



奈雪的茶控股有限公司 2023年年度业绩发布会



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。

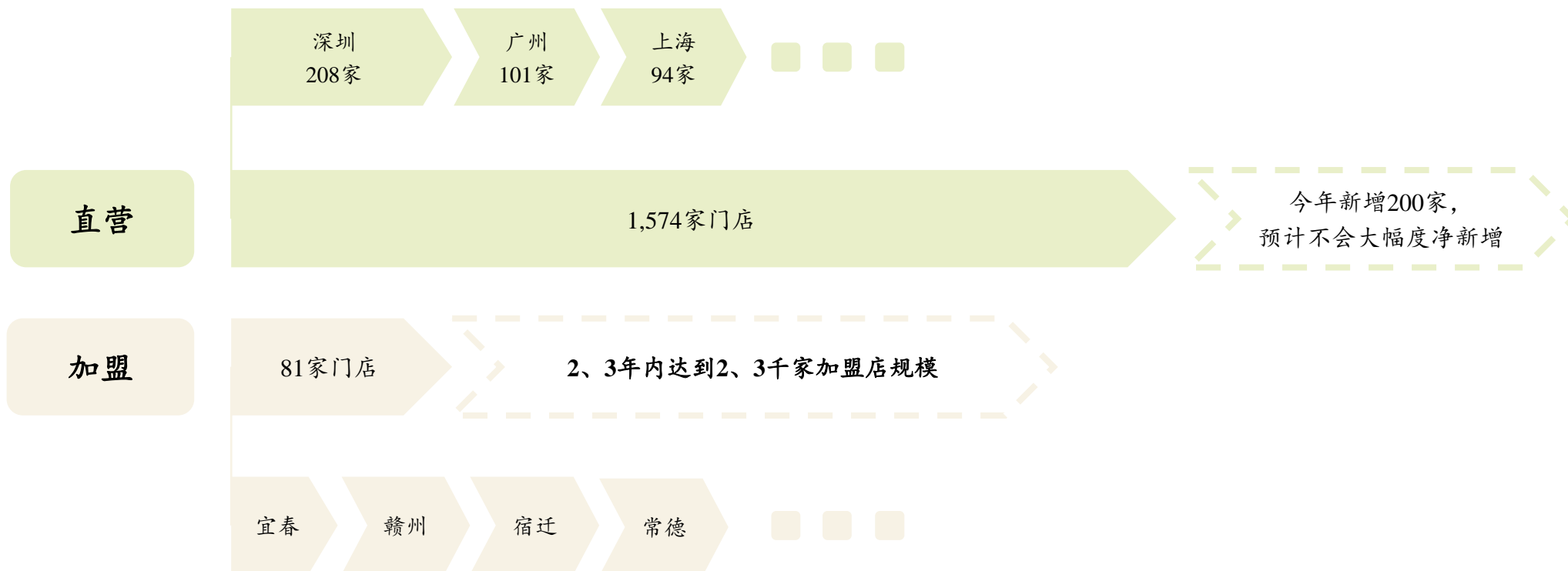
本文件以中文撰写，英文版为译稿。如有分歧，则以中文版为准。

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

加大投入加盟业务，渗透中、低线市场



*城市与店数截至期末。加盟门店列出了彼时店数最多的四个城市。

加盟门店取得了较好的表现



华南、华中盈利能力较好，相对固定成本占比较高的城市受影响更明显



截至12月31日止年度

		2023	2022	2023	2022
	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	143	16.0	17.4	23.4%	17.7%
上海	57	11.5	11.1	14.0%	3.6%
广州	68	11.5	12.4	18.7%	13.4%
武汉	51	10.7	11.5	19.0%	11.3%
西安	38	13.1	13.6	25.0%	18.4%
北京	54	11.9	11.5	12.5%	4.9%

(1) 仅包括在当期与去年同期营业时间均不少于60天，且于期末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。

一线、三线及其他城市利润率相对较高

截至2023年12月31日及截至该日止年度

	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	1,105	11.1	18.3
第二类茶饮店	288	8.5	20.4

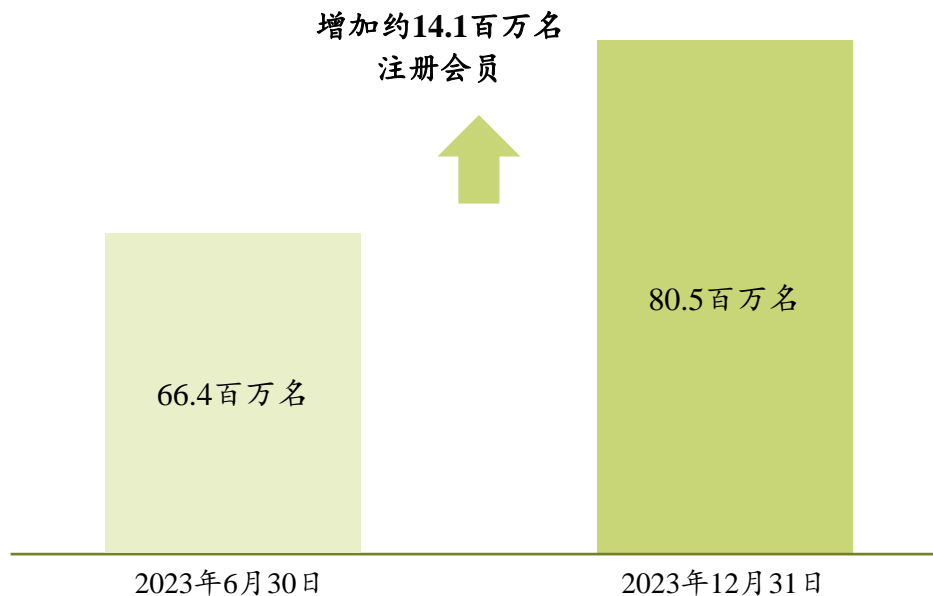
截至2023年12月31日及截至该日止年度

	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	480	12.7	19.6
新一线城市	480	9.5	17.3
二线城市	302	9.6	18.1
三线及其他	131	9.7	19.6

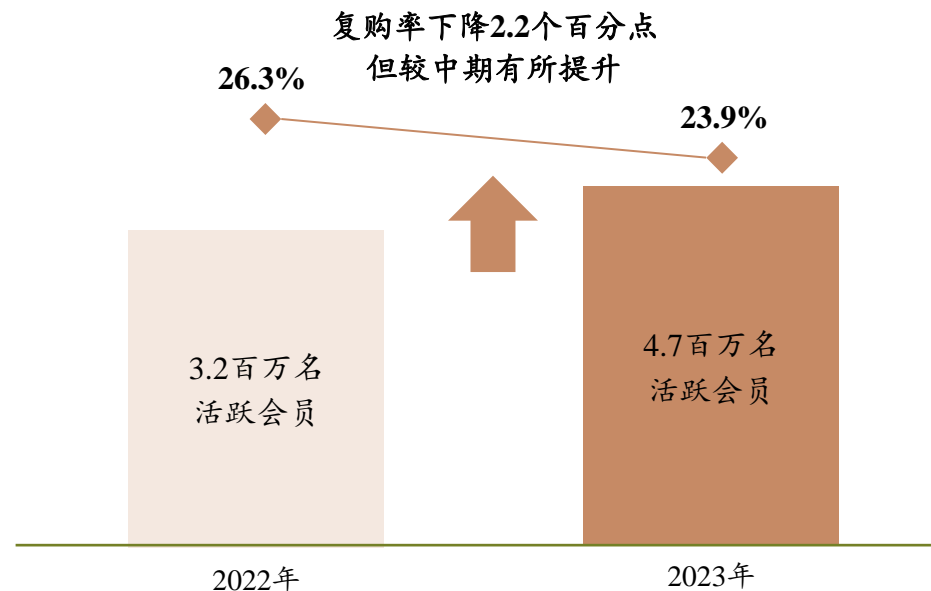
(1) 仅包括当期开业时间不少于60天，且于当期末尚未停止营业之门店。
 (2) 本表格所列示之门店经营利润率已排除一次性开办费用所带来的影响。

会员数量持续增长，会员活跃度与复购率持续提升

高性价比的经典产品吸引新会员加入



月度复购较中期有所提升



* 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。

注重健康与专业品质；重塑经典，推出奈雪可以喝的香水——“奈雪八香”系列

- 境外市场消费者同样注重健康，奈雪具备结合产品本身优良特点以及当地消费者需求的专业能力；
- 根据消费者反馈，选出最具代表性的“奈雪八香”，八款可以喝的香水茶饮；
- 对全部茶饮进行配方升级，让越来越多年轻人感受传统茶香魅力。



奈雪的茶 8周年答题活动!

答案附上!!

时间: 11月30号-12月6号每天有获得三次机会!

品类类型:

1. 奈雪品牌色是“绿色”
2. 今年是奈雪的第“8”年(她创立于2014)
3. 奈雪的第一家店在“深圳”
4. 奈雪女孩IP诞生在“2021”年

饮品类型:

1. 金奖茉莉初雪, 将茉莉花与雅安绿茶调制, “了”重一斤茶才能制作而成
2. 与碧兰法联名的是“霸气东方石糖”
3. 2023七夕上新的是“荔枝玫瑰”
4. 今年的新成长小料是“米布丁”
5. 2021奈雪上新的油柑产品是“霸气玉油柑”
6. 罗汉果糖取自“罗汉果”
7. 霸气杨梅诞生于“2015”年

奈雪八香 可以喝的“香水”

8周年·请你喝一杯

奈雪八香, 买一送一

12.07 12.08
12.09 12.10
12.11 12.12
12.13 12.14

已领取, 查看优惠券去使用

奈雪的茶八周年攻略来啦!! 快冲! (附答案)

啊啊啊啊到底是谁拥有了显绿包包!!

尊那好想要

##奈雪的茶 ##奈雪新品奈雪的茶 ##奈雪 ##攻略

奈雪八连送, 一周的奶茶有着落了

##奈雪 ##一起喝奶茶 ##奈雪新品 ##奈雪八周年

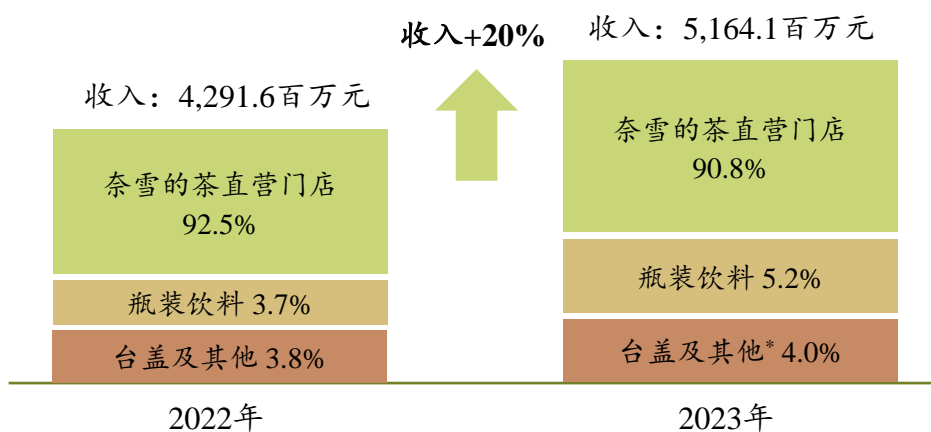
编辑于 12月14日 12:14



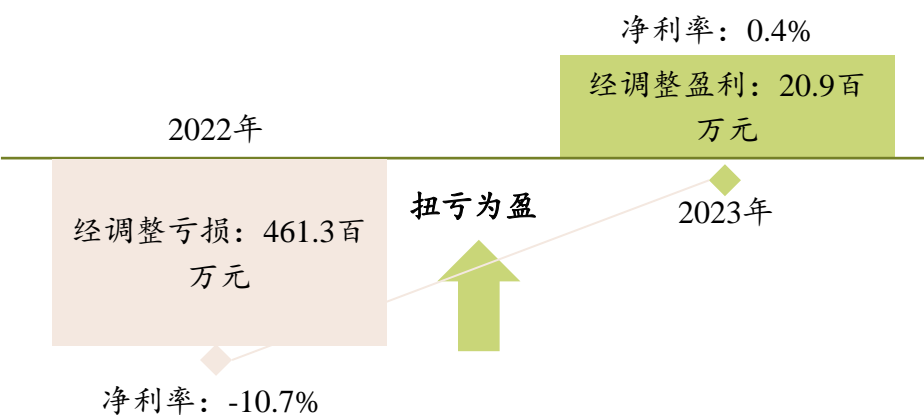
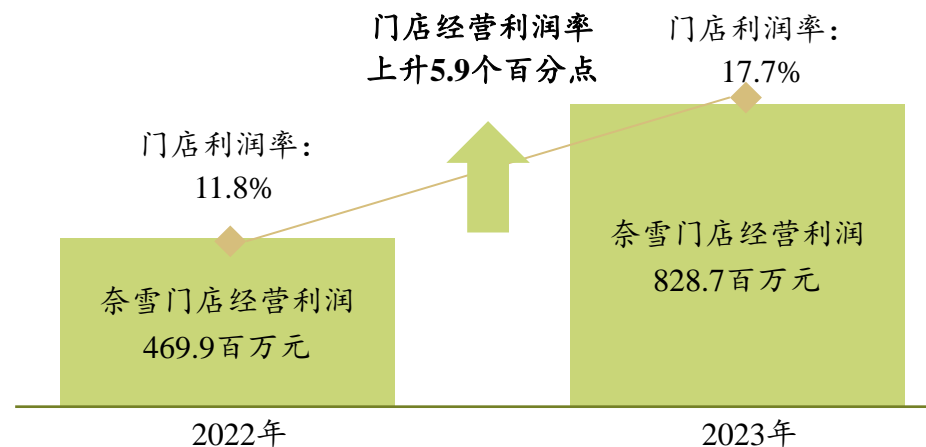
二、财务表现

门店层面维持了较好的盈利水平，帮助全年扭亏为盈

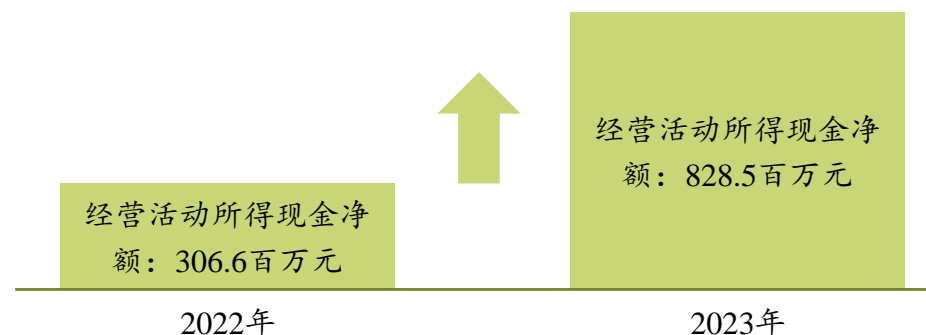
收入显著增长，全年扭亏为盈



门店维持较好盈利水平

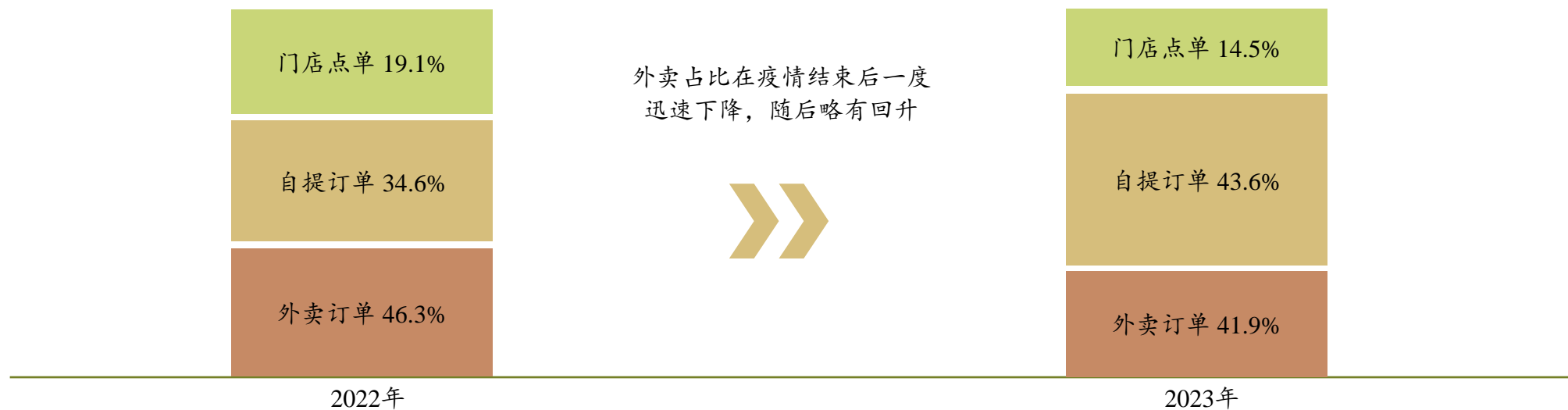
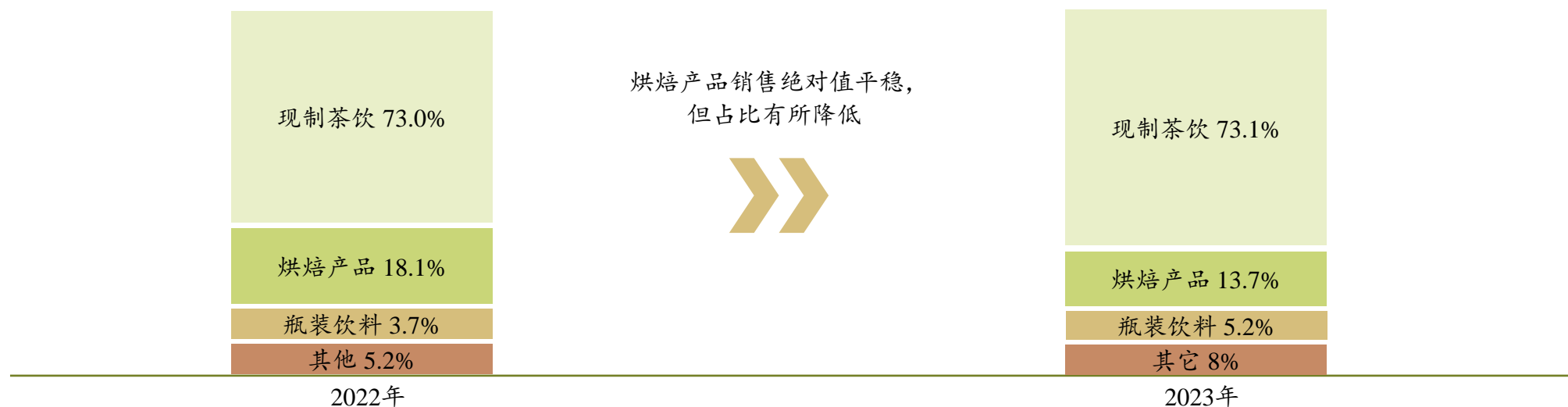


经营活动所得现金净额同比上升170% 全年取得正向自由现金流



* 含加盟业务收入

烘焙产品占比进一步下降，外卖比例相对平稳



成本优化卓见成效

(百万元; %)	2023	2022
收入	5,164.1	4,291.6
原材料成本	1,699.4	1,416.1
占收入 →	32.9%	33.0%
人力成本, 其中:	1,403.9	1,362.1
占收入 ↓	27.2%	31.7%
奈雪的茶茶饮店	954.6	931.1
占奈雪的茶收入 ↓	20.3%	23.5%
瓶装饮料	73.4	未披露
占瓶装饮料收入	27.5%	N/A
总部	375.9	402.5
占收入 ↓	7.3%	9.4%
使用权资产折旧	411.6	434.9
占收入 ↓	8.0%	10.1%
其它租金及相关开支	306.3	229.0
占收入 ↑	5.9%	5.3%

	2023	2022
其它资产的折旧及摊销	304.4	263.2
占收入 →	5.9%	6.1%
广告及推广开支	165.8	142.9
占收入 →	3.2%	3.3%
配送服务费	392.6	380.5
占收入 ↓	7.6%	8.9%
水电开支	143.9	113.6
占收入 →	2.8%	2.6%
物流及仓储	140.8	123.1
占收入 →	2.7%	2.9%
其他开支	261.3	249.6
占收入 ↓	5.1%	5.8%
融资成本*	65.9	80.3
占收入 ↓	1.3%	1.8%

* 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

加盟维持高速增长；境外新增低双位数门店

维持2-3年开出2-3千家加盟门店目标

- 2024年2月更新加盟政策，投资预算下调将近一半到58万元，面积要求从90平米下调到40平米；
- 截至目前，约有400家正式签约门店；
- 2024年目标：大几百家加盟门店。

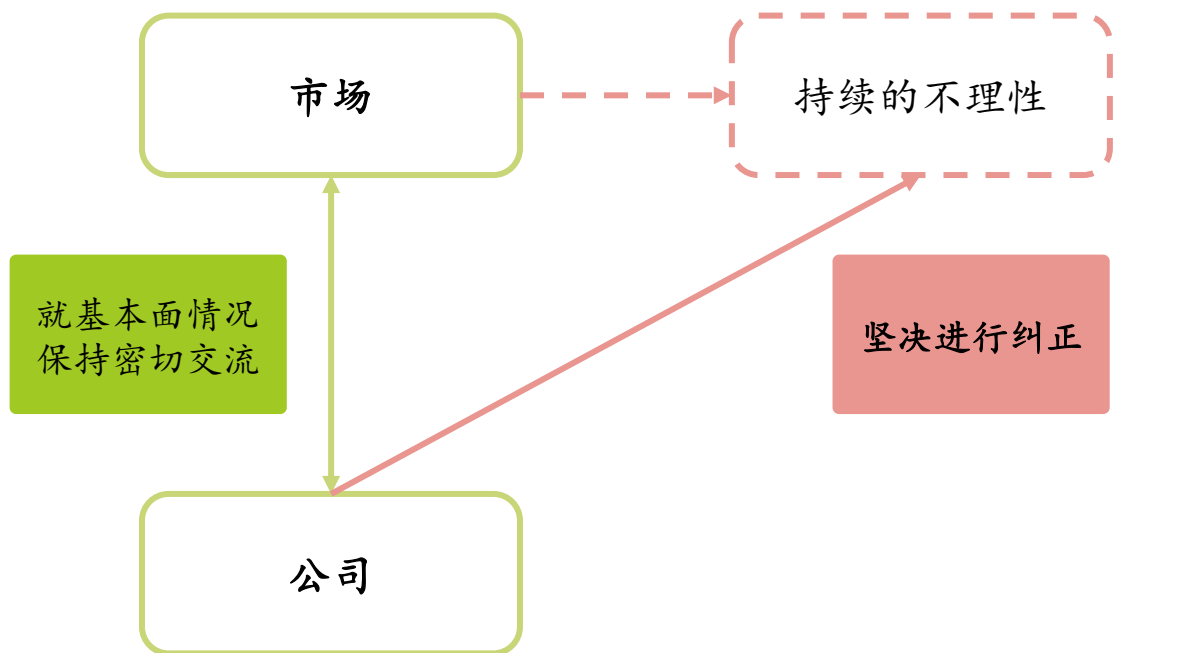
深入东南亚，进军英美

- 计划在中国香港、中国澳门等地，以及东南亚和英国、美国等国家和地区开店；
- 前期以直营为主，未来不排除放开加盟；
- 2024年目标：境外新开低双位数家门店。

收入承压，人力成本率有所回升，门店盈利能力仍有改善空间

(%)	2023年 管理账目	2022年 管理账目	说明
人力	20.3	23.5	指引为人力成本率稳定在20%以内，下半年同店受压，成本率略有回升
实际租金	14.5	15.5	实现了实际租金成本率维持在15%以内的目标
外卖费用	8.2	9.4	外卖占比仍然较高
原材料、水电费用、 其它折旧摊销	39.3	39.7	原材料成本率保持稳定；水电费用基本为浮动成本；其他折旧摊销为固定成本
门店经营利润率	17.7	11.9	我们仍将致力于实现20%或以上的门店经营利润率目标

年前回购千万港币，未来将果断纠正市场的不理性行为



2024年1-2月：共计回购约351万股（约1千万港币）的公司股份

公司账上有约29.8亿元现金及存款

奈雪的茶