



近一个多月以来，万辰生物的股价实现了翻倍式增长。数据显示，自1月30日至今，万辰生物区间涨幅超120%。银柿财经注意到，部分投资者拿万辰生物此前发布的限制性股票激励计划中的营收目标数据举例，认为公司近期定增募投项目中的零食量贩业务将有较大发展。

在上述背景下，深交所于3月9日晚间下发关注函，要求公司补充说明业务基本面是否发生变化，量贩零售业务行业发展情况，公司开展相关业务对经营业绩的具体影响，限制性股票激励计划中业绩考核指标的科学性等情况。

据万辰生物2月20日发布的定向增发预案论证分析报告，本次发行对象为公司实控人之一王泽宁，募集资金总额不超过2亿元，募集资金拟用于品牌营销网络建设项目和运营服务支持建设项目，其中品牌营销网络建设项目投资1.26亿元，预计建设期为2年。

在预案中，万辰生物未明确“品牌营销网络建设项目”具体指向的品牌；仅表示，公司运营的量贩零售品牌较早地展开布局，积累了较强的渠道优势，在售产品种类丰富，性价比较高；项目的实施是抓住零售行业发展机遇、满足市场需求的必要举措。

在论证分析报告中，万辰生物在说明此次定增目的时提到，公司于2022年成立子公司南京万兴开始发展量贩零售连锁业务，其中“陆小馋”品牌运营管理近百家门店，主要覆盖江苏等地区，在当地已经具有较强的品牌影响力，在行业中处于优势地位。

据悉，万辰生物主营业务为鲜品食用菌的研发、工厂化培育与销售，主要产品包括金针菇、蟹味菇和白玉菇等鲜品食用菌。此次开拓量贩零售连锁业务，被公司方面认为是增强公司抗农业周期性波动风险的能力的举措。

万辰生物还在定增预案中提到了开店计划，公司表示，项目拟依托公司运营的量贩品牌在行业内积累的业务经验以及渠道优势，通过实施场地购置、租赁与装修，在安徽、河南、山东三个省份的重点城市开设共计100家门店；项目建设完成后，将进一步提升运营的品牌知名度与影响力，增强公司的盈利能力。

从已有信息看，万辰生物提到的开店计划是否指的是“陆小馋”这一品牌的开店计划尚未可知。但上述募投项目结合公司在限制性股票激励计划中确定的考核目标似乎给予了投资者想象空间。

据万辰生物3月7日发布的《2023年限制性股票激励计划（草案）》，公司以达到业绩考核目标作为激励对象当年度的归属条件之一，其中第一个归属期的目标为，公司2023年营业收入达到16亿元。而万辰生物2021年全年的营收也才4.26亿元。

万辰生物在近期发布的异动公告中曾表示，目前公司的量贩零售连锁业务仍处于开拓期。年销售额10亿元的目标对尚在开拓期的业务而言，显然不是一个容易达到的数目。

以前热度较高的零食连锁企业“零食很忙”的销售数据举例，据其官网报道，2022年零食很忙全国门店零售营业额64.45亿元，门店数量在2022年超过2000家，零食很忙走到这一步花了5年多的时间。而这家公司背后，是红杉中国与高榕资本等头部机构的身影。

盘古智库高级研究员江瀚告诉银柿财经，所谓量贩零食店最大的优势就是在分量和价格，近年整个零食产业的价格都是偏高的，所以在这样的背景下，量贩零食店一定程度上能解决一些问题。

“量贩零食的这种业态之前也是存在的，但更多的是小打小闹的那种比较独立的业

目前在这一业态下，要做出成绩的关键在于能否有足够的性价比，能否把产品质量放到实处。