



# 奈雪的茶控股有限公司 2021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。

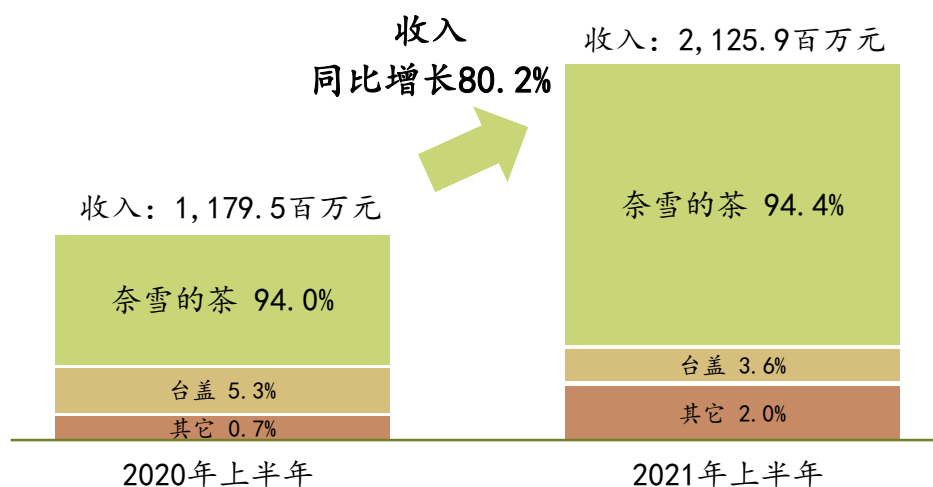
阁下接受本文件，即表示已阅读并同意遵守本免责声明的各项要求。



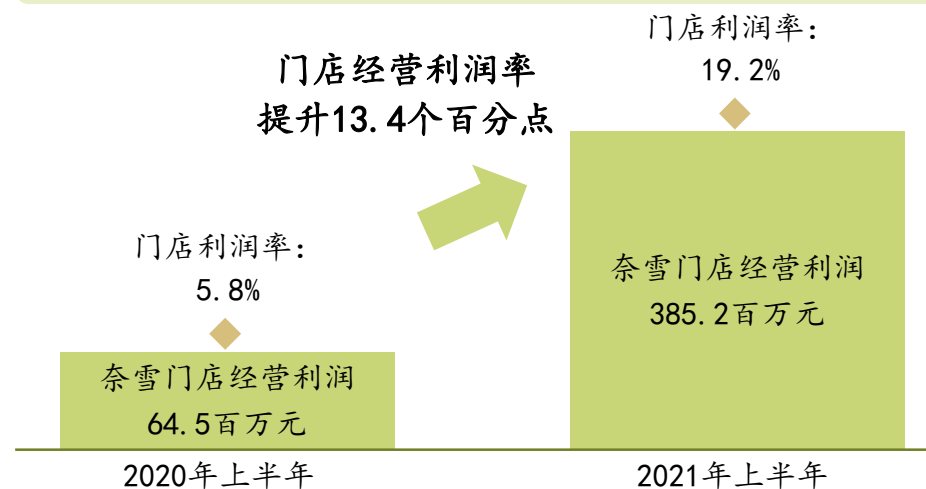
## 一、业绩与业务情况

# 收入和利润大幅提升，盈利能力持续改善，现金流稳健增长

收入21亿，同比上升80%，净利近5千万



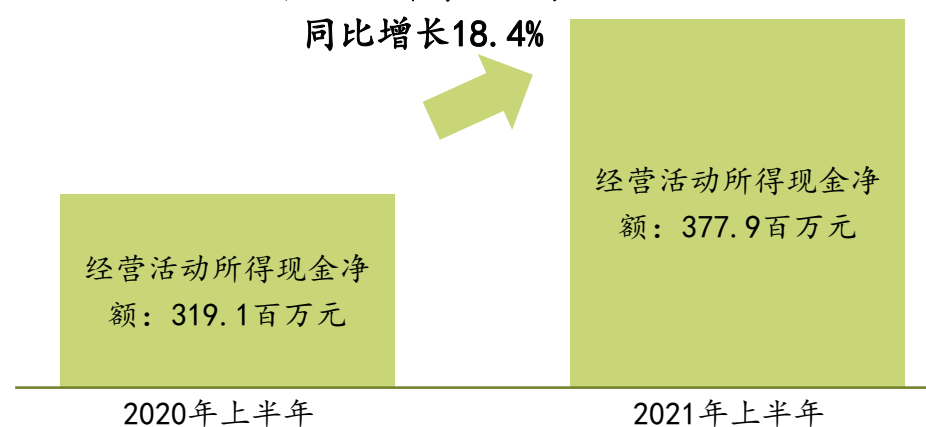
盈利能力持续改善，现金流稳健增长



净利率提升  
7.7个百分点



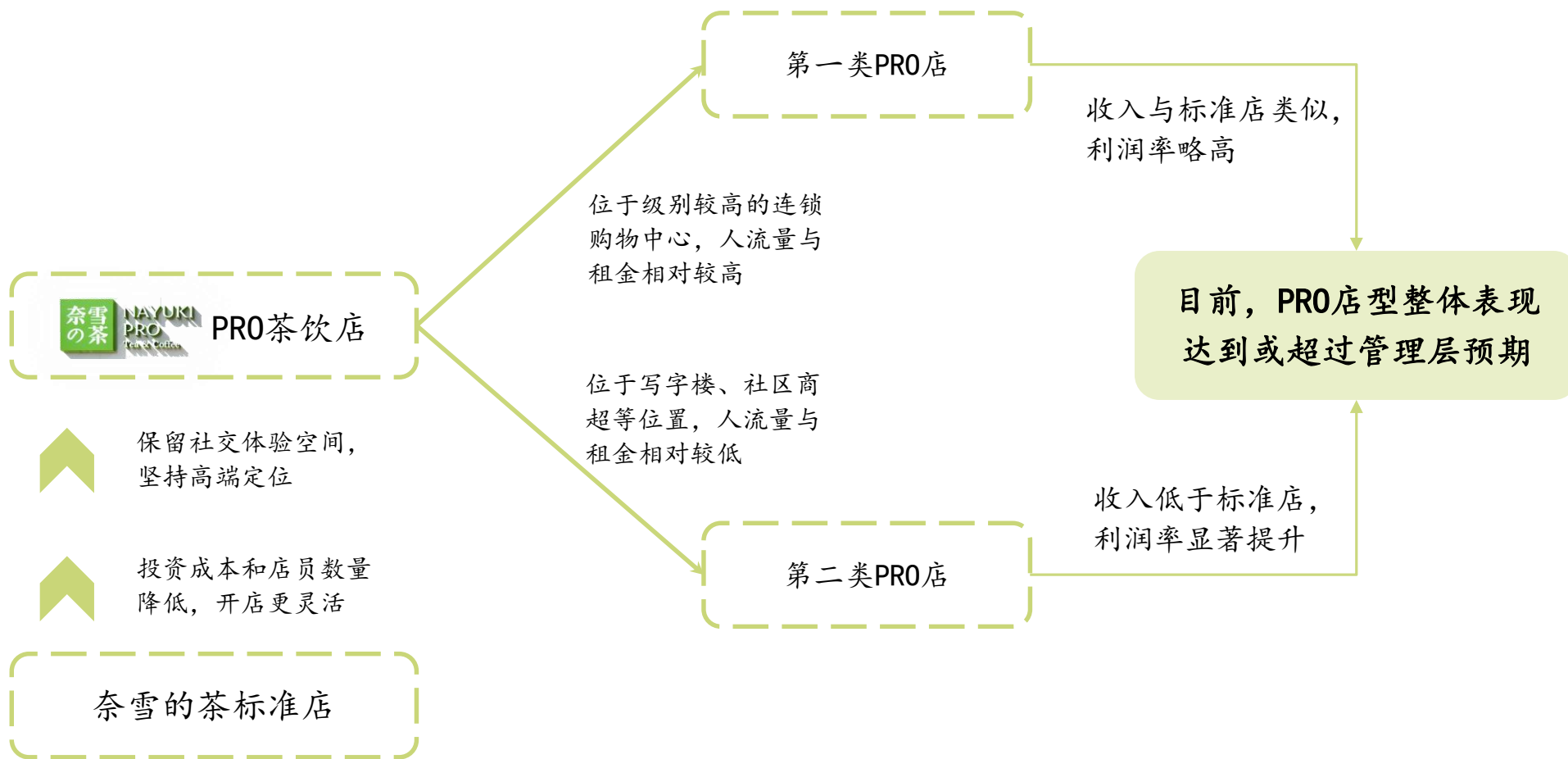
经营活动所得现金净额  
同比增长18.4%



## 茶饮、烘焙收入占比平稳，在线订单占比保持较高水平



# PRO茶饮店模型逐步得到验证，表现达到或超过管理层预期



## 我们预计：未来2年，新开门店主要仍将是第一类PRO茶饮店

### 不同类型的茶饮店有不同的表现

截至2021年6月30日及截至该日止6个月

	门店数目 <sup>(1)</sup> (#)	平均单店日销售额 (人民币千元)
标准茶饮店	492	21.9
第一类PRO茶饮店	20	21.1
第二类PRO茶饮店	12	11.9

样本容量较小，导致数据噪声较大；随着PRO茶饮店数量增加，这一情况有望得到缓解

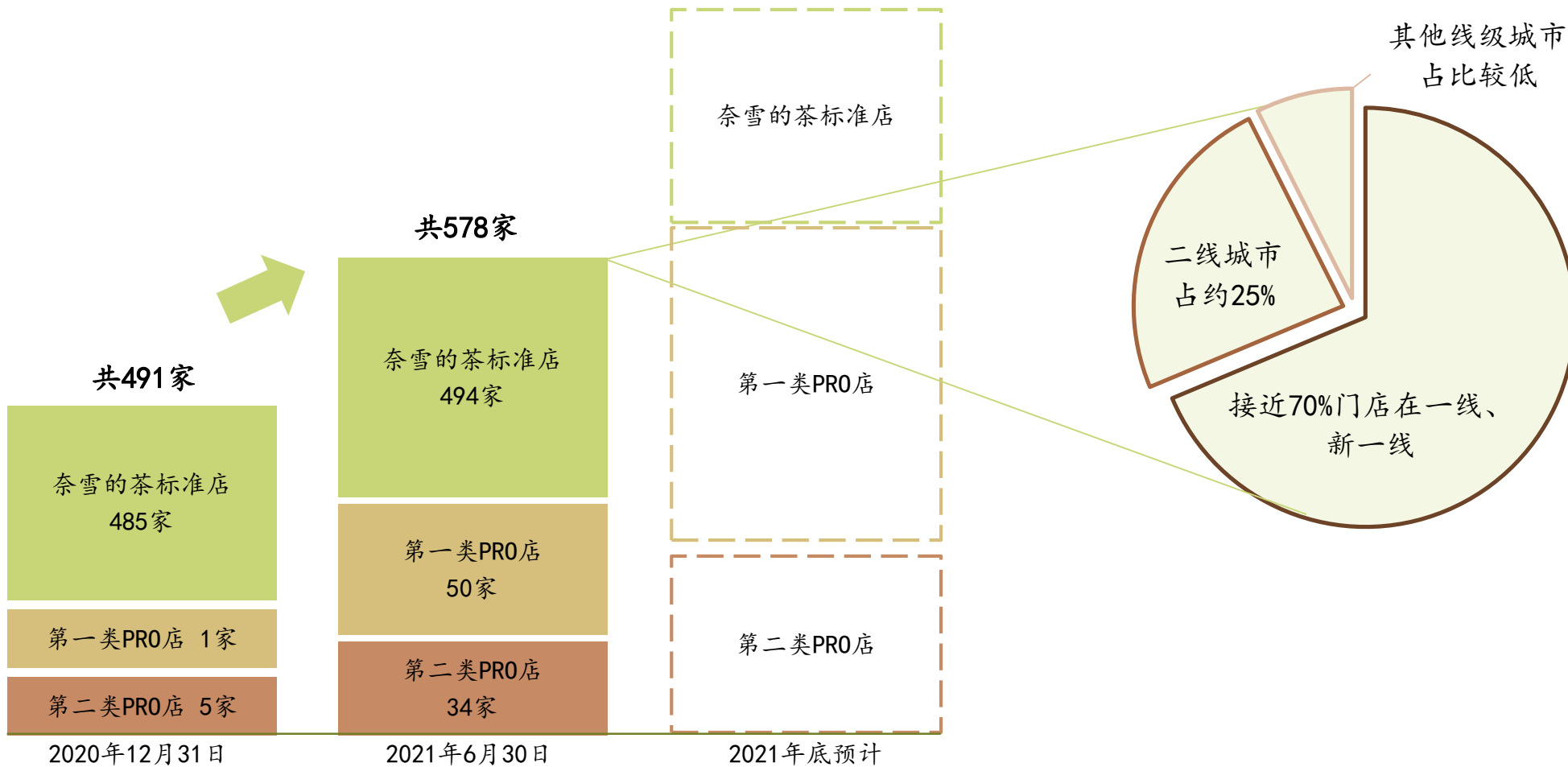
(1) 仅包括截至2021年6月30日开业时间不少于60天，且于2021年6月30日尚未停止营业之门店。我们认为，开业时间少于60天的门店可能受到开业促销活动、“开业客户流量”等因素影响过大，可能导致整体数据不具代表性，对投资者造成误导。因此，我们已将这些门店排除在外。

# 我们将继续在现有高线城市市场的“加密”战略

上半年净新增87家奈雪的茶门店，主要集中在现有城市

全年新开门店或略超300家

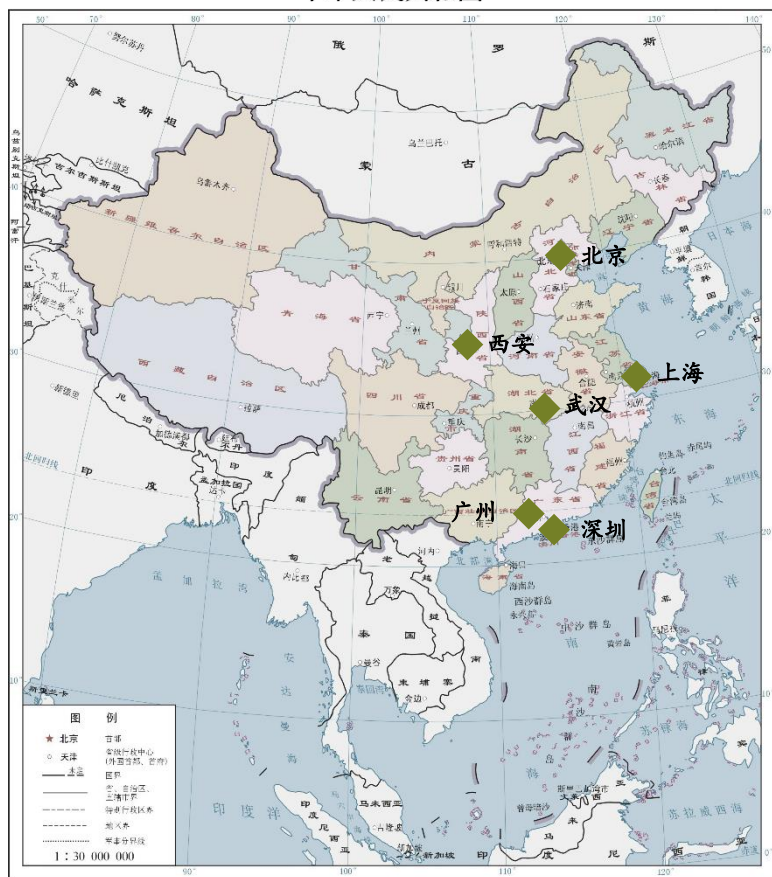
未来，我们将继续在现有的高线城市市场加大门店密度





# 随着门店持续加密，其所在市场的表现将逐步提升

中华人民共和国



审图号: GS(2019)1818号

自然资源部 监制

门店密度较高，消费习惯养成较好，表现相对更优

截至6月30日止6个月

		2020	2021	2020	2021
	奈雪同店数目 <sup>(1)</sup> (#)	平均单店日销售额 (人民币千元)		门店经营利润率 <sup>(2)</sup> (%)	
深圳	75	20.1	27.5	10.3	25.3
上海	23	19.9	22.1	6.6	16.3
广州	21	16.6	25.9	7.7	22.4
西安	19	15.1	22.3	2.8	20.6
武汉	19	20.8	26.6	1.8	22.7
北京	16	18.6	29.9	0.0	14.7

门店表现



消费习惯



品牌认知



便利性



门店密度

(1) 仅包括在2020年上半年及2021年上半年营业时间均不少于60天，且于2021年6月30日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。

## 持续向科技、供应链、营销等领域进行投入

上半年投入近5千万元用于  
科技能力建设

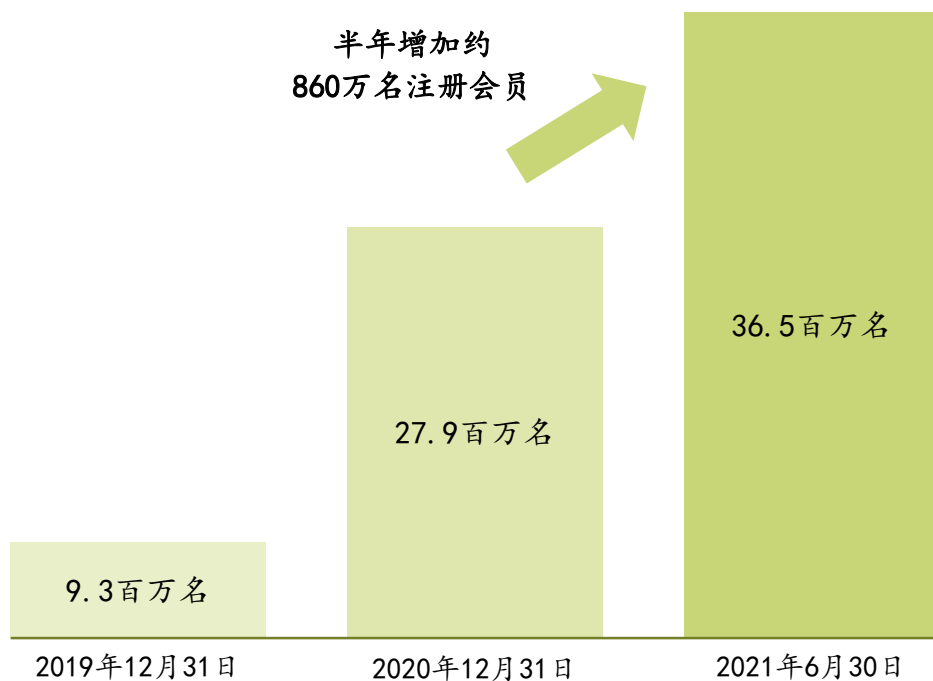


约5千万元  
品牌推广及市场营销投入

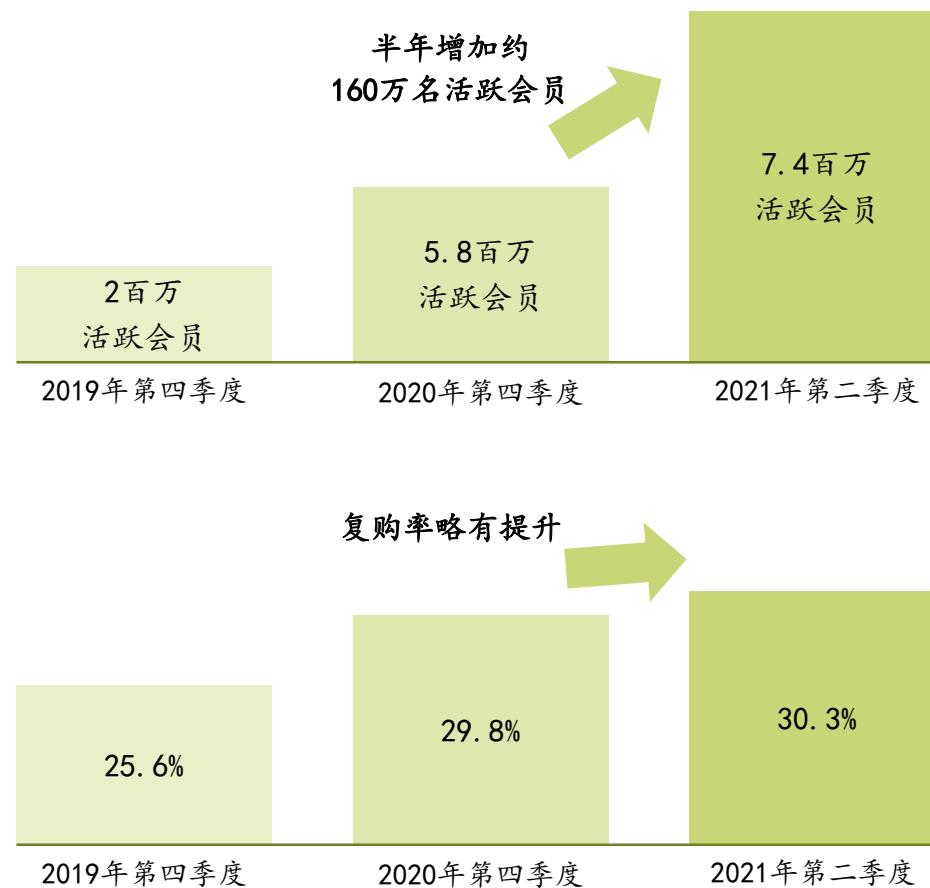
约6千万元  
供应链管理投入

# 会员数量持续增长，会员活跃度与复购率持续提升

## 奈雪的茶注册会员数量持续增长

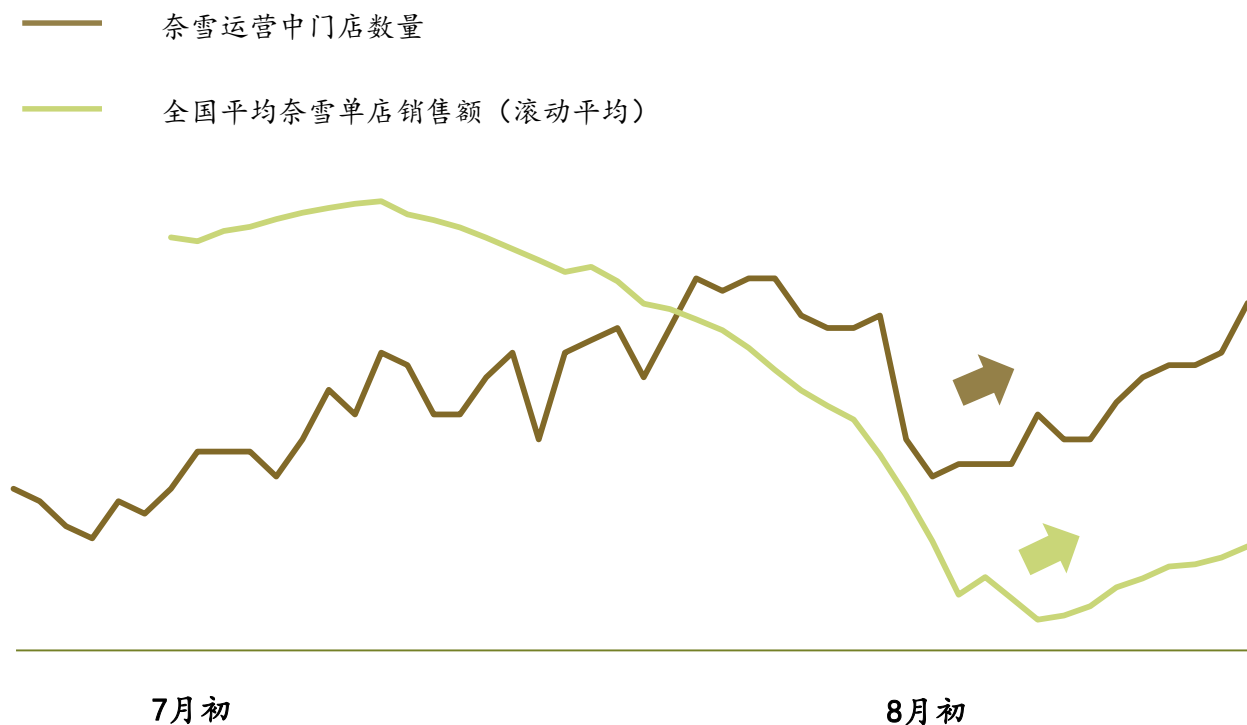


## 活跃度与复购率\* 不断提升



\* 活跃会员指季度内至少购买一次公司产品的会员；复购会员指季度内至少购买两次公司产品的会员

## 疫情对短期业绩造成影响，但不影响公司经营



2021年中以来，华南、华东等地  
疫情出现若干反复

疫情对公司的短期业绩  
造成一定影响

但并未影响公司开店、营销、  
新品研发等经营活动



## 二、展望

## 我们将持续加大门店密度，培养消费习惯

尚未成熟的市场

收入：开业初期达到巅峰，之后逐渐下降

利润：现有门店占比小，承担新店招聘、培训压力，现有门店利润率受压

消费习惯：未养成

必须持续加大门店密度，  
培养消费习惯

深圳等成熟市场

收入：随着门店数增加，消费习惯得以养成，单店收入相对稳定

利润：现有门店占比大，为老店招聘、培训压力较低，现有门店利润率高于平均水平

消费习惯：养成

## 科技创新将改善运营效率，提升公司盈利能力

**软件：**  
智能排班、生产计划，智能采购计划等

**硬件：**  
自动/半自动制茶设备等

降低对成熟店长经验的依赖

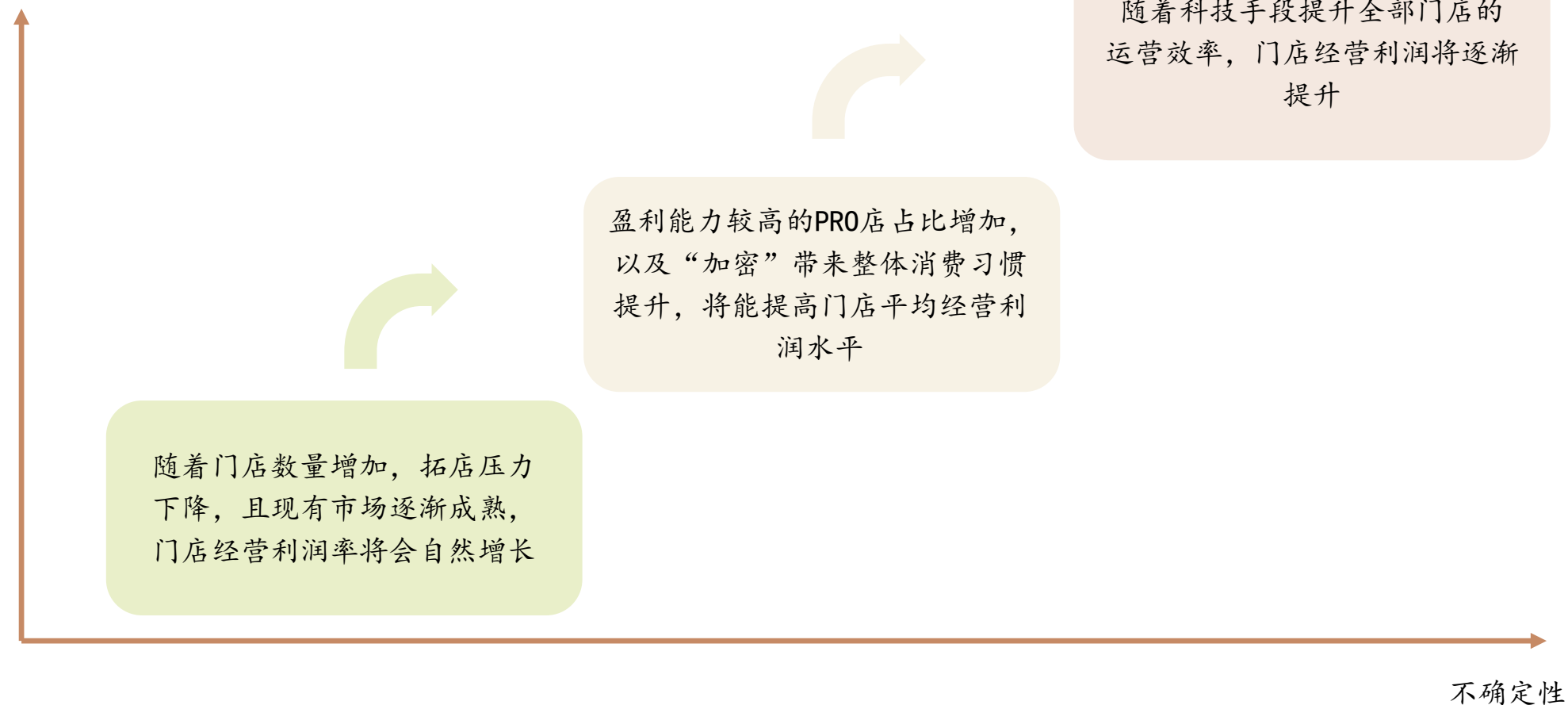


降低门店员工培训成本和压力

预计在明年一季度或之前，  
软件和硬件改造将逐步推广到全国门店，  
未来门店利润率有望受益

## 因此，短期到中期的增长逻辑是.....

可带来的增长潜力





奈雪の茶<sup>®</sup>