

美丽田园

美与健康 BEAUTY AND HEALTH

美丽田园2024年度报告

股份代号 2373.HK



本次演示和文件中包含的信息必须严加保密，不得复印、复制、转发、散发，亦不可将当中部分或全部内容用于或披露予他人或者对外公开作其它用途。本文件以美丽田园医疗健康产业有限公司（以下称“公司”，连同其子公司合称为“集团”）所提供的信息制备，在无加以考究下，未能保证其内容的准确性或完整性。公司、集团成员、承销商或其子公司或附属机构、各自的董事、高管人员、雇员和代理人等，对于就本文件或其内容或任何有关的口头或书面言论是否准确、可靠、正确、公平或完整均不明示或暗示任何意见或保证，亦不会承担因本文件所载信息不准确或不完整、或就阁下或本文件信息的披露对象使用或依赖本文件所载信息而造成的任何损失、责任或义务。尤其，但不限于，本文件所载或所依据的任何假设、估计、目标或预测可否达成或是否合理或该等假设、估计、目标或预测会否在本文件发出后维持不变并无任何声明或保证，亦不应依赖该等内容。

本次演示和文件中包含的信息并无特别顾及某些人的具体投资目标、财政状况或特定需求。因此，本文件不应赖作或用以代替独立判断。在进行任何交易或投资之前，阁下务必自行对本文件当中的信息或假设的相关性、准确性和充分性进行评估。

本次演示和文件中包含的信息并不旨在提供全面的信息，也不包含收件人用来评估集团可能需要的所有信息。本文件不提供任何明示或暗示的陈述或保证，并且在法律允许的范围内，除欺诈以外，任何人士对于本文件或其内容的准确性、可靠性、正确性、公平性或完整性或与本文件所含内容有关的任何口头或书面交流均不承担任何责任或义务（为避免疑问，该等人士包括但不限于，公司、其子公司及其合并关联实体，以及他们各自的董事、高级管理人员、合伙人、雇员、代理、代表和顾问）。本次演示和文件中包含的信息可能包含一些陈述，该等陈述反映了公司截至某日期的当前信念和对未来的期望。该等前瞻性陈述基于对本集团运营的多种假设和订任何合同、作出任何承诺或投资决定的基础。因此，您不应过分依赖任何前瞻性信息，特别是对于本文件中包含的任何预测、目标、估计的实现或合理性，我们不作任何陈述或保证。集团、其控制人、董事、高级职员、合伙人、雇员、代理人、代表或顾问均不对您或任何人对于上述信息的使用或依赖承担任何责任。在任何情况下，相关方都应自行调查和分析本集团以及本文件中包含的数据。

本次演示和文件中包含的信息仅供参考，不构成公司或其任何司法管辖区的任何子公司或合并附属实体证券（“**证券**”）的出售或发行要约或要约购买的一部分，也不应被解释为诱使进行投资活动，也不应构成任何合同或承诺或投资决定的基础或依赖于任何合同或承诺或投资决定。请特别留意，本文件及其当中的信息并非证券在美国出售的要约，并非用以在美国发布或派发。阁下之所以是本文件的收件人，乃基于阁下已确认，阁下(i)是合格机构投资者（定义见美国1933年证券法修订本（以下简称“**美国证券法**”））或者(ii)不在美国。本文件仅派发给专业投资者（定义见香港法例第571章证券及期货条例附表1）。本文件不含可能导致其被视为如下各项的任何信息或资料：(1)《公司(清盘及杂项条文)条例》(香港法例第32章)第2(1)条中所规定的招股章程，或者《公司(清盘及杂项条文)条例》(香港公司法第32章)第38B条中所规定的招股章程的广告或者招股章程的任何摘录或节本，或者《证券及期货条例》(香港法例第571章)第103条所规定的广告、邀请书或包含该等广告或邀请书的文件；或者(2)在香港引起一份向公众作出的要约而并未遵守香港法律，或者可能导致其能够援引香港法律项下规定的任何豁免的任何信息或资料。本文件将受限于重大变更而无需通知。



战略发展与业务模式更新



里程碑收购推动商业模式再升级，‘双美’ → ‘双美+双保健’

通过广泛的美容和保健门店获优质客户，从而发现客户美与健康的深度需求，提供升级服务以满足客户全生命周期的需求

具有里程碑意义的并购



3.5亿元
收购奈瑞儿70%股份
73家直营店+69家加盟店
+3家托管店



**市占率第一第二
强强联盟**
扩大市场份额
大湾区区域补充

商业模式升级：‘双美’ → ‘双美+双保健’



战略
升级
→



Note

1. 渗透率表示在美容和保健服务的活跃会员中，同期在医疗美容或亚健康医疗服务有购买或消费的比例



2024年业绩回顾



2024年报业绩亮点

中国排名**第一**美容与保健服务品牌，
门店数量突破**554家**，门店数量净增**154家**

CellCare
|秀|可|儿|医|美|

医疗美容服务

25家直营店及3家托管店⁽¹⁾



贝黎诗
PALAISPA



美容和保健服务

239家直营店及276家加盟店⁽¹⁾

NEOLOGY
研源医疗

亚健康医疗服务

11家直营店⁽¹⁾

2024年报业绩亮点



152万

YoY +20%
直营门店客流⁽²⁾



137,027

YoY +46%
直营活跃会员⁽²⁾⁽³⁾



25.7 亿元

YoY +20%
收入⁽²⁾



2.5 亿元

YoY +10%
净利润⁽²⁾

Notes

- 截至2024年12月31日
- 2024年自然年的数据
- 活跃会员为集团整体直营门店会员数量，包含美丽田园、贝黎诗、奈瑞儿、秀可儿、研源品牌，不包含加盟门店。



增值业务渗透率再提升

通过广泛的美容和保健门店获得优质客户，从而发现客户美与健康的深度需求，提供升级服务以满足客户全生命周期的需求

美容与保健服务



130,961名 +45% YOY

直营活跃会员⁽²⁾

业务基石



30+ 年
品牌沉淀



庞大的客户基础



78% 留存率⁽²⁾



强劲的现金流

提升渗透率

24.9%美容和保健会员购买或消费了医美或亚健康医疗服务⁽¹⁾

其中：原美丽田园集团⁽⁴⁾ 28.7%

+3.7pcts
YOY

医疗美容服务



33,630名 +37% YOY

活跃会员⁽³⁾

高频

← 高年均消费

—— 高增长潜力 →

亚健康医疗服务



7,552名 +80% YOY

活跃会员⁽³⁾

Note

1. 渗透率表示在美容和保健服务的活跃会员中，同期成为了医疗美容或亚健康医疗服务的活跃会员比例
2. 2024年自然年的数据，包含美丽田园、贝黎诗奈瑞儿品牌。
3. 2024年自然年的数据

4. 为收购奈瑞儿之前的美丽田园集团

五大品牌全面覆盖美丽与健康需求



Note:
1. 截至2024年12月31日;
2. 2024年自然年12个月的数据



美容与保健-扎实的业务增长持续占领市场份额

覆盖高客流量的购物中心的主要位置



客户/门店画像



主要顾客群体的年龄在**31至50岁**之间



93%的直营门店位于一线和新一线城市



多为**白领专业人士、管理人员、企业家及家庭主妇**

服务项目

美容服务

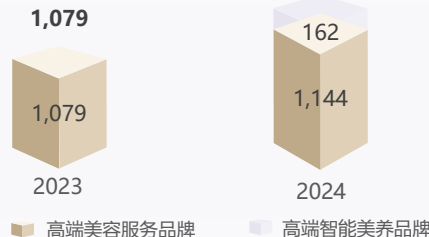


身体和保健服务



收入逆势增长

(人民币百万元)

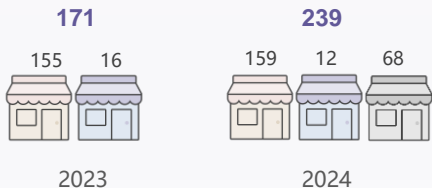




美容与保健-同店提效和客流增长带动收入增长

直营门店数量

- 美丽田园
- 贝黎诗
- 奈瑞儿



+68家
YOY

高质量和高度忠诚的活跃会员

高端美容服务品牌⁽¹⁾
每名活跃会员年平均消费⁽³⁾

10,912RMB

活跃年消费频次⁽³⁾

8.9

高端智能美养品牌⁽²⁾
每名活跃会员半年平均消费⁽⁴⁾

4,863RMB

活跃半年消费频次⁽⁴⁾

5.5

直营到店客流

(万人次)



+20%
YOY

直营活跃会员数量

(万名)



+45%
YOY

加盟业务

(人民币万元)



13,756 +21%YOY

高端美容服务品牌活跃会员

39,727 +2%YOY

高端智能美养品牌活跃会员

21,995

加盟门店数量



+77家
YOY

Note:

1. 美丽田园、贝黎诗活跃会员需满足：在规定时间内累计充值至六个会员卡种相应金额，并在相关期间内使用我们的服务至少一次的会员
2. 奈瑞儿活跃会员需满足：单次交款满1500元以上
3. 2024年自然年的数据
4. 2024年自然年7~12月的数据

研发身体保健类项目

LPG® BF+: 销售额超1亿⁽¹⁾
痛症疏解+ 纤体塑形



奈瑞儿-智能美养系列

针灸不破皮、艾灸不点火
刮痧不损伤、推拿更给力

奈瑞儿女性健康研究中心
特色研发
[检+调+测]智能调理服务

先检测后调理 告别经验主义

<p>舌象分析 超1000万+案例支持</p>	<p>月经检测 三甲医院用的月经CT</p>
<p>肤质辨识 12种肤质12种方案</p>	<p>皮肤检测 问题肌肤放大镜</p>

* 数据来源由金中位公司提供

健康调理新体验 只要效果不要疼

<p>针灸不破皮 韩氏仪专利</p>	<p>艾灸不点火 无烟无炭</p>
<p>刮痧不损伤 舒适又解压</p>	<p>推拿更给力 达摩四合一</p>

引入医疗级AI皮肤检测仪

专业度UP↑ 增值业务前端消费场景
肌肤需求精准识别+双美数据共享

美丽田园
港股主板上市公司

生活的美好
从愈见肌肤开始

科学管理肌肤，读懂肌肤更读懂你

38女神节鲜活力量

Note:

1. 品项上市后R12收取的销售额。

数字化赋能私域运营提效，公域纳新攻坚扩充底池

私域获客占比当年新会员比例提至34%，新活跃会员同比+27%，单位活跃会员获客成本同比降9%

私域获客渠道突破

企微分层分类精准营销

老带新·遇‘荐’惊喜

生美小程序·双美引流+种草营销

公域渠道拓展

巩固美团点评战略合作



连续2年斩获美容美体行业奖项

2023年、2024年获
‘年度影响力品牌’
‘年度热销品牌’

下单人数同比+38%
核销人数同比+46%





医疗美容服务-第二成长曲线

门店数量



25 直营店及 **3** 托管店

覆盖24个一线和新一线城市

【直营城市】上海 | 北京 | 武汉 | 重庆 | 深圳 | 成都 | 西安 | 太原 | 长春 | 杭州 | 南京 | 无锡
郑州 | 海口 | 长沙 | 青岛 | 宁波 | 厦门 | 济南 | 合肥 | 广州 | 天津 | 南昌

【加盟城市】杭州 | 东莞 | 珠海

医疗美容收入稳定

(人民币百万元)



Note:
1. 为收购奈瑞儿之前的美丽田园集团

服务项目



复合微整



肤质肤色



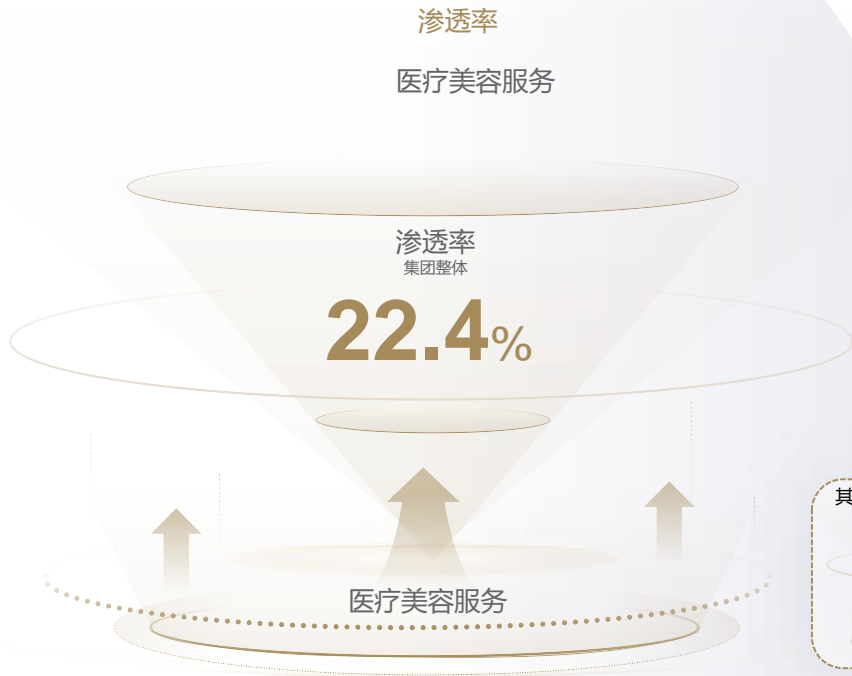
高能量仪器抗衰



双眼皮和脂肪管理手术

服务项目

医疗美容服务-客流增长推动收入增长



核心运营数据



Note:
1. 2024年自然年12个月的数据, 指收购奈瑞儿之前的美丽田园集团, 医美服务仅包含秀可儿品牌。
2. 2024年自然年7-12月的数据



以卓越引领行业高端医疗美容，温度服务赢得广泛赞誉

秉承“正规医院、正规医生、正规药品”三正规原则，坚持为会员提供高品质医疗服务及个性化解决方案

美丽田园医疗专家团队



90 余名医生及 110 余名护士
分布于 20 余个城市



研发专利&荣誉资质
以“微改变·大不同”为产品研发的核心理念

目前已囊括**58**项实用新型专利



目前已申请**8**项发明专利





亚健康医疗服务-快速起量的第三成长曲线

门店数量



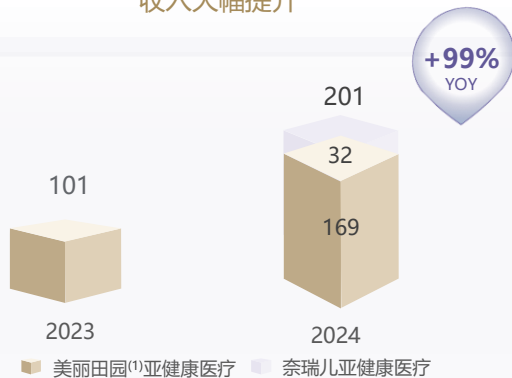
11 直营店

覆盖10个一线和新一线城市

上海 | 北京 | 武汉 | 重庆 | 深圳 | 广州 | 成都 | 西安 | 长春 | 南京

收入大幅提升

(人民币百万元)



Note:
1. 为收购奈瑞儿之前的美丽田园集团

服务项目



女性特护中心



功能医学

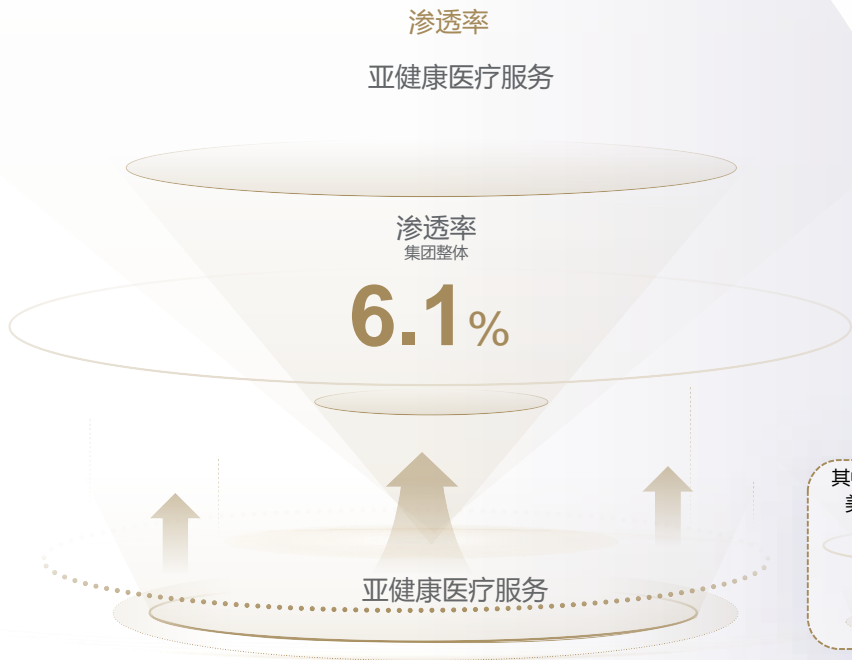
服务项目



再生医学



亚健康医疗服务-丰富的项目满足会员高端医疗需求



其中：
美丽田园亚健康
渗透率⁽¹⁾
7.2%
+2.9% YOY

核心运营数据

客流 (次)



活跃会员数 (个)



美丽田园亚健康医疗⁽¹⁾
每名活跃会员年平均消费

20,957 RMB

奈瑞儿亚健康医疗⁽²⁾
每名活跃会员半年平均消费

26,019 RMB

Notes:

1. 2024年自然年12个月的数据。指收购奈瑞儿之前的美丽田园集团。
2. 2024年自然年7-12月的数据



聚焦功能医学与女性特护两大核心服务

‘能量滴’ 产品系列

定制化输液注射疗法

紫色 【通用场景】
粉色 【女性内调】
橙色 【形象管理】
绿色 【代谢排毒】
青色 【器官养护】
蓝色 【免疫提升】



女性特护中心项目 女性特护收入同比+300%+

技术手段

妇科理论
妇科医生
临床经验
先进技术

差异化服务

公立医院：优先患者疾病需求，非健康预防类需求。

差异化服务

医美机构：基于整形外科，提供外观改善类的单一解决方案。

清洁/抗炎



评估/检测



水润抗衰



紧致抗衰



25年全面升级卵巢抗衰蓝图
提供更全面适应症治疗体系





收并购-全面收购智能美养品牌奈瑞儿，整合提效效果初显

倡导东方美养理念，结合前沿智能科技，为女性打造的一站式美容、养生、痛症调理服务。

有效提升大湾区门店密度，助于形成规模效应

73 家直营店
72 家加盟店+托管店

聚焦**大湾区**
扩大品牌影响力

广州: 37
深圳: 36

奈瑞儿美养院 沙利文
中国智能美养第一品牌
授牌仪式

智能美养第一品牌

以中医文化为基石，倡导东方美养理念



中医理论+科技保健仪器

- 针灸不破皮
- 艾灸不点火
- 推拿更给力
- 刮痧不损伤

服务项目

美	养
皮肤管理 身材护理	身材放松 女性养护 痛症调理 健康调养

收购后增长战略&成效

<p>收入</p> <p>2.9 亿元</p>	<p>净利润</p> <p>0.2 亿元</p>	<p>降本增效</p> <p>集团中台能力复用</p> <p>供应链整合提效</p> <p>数字化赋能</p>
-------------------------	--------------------------	---------------------------------------------------------



外延收购成为集团级重要战略-丰富的经验和收购整合能力提升成功率

丰富的收购整合经验

超十年并购经验 + 超三十起案例

搭建品牌多元化矩阵

贝黎诗-医疗资源引入，四年内收入翻倍
奈瑞儿-开拓中医保健品类

收购会员资产

Top 10收入城市：重庆、成都、武汉、西安
收购加盟商+龙头品牌

产业链上游合作/并购

海外护肤产品



资本市场价值提升，增强股东回报

聚焦规模与利润的双重提升，深度绑定管理团队利益激发积极性与使命感，向港股通迈进

分红

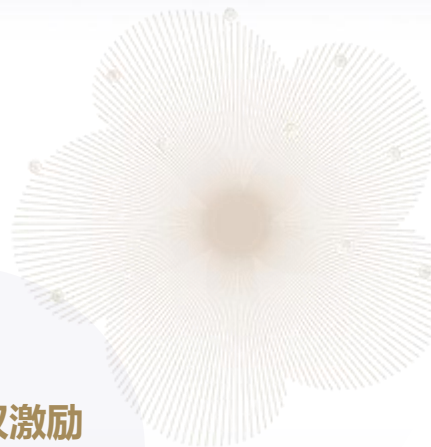
宣布三年分红比例不低于归母净利润**50%**

股东结构优化

引入长线战略股东
提升交易活跃性

管理层股权激励

将管理团队利益与公司
业绩紧密结合





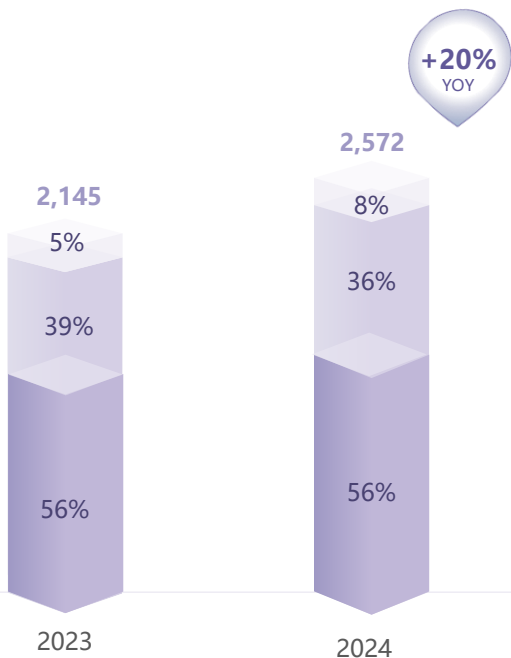
财务摘要



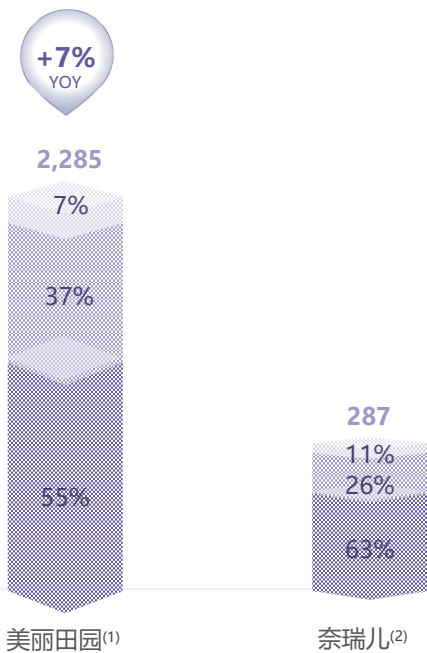
优异的收入增长

领先的收入规模 集团整体营业收入

(人民币百万元)



2024年营业收入



美容与保健服务

医疗美容服务

亚健康医疗服务

Notes:

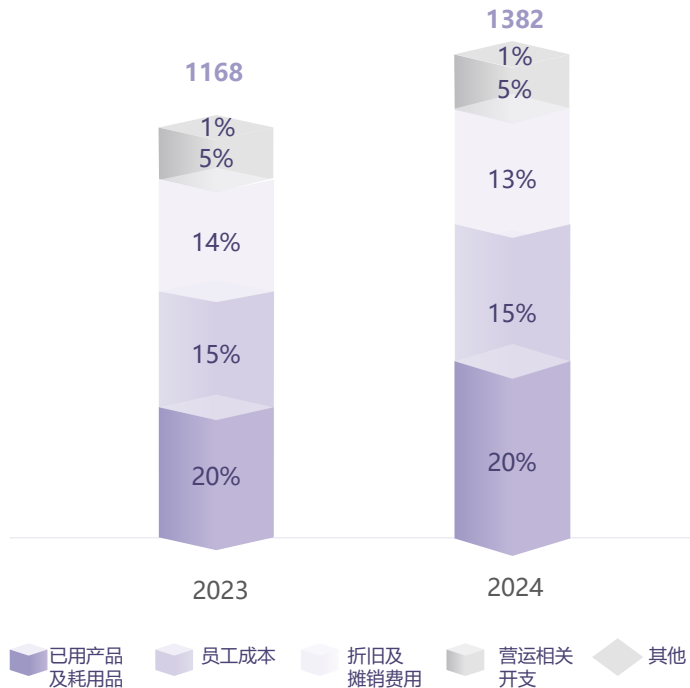
1. 2024年自然年12个月的数据。指收购奈瑞儿之前的美丽田园集团。
2. 2024年自然年7-12月的数据



持续优化的成本构成和不断提升的毛利率水平

营业成本构成

(人民币百万元, 各项营业成本收入占比%)



集团整体毛利润&毛利率

(人民币百万元, 毛利率%)



Note:

1. 为收购奈瑞儿之前的美丽田园集团



优异的毛利润和毛利率水平

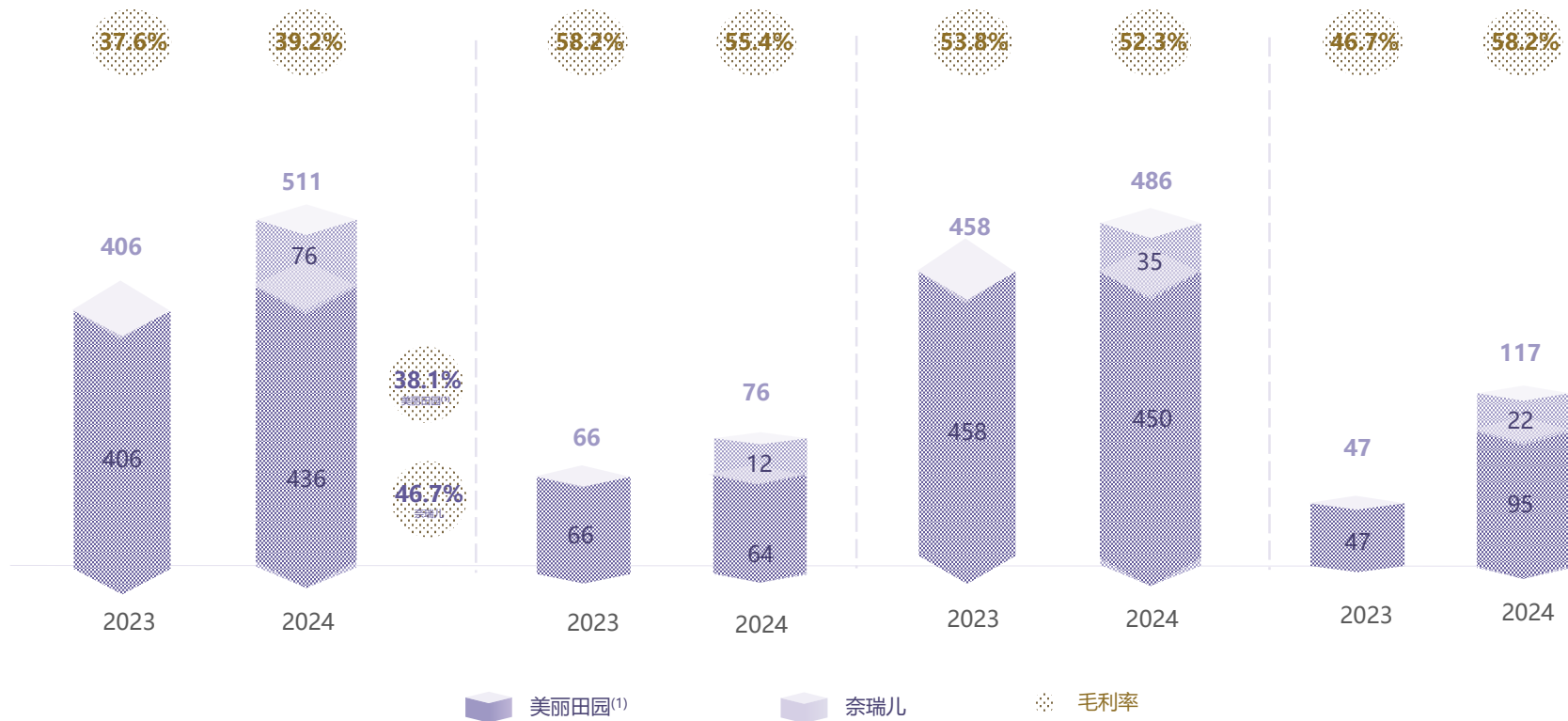
美容和保健服务-直营店

美容和保健服务-加盟店

医疗美容服务

亚健康医疗服务

(人民币百万元, 毛利率%)



Note:

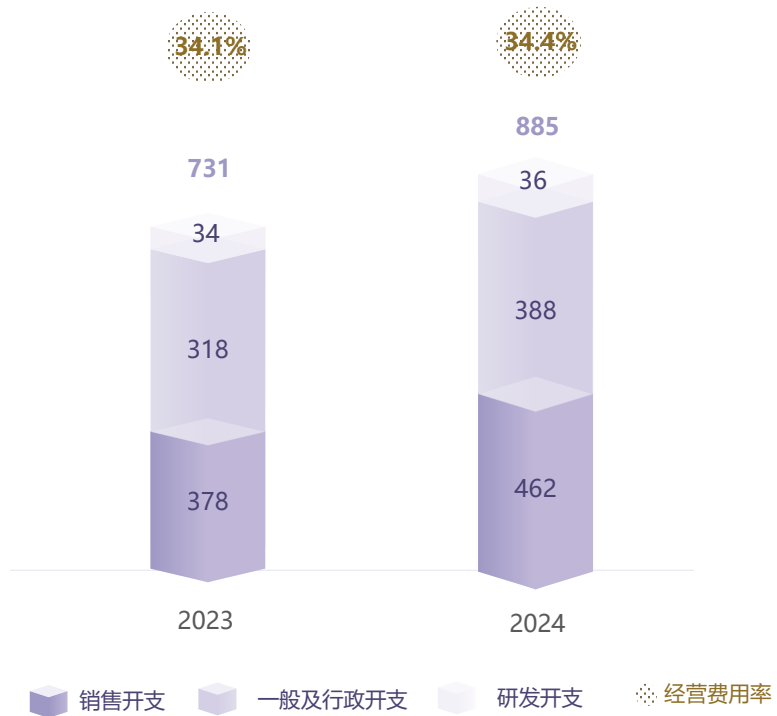
1. 为收购奈瑞儿之前的美丽田园集团



稳定的经营费用及盈利能力

经营费用结构⁽¹⁾

(人民币百万元; 经营费用收入占比%)



稳定的盈利能力-净利润

(人民币百万元)



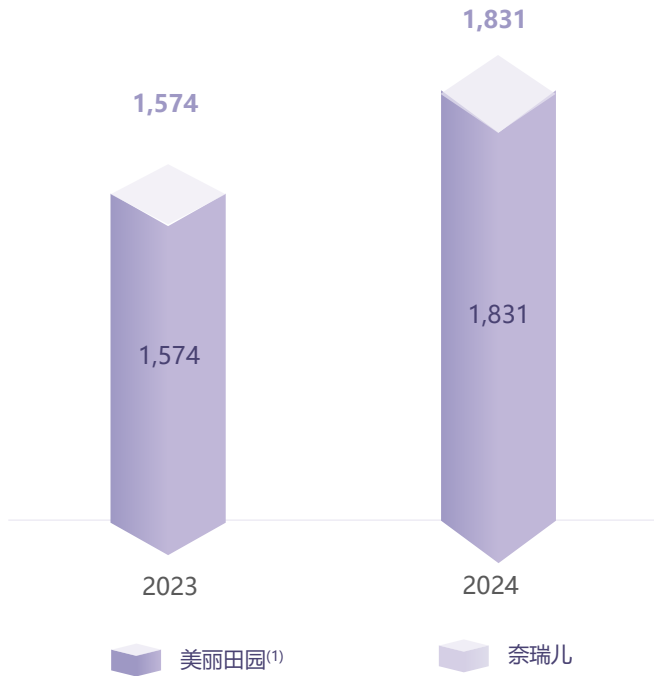
Notes:

1. 经营费用包含销售开支、研发开支、一般及行政开支
2. 为收购奈瑞儿之前的美丽田园集团

强劲的现金储备和经营性现金流

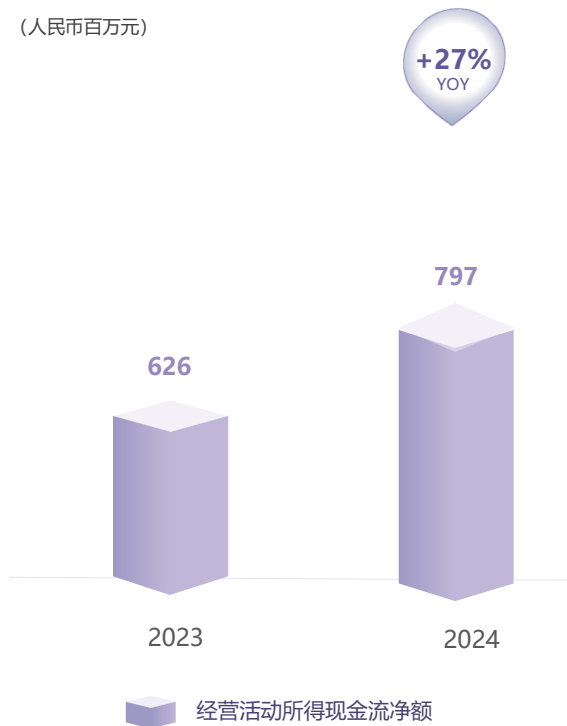
现金储备充足

(人民币百万元)



经营性现金流稳定

(人民币百万元)



Note:
1. 为收购奈瑞儿之前的美丽田园集团

美丽田园

美与健康 BEAUTY AND HEALTH

问答环节

