



2025年度业绩交流会

周黑鸭国际控股有限公司

2026年3月

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。

Contents

目录

01

业绩概览

02

2025年战略回顾

03

未来展望

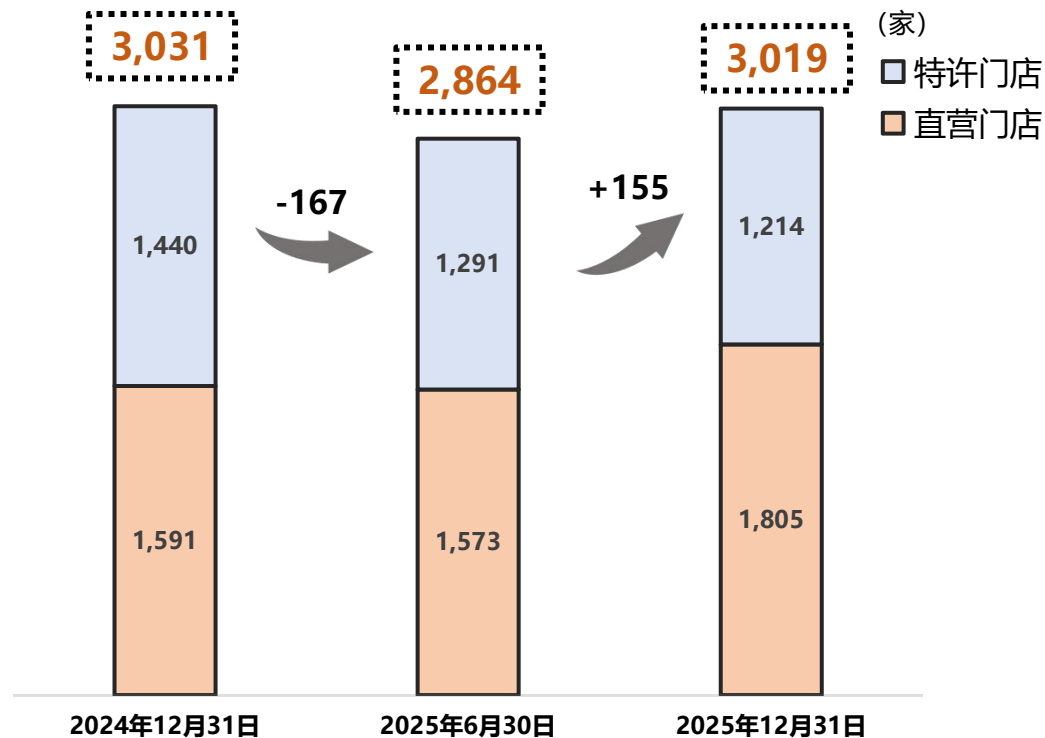
	2024年 截至12月31日止12个月 (千元人民币)	2025年 截至12月31日止12个月 (千元人民币)	2024-2025年同比
收入	2,451,033	2,536,249	3.5%
毛利	1,391,893	1,459,537	4.9%
除税前利润	149,067	235,645	58.1%
净利润	98,204	156,692	59.6%



门店业务

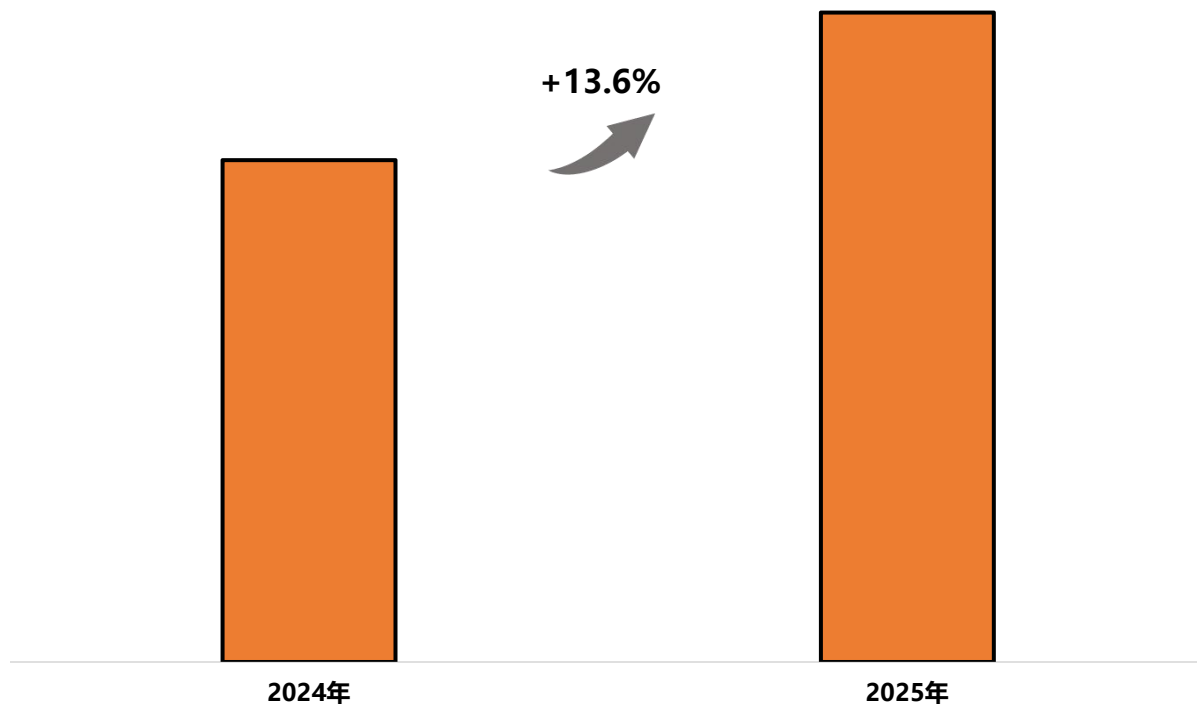


门店数量



门店结构优化，强化优质点位布局

月均单店店效* 情况



门店经营质量全面提升，月均单店店效同比增长13.6%

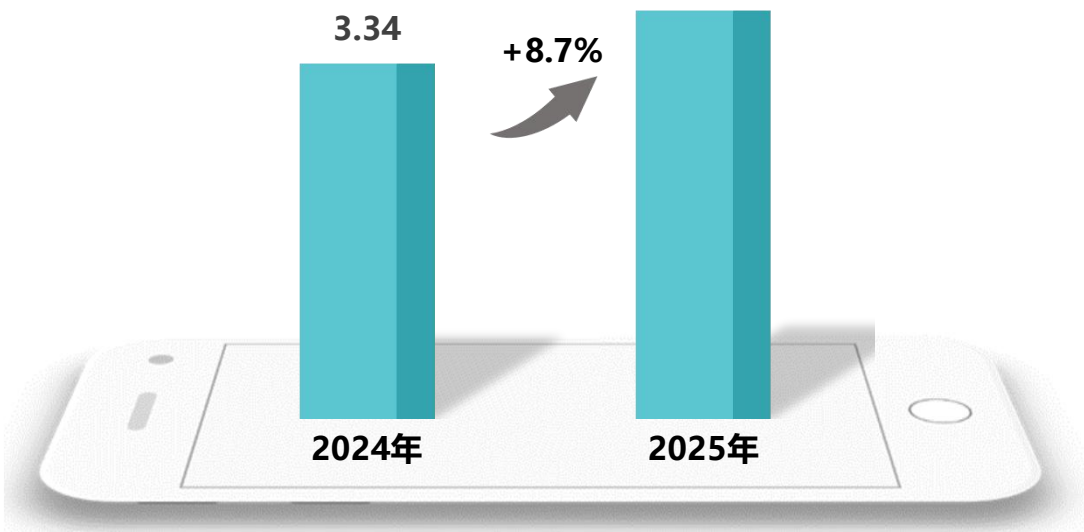
*: 门店总体终端含税销售额/年内经营门店合计经营月份数



渠道业务规模

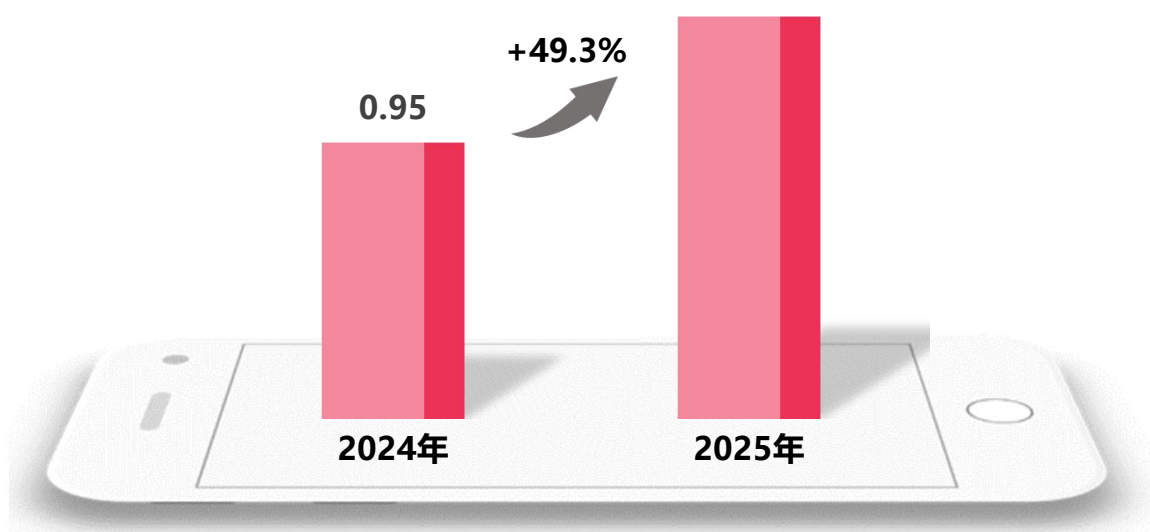


线上 (1) (亿元人民币)



发力兴趣电商，线上业务整体增长转正

线下 (2) (亿元人民币)



线下渠道成为2025年核心战略增长点

(1) 线上：主要包括来自电商平台及新零售平台的收益

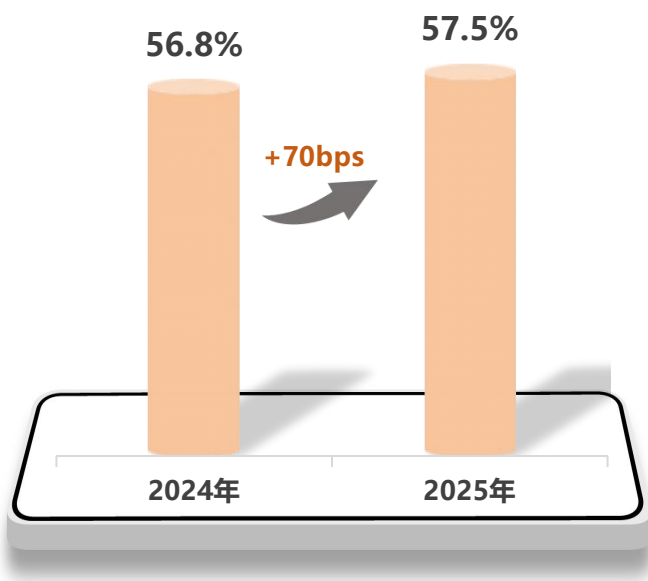
(2) 线下：主要包括除门店以外的第三方线下收益



精益管理降本控费，推动盈利能力提升

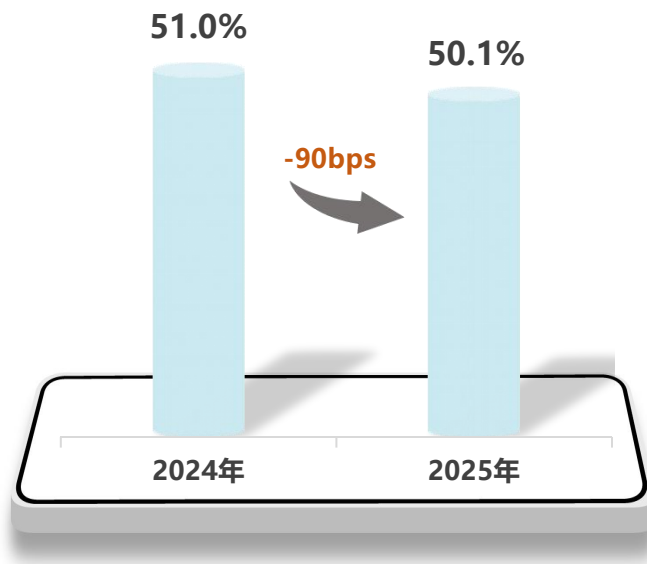


毛利率



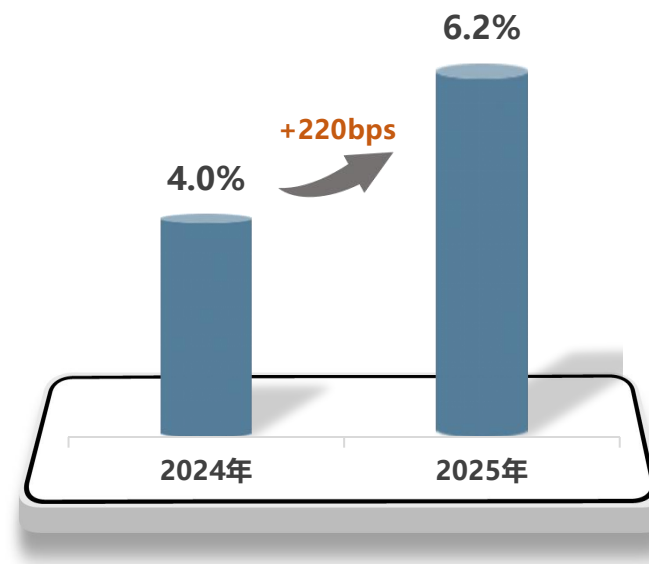
- 渠道拓展，业务结构转变
- 精准采购，全链路提质增效

销管费用率



- 优化低效门店，主动降减租
- 精细化用工，人效提升

净利润率



Contents

目录

01

业绩概览

02

2025年
战略回顾

03

未来展望

2025年核心战略

门店+渠道双轮驱动，基本盘高质量增长



门店端-门店增长战略复盘

聚焦

- ◆ 优化门店结构
- ◆ 精细化管理提效

抓手

- ◆ 聚焦高势能直营门店开发
- ◆ 深度激活一线员工动能，全年360度PK
- ◆ 拓宽门店经营场景：商超合作+店员直播
- ◆ 会员运营升级

同店*实现**单位数增长**

盈利门店占比从60%+增至**80%+**

门店端-深度激活一线员工动能，全年360度PK



上下同欲
聚焦增效

统一指标，横向PK

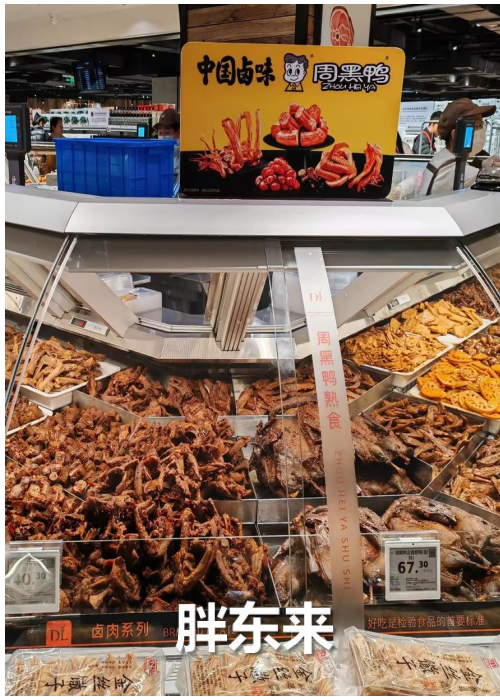
筛选精英，培训赋能

加强激励，激发战斗力



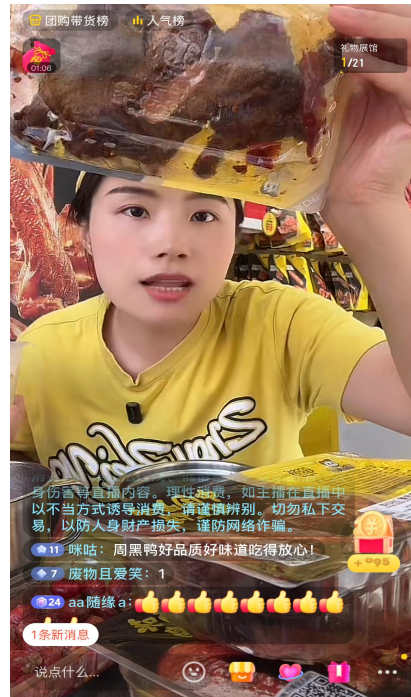
门店端-创新拓宽消费场景，线上线下融合

锚定商超渠道新消费趋势



头部商超合作店，共拓市场空间

店员主播矩阵激活品牌私域



直播店员700+位，直播35000+场



门店端-拉新复购+高价值留存，实现会员增长与销售转化

+500万
新增注册会员数

31
会员平均年龄

约1000万
会员总数

60%+
会员销售占线下销售比



新客入会礼



会员生日礼



会员月度免配特权



老客回归礼



夯实发展基础，渠道0-1突破

组织架构搭建

打造渠道事业部
重塑战略布局

渠道布点拓展

网格化纵横拓展
驱动点位倍增

产品矩阵加强

多元产品匹配场景
触达广泛需求

线下渠道业务同比+49.3%，整体渠道业务同比+17.6%



渠道端-打造渠道事业部，重塑战略布局



销售管理

渠道企划



渠道端-从“核心突破”到“全域覆盖”，渠道布点持续增加



已进驻**80+**核心KA系统，从**9000+**销售点位增至**38,000+**销售点位

2026目标销售点位**翻倍增长**

渠道端-基于差异化客户需求，打造多元产品矩阵精准适配



长保产品
6-9个月保质期 KA/零食渠道

中保产品
60天保质期 便利/零食渠道

定制产品
客户共创 独家上架

礼盒产品
产品组合 节庆/团购



Contents

目录

01

业绩概览

02

2025年战略回顾

03

未来展望

发展战略

经典卤味引领者



长期愿景：全球化综合性食品集团

门店

店效提升
门店升级

渠道

爆品打造
线上线下全覆盖

创新业务打造

孵化复调及方便速食
产品线

海外业务快速增长

门店+渠道
双轮并进

基本盘

新增长机会

品牌重塑

产品创新

供应链优化

组织强化

门店业务：聚焦门店内生动力，实现单店业绩的持续突破

□ 稳健拓展优质门店

▫ 聚焦高势能点位，夯实优势

□ 全力聚焦提升门店店效

▫ 门店创新改造，优化消费体验

▫ 拓展渠道引流，覆盖外卖与本地生活平台

□ 打造大单品

▫ 强化“黑鸭风味开创者”定位



渠道业务-线上培育线下转化，全渠道融合创增长



深耕渠道大客户，提升重客销售占比

打造高复购大单品

初步建成经销商网络，销售点位翻倍

聚焦心智培育，实现全域触达与转化



创新业务打造：全渠道覆盖的复调速食业务布局



产品矩阵

复调底料



方便速食



多元化渠道+场景

KA零售



会员商超



即时零售



零食渠道



CVS渠道



周黑鸭门店



直播电商



传统电商



门店零售



工作加班



家庭/朋友聚餐



巧妈妈



户外自煮



囤货狂欢



聚焦大客户，以爆品破局，打造差异化品牌

2026海外增长双引擎：渠道扩张与门店深耕



渠道

足迹覆盖五大洲，积极拓展更多国家市场

门店

继续打磨海外门店模型，优化供应链能力



双轨并行，加速全球化布局



谢谢聆听

THANK YOU