



Naisnow 奈雪
Tea & Bakery

奈雪的茶控股有限公司 2026年上半年业绩发布会



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。





naisnow 奈雪
Tea & Bakery

一、业务概览

门店模型持续迭代



面积优化

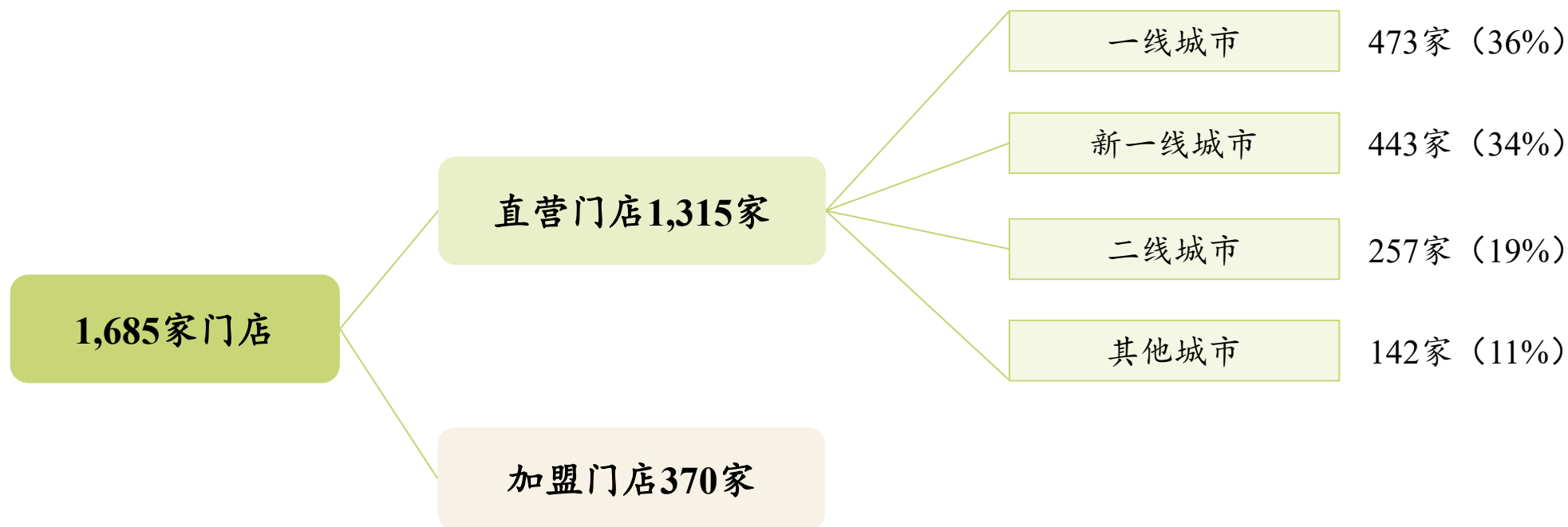
投资回报改善

更适合多
场景布局

人效提升



持续优化门店网络布局



*店数截至期末



持续丰富产品矩阵，拓展多元消费场景



围绕绿色健康战略，
持续优化产品矩阵。



深化品牌建设

小方瓶计划


Naisnow 奈雪 × 拟泥 nini

奈雪纤果茶

小方瓶计划

奈雪纤果茶和你一起 爱自己 爱地球



GI=37
关于GI值请参考

莲雾补水
小粉瓶

● 奈雪3倍C⁺
小橙瓶

● 奈雪莓美
小紫瓶

GI=32
关于GI值请参考

● 奈雪瘦瘦
小绿瓶



低GI⁺
GI值≤55



N+1
低GI⁺
GI值≤55

⁺产品图片仅供参考，以门店实物为准。

⁺参考中国营养学会编《2013-2018《食物血糖生成指数数据库》和食物GI值列表，GI=55，
 为低GI食物；膳食纤维<6g和糖<10g为7，奈雪瘦瘦<6g和糖<10g为32（产品规格：半杯，轻糖派），
 数据仅供参考，不作为配餐；
 本图仅供参考，不作为配餐；
 产品GI值由第三方检测机构检测，仅供参考。

潦草小狗联名


naisnow奈雪 × 遯草小狗 @Yaya

‘小狗相伴，
一夏健康轻盈感’

畅

明星盲枝
B420

水果桃酥奶
活菌酸奶昔



奈雪透明
小粉瓶

桃香
浓浓
爱意
绒绒



© 2021 Naisnow All Rights Reserved



奈雪饮品有限公司
地址：广东省广州市天河区珠江新城花城大道88号10楼1001室
电话：020-85555555

麦兜联名

naisnow 奈雪 | 麦啵

快乐宝宝节

由「乐仕美好」做回宝宝

畅
畅果酸奶
B420

6.8折 限时秒杀
原价¥25
¥23

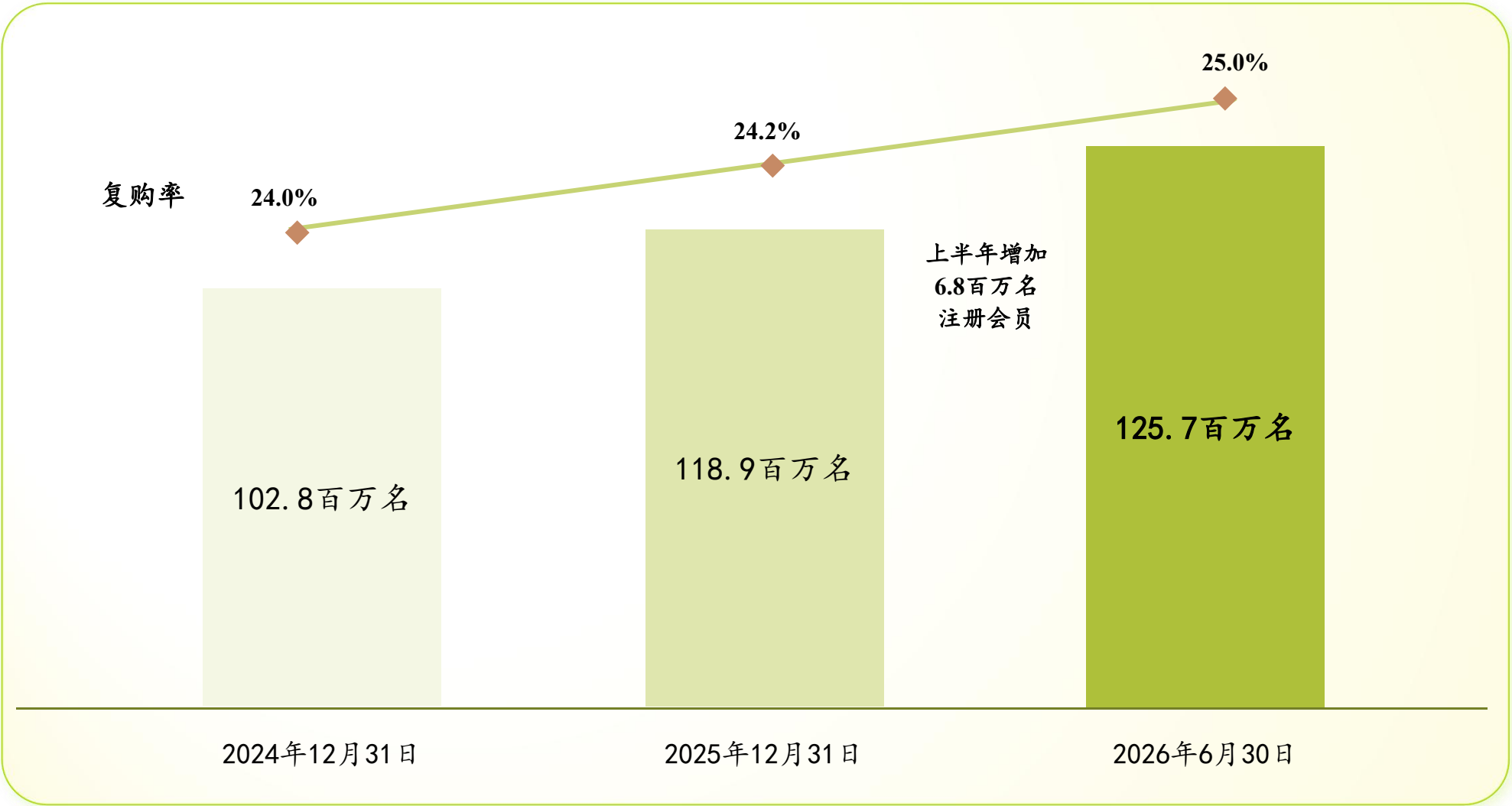
蓝莓布蕾
搭配紫米
¥9.8

超能牛油果
酸奶昔
¥25

© Naisnow, All Rights Reserved.



会员生态持续发展



* 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。



美国市场展现良好发展潜力



成熟门店⁽¹⁾平均
单月销售额⁽³⁾
\$250,000+

部分新店⁽²⁾平均
单月销售额⁽³⁾
\$350,000+

部分门店单月销售额
峰值超过
\$400,000+



门店期望回本周期1-2年

◆ 截至2026年6月30日美国市场门店共7家

- (1) 成熟门店指于2026年1月1日前已开业并于报告期内持续经营的门店；
- (2) 新开门店指于2026年上半年新开业的门店；
- (3) 平均单月销售额按各门店报告期内完整营业月份计算，剔除开业当月等非完整营业月份。



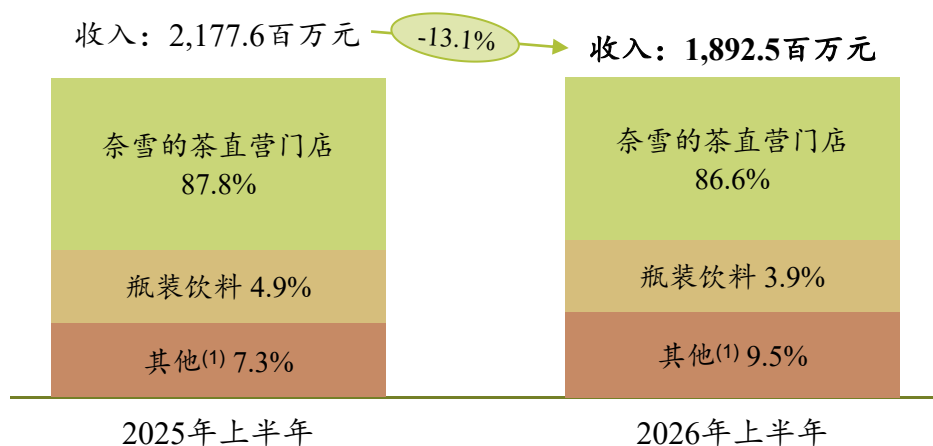


naisnow 奈雪
Tea & Bakery

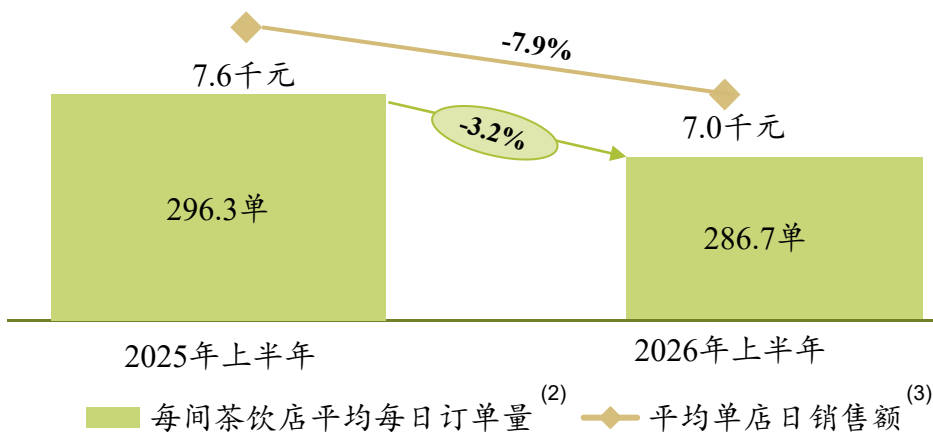
二、财务表现

经营效率持续提升，亏损进一步收窄

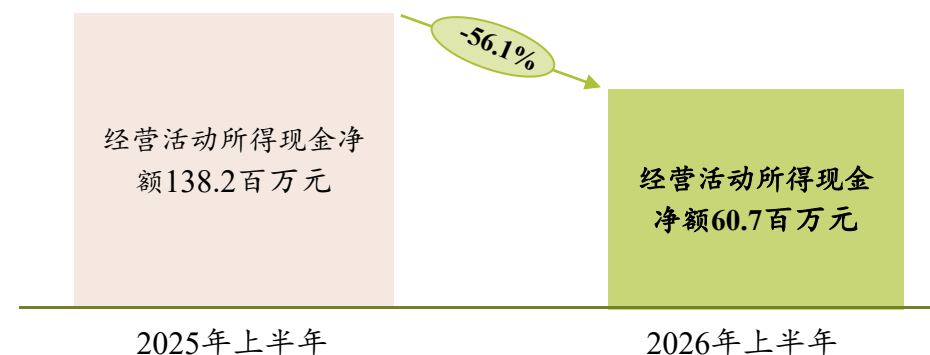
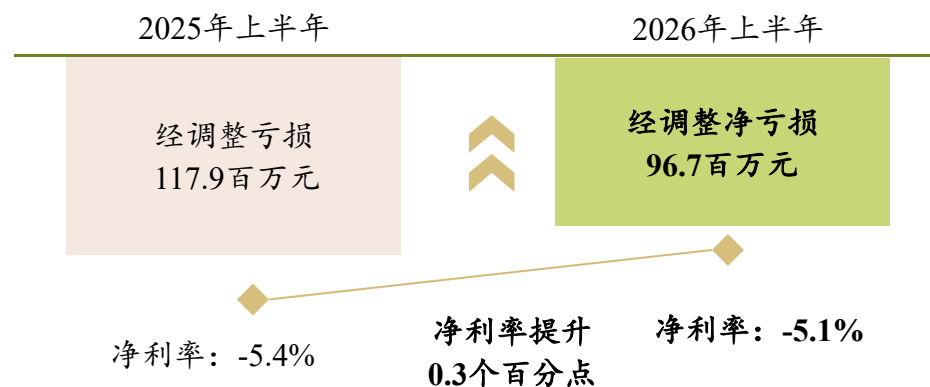
集团收入短期承压



奈雪的茶存量门店表现



经调整净亏损进一步收窄



✓ 于2026年6月30日，集团账上现金及银行存款为2,403.6百万元。

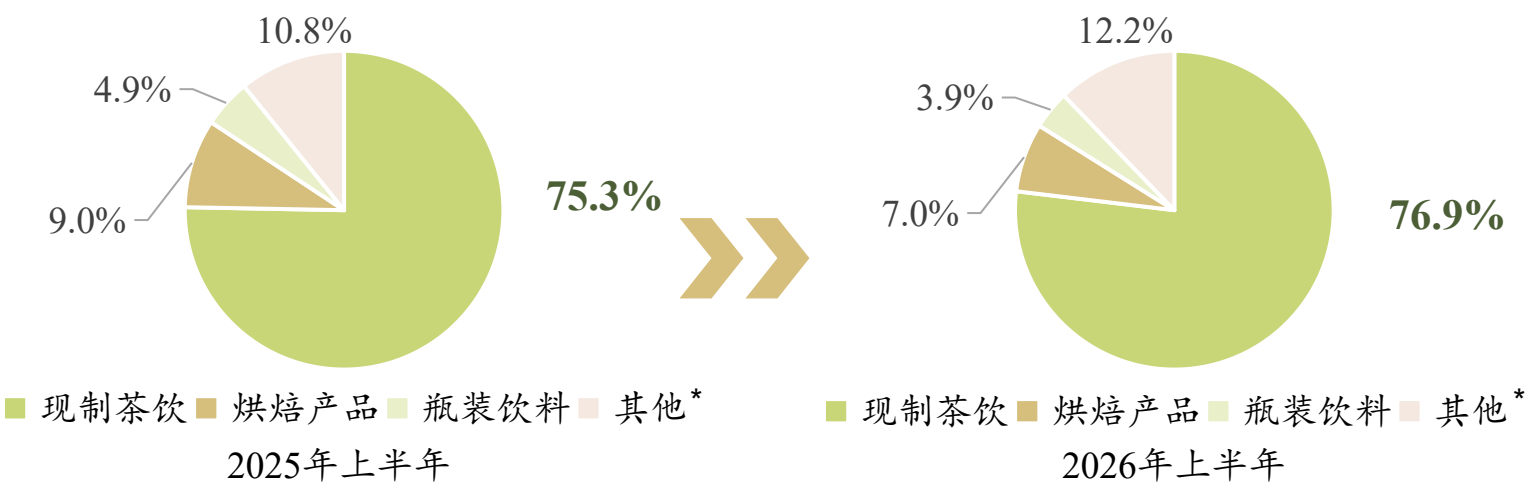
(1) 含加盟业务收入；

(2) 按某一期间相关奈雪的茶直营门店单店日均订单数的算数平均数计算；

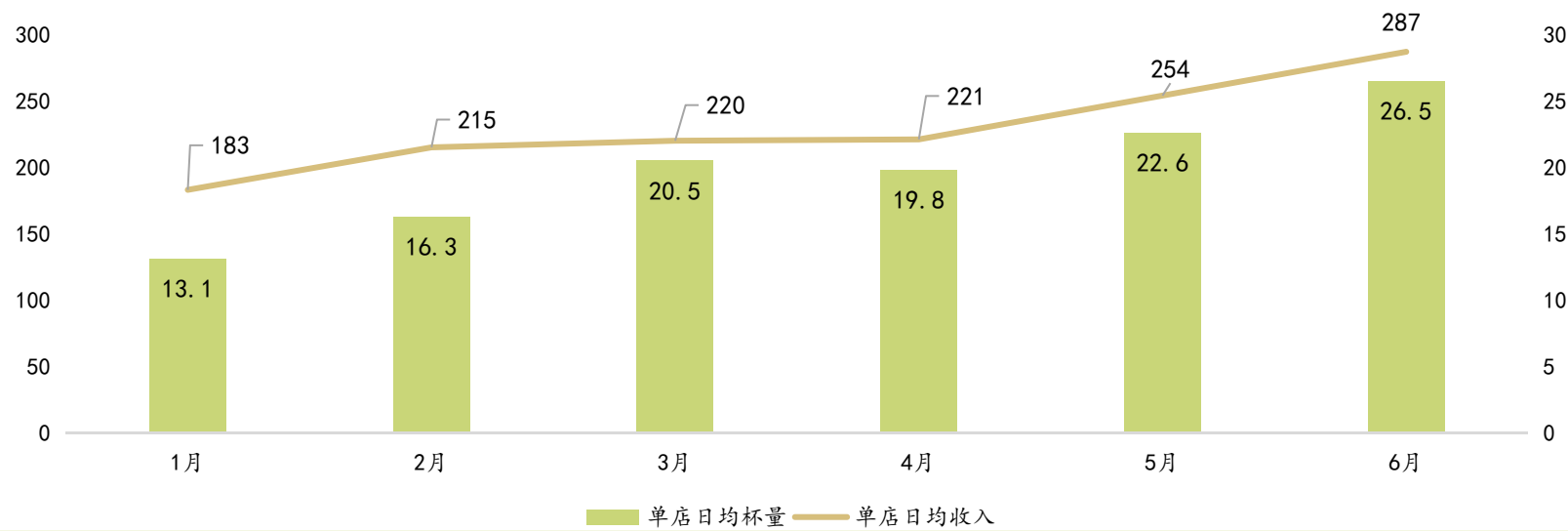
(3) 按某一期间相关奈雪的茶直营门店单店日均销售额的算数平均数计算。



核心茶饮优势稳固，咖啡消费场景持续拓展



咖啡单店日均销量及收入较年初明显提升



* 含加盟业务收入

成本结构持续优化

(百万元; %)	2026年上半年	2025年上半年		2026年上半年	2025年上半年	
收入	1,892.5	2,177.6				
原材料成本，其中：	637.9	743.6		其它资产的折旧及摊销	112.2	145.2
占收入 ↓	33.7%	34.1%		占收入 ↓	5.9%	6.7%
奈雪的茶直营门店原材料成本	487.0	565.3		广告及推广开支	99.8	94.0
占收入 ↓	25.7%	26.0%		占收入 ↑	5.3%	4.3%
瓶装饮料原材料成本	45.4	69.3		配送服务费	196.9	200.7
占收入 ↓	2.4%	3.1%		占收入 ↑	10.4%	9.2%
其他 ⁽¹⁾ 原材料成本	105.5	109.0		水电开支	50.3	58.5
占收入 ↑	5.6%	5.0%		占收入 →	2.7%	2.7%
人力成本	541.9	648.8		物流及仓储	57.6	58.6
占收入 ↓	28.6%	29.8%		占收入 ↑	3.0%	2.7%
使用权资产折旧	116.6	145.6		其他开支 ⁽²⁾	93.4	116.1
占收入 ↓	6.2%	6.7%		占收入 ↓	4.9%	5.3%
其它租金及相关开支	98.4	112.8		融资成本 ⁽³⁾	13.9	25.8
占收入 →	5.2%	5.2%		占收入 ↓	0.7%	1.2%

(1) 包括了加盟业务。
(2) 含与闭店相关的减值亏损显著减少。
(3) 主要是作为非现金项目的租赁负债利息。

直营门店主要城市表现

整体情况

截至6月30日止六个月

	2026	2025
奈雪的茶直营门店 ⁽¹⁾	平均单店日销售额 (人民币千元)	
深圳	9.3	10.4
上海	6.0	6.4
广州	8.1	8.7
武汉	6.4	7.4
西安	6.5	8.3
北京	7.6	8.5

同店情况

截至6月30日止六个月

		2026	2025
	同店数目 ⁽²⁾ (#)	平均单店日销售额 (人民币千元)	
深圳	217	9.5	10.5
上海	55	6.2	6.5
广州	86	8.6	8.8
武汉	76	6.6	7.5
西安	58	6.8	8.4
北京	54	7.8	8.7

(1) 仅包括截至当年6月30日营业时间不少于60天，且于当年6月30日尚未停止营业之门店。
(2) 仅包括在2025年上半年及2026年上半年营业时间均不少于60天，且于2026年6月30日尚未停止营业之门店。



naisnow 奈雪
Tea & Bakery

三、未来展望

持续推进精细化运营



门店模型逐步成熟

动态推进门店优化

聚焦优势城市布局



稳步推进加盟业务发展，积极拓展海外市场机会

加盟业务

优化加盟政策及
支持体系

提升加盟商合作
意愿

稳步扩大品牌
覆盖范围



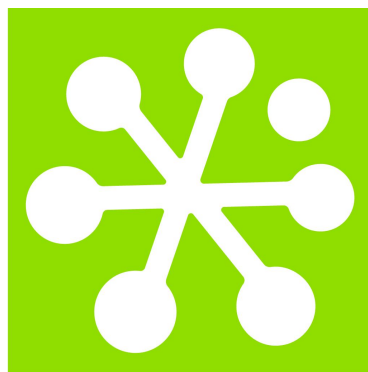
海外业务

完善海外运营及
供应链体系

提升本地化运营
管理能力

积极推进海外布局，
重点发展北美市场





naisnow 奈雪

Tea & Bakery