



奈雪的茶控股有限公司 2024年中期业绩发布会



免责声明

本文件由奈雪的茶控股有限公司（“本公司”）准备，仅供本次演示使用，本文件所载内容仅供参考。本文件包含的内容为历史事实陈述，不应被视为本公司未来业绩或表现的任何预测或指引。除历史事实陈述外，本文件可能包含若干前瞻性陈述，所有本公司预计或期待未来可能发生的（包括但不限于）预测、目标、估计及经营计划均属于前瞻性陈述。“潜在”、“估计”、“预计”、“可能”等等字词，以及其他组合或类似措辞，均显示相关内容为前瞻性陈述。该等前瞻性陈述涉及一些一般或特定的已知和未知的风险因素，且大部分可能不受本公司控制。受有关风险因素影响，本公司未来的实际业绩或表现可能会与该等前瞻性陈述出现重大差异。阁下需审慎考虑有关风险因素，而不可依赖本公司的前瞻性陈述。本文件的内容应被视为合乎作出本文件当时的情况，且将不会反映或更新在本文件日期后出现的重大发展。

本文件的内容未经独立验证，本公司对本文件包含的任何信息或意见的公允性、准确性、完整性、可靠性或真实性不作任何明示或默示的陈述或保证，阁下亦不应依赖本文件所载信息或意见。本公司或本公司的财务顾问，或彼等各自的董事、高级管理人员、雇员、顾问或代表以及其他任何联系人均不会就使用或依赖本文件或其他与使用或依赖本文件相关的行为（无论是否出于疏忽）引起的任何损失承担任何责任。本文件并不能视为投资目标、财务状况或任何投资者的指定需要的考虑，亦不构成买卖任何证券或相关金融工具的招揽、要约或邀约。

本文件以中文撰写，英文版为译稿。如有分歧，则以中文版为准。

阁下接受本文件，即表示已阅读并同意遵守本免责声明的各项要求。



一、业务概览

控制直营门店新增数量，关闭部分表现不佳的门店



*店数截至期末

门店盈利能力的主要影响因素是收入

	截至6月30日止六个月				
	2024	2023	2024	2023	
奈雪同店数目 ⁽¹⁾ (#)	平均单店日销售额 (人民币千元)		门店经营利润率 ⁽²⁾ (%)		
深圳	171	11.8	16.0	15.9	24.5
上海	67	7.8	12.4	2.0	17.1
广州	70	8.8	12.0	10.9	20.9
武汉	61	7.4	11.2	9.0	22.2
西安	39	10.8	13.7	19.1	27.2
北京	55	8.1	12.8	1.5	15.8

	截至6月30日止六个月			
	2024	2023	2024	2023
	平均单店日销售额 ⁽²⁾ (人民币千元)		门店经营利润率 ⁽³⁾ (%)	
一线	8.6	13.8	9.9	21.2
新一线	6.6	10.7	6.9	20.0
二线	6.7	10.7	8.2	20.3
三线及其他	6.8	10.8	10.8	21.7

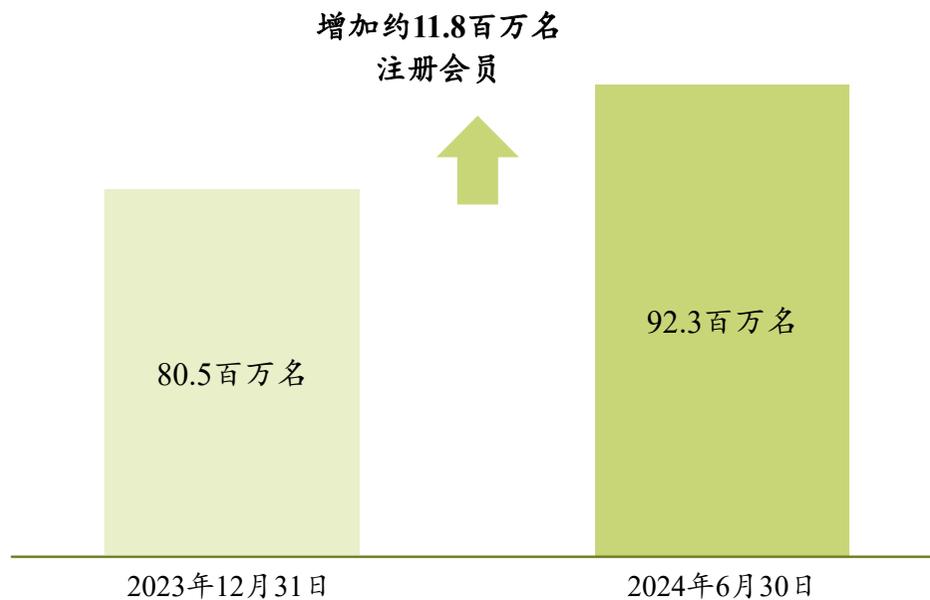
(1) 同店仅包括在当期与去年同期营业时间均不少于60天，且于当期末尚未停止营业之直营门店；除非特别说明，后文均指直营门店。

(2) 仅包括当期营业时间不少于60天，且于当期末尚未停止营业之门店。

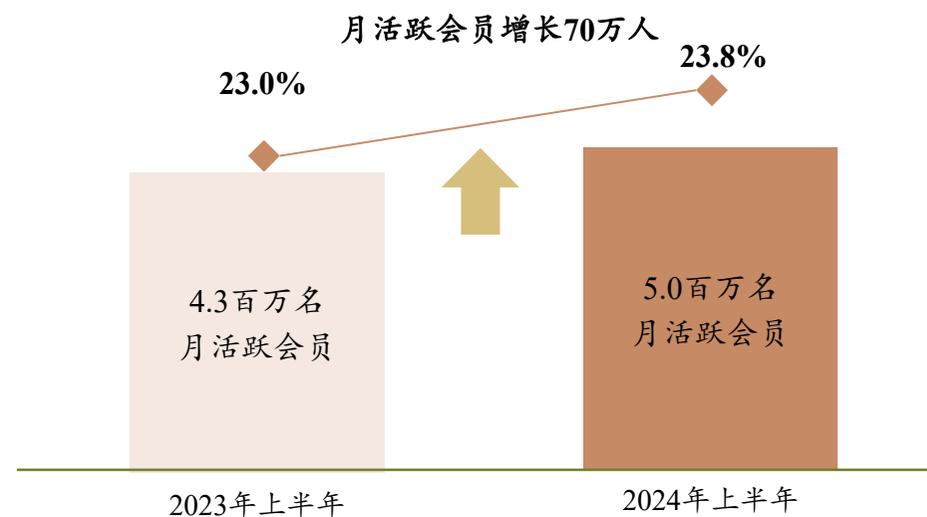
(3) 本表格所列示之门店经营利润率已排除一次性开办费用所带来的影响。

会员数量持续增长，复购率稳中有升

会员数量持续增长



复购率稳中有升



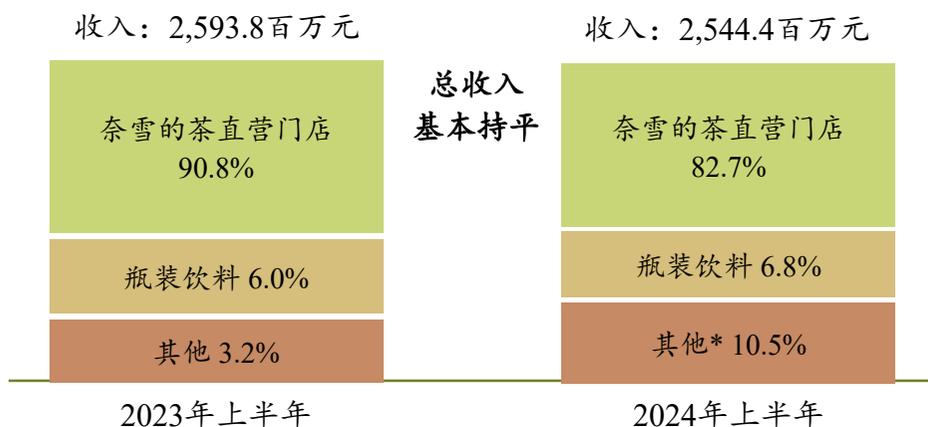
* 复购率指：当期每个月至少购买两次公司产品的会员占至少购买一次公司产品的会员的比例的平均值。



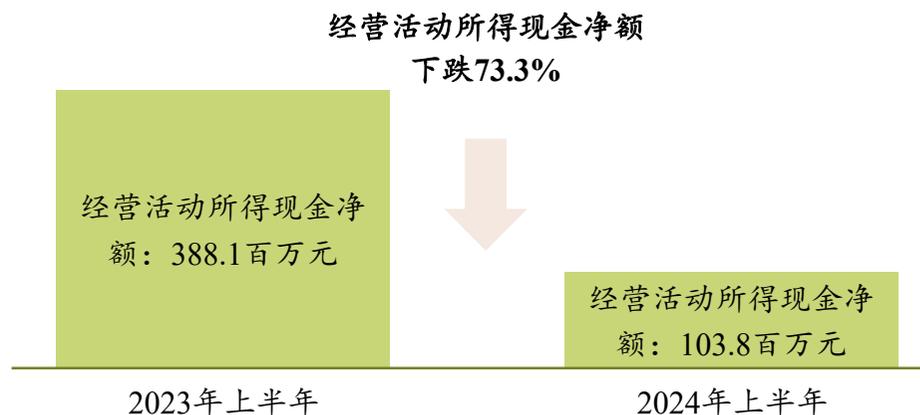
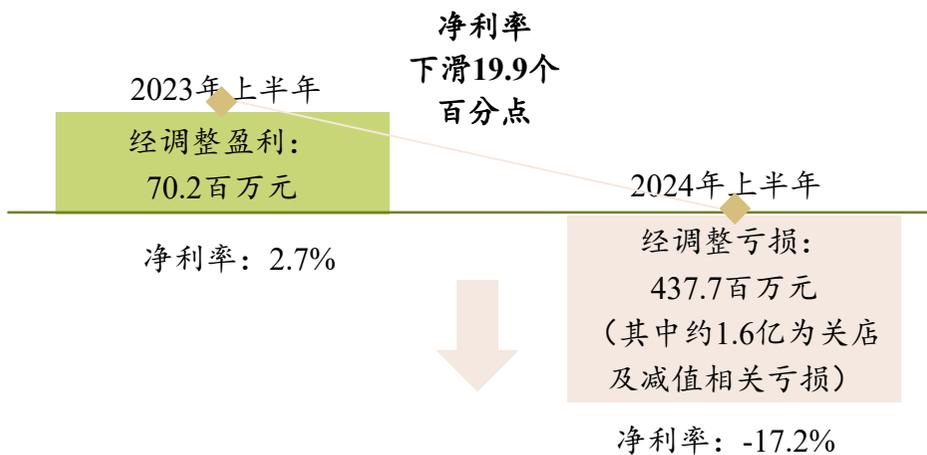
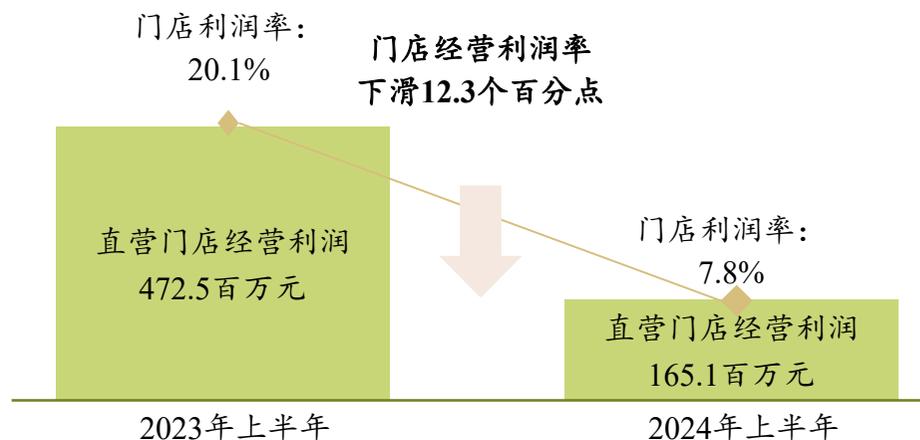
二、财务表现

需求不足、收入承压是当前的最主要矛盾

门店收入持续承压



受经营杠杆影响，门店利润率显著下滑



* 含加盟业务收入

加盟业务逐渐增长，外卖比例稳定在40%左右



* 含加盟业务收入

艰难的收入环境下，门店人力成本占比显著提升；一次性减值亏损推升其他开支

(百万元；%)	2024年上半年	2023年上半年
收入	2,544.4	2,593.8
原材料成本 ⁽¹⁾	933.0	825.5
占收入	36.7%	31.8%
人力成本，其中：	746.7	685.6
占收入 ↑	29.3%	26.4%
奈雪的茶茶饮店	518.8	461.5
占奈雪的茶收入 ↑↑	24.7%	19.6%
瓶装饮料	34.6	36.2
占瓶装饮料收入 ↓	20.1%	23.1%
总部	193.3	175.3
占收入 ↑	7.6%	6.8%
使用权资产折旧	233.8	200.4
占收入 ↑	9.2%	7.7%
其它租金及相关开支	140.4	162.4
占收入 ↓	5.5%	6.3%

	2024年上半年	2023年上半年
其它资产的折旧及摊销	174.4	142.9
占收入 ↑	6.9%	5.5%
广告及推广开支	112.7	74.1
占收入 ↑	4.4%	2.9%
配送服务费	170.1	191.2
占收入 ↓	6.7%	7.4%
水电开支	76.4	66.7
占收入 →	3.0%	2.6%
物流及仓储	80.1	68.6
占收入 ↑	3.1%	2.6%
其他开支 ⁽²⁾	248.4	117.3
占收入 ↑↑	9.8%	4.5%
融资成本 ⁽³⁾	35.1	34.0
占收入 →	1.4%	1.3%

(1) 包括了加盟业务；奈雪直营门店毛利率过去均较为稳定。

(2) 增长主要来源于减值亏损。

(3) 主要是作为非现金项目的租赁负债利息；本公司基本没有有息负债。

三、未来展望

展望

需求不振、收入下滑，影响盈利能力

(%)	2024年上半年 管理账目	2023年上半年 管理账目
人力	24.6	19.6
实际租金	17.1	14.4
外卖费用	8.1	8.0
原材料、水电费用、 其它折旧摊销	42.4	37.9
门店经营利润率	7.8	20.1

应对措施

- 坚定战略定位，坚持初心，以高品质产品和高端品牌形象服务客户；
- 坚持高质量发展，关闭表现不佳的门店，不盲目下沉；
- 适当加大营销力度，增强品牌声量；
- 稳步推进加盟业务；海外持续扩张，泰国旗舰店优秀表现进一步提振信心；
- 谨慎使用逾26亿资金，等待行业整体复苏和整合机会。

收入恢复将通过经营杠杆对本集团盈利能力起到促进作用

(千元; %)	全量平均 (1H2024)		全量平均 (1H2023)		考虑成本优化	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
月收入	219	100.0%	353	100.0%	353	100.0%
人力	54	24.6%	69	19.6%	65	18.3%
实际租金	38	17.1%	51	14.4%	45	12.7%
外卖费用	18	8.1%	28	8.0%	28	8.0%
原材料、水电费 用、其它折旧摊 销	93	42.4%	134	37.9%	134	37.9%
经营利润 (率)	17	7.8%	71	20.1%	81	23.0%

如回到2023年上半年收入水平，以1,600家门店计，考虑过去一年的成本优化：
门店经营利润每月预计将有1亿元或以上的提升空间

奈的雪
的茶