



奈雪的茶控股有限公司 2023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。

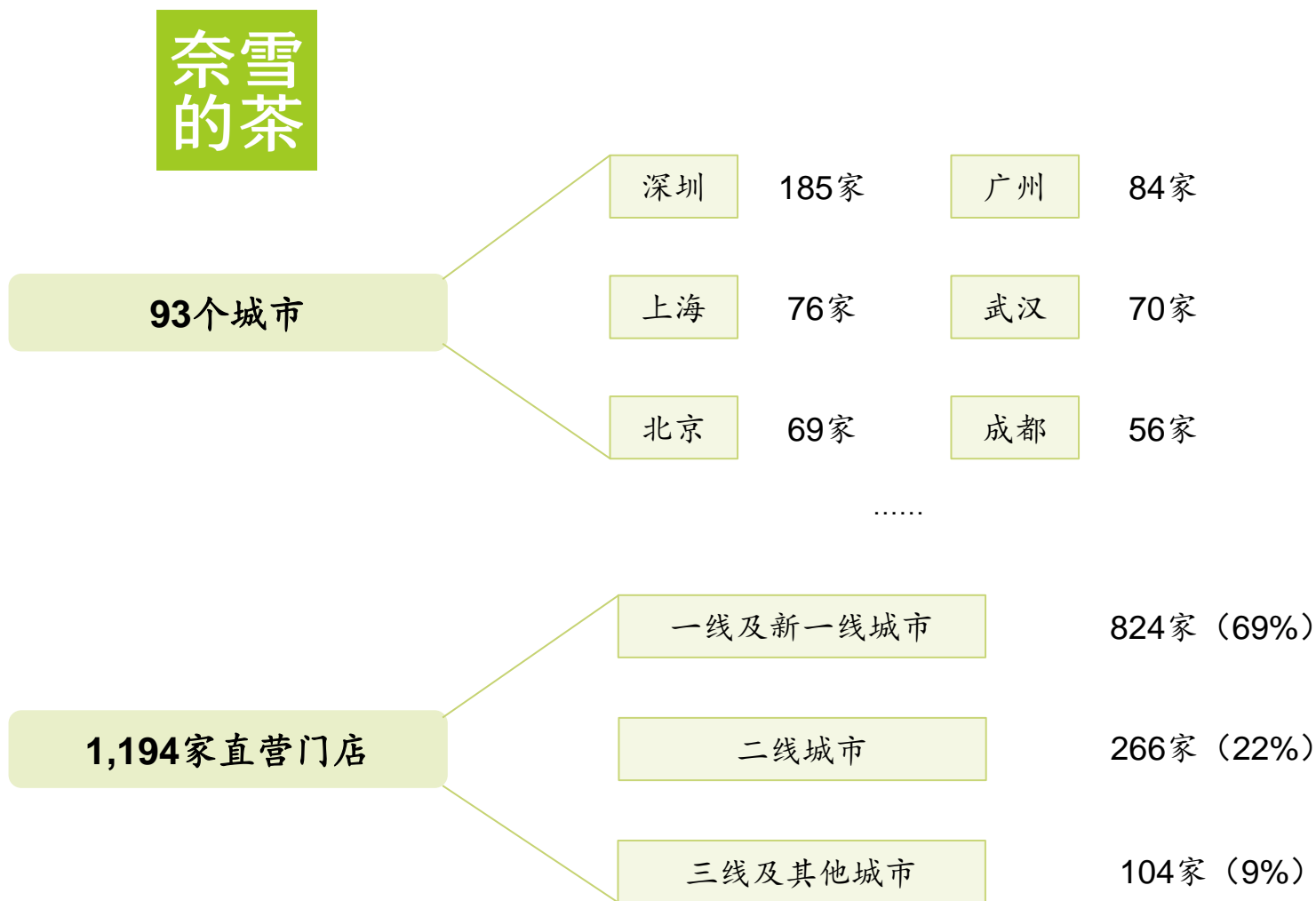
本文件以中文撰写，英文版为译稿。如有分歧，则以中文版为准。

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。

奈雪
的茶

一、业务概览

奈雪的茶直营门店接近1,200家

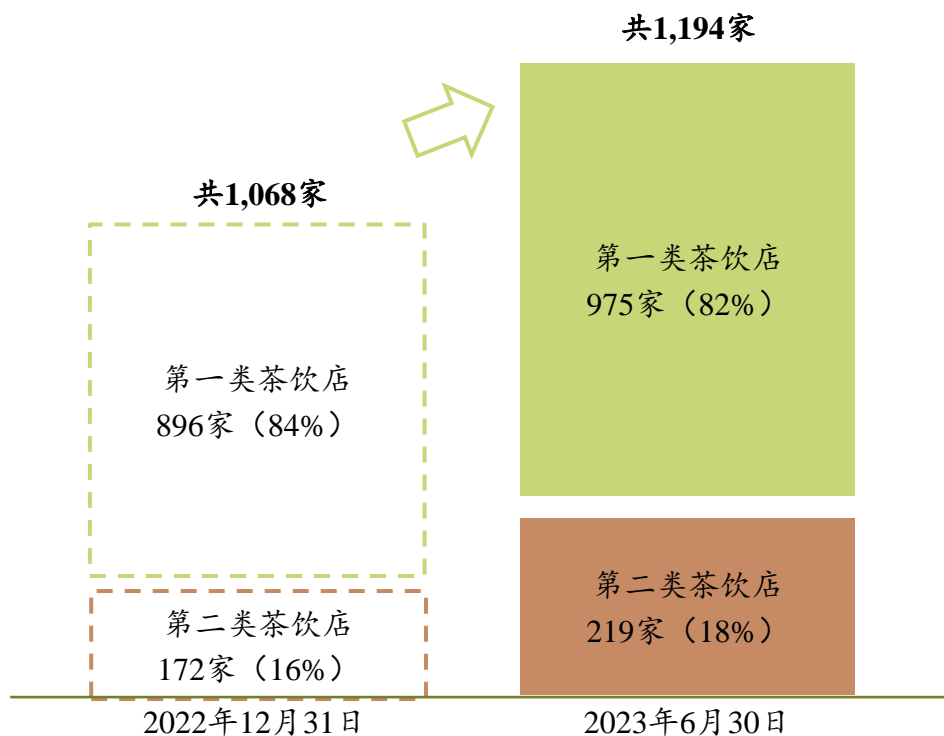


* 城市与店数截至当期末。

坚持在现有市场加大门店密度，加盟业务表现可期

净新增126家奈雪的茶直营门店

7月正式开放加盟



- 已与第一批合伙人签署加盟协议，预计将很快开业；
- 我们预计将在未来分别披露直营、合伙业务表现，帮助投资者理解加盟模型，做出审慎的投资决策。

选址灵活、租金较低的第二类茶饮店经营利润率优势正在逐步体现

截至2023年6月30日及截至该日止六个月

	门店数目 ⁽¹⁾ (#)	平均单店 日销售额 (人民币千元)	门店经营 利润率 ⁽²⁾ (%)
第一类茶饮店	934	12.3	20.4
第二类茶饮店	192	9.3	22.0

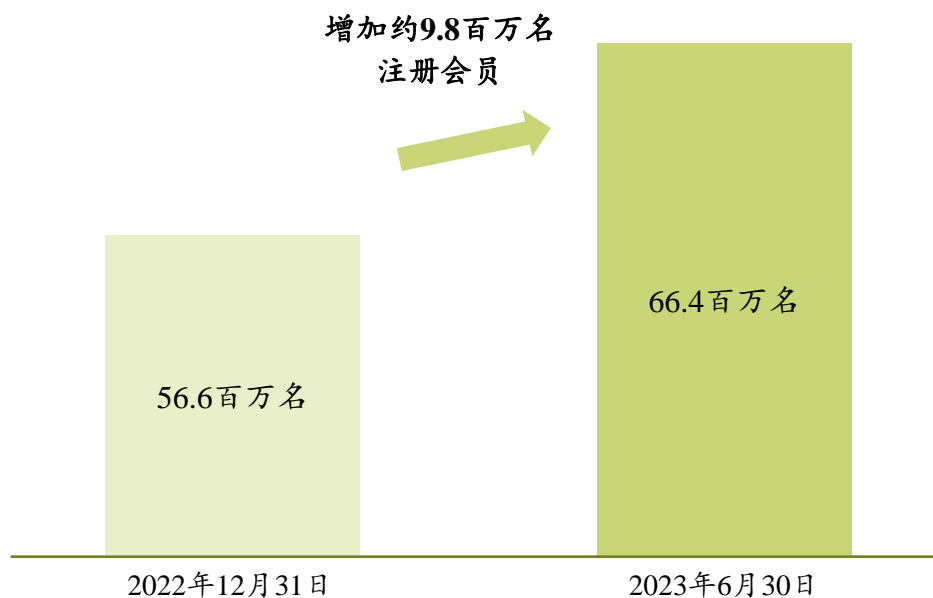
截至2023年6月30日及截至该日止六个月

	门店数目 ⁽¹⁾ (#)	平均单店 日销售额 (人民币千元)	门店经营 利润率 ⁽²⁾ (%)
一线城市	393	13.8	21.2
新一线城市	379	10.7	20.0
二线城市	256	10.7	20.3
三线及其他	98	10.8	21.7

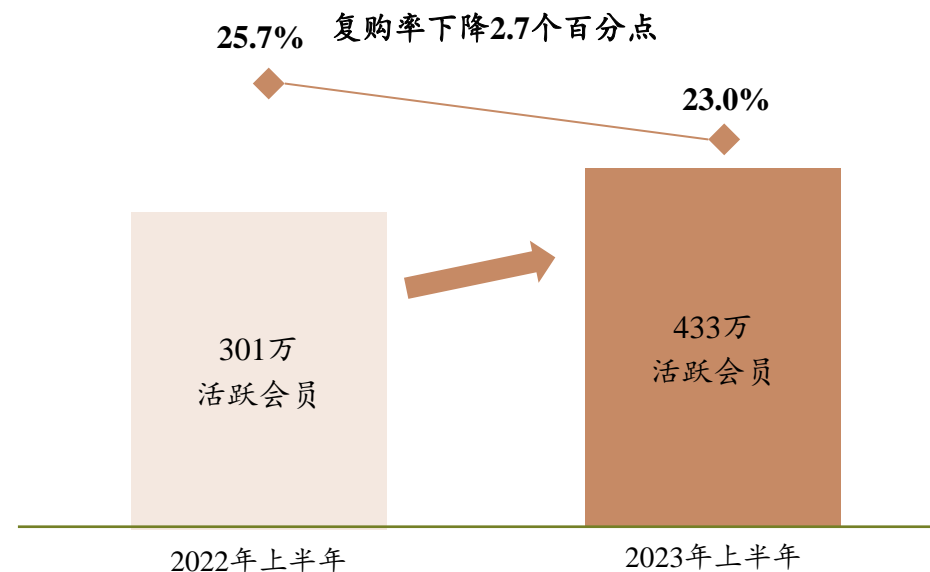
(1) 仅包括当期开业时间不少于60天，且于当期尚未停止营业之门店。
 (2) 本表格所列示之门店经营利润率已排除一次性开办费用所带来的影响。

会员数量持续增长，复购率为23%

注册会员数量持续增长



月度复购率23%



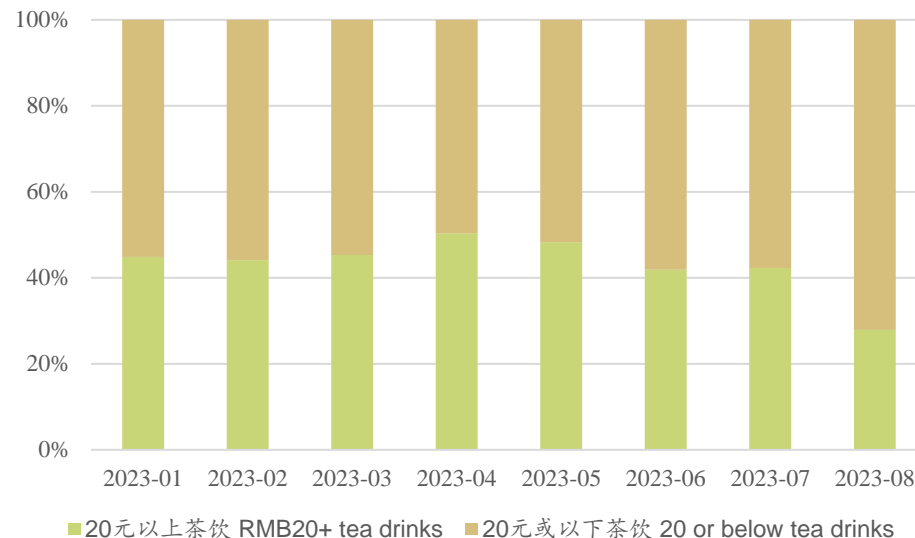
* 复购率指：当期每个月至少购买两次公司产品的会员占至少购买一次公司产品的会员的比例的平均值。

我们将继续推出高质量的品牌活动，坚持用高性价比的产品持续吸引消费者

联名新品受到好评



坚持推出高性价比的优质产品



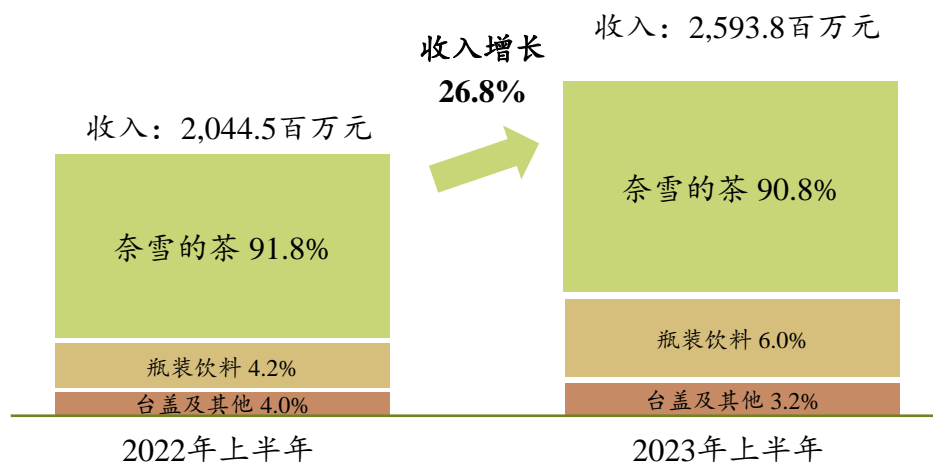
目前，我们基本所有的主力饮品均处在9-19元价格带。



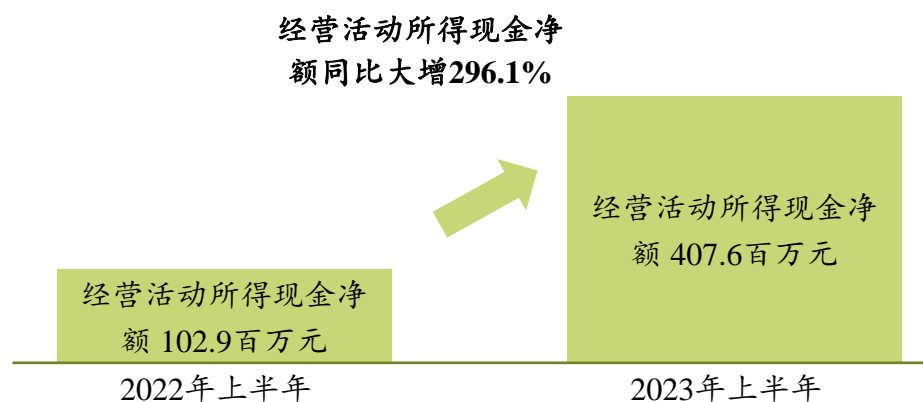
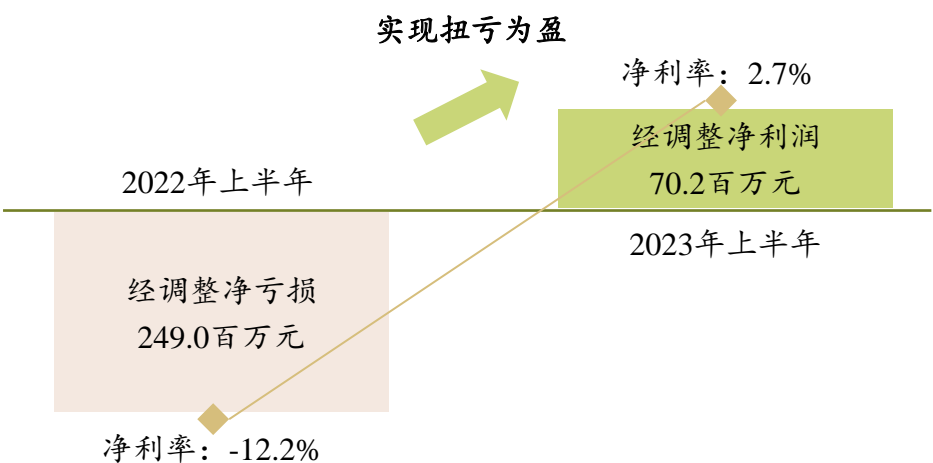
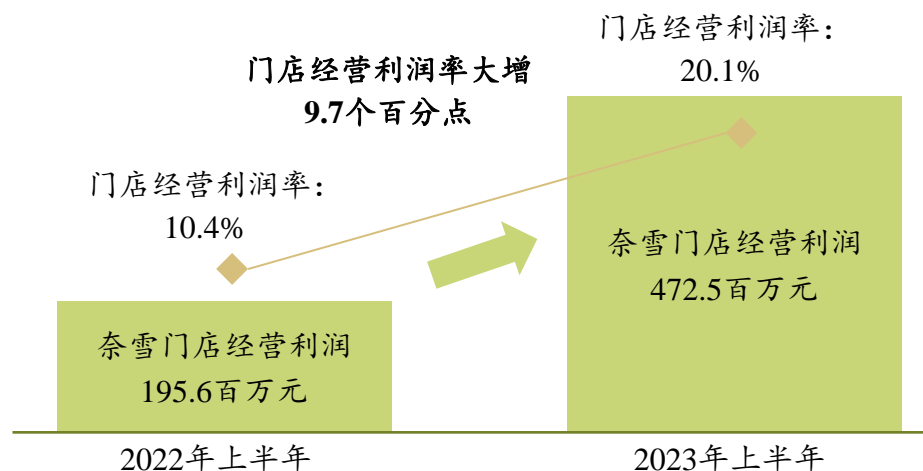
二、财务表现

集团扭亏为盈，门店盈利能力大幅改善

集团收入、利润显著增长且扭亏为盈



门店盈利能力与现金流均有大幅改善



瓶装饮料占比逐渐提升，外卖占比相对稳定



各项成本率均有显著下降，推动盈利能力提升

(百万元；%)	2023年上半年	2022年上半年
收入	2,593.8	2,044.9
原材料成本	825.5	648.4
占收入	31.8%	31.7%
人力成本，其中：	685.6	711.8
占收入	26.4%	34.8%
奈雪的茶茶饮店	461.5	487.9
占奈雪的茶收入	19.6%	26.0%
台盖茶饮店	12.6	15.3
占台盖收入	38.0%	35.1%
瓶装饮料	36.2	N/A
占瓶装饮料收入	23.1%	N/A
总部	175.3	208.6
占收入	6.8%	10.2%
使用权资产折旧	200.4	221.4
占收入	7.7%	10.8%
其它租金及相关开支	162.4	102.4
占收入	6.3%	5.0%

	2023年上半年	2022年上半年
其它资产的折旧及摊销	142.9	126.2
占收入	5.5%	6.2%
广告及推广开支	74.1	75.2
占收入	2.9%	3.7%
配送服务费	191.2	163.1
占收入	7.4%	8.0%
水电开支	66.7	53.2
占收入	2.6%	2.6%
物流及仓储	68.6	58.7
占收入	2.6%	2.9%
融资成本*	34.0	44.3
占收入	1.3%	2.2%
其他开支	117.3	104.1
占收入	4.5%	5.1%

* 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

集团实现了门店经营利润率目标，预计继续维持

(%)	2022年上半年 管理账目	短到中期 展望	2023年上半年 管理账目	说明
原材料	30.2	31-32	29.6	供应链持续优化；烘焙占比略有下降，整体毛利率有小幅提升
人力	26.0	19	19.6	实现了人力成本率稳定在20%以内的目标
实际租金	16.0	13-14	14.4	实现了实际租金成本率维持在15%以内的目标
外卖费用	8.5	7-8	8.0	二季度外卖占比略有提升，整体外卖费用率仍在预期范围内
水电费用	2.7	2-3	2.7	/
其它折旧摊销	6.2	6	5.6	/
门店经营利润率	10.4	20	20.1	实现了门店经营利润率目标

进入“直营+加盟”双轮驱动新阶段，通过加盟进入低线城市提高市占率

直营门店，聚焦高线

合伙门店，深入低线



- 过去几年，自动化、数字化管控手段更为成熟，内控不断增强，对确保合伙门店品牌形象保护、食品安全等更有信心；
- 消费者对加盟业态日益熟悉，开放事业合伙时机成熟。

进一步提高整体市占率

通过开店增强消费者认知

为股东提供更好的回报

我们将继续坚持在高线城市通过直营门店持续加大门店密度的战略，今后2-3年预计每年新开500家直营门店。

预计合伙门店毛利率约60%，为本集团股东提供回报的同时，为优质加盟商在低线城市留有充足盈利空间。预计加盟商有望达到20%以上的门店利润率，实现共赢。

奈的雪
的茶