

股价有的大涨有的暴跌,头部品牌分化加剧 新茶饮行业上演“冰火两重天”

果然财经

张志恒 报道

现制茶饮品牌 市场分化加剧

从已上市的5家现制茶饮品牌2024年的财报来看,合计总营收高达558亿元,一片繁荣景象。然而,奈雪的茶作为国内现制茶饮品牌的“上市第一股”,其市值大幅缩水,股价从发行价的19.8港元暴跌至0.97港元,市值仅剩16亿港元。面对高端市场的增长乏力,奈雪的茶不得不加速加盟转型,2024年加盟比例提升至45%,但遗憾的是,单店日均销售额却下降了34%。

茶百道的命运同样坎坷。2024年4月上市时,以17.5港元/股的发行价备受瞩目,但首日盘中最大跌幅竟达38%,最终收于9.84港元,市值大幅缩水至145.4亿港元。至2025年4月24日,其股价进一步下探至8.5港元,市值仅剩125.6亿港元。

古茗则在2025年2月登陆港

交所,以9.94港元/股的发行价亮相,首日收盘即破发6.44%,市值缩水至216.9亿港元。然而,随着“降低加盟门槛+供应链升级”策略的有效实施,古茗的股价迅速反弹。截至4月27日,股价已攀升至21.6港元/股,较发行价累计上涨约78%。



霸王茶姬与《哪吒2》联名产品。 资料图

交所,以9.94港元/股的发行价亮相,首日收盘即破发6.44%,市值缩水至216.9亿港元。然而,随着“降低加盟门槛+供应链升级”策略的有效实施,古茗的股价迅速反弹。截至4月27日,股价已攀升至21.6港元/股,较发行价累计上涨约78%。

蜜雪集团作为港股新茶饮的“市值一哥”,2025年3月以202.5港元/股的发行价成功登陆港交

所,首日开盘即大涨29.38%,最终收于290港元,市值突破1093亿港元。此后,其股价持续飙升,4月17日盘中一度触及478港元的历史高位,较发行价累计涨幅超过130%,市值更是冲破1800亿港元大关。这一辉煌成就的背后,是其4.6万家门店的规模壁垒,248亿元的营收体量,以及供应链自供带来的18.7%净利率。

本月17日,霸王茶姬以28美元/

股的发行价正式登陆纳斯达克,成为首个在美上市的中国茶饮企业。该股开盘即表现出色,上涨20.54%,盘中最高冲至41.8美元,最终报收32.44美元,对应市值59.5亿美元,创下中概消费股近三年最佳IPO表现。其招股书显示,鼎晖投资、安联环球等国际机构组成的基石投资者认购比例高达50%,这在近年中概股发行中颇为罕见。

已通过聆讯静待上市的沪上阿姨,自2013年创立以来,目前已拥有9176家门店,沪上阿姨发布的聆讯后的资料显示,沪上阿姨的GMV(商品交易总额),由2022年的60.68亿元增加60.4%至2023年的97.318亿元,2024年增加10.3%至107.36亿元。

行业竞争升级 市场增量放缓

据了解,茶饮行业单店投资成本普遍超过80万元,通过上市,头部品牌可以募集资金以达到加速扩张和升级的目的,同时对品牌形象也是一种提升。

蜜雪冰城上市募集资金的70%应用到了供应链升级上,建立了覆盖38个国家的原材料采购网络,单杯成本比行业均值低

23%。在古茗披露的数据中,募集资金中的45%用于强化冷链系统,48小时内鲜果就能配送到97%的门店。在资本注入后,蜜雪冰城在2024年前9个月新增门店数9064家,海外门店从2023年的4800家增至2025年的5000家,全球规模突破4.6万家。

据了解,目前国内的新茶饮市场规模增速逐渐放缓,已从2023年的44.3%下滑至2025年的12.4%,对于早期投资者来说,急需通过IPO实现回报。奈雪的茶上市前经历了6轮融资;沪上阿姨已获得嘉御资本、金镒资本、知一投资、熠美投资、金鼎资本等知名机构的投资。在IPO前,嘉御资本持有沪上阿姨9.15%的股份,为最大机构投资者;霸王茶姬在IPO前有51%的份额被鼎晖投资(中资)、RWC资管等4家机构包揽。

现制茶饮品牌的上市热潮是行业竞争升级和企业规模化发展的必经之路,多家上市企业在IPO后获得资本的支持,在提升品牌溢价、升级产品和运营模式、增强竞争壁垒的同时,也面临了更规范、更透明的经营压力。随着市场增量的放缓,具有整合供应链能力和用户黏性的优势企业将持续领跑。

亚振家居实控人变更,济南企业家吴涛入主

记者 张頔 报道

4月24日晚间,亚振家居股份有限公司(股票代码:603389,以下简称“亚振家居”)披露公告称,吴涛将成为公司控股股东及实际控制人,公司股票于4月25日复牌。

亚振家居表示,公司控股股东上海亚振投资有限公司(下文简称“亚振投资”)4月17日与吴涛及其一致行动人范伟浩签署《股份转让协议》,亚振投资向吴涛及

其一致行动人协议转让其所持29.99996%公司股份,协议转让价格为5.68元/股,转让总价款为4.48亿元。以本次股份协议转让为前提,亚振投资与吴涛4月24日签署《股份转让协议之补充协议》。吴涛拟向公司全体股东发出部分要约,要约收购21%公司股份,约3.14亿元。

交易完成后,吴涛及其一致行动人合计将拥有上市公司29.99996%的股份及该等股份对应

的表决权。亚振投资及其一致行动人浦振投资、恩源投资将合计拥有上市公司10%的股份对应的表决权,上市公司控股股东将由亚振投资变更为吴涛,实际控制人将由高伟、卢美云、高银楠变更为吴涛。

亚振家居成立于1992年,是国内最早涉足欧式家具的专业制造商及销售商之一,公司主要从事中高端海派经典及海派现代家具产品的研发、生产与销售。为了应对行业全屋定制发展趋势,亚

振家居也在拓展定制家居业务。

公开信息显示:吴涛,男,出生于1970年,中国国籍,现任济南域潇集团有限公司董事长。济南域潇集团有限公司创建于1995年,注册资本2亿元人民币,总部位于山东济南,是一家全球一流的锆钛、稀土、石墨等多种矿产资源开采与利用为一体的国际化企业。域潇集团锆钛矿石年产量全球前三;独居石(稀土四大矿种之一)年产量全球首位;石墨(大鳞片)储量全球首

位。近年来,域潇集团被授予山东省“开放引领十佳企业”“济南市民营企业100强”“山东省民营企业200强”等荣誉称号。

根据已经披露的《亚振家居股份有限公司详式权益变动报告书》,本次交易完成后,吴涛将协调自身优质资源,为上市公司在流动资金、企业管理、资产结构等方面进行赋能,推动公司的长期稳定、健康、可持续发展,为上市公司全体股东带来良好回报。

济南这个潮流地标有新玩法

冻口服装城五一邀您共同开启消费狂欢

张晓燕 济南报道

经过多年蝶变,济南冻口服装城以全新姿态迎接消费升级浪潮。记者了解到,5月1日至5日,这座承载城市记忆的商业地标将开启一场盛大的促销狂欢。活动期间,商户折扣促销力度空前,还有沉浸式主题活动、购物抽奖、免费停车等,带您解锁潮流好物,畅享购物新玩法。

济南冻口服装城的成长史,恰是中国商贸市场转型的缩影。一直以来,这里以物美价廉的服饰闻名全国,在近年来的升级改造中,商城从硬件、业态和服务等方面开启华丽蝶变。如今的冻口,已形成“原创设计+潮流零售+品牌文化”的复合生态,成为众多时尚达人追捧的“宝藏打卡



济南冻口服装城不断焕新升级。

地”。

五一活动期间,济南冻口服装城5000家商户集体折扣促

销,价格更实惠。消费者累计购物满100元,即可凭购物三联单参与抽奖,中奖率90%,实现购

物与抽奖的双重乐趣。据介绍,奖品有电动车、电饭煲等,今年抽奖增加了神秘“隐藏”惊喜,等你揭开。

不止于购物的沉浸式狂欢,商城还有新玩法。5月1日至5日,多巴胺时尚集市重新定义假日消费场景。现场精心设置了网红打卡点,氛围感直接拉满。市民不仅能参与手作小蛋糕、手冲咖啡的趣味体验,还能参加游园集章活动,在射箭、投壶等趣味游戏中集章赢取好礼。逛吃养生美食和市井小吃,邂逅国风快闪表演,在这里,一站式解锁春日的无限欢乐!

五一当天,商城还有“花漾星少年 儿童艺术盛典”山东电视台美育星少年艺术展演选拔活动。节目丰富多彩,有舞蹈、歌

曲、器乐演奏、诗歌朗诵、京剧等,将展示阳光少年的风采,为孩子们提供一个放飞梦想的广阔天地,为孩子们梦想保驾护航。

“五一活动不仅让利消费者,更通过场景创新传递时尚态度,让老商城持续焕发年轻活力。”济南冻口服装城相关负责人介绍,活动期间,所有来济南冻口服装城购物的车辆,均可享受免费停车两个小时,让消费者无需为停车而烦恼,轻松购物,畅享便捷。

冻口服装城的转型之路印证了传统商贸体破局重生的可能。这个五一,不妨走进这座焕新的潮流地标,在超值购物中感受中国商贸市场的进化脉动吧。