

# 美食外賣盛行 工廈改變空間用途創商機 共享廚房招引餐廳進駐有「錢景」



商戰  
之共享經濟進化篇

大公報記者

鄭芸央

民以食為先，無人會抗拒美食，初創公司看中商機，積極開展共享廚房生意。所謂的共享廚房，事實上與共享辦公室模式相似，只是這次共享經濟領域是在餐飲業，也是最貼地的商機。

## 美企來港搵生意

CloudKitchens是位於洛杉磯的初創公司，優步(Uber)創始人Travis Kalanick (右圖圖)一手策劃，過去2年來，CloudKitchens已經在美國不同城市購買超過10個物業，外媒曾經報道高盛向CloudKitchens提供相關貸款。

對共享廚房這門生意有興趣的，還有位於美國加州的Kitchen United，並且計劃今年內開設15個共享廚房。英國食品外賣公司Deliveroo已經在多個國家和地區營運30個共享廚房，新加坡和香港也有份。

美食外賣公司Deliveroo在亞洲有一定知名度，於2017年4月率先在新加坡開設稱為Editions的共享廚房，吸引當地餐廳業界進駐，從最初時只有4間餐館加入，到今天於緯壹科技城的Alice@Mediapolis推出第三個Editions的

共享經濟熱潮淡靜下來之際，初創公司找到新的機遇，趁美食外賣潮流盛行，想到開設共享廚房，在工業建築物或設施，轉為共享廚房空間，吸引更多餐廳和雜貨店進駐租用。與此同時，工業大廈和冷藏設施的投資亦掀起熱潮，包括Kitchen United及CloudKitchens近年來積極在美國的城市，購買工業房產物業建立更多共享廚房地點。



Deliveroo Food Market，佔地達到3500平方呎，是Deliveroo在當地的最大型共享廚房。而在去年Deliveroo進入香港，在灣仔開設3000方呎共享廚房。

涉足共享廚房的初創公司，當然希望吸引更多餐廳和雜貨店租用場地，到目前為止反應亦相當正面。

事實上，餐飲及雜貨業面對租金昂貴，共享廚房這種營運方式帶來新的機會，除了投資工業大廈改成共享廚房出租，一些投資者看好網購食品和雜貨生意將愈來愈旺，在城市附近地方投資存放食品冷藏設施，還有投資汽車停泊和落貨等面積。

## 美冷藏設施面積擴至億呎

數據公司Nielsen預計到2022年至2024年，七成美國人將會網購雜貨雜糧，大幅高於2018年的49%。研究行CERE預測，未來5年美國各地的冷藏設施面積將會增加7000萬至1億平方呎。持有數個冷藏設施的地產投資顧問公司Bentall GreenOak，計劃投資5000萬美元的冷藏倉庫。



▲餐飲及雜貨業面對租金昂貴，共享廚房這種營運方式帶來新的機會

## 韓國成全球第四大網購食物市場

【大公報訊】記者鄭芸央報道：韓國成為美國共享廚房經營商CloudKitchens的重點海外市場；然而，基於首爾的勞工成本和租金持續上升，而且進店光顧的客人數量卻日益減少，再加上很多家庭尤其年輕族已經習慣叫外賣，不少餐館生意轉淡或被迫關門。

美國的共享廚房營運公司CloudKitchens看中韓國市場，進駐當地開店，吸引到一些小店加入，其中一間是售賣牛油果漢堡包小店，在CloudKitchens租用16.5平方呎廚房面積，專營外賣生意，租金成本大幅減少約三分之二，店主說租用共享廚房做外賣生意風險很低，不怕虧本，兼且有機會嘗試不同菜單。

外媒早前率先報道，總部在洛杉

磯的CloudKitchens今年5月在韓國首個共享廚房經已開幕，內設超過20個廚房，並且計劃在韓國繼續擴充，準備再開設逾10個共享廚房，今年目標是開設6個。

韓國是全球第四大網購食物市場，在首爾約95%人擁有智能手機，由於過去兩年來最低工資水平提高近30%，有助刺激在餐飲方面消費開支，韓國人對共享廚房這種外賣餐飲模式服務很快受落，這個市場在當地快速增長，網上外賣送餐市場過去5年規模增逾一倍至59億美元，較日本和德國的市場總和更大，僅次於中國、美國和英國。

根據行業專家預計，韓國的外賣送餐市場規模到2023年增長至90億美元。

## 共享廚房優勢

- 餐廳更容易擴大客源和增加收入
- 降低經營成本，有效質量管理
- 建立優質外賣品牌，提升外賣送餐效率
- 提供更多外賣服務工作收入機會
- 消費者隨時在任何地方訂購外賣美食

## 年輕人藉大數據經營初創



財經觀察

大公報記者  
鄭芸央

科技是共享經濟最為關鍵之處，經營共享廚房的初創企業，也是靠科技取勝，當中數據扮演了重要角色。

如何吸引餐飲業加入共享廚房，首先是利用大數據分析；例如紐約各地區客戶的飲食口味和需求，最多人喜愛光顧的餐廳和菜式料理，各地區消費者出外用餐平均消費水平等等；然後決定開店地點，再去尋找及說服目標餐廳租用共享廚房空間，因而共享廚房營運商與合作餐廳、外賣員搵食。

共享廚房其中一個優點是節省開業成本，傳統餐飲業經營方法可以說是博一博，即使投資過百萬開餐廳，花本裝修、招聘、試菜，開張後生意未必如預期好景，未必吸引顧客光顧；如果先行利用大數據做好策劃準備，開業應該順利得多，起碼不會花了大筆金錢投資，卻不獲回報。

以大數據為主導的共享廚房經營模式，至今以來取得一定成績，加入共享廚房的餐廳在大幅節省成本之下，一般在短時間內可以收支平衡，但並不一定可以賺大錢。近年不少本來高職高薪的80、90後專才，寧願放棄本職，走去開咖啡店、甜品或小食店，共享廚房其實最適合這類愛創業的年輕人。



## 切勿聘用非法勞工

聘用非法勞工，包括持雙程證訪客、他人的外籍家庭傭工等，可被判入獄三年及罰款35萬元

舉報熱線2815 2200



## 店舖盜竊

代價沉重 前途盡送



## 工商情報 綜合消息

## 特廉分類廣告專欄

## 歡迎來電查詢

廣告  
熱線

3708 3888

E-mail: tkpwork@takungpao.com

