深圳五大城市咖啡馆数量均突破4000家，上海成为全球咖啡馆最多的城市，拥有8530家咖啡馆。

瑞幸咖啡披露的财报显示，截至第二季度末，瑞幸咖啡门店总数达10836家，成为国内市场第一个门店数过万的咖啡连锁品牌。其中，自营门店7188家，联营门店3648家。第二季度，瑞幸咖啡营收达62.014亿元，同比增长88%。

咖啡消费火爆带动上游咖啡豆价格上涨。红餐大数据发布的《云南咖啡豆产业发展报告2023》显示，2023年，国内咖啡主产区云南的咖啡豆市场价格创下2012年以来新高，从低迷时期的每公斤不足13元，涨到当下每公斤37-38元。

## 资本追捧咖啡赛道

“星巴克将持续加码在中国的投资。‘咖啡创新产业园’项目再一次印证我们对中国市场坚定不移的信心。”星巴克全球首席执行官纳思瀚日前表示，目前中国市场人均年咖啡消费量约12杯，相比日本的200杯和美国的380杯具有很大潜力。

星巴克发布的2023财年第三季度财报（2023年4月3日-7月2日）显示，公司营收达91.68亿美元，同比增长12.5%。其中，中

国市场营销营收8.22亿美元，同比增长51%，环比增长10%。第三季度，星巴克在中国净新增门店237家，截至报告期末在中国门店数量达6480家。

除了产业资本，PE/VC也纷纷角逐这一蓝海。据不完全统计，2022年以来，与咖啡相关的投融资事件有30多起，投资金额达数十亿元。投资细分领域涉及产业链多个环节，如咖啡机品牌、咖啡品牌管理服务、上游原材料等。

中商产业研究院报告显示，截至2023年8月底，我国现存咖啡产业相关企业共计21.65万余家。从历年企业注册情况来看，我国咖啡产业相关企业注册量呈现总体上升趋势，年注册量从2018年的1.54万家增长至2022年的3.31万家，年均复合增长率达21.10%。

## 上市公司布局产业链

“未来，公司将布局咖啡豆和咖啡规模化产品。”佳禾食品近日在接受多家机构调研时表示。

公开资料显示，佳禾食品主要从事粉末油脂、咖啡、植物基及其他产品的研发、生产和销售业务。公司为新锐本土咖啡品牌库迪咖啡提供咖啡豆、咖啡液、咖啡粉等产品，其中咖啡豆供应规模最大。

“世界级的咖啡公司都是以供应咖啡烘焙豆为主。例如Lavazza、JAB、Super、雀巢都是做咖啡豆相关生意。”佳禾食品表示，“他们既向外部供应，例如给酒店、生产企业、咖啡店供应原料，又开发自有品牌，ToB和ToC相结合的模式可能是未来主流方向。”

咖啡消费兴起带动家庭咖啡机市场崛起。GfK中怡康零售监测数据显示，国内咖啡机市场规模从2017年的13.9亿元增长至2022年的26.3亿元，预计2025年市场规模将达到40亿元。

民生证券发布的研报显示，社交需求成为咖啡消费重要场景。咖啡市场规模不断扩大，意味着咖啡不再是小众商品，而成为大众消费需求。家庭咖啡消费作为门店场景的延伸，需求逐步提升。家庭咖啡机关注度逐渐上升，带动咖啡机品类崛起。

比依股份表示，公司将进一步把握消费升级趋势和机遇，积极布局咖啡机赛道，满足市场多样化需求。今年上半年，公司已完成数千台半自动咖啡机的研发生产，并与国内外品牌客户签下订单，同时数千台全自动咖啡机已经进入立项阶段。未来，公司将打造多场景多品类产品矩阵，构建更完善的小家电生态体系，持续推动行业变革与发展。

# 金河生物董事长王东晓：布病疫苗有望年底前上市销售

●本报记者 傅苏颖

金河生物董事长王东晓日前在接受中国证券报记者专访时表示，公司研发的布鲁氏菌病疫苗（BA0711株）近日获批为新兽药，可以弥补当前传统疫苗无法完全满足布病防控需求的不足。该疫苗预计今年年底前上市销售。“近年来，公司重点打造疫苗业务板块，累计投入巨额资金，产品产能布局基本完成，未来几年将是高速增长和收获期。公司疫苗业务的市场地位将得到提升。”

## 疫苗业务亮点多

金河生物1988年成立，于2012年7月在深交所上市。金河生物是兽用金霉素行业龙头企业，专业从事动物保健品生产、销售、研发及服务，以及环保污水处理和玉米加工业务，产品种类涵盖兽用化药、兽用疫苗、动物营养品、玉米淀粉及工业污水处理服务。

王东晓介绍，2016年金河生物进入动物疫苗行业，提供多款高品质的动物疫苗和配套解决方案。其中，精准战蓝·蓝耳精准防控解决方案成为超过90%中国TOP50养猪集团的首选。公司已在国内建立了三大生产基地和完善的科研机构，同时借助美国子公司金河法玛威进入全球市场。

此次获批的布鲁氏菌病疫苗（商品名：佑布泰）是金河生物布局动物疫苗的一款重磅产品。随着佑布泰的获批，金河生物正式进入牛羊疫苗市场。

王东晓介绍，佑布泰由子公司金河佑本与中国农业大学联合研发。布病有人畜共患传染的风险，有效从源头控制成为疫病防治的关键。

兽用布病疫苗市场空间可观。据王东晓测算，2022年我国出栏羊3.36亿头，出栏牛4840万头，按照单头免疫用量1头份每年80%覆盖率计算，年需求布病疫苗3亿头份。佑布泰有望成为公司新的大单品。公司2024



金河生物发酵105车间 公司供图

年布病疫苗销售有望实现1亿元。

非洲猪瘟疫苗是金河生物另一款重磅产品，该疫苗正处于农业农村部评审阶段。王东晓称，目前全球尚无有效防治非洲猪瘟的疫苗和药物。公司收购吉林百思万可生物公司60%股权，在该领域进行了战略布局。公司非洲猪瘟疫苗生产线预计2024年可投入使用，市场空间有望超百亿元。

## 动物化药稳步增长

公司动物化药板块的主打产品是金霉素。王东晓介绍，公司于1990年初建设了1300吨金霉素产能，历经5期扩建后，2012年公司上市时产能达到5.5万吨，占全球产能的一半左右，成为全球最大金霉素制造商。

王东晓称，公司从事金霉素生产和销售具有得天独厚的优势。公司位于内蒙古托克托县，毗邻鄂尔多斯煤田，煤电等能源价格具备竞争力；金霉素主要原料为玉米淀粉，公司周边为玉米产区，原料供应稳定，且价

格相对低廉；公司处于北方地区，气候寒冷干燥，为发酵理想气候，生产水平较高；公司金霉素产品质量稳定，且重视客户服务，多年来在市场上形成了较高美誉度。

王东晓介绍，从1994年起，公司连续8次通过美国食品药品监督管理局（FDA）的质量验收，具有突出的品牌效应和行业龙头优势，发展前景广阔。

2020年，我国兽药政策出现变化，为金河生物扩大金霉素销售提供了契机。王东晓介绍，2020年，政府部门将金霉素产品由“兽药准字”转为“兽药字”管理，同时取消了15个兽药添加品种，废止了500多个相关文件，这为金霉素腾出了市场空间。公司紧抓发展机遇，扩建化药产能，同时加大市场推广力度，让养殖企业认识和接受金霉素产品。目前，公司金霉素产品销售保持增长。

作为辅助业务的环保污水处理及玉米加工为公司主业提供有力保障。王东晓介绍，环保污水处理及玉米加工业务优先处理公司工业废水，同时提供原料保障。其中，子公司金河环保公司日处理水量8000-10000吨。公司的污水处理技术与专利拥有自主知识产权；而淀粉加工业务除了满足公司内部使用

外，超过50%产品对外销售，业务运行稳定。

## 积极扩充产能

2023年上半年，金河生物营业收入约为10.32亿元，同比减少8.26%；归属于上市公司股东的净利润约为8936万元，同比增长3.08%。分板块来看，兽用化学药品和疫苗业务均保持增长，尤其疫苗业务保持较高增速。半年报显示，兽用化学药品实现营业收入4.86亿元，同比增长0.72%，占营业收入的47.11%；兽用生物制品实现营业收入1.53亿元，同比增长6.55%，占营业收入的14.86%。

王东晓称，上半年玉米淀粉及其副产品价格下行，导致公司农产品业务收入有所下降。而兽用化药和疫苗板块均实现增长。公司业务板块多元，且疫苗业务增速高，未来增长可期。

金河生物积极布局产能。王东晓介绍，公司化药新工厂将于今年年底建设完成，明年上半年投产。届时，公司将重新规划化药产能布局，推进新老工厂产线资源合理利用，新工厂主要生产金霉素、土霉素和赤藓糖醇；老工厂主要生产金霉素、酵母粉、盐霉素、莫能菌素。在动物疫苗方面，王东晓称，公司在内蒙古等四个地方建立了生产基地。其中，内蒙古基地主要生产布病疫苗、口蹄疫疫苗（规划）；杭州生产基地主要生产猪用蓝耳、圆环等疫苗；吉林生产基地主要生产非洲猪瘟（规划）等疫苗；美国生产基地主要生产猪支原体、圆支二联、蓝耳等疫苗。

展望未来，王东晓表示，将持续强化兽用化药与兽用疫苗板块。化药新产能预计明年投产，产能将扩大一倍，为化药业务增长提供保障。化药主打产品金霉素将持续扩大销量，业务再上一个新台阶；疫苗业务未来几年将进入高速增长和收获期；农产品加工和环保业务作为辅助板块，为主业保驾护航，并获得收益。特别是环保板块，预计未来几年仍将保持较高增长速度。

# 美的集团 打造智慧工业解决方案

●本报记者 万宇

以家电等ToC业务起家的美的集团如今将机器人与自动化、楼宇科技和新能源ToB业务作为第二引擎着力发展。在9月19日至23日举办的第二十三届工博会上，美的集团携旗下美的工业技术、美的楼宇科技、库卡、安得智联、美云智数五大业务单元共同亮相，集中呈现美的集团ToB业务的发展成果。基于不同业务单元多年的积累，美的集团开发了美的智慧工业解决方案，涉及绿色能源、智能制造、智慧物流和智慧楼宇四大领域，为工业领域客户提供协同融合的一体化解决方案，助力智慧工业发展。

## ToB业务稳步提升

近年来，美的集团提出建立第二增长曲线，构建新的成长赛道，推动其从全球领先的家电企业向科技驱动与创新驱动的科技集团升级蜕变。美的集团坚持ToC与ToB并重突破，增强ToC领域产品力和核心技术，稳步提升盈利能力，并为ToB业务的转型提供战略支撑。目前，美的集团已建立ToC与ToB并重发展的业务矩阵，可提供多元化的产品与服务。

B端核心业务对美的集团收入贡献稳步提升。美的集团2023年半年报显示，上半年，美的工业技术收入为136亿元，同比增长12%；楼宇科技收入为148亿元，同比增长21%；机器人与自动化收入为152亿元，同比增长24%。

在9月19日至23日举办的第二十三届工博会上，美的集团携旗下美的工业技术、美的楼宇科技、库卡、安得智联、美云智数五大业务单元共同亮相，展示最新的核心科技产品及覆盖工业领域的解决方案，集中呈现美的集团ToB业务发展成果。

作为美的集团ToB业务的代表，美的工业技术携旗下高创、合康智能、科陆电子、威灵汽车部件以及MOTI-NOVA等品牌集体亮相，全面展示覆盖智能制造、智慧交通、绿色能源领域的创新产品、前沿解决方案。美的楼宇科技展示了数绿融合的工业智慧楼宇解决方案和具体应用实践，从用能侧提效、智慧园区、绿色低碳服务三个方面，结合美的楼宇科技数字化能力，助力工业园区智慧绿色转型。

在本届工博会上，机器人展区是重头戏。库卡中国带来新款机器人，如KR SCARA CS家族的新成员KR 20-KR CYBERTECH系列Edition机器人等重磅新品。以机器人为抓手，美的集团构建智能制造，核心部件、系统集成以及智能家居生态，提升整体设计水平能力。其中，机器人成为智能解决方案中的重要一环。

## 构建整体解决方案

美的集团统筹ToB业务和智慧工业发展，在此次工博会上发布了美的智慧工业解决方案。美的集团副总裁兼CDO张小懿介绍，在“数字美的2025”战略指引下，美的集团实现了自身全价值链的数字化运营，不断优化业务流程和提高效率，旗下不同业务单元各自积累、沉淀了数字化转型解决方案，并以此为基础，开发了适合各个行业的软件平台、硬件产品，打造适合各个行业的解决方案。这些解决方案共同构建了智慧工业整体解决方案。

依据服务环节和领域不同，解决方案主要划分为绿色能源、智能制造、智慧物流和智慧楼宇四大模块。基于相关方案，工业企业和园区将实现业务流程数字化和高效运营管理；人员、机器、原料、方法、环境将实现数据互通，助力智能决策；多种能源将协同供给和配置，实现绿色可持续发展。

美的智慧工业解决方案整体包含三层架构，由上至下分别为解决方案、产品和底座。底座是形成产品、一体化解决方案和服务的底层支撑。美的集团经过多年的管理沉淀，形成了统一的数字化底座和一批核心技术。基于统一底座，高效开展共性技术研发和应用，快速开发和迭代优化软件产品、平台和解决方案，实现四大模块解决方案互联互通。

产品涵盖软件平台以及IoT硬件两大部分，包括能源管理平台、美擎工业互联网、物流云平台和iBUILD-ING，各平台连同所属的模块化软件和IoT硬件产品，集成形成四大模块相应的解决方案。

## 助力智慧工业发展

具体来看美的智慧工业解决方案四大模块，在智能制造方面，美的集团通过自身试点先行进行示范引领，并以自身转型经验为基础，为其他行业打造智能制造解决方案，灯塔/数字工厂和黑灯车间是美的的向外输出能力的两大场景。

在绿色能源领域，美的绿色能源解决方案通过绿色供能、储能技术、能源数字化、高效节能、能源分配等手段，实现能源管理，进一步优化能源分配，保障工业园区用能安全稳定、绿色低碳和性价比便利。

在智慧物流领域，安得智联围绕智慧供应链、自动化仓储、数字化运配、绿色化包装四个维度进行了创新布局，通过取货、仓配、运包到送装等各个环节的优化，用更短的链路、更少的库存、更小的损耗及更快的时效完成用户直达，实现提效降本。

工业园区和楼宇是践行数字化、智能化、绿色化升级的又一重点领域。美的工业智慧楼宇解决方案为工业企业和园区，提供覆盖重点用能设备提效、工业能源梯级利用、从碳盘查到碳核查“边-源-算-报”的全流程数字化碳管理、园区智慧运行及节能管理的全价值链解决方案。

上述四大领域的解决方案各自具备独立性，可以按照工业企业需求进行模块化定制，同时因为其拥有共同的数字化底座，可以互联互通为工业领域客户提供协同融合的一体化解决方案，全面掌控方案运行情况，并实现数据打通、协同扩展，组合创造出更多应用场景。