



爱回收赴美上市，38 亿美元
市值却亏 14 亿的二手生意
真香吗？



来源：江瀚视野观察

作者：江瀚

最近著名的二手回收平台万物新生（爱回收，为了便于理解后文都用爱回收代替万物新生）走上了自己的赴美上市之路，并且成功实现了在纽交所的敲钟，上市第一天大涨了 22.93% 市值达到了近 38 亿美元，可以说是非常成功，但是面对着上市的红火，却也有媒体曝出爱回收依然在亏损的路上不断前行，我们到底该怎么看爱回收的二手生意呢？

爱回收赴美上市？

根据界面的报道，6 月 18 日晚间，二手消费电子交易平台万物新生集团（爱回收）正式登陆纽交所，公司股票代码为“RERE”。截至 6 月 18 日收盘，公司股票报 17.21 美元/ADS，较 14 美元的发行价上涨 22.93%，公司总市值为 37.93 亿美元。

2011 年，万物新生由陈雪峰自上海成立，经过 10 年发展历程后，于今年 5 月 29 日选择赴美递交招股书。招股书中，万物新生将自身平台分为三部分，分别是 C2B 产品平台爱回收、B2B 交易平台拍机堂以及 B2C 零售平台拍拍。此外，万物新生旗下业务线还包含 AHS Device（海外业务）。

招股书显示，截至 2021 年 3 月 31 日的 12 个月里，万物新生集团营收 56.8 亿元，同比增长 49.4%；成交的二手商品超过 2610 万台（不含京东备件库业务），以消费电子产品为主，同比增长 46.6%；全平台 GMV 总

量为 228 亿元 (不含京东备件库业务), 同比增长 66.1%。截至 2021 年 3 月 31 日, 万物新生集团在中国 172 个城市开拓 753 家爱回收门店和 2 家拍拍门店, 以及超过 1500 个自助服务站。

在敲钟现场, 陈雪峰不无感慨的表示, “因为家人的支持, 直到 2018 年前我还在租房, 家人没有怨言; 因为家人支持, 我个人向银行借款了数千万元, 在公司早期去购买增持了公司股份, 我的家人也没有怨言; 也因为家人的支持, 我个人为公司承担了几亿连带责任, 我的家人也没有怨言; 也因为家人的支持, 在去年疫情期间整个公司最艰难时刻, 我们卖掉自己的汽车, 给员工发红包进行激励, 我的家人也没有怨言。”

陈雪峰表示: 上市 “只是逗号, 更是一个全新的开始”, 他准备找一家面馆, “吃一碗最简单的阳春面”。看到这里总觉得让人有些别扭, 要知道上一个说上市之后吃面条的好像是暴风影音的前掌门冯鑫, 后面的故事似乎大家都知道了。

看到这里相信很多人都在感慨爱回收创始人的情怀, 不过也有媒体提醒爱回收面对的亏损难题, 根据华夏时报的报道, 虽然收入有所增长, 但成立十年的万物新生目前依旧处于亏损中。招股书显示, 2018 年至 2020 年, 万物新生的净亏损分别为 2.08 亿元、7.05 亿元、4.71 亿元, 合计约 14 亿元。今年一季度, 万物新生的亏损则接近 9500 万元。

38 亿美元市值的二手生意到底该咋看?

其实，说起爱回收相信大多数朋友都不会陌生，手机伴随着移动互联网时代的高速发展已经成为了我们每个人的数字器官，大家可以一天不带钥匙、钱包，但是可能连半个小时不让你看手机都会觉得别扭。而爱回收其实做的就是这样的手机业务，随着手机的快速发展，几乎每个品牌的手机每年都会有不止一次的更新换代，从之前诺基亚时代一台手机能用四五年到现在一台手机基本上一年就要换，二手手机的数量出现了指数式的增长，从而给爱回收这些公司带来了巨大的市场空间，那么这样的二手生意真的值 38 亿美元吗？我们到底该怎么看爱回收？

首先，电子产品的二手市场的确空间广阔。爱回收上市就获得了资本市场的认同，其实正是因为在美国有着远超过中国对于二手电子产品乃至各种二手产品销售的认同，IDC 的调研报告预测，2019 年二手手机的出货量将达到 2.067 亿台，和 2018 年的 1.758 亿台相比增加 17.6%。而从 2018 年到 2023 年，二手手机市场的年复合增长率将达到 13.6%，最终出货量会达到 3.329 亿台。而根据极光大数据的研究报告显示，2020 年 2 月，用户人均安装二手手机交易 app 1.09 个，头部二手手机交易平台用户量稳定增长。特别是这些年伴随着下沉市场电商的高速发展，其实越来越多的电商市场空间在被不断打开，二手手机因为其更高的性价比日益成为了不少预算不多的用户的选择项，这也给爱回收这类企业的发展奠定了较为坚实的基础。

其次，爱回收的确有其特殊的市场优势。除了用户市场相对广阔之外，

爱回收其实也是有属于自己的市场优势的：

一是爱回收的标准化业务有效地解决了市场的信息不对称。二手产品市场之所以之前难以发展起来，这是因为在经济学上二手产品往往有着较为严重的信息不对称现象，在市场发展的过程中往往会出现劣币驱逐良币的现象，在这样的情况下，二手市场上由于大量的非标商品存在没有办法形成有效的交易，但是爱回收通过将二手产品标准化解决了二手交易中的信息不对称难题，从而让市场得以有效运转下去。

二是大量的物理网点让爱回收的二手生意成为了可能。我们之前就分析过，二手手机最大的目标客群是那些想用不错产品但是本身自己预算却不多的人，在这样的情况下，从购买二手产品的用户角度出发，这种购物还是眼见为实的交易比较靠谱，所以爱回收的物理网点就在其中发挥了不可或缺的作用，在海量物理网点的支持下，爱回收才有发展自身业务的可能性。

第三，爱回收的风险其实同样无法忽视。我们之前其实也已经反复论述过一个观点，这就是对于互联网类的公司来说，亏损其实不是问题，大

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_31984

