



3月3日，蜜雪冰城在港交所敲锣上市，开盘首日暴涨43%，总市值突破1000亿港元，让沉寂已久的港股市场一片沸腾。有媒体形容这是2025年资本市场最激烈的“战役”。

作为一家土生土长的中国企业，蜜雪冰城在全球拥有4.6万多家门店，超过星巴克，在全球现制饮品企业中排名第一。而蜜雪冰城创始人——张红超、张红甫两兄弟，身价水涨船高，二人合计持有蜜雪冰城约80%的股权，身家超850亿港元。

这对农村出身的穷小子，无疑是这场狂飙背后的最大赢家。

这对草根兄弟赢麻了

1 初创蜜雪冰城

1997年，19岁的张红超离开老家河南商丘，独自来到郑州，刚下火车就急匆匆地跑到银行，把奶奶给的3000块钱存了起来，这笔钱是奶奶一辈子的积蓄，一分一毛攒下的，全都拿来给他创业。而这3000块钱，就是蜜雪冰城的起点。

那时的奶奶绝不会想到，这些钱会在日后缔造出一个千亿级的庞大商业帝国。为了做出一杯好喝的刨冰，他尝遍了街头巷尾的刨冰冷饮，一家一家地仔细观察，偷偷记下制作流程和配方。回到住处后，再凭着记忆熬制糖浆，浇在自己刨的碎冰上，切上新鲜水果，调制出各种口味的刨冰。

创业第一年，张红超就经历了“三死三生”。由于拆迁、修路等原因，1997年，他开了三次店，也关了三次店。首创之旅连连折戟。

1999年，他在郑州一处城中村里，租

了间门店，花800块钱买了台二手的冰柜，又用架子和电机焊了台刨冰机，重新开启了创业之路。门店取名“蜜雪冰城”，代表着“甜蜜”和“冰爽”，但制作牌匾的师傅搞错了名字，写成了“密雪冰城”。对方嫌麻烦，说收下吧，给你便宜200。200块不是个小数目，张红超同意了。就这样，顶着一个错别字的门头，蜜雪冰城在跌跌撞撞中艰难起步。

2003年，在创业的第六个年头，张红超在母校河南财经学院西门对面，低价租下了一处废弃厂房，店铺这才稳定下来。厂房虽然外观破旧，好在足够结实，面积也足够大，能同时容纳200人就餐。在进行了一番装修之后，他把店铺分成了两部分，一部分卖冷饮，一部分做餐厅，这样不仅能最大限度地利用场地，也能避免冬季的空窗期。

就这样，蜜雪冰城家常菜馆开业了。

由于紧邻学校，附近来来往往的大多是学生，张红超把饭菜的价格压到最低，薄利多销，生意非常火爆，偌大的餐厅常常座无虚席，他这才算是赚到了人生的第一桶金。

学校周边消息灵通，从过来吃饭的学生口中，张红超得知市面上出现了一款日本进口的蛋筒冰淇淋。口味很好，但价格很贵，要卖20元。

张红超就想，1支冰淇淋成本也就1块钱，卖这么贵不是坑人吗？

于是，他再次发挥动手能力强的优势，买来原材料自己捣鼓，又专门跟老师傅学了做蛋卷的技术，做出了自己的蛋筒冰淇淋。

与市面上的普通冰淇淋相比，奶香更浓郁，蛋筒更酥脆，最重要的是，他只卖2块钱。并且在自己餐馆吃饭的，还能再便宜1块钱。这一次，冰淇淋火了。

这也成了蜜雪冰城的第一个爆款，它的意义不在利润多寡，而是为蜜雪冰城打造了口碑，开始在市场上激起浪花。

3 蜜雪冰城的快速扩张

在商界，亲兄弟反目成仇的例子并不少见。所幸的是，张红超、张红甫两兄弟的矛盾并没有持续太久。

张红超离开后，张红甫放开手脚，加大招商力度，把门店由原来的200多家开到了2000多家。可由于扩张速度太快，公司物料开始频繁出现问题，忙得张红甫焦头烂额。

这时，张红超给他打来电话，提醒他去加盟商的店面看看，向南向北都跑一跑。张红甫意识到出了问题，带着一众高管，开始了全国门店的“巡查”。这一查，发现加盟商的问题太多了。

有的门店卫生条件一塌糊涂，有的

门店用料缺少斤两，还有的门店拿变质的柠檬做饮料，简直是把品牌往死里搞。危急之下，张红甫把哥哥请回了公司。

此后，蜜雪冰城放慢了招商速度，开始狠抓标准化，潜心打造自己的供应链，并引入职业经理人，开始“去家族化”运营。蜜雪冰城终于重回正轨。2018年，在蜜雪冰城成立的第21个年头，旗下门店达到5000家。

此后有序扩张，在完善的供应链加持下，2024年末，门店数量突破4.6万家，其中包括海外门店4800家，覆盖印尼、越南、韩国、日本、澳大利亚等多个国家或地区。

4 草根逆袭的密码

从路边的刨冰小摊儿到千亿级的茶饮巨头，蜜雪冰城创造了一个草根逆袭的奇迹。

低廉的价格，亲民的定位，让无数人对它有一种偏爱，哪怕钱包收紧时，也不会将之抛弃。在过去的一年里，蜜雪冰城共卖出了90亿杯饮品，比全球人口总数还要多。这让蜜雪冰城牢牢占据着行业第一的宝座。

优质低价永远是世界的通行证，而完善的供应链，则是蜜雪冰城保持优质低价的关键因素。比如在采购上，张红超为蜜雪冰城搭建的采购网络，延伸到全球六大洲、38个国家，直接对接原料产地，以消除中间成本。并且，由于体量庞大，蜜雪冰城能与上游供应商之间建立长期稳定的伙伴关系，有更充足的议价空间。

此外，蜜雪冰城在河南、海南、广西、重庆、安徽投建了五大生产基地，

占地面积79万平方米，超60%的饮品食材为自产，其中核心原料100%实现自产。一方面努力降低成本，一方面严格守住质量。单品爆款、低价策略、供应链整合，这套组合拳，让蜜雪冰城从行业中脱颖而出。

而如今，随着蜜雪冰城的港股上市，这家草根企业也正式登上国际平台，瞄准海外更大的万亿级市场。

在现制茶饮这条赛道，两兄弟正带领“雪王”搅动市场，给整个行业带来更多的可能性。当激进与保守碰撞，他们选择将分歧锻造成企业成长的阶梯。这对从河南田间走出的兄弟，用最朴素的东方智慧诠释了现代商业的真谛：家族血脉可以成为企业基因，但唯有打破血缘的桎梏，将兄弟情义升华为互补共生的商业哲学，才能让草根传奇延续。



日本皇室时隔39年 迎来首位成年男性成员

日本文仁亲王秋筱宫之子、年满18岁的悠仁亲王3月3日举行了成年(日本自2022年起，把成年人年龄从20岁下调至18岁)后的首场记者招待会，其现场表现成为媒体和民众最关心的热点。对于这位皇室“独苗”的记者会“首秀”，一向苛刻的日媒颇有“手下留情”的意味，但在社交媒体上，日本民众评价却呈现出两极分化的态势。

《日本经济新闻》4日报道称，在记者会上悠仁脱稿回答了5个问题及相关追问，还对近日岩手县发生山火、二战结束80周年以及父母家人等话题予以回应。值得注意的是，无论是悠仁的姐姐真子公主、佳子公主，还是堂姐爱子公主，她们当年的成年记者会都是以直播形式进行的，而悠仁记者会并非现场直播，日本民众看到的是经过编辑的录播视频。

对于悠仁的记者会“首秀”，有日本网民找出其记者会上未被报道的提问内容，称与他前半段的发言状态相比“差别很大”。前半段的回答，像是在背课本，明显是准备好的，而后半段语无伦次的回答，更有“悠仁平时的风格”。也有日本民众认为，抛开皇室身份，悠仁还是个刚成年的孩子，首次面对媒体能有这样的表现已经很好了。

悠仁亲王出生于2006年9月6日，他的父亲是德仁天皇的弟弟文仁亲王。由于德仁天皇仅有一女，且女性无法继承皇位，因此文仁亲王在皇位继承中处于第一顺位，悠仁亲王为第二顺位。日本共同社报道称，2024年9月6日，悠仁年满18岁，成为自其父亲文仁亲王以来，日本皇室时隔39年迎来的首位成年男性成员。皇室成员通常会在成年前后举行记者招待会，因悠仁忙于学业，记者会才被延期举办。

据《环球时报》

一生献血1173次 澳88岁“平民英雄”去世



近日，澳大利亚媒体公布了一则不同寻常的讣告：该国知名公益人士哈里森上月中旬在悉尼一家养老院去世，享年88岁，哈里森的血液中含有特殊抗体，一生献血1173次，60年间风雨无阻，挽救了200多万新生儿的生命，因此被媒体誉为“拥有金手臂的男人”，是当之无愧的“平民英雄”。

报道称，哈里森14岁时因做肺部手术输入大量鲜血，恢复健康后他立志用同样的方式回馈社会。于是哈里森从18岁开始献血，且平均两到三周一次。不久后，医疗机构惊奇地发现其血液含有一种被称为Anti-D的“稀有而珍贵的抗体”，这种抗体可用于预防胎儿和新生儿溶血病——这一病症多发于“熊猫血”(Rh阴性血)孕妇，对腹中胎儿十分致命。《华盛顿邮报》援引医学专家的意见称，哈里森这一罕见抗体可能与他14岁时接受的大输血有关。

由于澳法律对献血者年龄的上限为81岁，2018年5月11日哈里森进行了人生中最后一次献血。

据澳大利亚《悉尼先驱晨报》披露，哈里森膝下有一个女儿、两个外孙以及四个曾孙。尤为暖心的是，他的抗体在女儿和一个孙媳妇的分娩过程中均起到了救命作用。报道称，哈里森被认为是民族英雄，他的奉献精神赢得了无数奖项，包括澳大利亚勋章，这是该国的最高荣誉之一。

据《环球时报》