

宁波“海上鲜” 冲击“数字渔业第一股”

“回国，做一家可以上市的公司。”2013年，留德归来的宁波小伙叶宁，将自己的雄心“写”在家乡的海岸线上。两年后，宁波海上鲜信息技术股份有限公司（以下简称“海上鲜”）诞生，定位海洋数字化服务提供商。

时光荏苒，“北斗+”“互联网+”“海洋经济”三大风口“叠加”。目前，海上鲜叩响港交所IPO大门，冲击“中国内地数字渔业第一股”。

1 几重转身

在留学期间，叶宁就一直找机会实践自己的创业梦想。第一次尝试是做中德再生塑料贸易，这段经历以被不法商人欺骗致亏损40万元告终。这是叶宁起步的“第一课”，也在很大程度上影响了他后来的行事作风，谨慎认真是他的标签。

2013年，叶宁带着留德期间积累的6万欧元回国创业，虽然贸易生意已经逐渐得心应手，但“要做一家可以上市的公司”这一想法，已经在他心里扎根。“以现在的眼光回过头做复盘，当初做‘海上鲜’有点‘误打误撞’的感觉，运气占了很大一部分。”回忆起创业之路，叶宁仍颇为感慨。

当时，“北斗”概念非常火热，叶宁无意中听到同学讨论渔民出海即失联的问题之后，瞬间就和“北斗”联系在了一起：渔民每次出海至少要半个月左右，在大海上，没有网络，漫长的时间里，无法和外界保持联络成了渔民出海的最大问题，而海事卫星提供的宽带服务又特别贵。北斗能够定位，能不能基于这个系统去做一个通信产品呢？

在这种想法指导下，叶宁组了一个团队研发了一个“海上WIFI”设备。“当时，我的想法挺酷的，想做一个‘海上QQ’。”

凭借一台设备、一个听上去还挺与时俱进的愿景，叶宁正式迈出了探索海洋的第一步。然而，现实毫不留情地泼了一盆冷水，这个故事并没有打动严苛的投资人。在他们看来，如果仅仅是按照这个最初的设想去运作的话，那海上鲜就成为一个卖“海上WIFI”和流量费的设备供应商而已。按照全国有104万艘渔船计算，即使全国渔船全部安装到位，也就几亿元产值，企业成长空间有限。

虽然略微感到沮丧，但投资人的意见也给了叶宁很大启发——仅卖设备总有耗尽市场的一天，而了解那些常年呆在海面上的人真正需要什么，才能为企业提供源源不断的成长动力。

“在调研中，我们发现，传统海鲜行业交易模式落后、中间环节多、信息无法与外界保持同步，这与火热发展起来的电商平台是相悖的。这就意味着，传统渔业也迫切需要借助‘互联网+’的模式加以改造。”叶宁说。

由此，海上鲜的商业模式实现了里程碑式的蜕变。海上鲜团队在自主研发“海上WIFI”通信终端的基础上还开发了“海上鲜”手机APP——首先解决了渔民出海失联的问题，海上WIFI追溯渔船捕捞信息，捕捞品类、时间、海域、规格等也一目了然。大家可以在里面交流，渔民可以看到买家需要求购什么货物，能让他们在渔船还没到港时就把货物信息发布出去，提前让有意愿的买家确认。这也是全国第一款海鲜B2B平台类手机APP。

马云创立阿里巴巴时提出“让天下没有难做的生意”，叶宁则在此基础上加了两个字——“让天下没有难做的海鲜生意”，可见其雄心。

2 豪华股东团背书

乘着“互联网+”和数字经济的浪潮，海上鲜在海洋经济上的高歌猛进，自然也绕不开各路VC的竞相加持。

2015年至2023年，海上鲜共计完成6轮融资、3轮股权转让，背后资方不乏北斗星通、硅谷火炬基金、顺为资本、元璟资本、中农网、乐业控股、壳牌资本等“有头有脸”的机构。其中，徐立华、汪海明是最早走到台前的资本大佬，前者是波导股份（600130.SH）实控人，后者是知名宁波富商。二人通过宁波海禾进行对外投资，其中汪海明控股的宏康投资持股50%，徐立华所控制的波导投资持股35%。

2015年4月，海上鲜成立仅两个月，宁波海禾即以500万元的对价取得海上鲜35.7%的股份，这也是海上鲜的天使轮融资；次年，宁波海禾对海上鲜进行了第二次投资。这次，宁波海禾联手北斗星通共同投资1800万元，宁波海禾持股比例上升至38.56%；2017年，宁波海禾进行了部分持股调整，向汪海明、徐立华各自转让了4%的股份。另外，宁波海禾还向叶宁、雷军系投资公司杭州顺赢分别出售了11%、2.08%的股份。

B轮融资之后，杭州顺赢继续跟进了海上鲜的C轮融资、C+轮融资。“雷军系”另一家资本成都枫桐也在2020年通过收购成为海上鲜的股东。到IPO前，“雷军系”约合计持有海上鲜11.04%的股权，成为第三大股东。

2018年，海上鲜的C轮融资由“卓尔系”作为领投方，“卓尔系”旗下拥有4家上市公司，其中卓尔智联（2098.HK）子公司武汉卓尔作为持股方参与了海上鲜的C轮融资，武汉卓尔以1.17亿元取得海上鲜对应股权；次年，“卓尔系”“雷军系”连同世界石油巨头壳牌集团旗下创投公司壳牌资本、国资背景的宁波农商、“阿里系”基金元璟等资本，共同对海上鲜进行了1.51亿元的C+轮融资。

前期入股的知名资本方，基本都持股到海上鲜递表港交所，只有北斗星通及子公司在2018年通过股权转让完全退出了海上鲜的股东行列。

截至招股书披露时，叶宁、徐立华、汪海明、宁波信息、宁波管理、宁波海禾组成的控股股东集团合计持股47.71%。其中，叶宁直接和间接持股28.15%；徐立华、汪海明合计持股19.55%；武汉卓尔作为第一大外部股东持股18.21%。持股5%以上的股东还包括杭州顺赢，持股10.66%。

3 一年卖海鲜近十亿元

上接星辰，直抵大海，无疑是一件热血的事情。

但海上鲜披露的招股书还是引起了一些争议。内容显示，作为B2B交易平台，海上鲜收入主要来源于海鲜销售、燃油及油品销售、海鲜撮合服务、供应链管理、海上通信及IT解决方案及租金收入，但丰富的业务结构却未能构起海上鲜业绩的“护城河”。2021年至2023年，海上鲜营收分别为11.98亿元、14.27亿元、9.14亿元。可见，2023年营收同比下降了35.98%。

海鲜销售业务、燃油及油品销售业务是海上鲜的主要收入来源，2021年至2023年，合计分别贡献了98.5%、96.9%、95.7%的营收。但市场份额并不高，按销售收入计算，2022年，这两项业务在中国内地市占率分别为0.2%、0.3%，且业绩均在2023年出现不同程度下滑。其中，海鲜销售业务收入由2022年的8.87亿元下滑14.51%至2023年的7.58亿元；燃油及油品销售业务2023年收入规模不足2022年的四分之一，为1.17亿元。

同时，海上鲜业绩表现出对海鲜销售业务的依赖。2021年，海上鲜56.3%的收入来自海鲜销售，2023年这一比例达83%；燃油及油品销售业务，对业绩贡献从2021年的42.3%降至2023年12.8%。

从目前信息来看，海上鲜的毛利率、净利率处在较低位置。近三年，海上鲜的营收、毛利、净利的年复合增长率分别为-12.67%、4.32%、-11.14%。

由此可见，海上鲜的发展受到挑战。对比行业来看，已上市企业中，国联水产2023年营收49.09亿元，净利润-5.41亿元；好当家同期营收15.64亿元，净利润0.51亿元。海上鲜的营收并不占优势，净利润率则居上述两家企业之上。

众所周知，近年来，一些国际性事件让国内海鲜市场受到一定程度冲击，积极变革、降本增效，或是未来行业不断探索的重要方向。区别于传统海鲜业务模式的海上鲜，也更需要具备确定性的盈利故事。

海上鲜表示，此次港股IPO募资，公司拟将资金用于奉化数字渔港项目一期；扩展销售及网络，在深圳及成都设立新办事处；寻求收购及投资机会，以增强现有业务及服务；偿还来自一家中国持牌银行的部分借款，该笔借款已用于其宁波总部建设及用于营运资金及其他一般企业用途等。 记者 史曼