

华莱士主动摘牌离场

华莱士正式挥别新三板。3月11日，“华莱士正式宣布退市”话题冲上热搜，在登陆新三板近十年后，“洋快餐”华莱士正式宣布挥别资本市场。2月11日，华莱士母公司福建省华士食品股份有限公司（以下简称“华士食品”）发布《关于公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的公告》，宣告公司正式完成新三板摘牌，股票自2026年2月12日起终止在全国中小企业股份转让系统挂牌。实际上，今年1月9日，华士食品便宣布公司将申请终止挂牌。1月22日，华士食品正式宣布股票停牌。



对于退市原因，华士食品方面明确表示是提高经营决策效率、降低运营成本。根据公告，华士食品因充分考虑目前经营情况，结合当前市场环境及公司长期战略和发展规划，进一步提高经营决策效率、降低运营成本，故拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌。

从财务表现到股权结构，从门店扩张到战略取舍，华士食品此次摘牌并非仓促撤退，而是一次基于成本收益权衡的主动归核。

财报显示，2025年上半年，华士食品营收46.25亿元，同比微降0.49%；净利润达1.22亿元，同比增长35.32%。稳健的利润表下，盈利能力的确略显吃力。2025年上半年，华士食品营业成本达43.45亿元，占营收比重93.96%，对应毛利率仅6.04%，经营利润率3.76%。

在中国城市发展研究院投资部副主任袁帅看来，华莱士的退市并非单纯的资本离场事件，而是本土西式快餐行业粗放增长模式走到拐点的典型缩影。

“作为曾经依靠极致低价比与万店扩张拿下本土西式快餐门店规模第一的品牌，华

莱士的退市本质是对过往‘低价换规模’路径的阶段复盘。”袁帅表示，在行业快速扩张期，华莱士凭借下沉市场的价格空白与轻资产加盟模式，实现了门店数量的指数级增长，但这种以牺牲单店利润与品牌溢价为代价的扩张，在行业红利消退后逐渐暴露出隐患。同时，持续上升的加盟管理成本、供应链成本与合规成本，进一步压缩原本就微薄的利润空间，最终促使品牌选择通过退市来精简流程、聚焦核心业务。

在退市的同时，华莱士并未停下脚步，而是悄然布局社区现磨咖啡业务。近期，华莱士推出“9.9元包月畅享”WA咖啡业务，直接挺进咖啡赛道。不难看出，这一布局精准瞄准年轻群体与社区居民，与华莱士现有快餐业务形成互补。放眼整个西式快餐市场，华莱士的压力也不小。在当前的行业环境中，单纯依靠价格优势已经无法建立可持续的竞争壁垒，消费者对健康化、个性化、场景化的餐饮需求正在重构市场格局，一批批新品牌凭借国潮汉堡、现制现售等差异化策略快速崛起，不断挤

压传统西式快餐的生存空间。

袁帅表示，在激烈的市场竞争中，华莱士要探寻新的突围之路，需要从过往的规模思维转向价值思维，重新梳理品牌内核与市场定位。华莱士可以依托其庞大的门店网络优势，探索多元化的场景延伸，如将门店从单纯的快餐消费场景拓展为社区便民服务点，增加早餐、下午茶、夜宵等时段的产品供给，为消费者提供个性化的优惠活动与专属服务，提升用户黏性与复购率。

同时，以加盟方式快速扩张的华莱士，需要重新审视加盟模式。接下来，从快速扩张转向精细管理，优化加盟政策与培训体系，提高加盟商的准入门槛与经营能力，通过区域化的运营支持帮助门店降低成本、提升单店盈利水平，同时关闭经营不善、不符合品牌标准的门店，通过收缩战线实现品牌形象的整体升级。对加盟门店的食材采购、制作流程与卫生标准进行统一规范，通过可视化的品质管理体系向消费者传递品牌的品质承诺。

北京商报记者 郭缤璐
图片来源：华莱士

蔚来结束11年亏损

蔚来正式结束11年亏损“长跑”。蔚来汽车近日发布的2025年四季度及全年财报显示，四季度经营利润12.5亿元，实现公司首次季度盈利。

2025年四季度，蔚来营收346.5亿元，同比增长75.9%，环比增长59%，创历史新高；毛利总额60.7亿元，同比增长163.1%，环比增长100.8%；整车毛利率18.1%，同比增长5个百分点，环比增长3.4个百分点。

2025年全年，蔚来总营收达874.88亿元，同比增长33.1%；净亏损149.43亿元，同比收窄33.3%。在此背景下，蔚来也给出较为强劲的2026年一季度指引，预计一季度交付量为8万—8.3万台，同比增长90.1%—97.2%；营收244.8亿—251.8亿元，同比增长103.4%—109.2%。

值得注意的是，18.1%的季度车辆毛利率，是蔚来此前三年里从未触及的高点。财报显示，四季度车辆均价受益于更有利的产品组合，推动毛利率显著改善。其中，全新ES8毛利率接近25%，成为利润主力，单季交付约3.97万辆，占总交付量的31.8%。

单车毛利率的提升离不开技术层面的降本。2025年7月，蔚来创始人、董事长、CEO李斌宣布，蔚来自研的全球首款车规级5纳米智驾芯片“神玑NX9031”已应用在新车型ET9、新ES6、新EC6、新ET5和新ET5T上，性能达到设计目标。“神玑NX9031”性能相当于4颗英伟达Orin-X。李斌曾透露，“神玑NX9031”芯片上车会给单车带来1万元左右成本优化，显著提升蔚来单车毛利率。

2025年四季度及全年财报电话会上，李斌再次表示，神玑公司第二颗面向更广泛客户的先进智能芯片已流片成功，目前正在量产过程中。

同时，蔚来也在进一步压降研发和销售费用，其中四季度研发费用为20.26亿

元，同比下降44.3%；销售及一般管理费用为35.4亿元，同比下降27.5%。蔚来CFO曲玉在2025年四季度及全年财报电话会上表示，2026年将保持20亿—25亿元的季度研发投入，还会持续基于CBU经营机制提升研发效率，避免无效投入。

实际上，蔚来长期坚持全栈自研与换电体系建设，在充换电基础设施领域持续投入超180亿元，此前连续数年处于亏损状态。

经济学家、工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林认为，此次盈利，说明蔚来的基本面在发生向好转变，其在产品定位方面的调整也取得了一定效果。蔚来需要有稳定的现金流来维持企业发展，如果没有稳定的利润和现金流，蔚来商业模式的持续性就会受到挑战，“想要实现长期盈利，蔚来的换电业务一定要实现盈利，而实现盈利需要依托规模化的汽车销售”。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅则表示，这份盈利成绩单验证了蔚来长期投入的商业逻辑终于走向正向循环，此前的高投入不再是单纯的成本消耗，而是开始转化为支撑盈利的核心能力基础。

不过，蔚来在迈向长期盈利的道路上，依然面临诸多挑战。换电体系的构建虽然是蔚来的核心优势，但前期投入大，后期运营维护成本依然较高，需通过扩大用户规模与优化运营效率降低单位成本。此外，研发投入的压降虽然在短期内帮助企业实现了盈利，但长期来看，智能电动赛道技术迭代速度极快，一旦研发投入不足，就可能致产品技术落后，丧失市场竞争力。

“蔚来要在成本控制与研发投入之间找到平衡。同时，在保持高端车型毛利率的同时，持续推动走量车型的市场渗透，扩大规模效应。还可以通过拓展服务生态，挖掘新的利润增长点，最终实现从单季度盈利到长期可持续盈利的跨越。”袁帅认为。

北京商报记者 蔺雨薇

广告

安康稳中求
养老不靠凑

夔夔：又名龙龟，是中国传统瑞兽之一。其形象为龙头龟身，性格温顺，有着宅心仁厚、宽宏大量的君子风格。龟自古便是健康稳健的图腾，龙龟更是如意富贵、行稳致远的象征。



夔夔