

# 廣州遇見小麵餐飲股份有限公司 IPO 報告分析

## 一、公司概況

### 1.1 新股基本資訊

- 股份代號：2408.HK
- 全球發售：發行 97,364,500 股 H 股，集資 549.14-685.45 百萬港元
- 香港公開發售：發售 9,736,500 股 H 股，占全球發售總量約 10.0%
- 招股價：5.64-7.04 元
- 每手股數：500 股
- 入場費：3,555.51 元
- 公開發售日期：2025 年 11 月 27 日至 2025 年 12 月 02 日
- 分配結果日：2025 年 12 月 03 日
- 暗盤日：2025 年 12 月 04 日
- 上市日期：2025 年 12 月 05 日
- 保薦人：招銀國際

### 1.2 企業簡介

遇見小面是中國一家現代中式麵館經營者。公司在中國內地和香港特別行政區經營遇見小麵品牌。截至最後實際可行日期，公司的餐廳網絡包括中國內地 22 個城市的 451 家餐廳及香港特別行政區的 14 家餐廳。憑藉公司強勁的增長勢頭，截至最後實際可行日期，公司有 115 家新餐廳處於開業前籌備中。根據弗若斯特沙利文的資料，就 2024 年總商品交易額而言，公司為中國第一大川渝風味麵館經營者及第四大中式麵館經營者。此外，在 2024 年中國前十大中式麵館經營者中，公司 2022 年至 2024 年的總商品交易額年複合增長率最高。

### 1.3 基石投資者

根據公告，5 家知名投資機構參與了本次基石投資，包括高瓴資本、海底撈、君宜資本、晟盈投資、Zeta Fund 等，涵蓋頂級私募、戰略產業資本及知名長線基金。基石投資者合計認購 2,200 萬美元，佔發售股份的概約百分比為 24.95%。

### 1.3 保薦人情況

招銀國際

| 代碼       | 名稱   | 首日收盤漲跌幅(%) |
|----------|------|------------|
| 2637. HK | 海西新藥 | 20.60      |
| 2652. HK | 長風藥業 | 161.02     |

|          |          |         |
|----------|----------|---------|
| 2889. HK | 博泰車聯     | 53. 58  |
| 2525. HK | 禾賽-W     | 9. 96   |
| 2627. HK | 中慧生物-B   | 157. 98 |
| 2609. HK | 佰澤醫療     | 42. 18  |
| 2603. HK | 吉宏股份     | 39. 06  |
| 6831. HK | 綠茶集團     | -12. 52 |
| 2865. HK | 鈞達股份     | 20. 09  |
| 1333. HK | 博雷頓      | 38. 33  |
| 3677. HK | 正力新能     | 1. 45   |
| 6676. HK | 找鋼集團-W   | 0. 20   |
| 2577. HK | 英諾賽科     | 0. 45   |
| 2586. HK | 多點數智     | -54. 32 |
| 2549. HK | 卡羅特      | 58. 30  |
| 2505. HK | EDA 集團控股 | 84. 21  |
| 2438. HK | 出門問問     | -3. 16  |

## 二、業務定位與市場環境

### 2.1 聚焦川渝風味，直營驅動區域深耕

公司以重慶小面為核心，拓展多元化產品線，覆蓋面條、米飯、小吃及飲料等 30-40 個 SKU，主打“好吃、快速、高性價比”的速食體驗。根據弗若斯特沙利文資料，其重慶小面、豌雜面等核心產品 2022-2024 年線下銷量連續三年位居中國連鎖餐廳第一，確立川渝風味細分市場龍頭地位（2024 年川渝風味麵館市占率第一）。採用“直營+特許經營”雙輪驅動，直營占主導。深耕粵港澳大灣區，形成“雙城百店”格局。截至 2025 年 10 月，中國內地 22 個城市佈局 451 家門店，香港 14 家，超半數位於廣東省，廣州、深圳分別突破百店，成為區域密度最高的中式速食品牌之一。一線城市門店占比 73.3%，新一線及以下城市占比不足 27%，區域集中度較高。

### 2.2 行業格局高度分散，整合空間大

中式麵館市場極為分散，2024 年前五大品牌合計市占率僅 2.9%，遇見小面以 0.5%市占率排名第四；整體中式速食市場中，其市占率進一步降至 0.14%。行業參與者眾多，從夫妻小店到連鎖品牌均有佈局，價格競爭激烈，頭部品牌難以形成絕對優勢。

## 三、財務與經營情況

綜合損益及其他全面收益表概要方面，截至 2025 年 6 月 30 日止公司收入為 7.03 億元，期內溢利為 0.42 億元。按分部劃分的收入方面，直營餐廳經營收入為 6.3 億元，占總收入 89%，；特許經營管理收入為 0.77 億元，占總收入 11%；其他收入為 44.9 萬元。

## 四、公司發展戰略

### 4.1 雙輪驅動與千店目標

---

以“快速拓店”為首要目標，2025-2027 年計畫每年新開 120-200 家門店，三年累計新增 440-530 家，目標 2028 年前突破千店。

## 4.2 區域佈局策略

以粵港澳大灣區為戰略基地，廣州、深圳已分別突破百店，廣東省門店占比超 50%，形成“雙城百店”高密度佈局。向一線及新一線城市延伸，北京、上海等已完成佈局，2023 年起進入山東、安徽、海南等新區域。2024 年啟動國際化，香港已開 14 家店，定價比內地高（人均約 60 元），計畫長遠佈局 100 家；新加坡首店籌備中，預計 2025 年 12 月開業，探索東南亞市場。

## 4.3 差異化與低價競爭

以川渝風味為核心，聚焦“好吃、快速、高性價比”，核心產品重慶小面、豌雜面等 2022-2024 年線下銷量連續三年位居中國連鎖餐廳第一。通過“20%明星產品+80%季節反覆運算”保持新鮮感，覆蓋面條、米飯、小吃、飲料等 30-40 個 SKU，滿足全時段消費需求（部分門店 24 小時運營）。應對行業低價競爭，採取“以價換量”策略。

# 五、投資亮點與風險

## 5.1 投資亮點

遇見小面作為中國川渝風味麵館細分賽道的領軍者，憑藉差異化定位和快速擴張策略，在高度分散的中式速食市場中佔據一席之地。其投資價值體現在細分市場龍頭地位、高速增長的營收與利潤表現，以及 IPO 募資支撐下的規模化潛力。

## 5.2 投資風險

市場競爭加劇、單店效能下滑、高負債財務結構及區域集中度風險，可能對長期盈利能力構成壓力。投資者需權衡其擴張紅利與運營效率的平衡能力。