



2023年中期业绩交流会

周黑鸭国际控股有限公司

2023年8月

2023
有味
有滋
加油干



免责声明

本演示文稿及随附幻灯片（「演示文稿」）由周黑鸭国际控股有限公司（「周黑鸭」或「本公司」）编制，仅供参考。

本演示文稿并不构成或组成及不应诠释为购入、购买、认购本公司任何证券的要约或邀请，亦并非旨在任何要约或邀请，且不应构成该等证券于任何司法管辖区内的任何要约或销售。本演示文稿的任何部分均不得成为任何投资决定、合同或承诺相关的基础。

本演示文稿乃由本公司根据其认为可靠的数据及数据编制，惟本公司概不就演示文稿内容的真实性、准确性、完整性、公平性及合理性作任何声明或保证（明示或暗示）。本公司保留于任何时候修订或更新本演示文稿的全部或任何部分的权利，本公司概无任何责任向本演示文稿的收件人提供任何该等经修订或更新的数据或更正演示文稿中的任何不准确之处，惟香港联合交易所有限公司证券上市规则或任何适用法律另有规定者除外。

本演示材料可能不全面，亦可能不包含阁下认为重要的所有信息。本公司或其任何附属公司或代表均不对本文件所含信息或向任何收件人发送或提供任何其他书面或口头通讯的准确性或完整性作任何声明或保证（明示或暗示）。本公司及其附属公司及代表明确表示，不承担基于本文件所载的任何信息、错误或遗漏的全部或部分义务或责任。在所有情况下，利益相关方应自行对本公司、其业务、资产、财务状况及前景以及本演示文稿中所述信息进行调查及分析。

本演示文稿包括反映本公司对未来或未来事件的意向、信念或预期的陈述（「前瞻性陈述」）。该等前瞻性陈述基于对本公司经营、其未来发展计划、市场（财务及其他）状况、发展前景及本公司管理层的若干计划及目标作出的多项假设，并面临重大风险、不确定性及超出本公司可控制范围的其他因素的影响。因此，实际结果可能与该等前瞻性陈述存在重大差异。阁下不应将本演示文稿所载有关过去趋势或活动的任何前瞻性陈述视为该等趋势或活动将于未来继续的陈述。本公司明示恕不就更新该等前瞻性声明承担任何责任。



目录

ZHOUHEIYA

业绩回顾

战略回顾

展望





主要数据概况

财务摘要

	2022年上半年 (千元人民币)	2023年上半年 (千元人民币)	22-23年上半年同比
收入	1,181,078	1,414,764	+19.8%
毛利	671,529	742,813	+10.6%
除税前溢利	44,597	147,396	+230.5%
净溢利	18,377	101,742	+453.6%
门店数目合计	3,160家 ⁽¹⁾	3,706家 ⁽²⁾	+546家
其中：直营门店数目	1,342家 ⁽¹⁾	1,542家 ⁽²⁾	+200家
特许门店数目	1,818家 ⁽¹⁾	2,164家 ⁽²⁾	+346家

注：

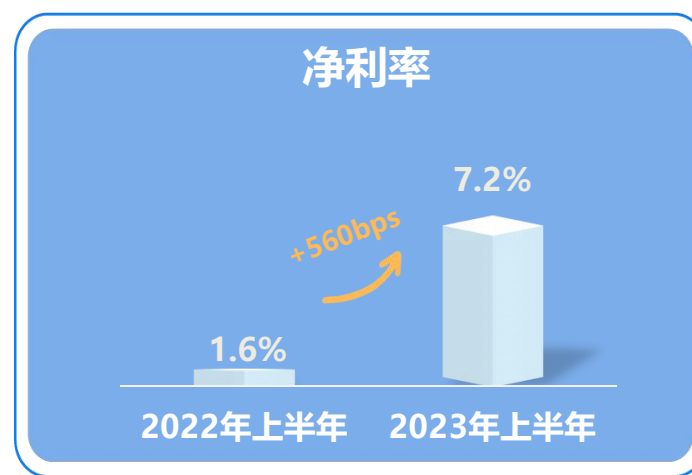
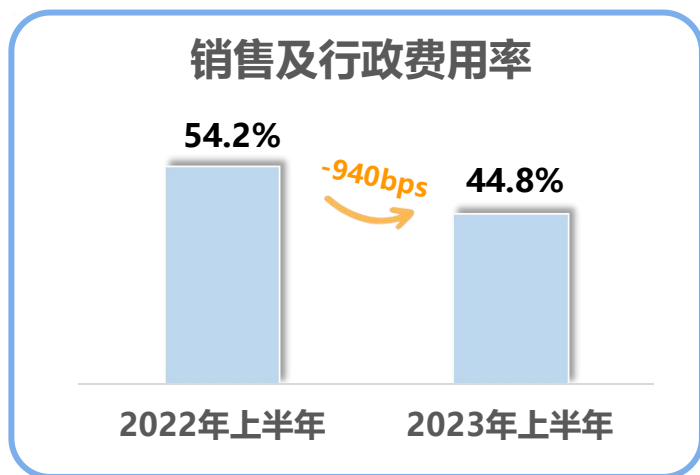
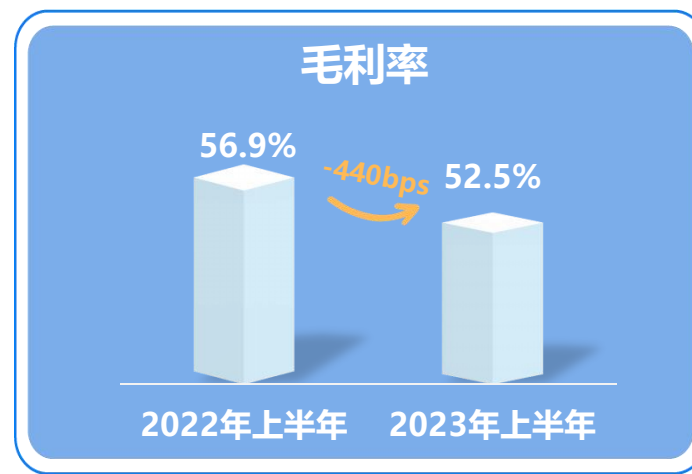
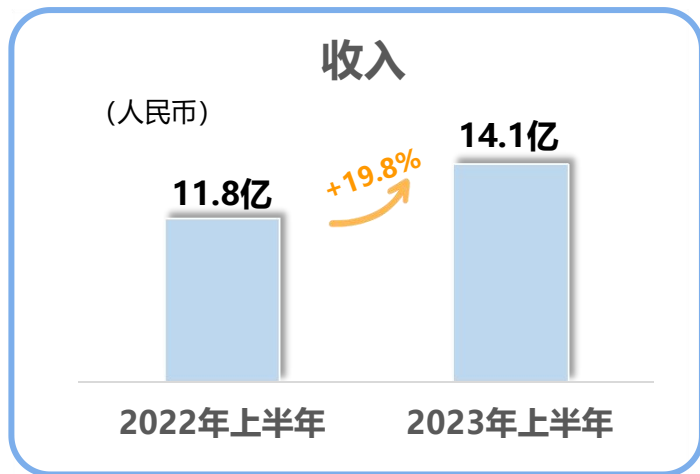
(1) 截止2022年6月30日；及

(2) 截止2023年6月30日





业务逐步恢复，盈利能力明显改善



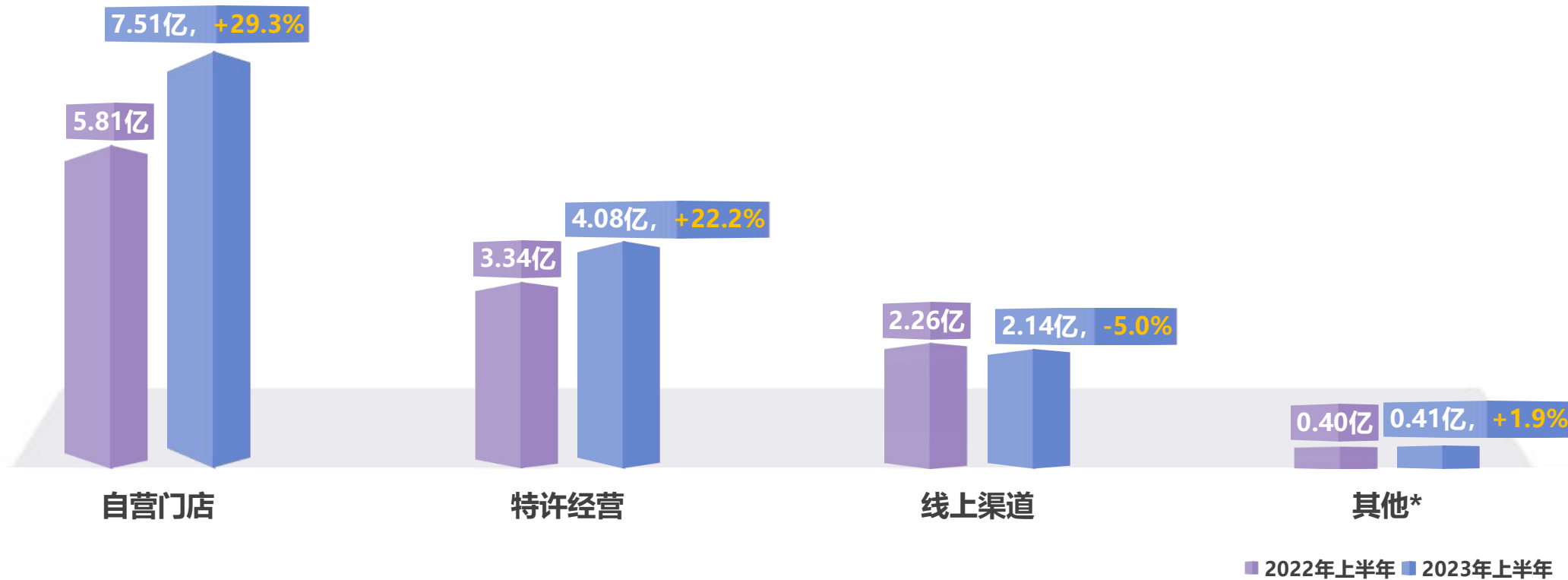
2023
有味
有味
加油



业务结构更均衡，保持稳健发展态势

各渠道收入增速情况

(人民币)



*主要来源于经销商收益





目录

COMPENT

ZHOUHEIYA

业绩回顾

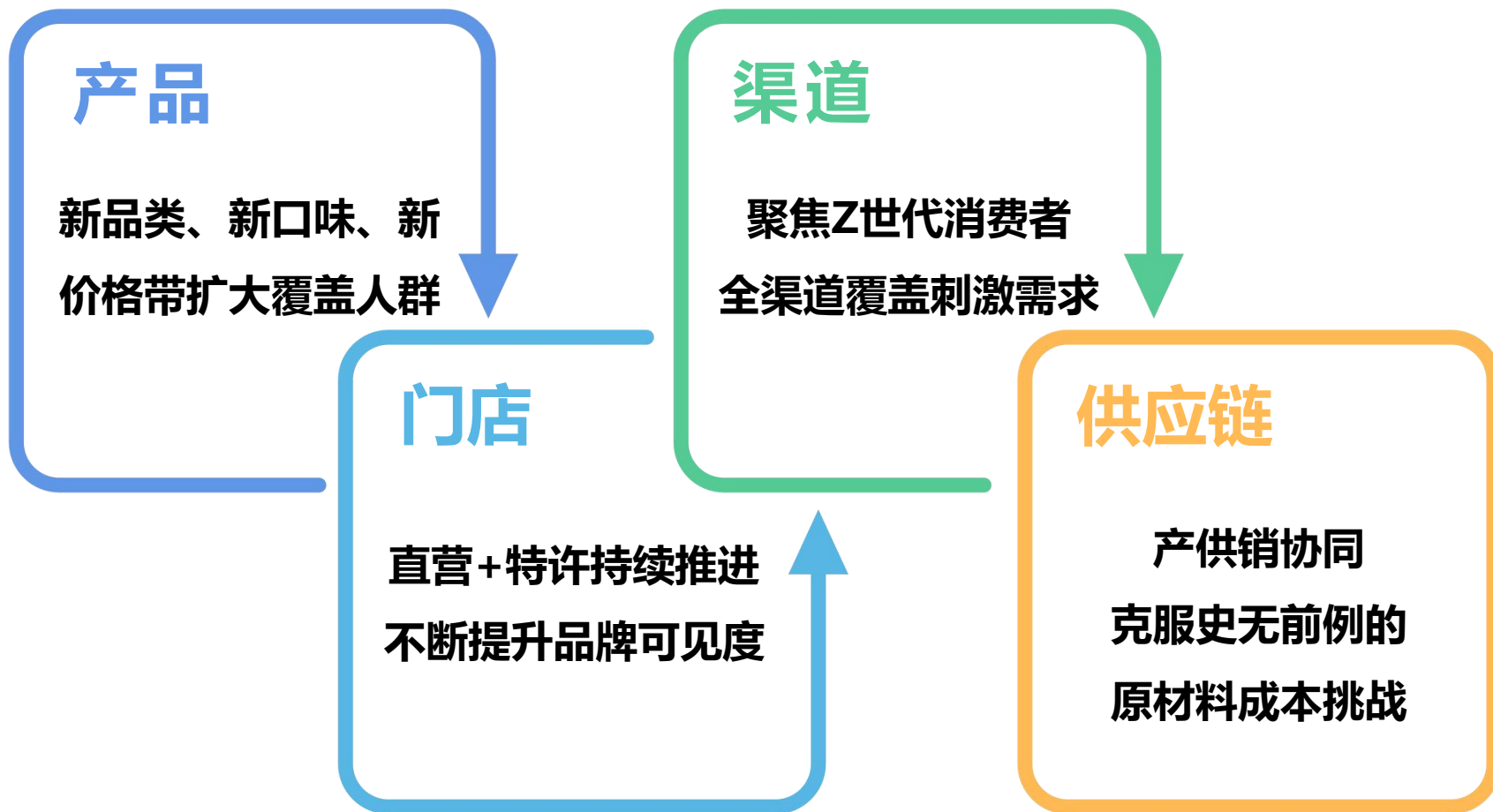
战略回顾

展望





面对全新的消费环境，持续提升品牌渗透率，克服成本挑战，提升经营质量





聚焦新口味、新品类、新价格带，提升品牌渗透率

聚焦巨量微辣人群



2023年上半年微辣系列产品
终端含税销售额近3亿元

主流口味虾球SKU全面展开



2023年上半年虾球系列产品
终端含税销售额超1.2亿元

扩充低价格带，引流进店



甜辣小鸡腿上市2个月总销量
突破96万盒

◆ 2023年上半年新品终端含税销售额占比超20%





把握零售环境变迁差异，针对性布局不同零售场景

交通枢纽



消费场景修复明显，增补强势点位门店，进一步加强渠道优势

上半年，全国交通枢纽门店总数达224家

商圈商业体商超



虹吸效应凸显，变迁加速，精准开店，稳健拓展

上半年，商圈商业体及商超门店总数达2232家

社区



拓展空间大，提高选址能力，着重布局年轻人聚集社区

上半年，社区门店总数达860家



南京



武汉



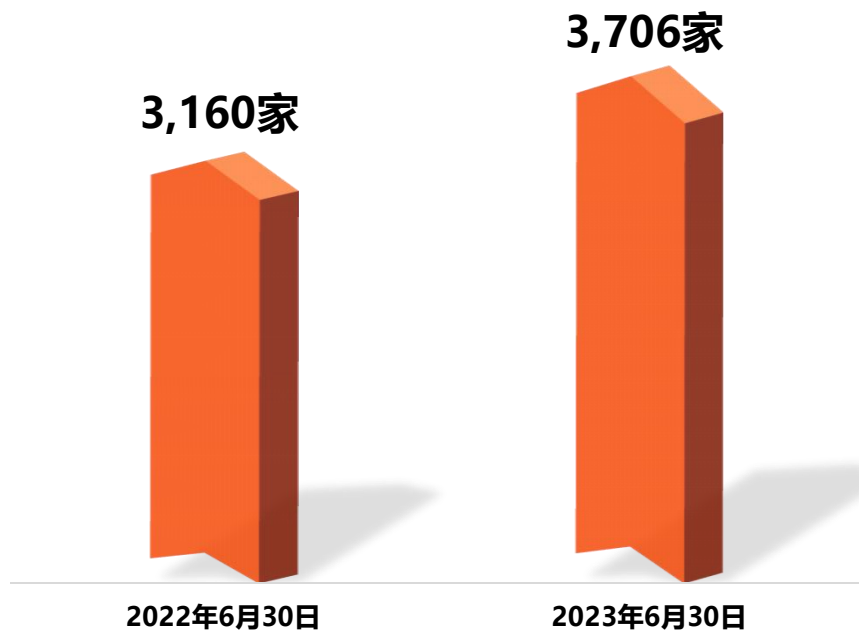
上海

2023
有味
有味
加油

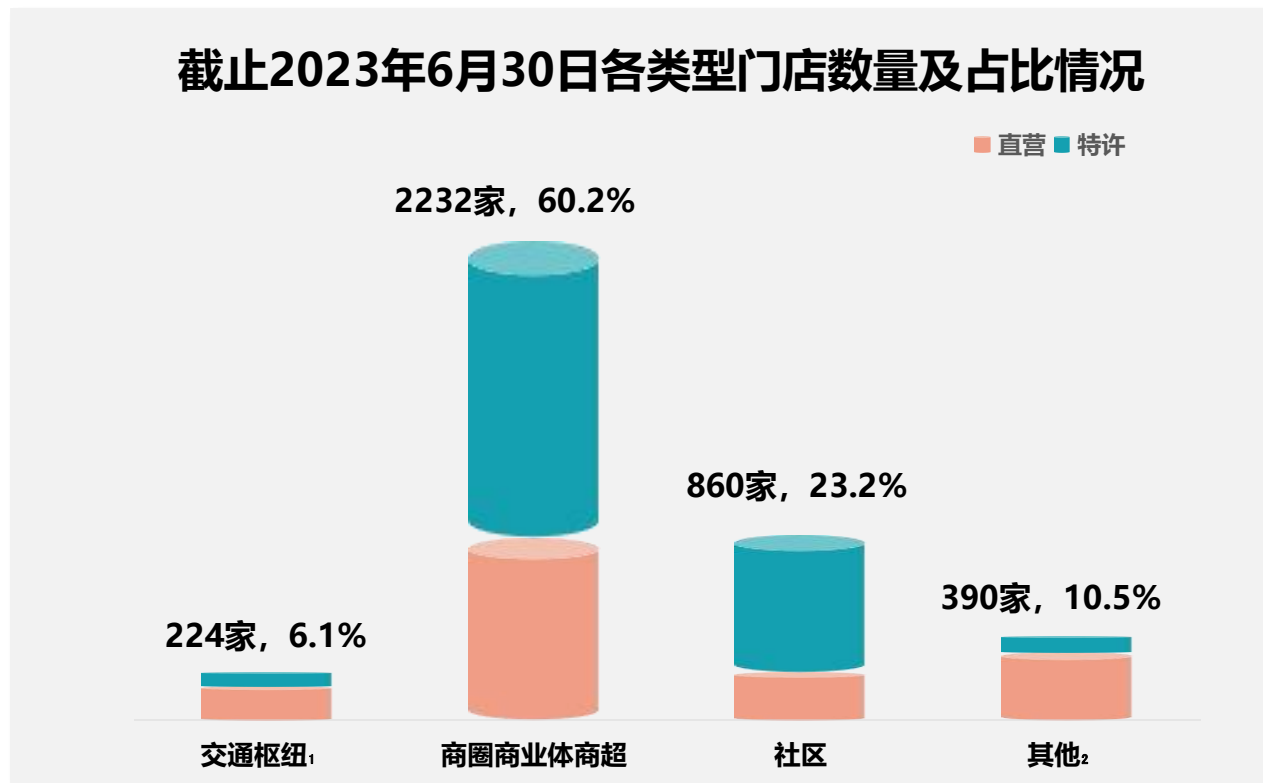


门店拓展稳中求进，持续发展

门店总数量



截止2023年6月30日各类型门店数量及占比情况



1: 包括机场店、火车站店
2: 包括地铁店、校园店、景点店、客运站店、服务区店





空间升维、时间延展，精细化运营提升渗透率



外卖业务

分场景定制产品套餐、不同时段分层运营等措施，
搭建外卖全链路运营体系



外卖业务上半年终端含税销售额约**3.9亿元**

近**1500家**店延长营业时间

夜宵档*上半年终端含税销售额近**5700万元**

社区生鲜

提升平台曝光度、新增
SKU，满足性价比偏好

含税销售额约
7500万元



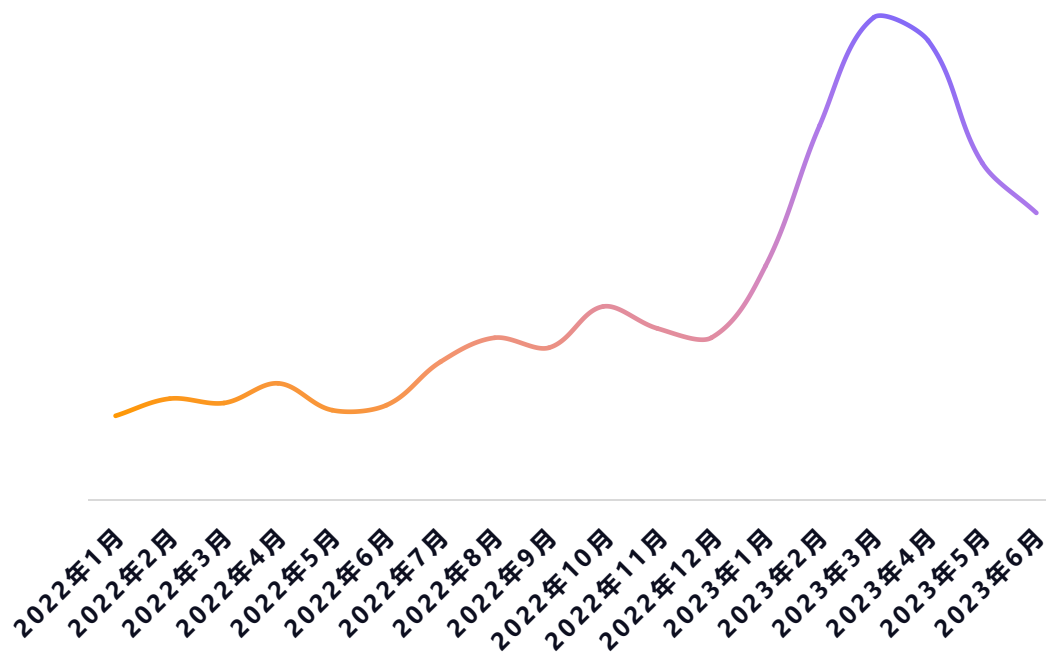
2023 有味有味 加油

*21点之后的营业时段



产供销协同，克服原材料成本挑战，上半年有效稳住毛利率实现52.5%

2022年-2023年6月鸭脖市场价格走势图



来源：公司调研



前瞻性研究布局

灵活采购低价囤货

终端精准折扣管控

鸭脖市场价格从2023年**一季度开始飙升**，**二季度**市场价格虽有回落，**但仍处于历史高位**





目录

COMPONENT

ZHOUHEIYA

业绩回顾

战略回顾

展望



新消费环境下 如何破局？



更接地气的低价格带产品

夯实高势能渠道优势
提升门店经营质量

培育更适合社区场景的副品牌

