

蜜雪领跑奈雪掉队

近日,蜜雪集团、奈雪的茶、古茗、茶百道陆续披露2024年年度业绩。其中,蜜雪集团以248.3亿元营收稳居行业榜首。霸王茶姬也在更新的招股书中披露,其2024年营收124.05亿元。紧随其后的,是古茗营收87.91亿元,茶百道与奈雪的茶营收接近,分别是49.18亿元和49.21亿元。值得一提的是,2024年茶百道和奈雪的茶负增长,茶百道利润同比下降58.3%,奈雪更是亏损9.19亿元。

而从营收变化来看,霸王茶姬凭借167.4%的增速异军突起,蜜雪冰城、古茗分别保持22.3%和14.5%的增长,而奈雪的茶与茶百道分别下滑4.7%和13.8%。与之相对应的是,行业增速在放缓。中国连锁经营协会数据显示,预计新茶饮市场规模增速将从2023年的44.3%放缓至2025年的12.4%。

“前几年的快速开店,现制茶饮市场已经是过度饱和了,接下来将进入洗牌阶段,优胜劣汰。”圣吗哪创始人陈祖博在接受记者采访时指出,身处其中的茶饮加盟品牌感受更加强烈。

“现在加盟招商的热度远不如前两年了,而且基本上都是小的个体加盟者,生意确实没有之前好做,一年到一年半的回报周期已经是很好了,为了吸引加盟商,公司也做了更多的让利。”某新茶饮连锁品牌招商人员表示,“我们也会建议新加盟商在部分设备采购上,采购一些二手设备,从而降低成本。”

精耕细作提上日程

新茶饮赛道高歌猛进的时代已经过去。

“现在进入了一个平稳期。”上述招商人员说道。实际上,从2024年的新开门店数据来看,蜜雪冰城以净增8914家门店位居榜首,霸王茶姬作为后来者以2929家新开门店位列榜二,古茗、茶百道、奈雪的茶,新开门店数都较往年更少。值得一提的是,截至2024年12月底,奈雪的茶加盟门店数量为345家,加盟业务对集团整体收益的贡献相对有限。

古茗在财报中透露,新店的开店速度较2023年放缓,较2023年关闭更多门店,是因为现制茶饮市场增长放缓,以及行业内的竞争加剧,部分参与者推出低价产品。为了应对变化,品牌专注于提升现有门店的经营效率,同时放缓新店速度。

今年2月10日,喜茶还在《不参与数字游戏与规模“内卷”,回归用户与品牌》的内部信中,宣布拒绝门店规模“内卷”,暂停加盟业务。喜茶表示,行业存在产品品牌高度同质化、门店数量供大于求、经营效益普遍下滑等问题。

新茶饮行业正悄然掀起一场精细化管理风潮。有业内人士指出,“新茶饮行业产品门槛低,同质化严重,价格竞争激烈,现在比拼的就是谁能在管理、供应链甚至上游,挤出更多的利润。”

对此,陈祖博进一步表示,“我们开发物料产品的时候也不只考虑口味和健康,也要为品牌的标准化考虑,食品安全、员工操作、损耗、保存条件等,这也是整个行业的痛点。”

更有新茶饮供应链商表示,为品牌做的解决方案,会细化到物料摆放,操作台动线,因为单量集中的时间段,效率就是生命。

而财报数据显示,蜜雪冰城去年毛利率增至35.5%,而古茗和茶百道毛利率同比均有所下滑,2024年毛利率分别为30.6%和31.2%。而与之相对应的是,霸王茶姬2024年营销投入达11亿元,

占自身营收近十分之一。茶百道分销及销售费用达3.95亿元,较上年同期的1.3亿元大幅上涨201.6%。

新茶饮行业的IP联名热潮在2024年达到新高度。数据显示,2024年1月至2025年1月上旬,27个主流茶饮与咖啡品牌累计推出超过270次联名活动,较上年同期(33个品牌250次联名)实现明显增长。这一数字折射出行业在激烈竞争下寻求差异化突破的迫切心态。

对此,艾睿铂消费与零售业务大中华区负责人兼合伙人胡玲提醒道,“无论是明星代言,还是IP联名,最关键的是品牌要知道自己是谁,如果不去强化品牌自身的形象建设,只是一味地靠这些营销手段拉动短期的销量,是非常短视的。”

出海到底是蓝海还是“难海”?

国内市场竞争加剧下,除古茗仍聚焦国内市场,各大企业纷纷将目光投向海外,加速全球化布局。

截至2024年末,蜜雪冰城全球门店总数已达到46479家,海外门店达到4895家,其中印尼市场单一国家门店突破2600家。而霸王茶姬采用“文化+产品”双输出策略,创办第二年即成立海外部,2024年平均每天新增8家门店,截至2024年年底,全球门店破6400家。

“去年8月,我们就开始在马来西亚筹备新工厂了,很重要的原因是为了助力中国新茶饮品牌出海。毫无疑问,东南亚是重点市场。”陈祖博介绍道,“与此同时,我们也会开拓当地的一些饮品连锁品牌。中国现制饮品无论是在理念上,还是供应链的成熟度上,都是远超当地水准的。”

另外相对市场份额较低的品牌,如奈雪的茶则锚定东南亚市场,在泰国、新加坡、马来西亚等地先后开出7家门店,在泰国曼谷Central World、新加坡樟宜国际机场及马来西亚吉隆坡

新茶饮出海寻增量



The Exchange TRX 等高端商圈亮相。

不过,奈雪的茶管理层在业绩会上透露,“公司接下来准备轻资产运作,保证现金流少动、不动或是更高的基础上发展,若现金流非大额增加的情况下,不会去做更多的投资行为。”截至2024年末,奈雪的茶持有现金及存款共计26.94亿元,集团有充足的现金以应对业务的适时调整与稳健发展。

同样遭遇困境的还有茶百道,以“一地一策”为战略核心,茶百道自2024年初在韩国首尔开设海外首店以来,已在韩国、泰国、澳大利亚、马来西亚、西班牙等多个国家陆续开设18家门店。据韩国市场负责人透露,韩国市场本地消费者占比已超过80%,复购率达45%以上。加大海外投入意味着必须要有现金流的支持。

从茶百道2024年财报数据来看,经营活动现金流同比减少37%,只剩下8.6亿元,在扶持加盟商并加大市场推广的同时,茶百道的资金回笼速度需要加快。

面临不同的竞争态势,出海似乎已经成为茶饮企业的必选项,只是过程和路径不同而已。此前,蜜雪冰城将出海瞄准越南,很快就铺到了千店规模,随后又因为价格战导致经销商利润降低,出现了一个阶段的闭店潮。从去年下半年开始,整个门店的数量又重新回到上升趋势。

起伏之间可以看出,茶百道、奈雪的茶等品牌在东南亚门店数量还是少数,供应链搭建难度较高。

“除了门店数,各茶饮品牌在海外的回本周期区别也很大,此前蜜雪冰城一年就可以回本,但价格战叠加人流量不如开业初期那么集中,这个周期也变长了。霸王茶姬虽然单店销量和产出比国内高很多,现在还处于试点阶段,很难评判回本周期。”里斯战略咨询高级顾问杨茜茜表示,茶饮品牌在出海过程中第一个可以借鉴的经验是“爆品”策略,用中国本土的爆款去叠加当地市场的特色,供应链也会比较容易匹配,从而实现创新。

她预判,东南亚茶饮市场增量空间较大,但是陆陆续续出现了一些价格战的迹象,本质还是需要品牌打破同质化竞争的困局,不要把东南亚市场“蓝海”变“难海”。

另外,照搬国内模式,非在地战略的做法,既存在需求错配的战略风险,也会面临供应链不匹配带来的巨大经营隐患。“像书亦烧仙草的核心定位是‘满杯都是料’,我们去泰国的某家书亦烧仙草门店时,周末下午虽然人流量较高,但菜单里80%的小料都贴上了‘all to stop’的标签,如果你连原材料供应都无法保障,又该如何去支撑‘满杯都是料’的定位?”

这一现象折射出新茶饮品牌在国际化进程中面临的核心挑战——对海外市场的消费需求洞察与供应链规划存在明显脱节。行业专家指出,开拓新市场时,企业必须解决两个关键命题:精准把握本土消费者的真实需求,构建与之匹配的供应链体系。

供稿:《21世纪经济报道》作者:易佳颖

高营收难掩隐忧 名创优品如何守住单店效率?

近日,名创优品发布2024年财务业绩,并于同一天举行2024年度业绩电话会。财报数据显示,2024年名创优品全年总营收达170亿元人民币,同比增长22.8%,其中国内市场收入为93亿元,同比增长10.9%;海外收入67亿元,同比大幅增长41.9%。毛利率、海外门店数等多项经营指标均突破预期。同时,名创优品宣布派发2024年末股息7.4亿元,持续为股东带来丰厚回报。

从业绩的基本数据来看,名创优品在去年交出了一份亮眼的答卷,但这份答卷似乎并没有得到资本市场的认可,发布业绩当晚,名创优品在美股市场出现低开跳水,盘中股价最大跌幅达到15.34%,最终收盘跌8.90%。

快速扩张下的同店增长隐忧

名创优品股价下跌的原因或许可以从电话会的问答环节中窥见一二。

据参会投资者分享,投资者在问答环节中指出,名创优品快速扩张可能带来同店压力,并援引数据:截至2024年底,集团全球门店达7780家,净增1219家,海外门店数突破3000家。

对此管理层回应,当下出现门店面积越大,销售恢复越好的趋势,300平方米以上的门店GMV(商品交易总额)已恢复正增长,下一步的整改方向便是将小店合并成小店,同时加强对老店的改造;

并表示2025年重点发展见效为常规店两倍的旗舰店,预计新增100—200家旗舰店。

国内门店GMV增长率出现下滑,国外门店的情况也受到影响,2024年海外名创优品门店同店销售总额增长率为中个位数,较2023年25%—30%的成绩也出现明显降幅。

美国市场从2021年到2024年以三位数复合增长率成为了名创优品海外业务的战略高地,2024年美国新增门店154个,总门店数量达275个并覆盖了47个州。与此同时,2024年名创优品英国市场门店总数同比增长60%,同店销售额也大幅提升了30%。

对于海外情况,管理层表示,海外直营门店数量正处在高速发展阶段,今年预计仍然保持3位数的增长,目前海外直营门店的利润率处在最低位,但中长期优化空间较大,认为公司的净利率在20%左右较为合理。

对于发展最快的美国市场,管理层希望今年通过更加精准地聚焦选店和精细化运营来提高门店质量,并披露了公司在美国的开店计划。据透露,名创优品今年在美国市场的新开门店将集中在占美国76%的人口的24个州,从而可以集中资源发挥规模优势。

永辉调改加速:关店与增效并行

疯狂扩张的同时,最近的名创优品有点“忙”。

去年,名创优品以62.7亿元收购永辉超市29.4%的股权,跃升成为永辉超市第一大股东,并在2025年的股东大会上成立改革小组,并由叶国富亲自挂帅。

名创优品的人局会对永辉带来哪些影响?在电话会上,叶国富透露了更详细的门店调改情况,经过胖东来模式调改的门店,业绩是过去老店的2—3倍,开业前期能够短时间达到7—8倍,未来经调改后业绩低于3倍的门店将被视为不合理情况。

据透露,叶国富已经开始进一步推动门店调改,计划2025年调整约200家门店,同时关闭250—350家低效门店,计划至2026年完成所有存量门店的调整。

3月13日,永辉超市发布2025年全国第二批调改门店名单,其中共24家门店,分布于19个城市,第二批调改门店预计将于5月底前完成调改,届时永辉超市学习胖东来自主调改门店将达到83家。

潮玩类子公司或将分拆赴港上市

最近关于名创优品考虑分拆其潮玩品牌TOP TOY在香港上市的消息也层出不穷。坊间消息透露,名创优品正与潜在顾问就可能的股票发行交易进行磋商,或将募资约3亿美元。

TOP TOY作为名创优品旗下的潮玩类子公司,其在2024年的扩张速度超过其他品牌,门店数

增长128家达276家,年度总营收9.8亿元,同比大增45%,并且实现全年盈利。

2024年,名创优品和TOP TOY的平均客单价分别是38.1元和57.8元。背后的差别主要来源于TOP TOY对于知名IP的二次开发与运营,其中最具有代表性的就是搪胶毛绒品类,其搪胶毛绒品类累计销量约130万个,销售额约1亿元。

2024年,TOP TOY以东南亚为突破口开启出海之路,迅速切入高潜力市场。目前,TOP TOY已成功进驻泰国、印度尼西亚、马来西亚等国家的高端商场。3月22日,TOP TOY再召开战略升级发布会,宣布启动全球化,目标是未来5年覆盖全球100个国家核心商圈,开设超1000家门店。

据《羊城晚报》作者:孙绮曼

公告业务 83861285(市区) 66209366(青岛市民中心四楼T17窗口) 邮箱:qdcjgg@163.com 13356858825
订版电话(青岛) 13608988377(城阳) 13606302644(胶州) 13687676199(胶南) 13687676199(平度)
13687676199(莱西) 15318761616(即墨)

遗失 遗失青岛乾豪房地产开发有限公司银座商厦分公司开具给青岛桃子汽水文化传播有限公司的质量保证金收据1份,金额:5000元,收据号码:18001380,声明作废。

遗失青岛乾豪房地产开发有限公司银座商厦分公司开具给青岛桃子汽水文化传播有限公司的履约保证金收据1份,金额:68607元,收据号码:18001379,声明作废。

遗失青岛乾豪房地产开发有限公司银座商厦分公司开具给青岛桃子汽水文化传播有限公司的实物保证金收据1份,金额:20000元,收据号码:00051847,声明作废。

声明 遗失本公司公章(编号:3702110761268)一枚,声明作废。

青岛肴掌门食品科技有限公司
2025年4月3日
遗失本公司财务专用章(编号:3702110761269)一枚,声明作废。

青岛肴掌门食品科技有限公司
2025年4月3日
遗失本公司法人(姚鑫)章(编号:3702110761271)一枚,声明作废。

青岛肴掌门食品科技有限公司
2025年4月3日
遗失本公司发票专用章(编号:3702110761270)一枚,声明作废。

青岛肴掌门食品科技有限公司
2025年4月3日
遗失本公司公章(编号:3702110761268)一枚,声明作废。

公告
2021年12月1日本市居民王玉其在登州路盲校对面厕所外捡到一名被遗弃男婴,当时其包裹着一条蓝色的毯子被放在一个纸箱里。2023年11月1日已向登州路派出所报案登记。

请孩子的亲生父母或监护人持有效证件到相关派出所联系认领。联系人:民警张慧利;电话:17667582520;地址:登州路派出所。即日起60日内无人认领公安机关将依法登记办理。
青岛市公安局市北分局四方派出所
2025年4月3日

公告
青岛润海通信工程有限公司:
因你单位存在未向职工缴纳社会保险费的违法行为,我局于2025年2月6日向你单位依法送达了青黄人社监罚决字〔2024〕第7612号《劳动保障监察行政处罚决定书》,你单位逾期未履行该行政处罚决定。我局依法作出青黄人社监罚催字〔2025〕第009号《劳动保障监察行政处罚决定书》。因无法通过直接、邮寄等方式向你单位送自本公告发布之日起经过30日即视为送达。无正当理由逾期,现依法向你单位公告送达,仍不履行行政处罚决定的,我局将依法申请人民法院强制执行。特此公告。

联系地址:青岛市黄岛区水灵山路188号;联系人:杜坤升、王普进;联系电话:67710019。

青岛市黄岛区人力资源和社会保障局
2025年4月3日

美好时光“纸”传祝福
新婚祝福 | 爱情祝福 | 升学祝福 | 生日祝福
纪念日祝福 | 节日祝福

刊登价格	999元/期 (7.2*10cm)
299元/期 (7.2*3cm)	1314元/期 (14.6*6cm)
520元/期 (7.2*5cm)	1999元/期 (14.6*10cm)

祝福启事
咨询热线 **0532-83861285**

公告
青岛蓝海钧华大酒店有限公司:
本委受理的张洪伟、徐纪芳、陈欣、柴桂臻、王立环、郑贵娟、赵永生、刘金省与你单位劳动争议一案已审理终结。现依法向你公告送达青黄劳人仲案字〔2024〕第8457、10050、10052、10053、10059、10373、10888、10939号仲裁裁决书,请自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛市黄岛区双珠路1688号306-2室)领取仲裁裁决书,逾期不领取,即视为送达。
特此公告
青岛市黄岛区劳动争议仲裁委员会
2025年4月3日

公告
吕维浪:
本委已受理你与青岛海新机动车驾驶员培训有限公司劳动纠纷一案(青黄劳人仲案字〔2024〕第7404号)。因向你直接、邮寄送达相关文书不成,故依法向你公告送达《受理、开庭通知书》等法律文书,自本公告发布之日起经过30日即视为送达。本委定于2025年5月15日11时00分在本委仲裁庭(地址:青岛市黄岛区玉山路25号101室)开庭审理此案,请准时到庭参加庭审,届时不到庭,本委将依法缺席审理。
特此公告
青岛市黄岛区劳动争议仲裁委员会
2025年4月3日