

美丽田园

美与健康 BEAUTY AND HEALTH

# 美丽田园2025年度中期业绩

股份代号 2373.HK





# 免责声明

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。



# 上半年业绩回顾



# 32年，铸就全球领先的美与健康产业标杆

致力于打造“科技驱动的功能护肤+沉浸式城市疗愈栖息地”的双重价值体验，重构高端消费情绪新场景



CellCare  
秀 | 可 | 儿 | 医 | 美 |

贝黎诗  
BALEISSA

NEOLOGY  
研源医疗



奈瑞儿美养院

## 首店落地海南海口

- 全系进口院线产品
- 欧洲“顾问制”模式引入
- 皮肤科医生团队
- 护理哲学

- 与武汉同济医学院合作，创立“美丽田园美容学校”，被称为中国美容师的黄埔军校

## 科技美容时代开启

- 首家秀可儿 CellCare医美门店，首创独特的双美商业模式

- 战略收购美容品牌“贝黎诗”

- 成立首家研源 Neology亚健康医疗服务中心

- 成功登陆香港联交所主板，成为中国美与健康行业第一股

- 战略收购智能美养品牌“奈瑞儿”

1993

1997

2002

2011

2016

2018

2023

2024

1997年总部迁至上海  
开启全国化战略

开辟医疗美容业务  
打造第二增长曲线

开启双轮驱动策略

开启亚健康医疗业务  
打造第三增长曲线





# 首创“双美+双保健”商业模式，穿越32年周期的长青密码

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

## 里程碑收购→商业模式再升级



## 增值业务渗透率稳步提升

### 医疗美容服务



24,352名  
活跃会员<sup>(1)</sup>  
+28% YOY

### 亚健康医疗服务



7,014名  
活跃会员<sup>(1)</sup>  
+93% YOY

### 提升渗透率<sup>(1)(2)</sup>

**20%** 美容和保健会员购买或消费了医美  
或亚健康医疗服务 其中原美田**24%**

### 美容与保健服务



112,029名  
直营活跃会员<sup>(1)</sup>  
+46% YOY

#### Notes:

1. 2025年自然年1~6月的数据
2. 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



# 行业整合：中国美业第一和第二名的强强联合-奈瑞儿

## 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

### 供应链合作/并购

海外护肤产品

## 奈瑞儿美养院

“智能美养第一品牌”认证



### 奈瑞儿项目

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<sup>(1)</sup>密度，助于形成规模效应



### 收购后整合提效效果初显

收入<sup>(2)</sup>



2.8亿元

经调整净利率<sup>(2)</sup>



10.4%  
较收购前  
+3.9pcts

整合效果

夯实智能美养优势



供应链整合  
提效

医疗中台复  
用

Notes:

- 截至2025年6月30日
- 2025年自然年1-6月的数据

# 奈瑞儿“智能美养2.0”创新升级，集团首个AI数智化标杆项目落地

联合七大中医专家和权威机构，融合中医理论和现代检测技术，引领行业智能美养新趋势

## 智能美养检测系统

现代检测技术+庞大中医知识库+AI算法→千人千面调理方案

### 体质辨识

快速分析用户体质

### 舌象分析

运用AI图像识别技术  
反应人体气血、五脏功能健康

### 经络检测

智能神经网络技术识别异常经络  
精准给出选穴调理方案

### 脏腑检测

### 皮肤检测

采集数据



## 智能健康云图

100+家医院使用的同款检测技术



AI算法

千人千面  
调理方案

广东省中医院权威数据库  
七大中医权威和专家认定

# 五大品牌矩阵全面覆盖客户多元的美与健康需求

一站式美与健康连锁服务机构-从功能护肤到情绪疗愈，从高端保养到科技医美，从外在美丽到身体抗衰

	<b>品牌历史</b>	 <p>始于1993年 旗舰美容品牌</p>	 <p>奈瑞儿 2024年战略收购 智能美养品牌</p>	 <p>贝黎诗 2016年战略收购 美容品牌</p>	 <p>2011年 医疗美容品牌</p>	 <p>2018年 亚健康医疗品牌</p>
	<b>店面图示</b>					
	<b>门店数量<sup>(1)</sup></b>	159家直营+ 157家加盟	67家直营+ 68家加盟	12家直营+ 51家加盟	24家直营+ 3家托管	11家直营店
	<b>品牌定位</b>	高端美容服务品牌 旗舰品牌	中医文化 X 智能美养	高端专业美容 欧洲进口院线产品	高端轻医美服务 主张“微改变、大不同”	专业医疗机构 疾病预防、精准医疗
	<b>目标人群</b>	30-50岁精英女性 追求私密性与高性能比的奢 华科技保养	25-50岁都市白领女性 认同中医理念的科技养生党	35-55岁高端成熟女性 注重欧洲奢华体验养护	高线城市高知、高质女性 追求原生美	关注亚健康调理与妇科抗衰 高品质生活群体
	<b>目标区域</b>	高线城市核心商圈 高端商场+CBD	大湾区 商圈店+社区店	北京 高端商场+CBD	高线城市一城一店 都市商圈心脏	
	<b>年均消费<sup>(2)</sup></b>	10,000	8,000	9,000	30,000	25,000

Note:

- 截至2025年6月30日
- 2025年自然年1-6月的数据

# 1H25亮点：收入利润再创新高，“现金牛”爆发“钞能力”硬实力强势彰显

## 收入&利润再创新高

**14.6** 亿元

YOY +28%

总收入<sup>(1)</sup>

**1.7** 亿元

YOY +36%

净利润<sup>(1)</sup>

**13.1%**

YOY +0.9pcts

经调净利润率<sup>(1)</sup>

## “现金牛”属性尽显

**4.1** 亿元

YOY +84%

经营性现金流<sup>(1)</sup>

## 客流&会员双高增

**918,069**

YOY +48%

直营门店客流<sup>(1)</sup>

**118,932**

YOY +47%

直营活跃会员<sup>(1)(2)</sup>

**20%**

增值业务渗透率<sup>(1)</sup>

美丽田园 **20.0** 亿元

YOY +28%

现金及类现金资产<sup>(3)</sup>

### Notes:

1. 2025年自然年1-6月的数据

2. 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。

3. 截至2025年6月30日



# 中国财富聚集高地：构建“北上广深”超一线城市护城河

超一线城市收入<sup>(1)</sup>同比增超+52%， 同店增速达+9.2%， 高端客群付费韧性尽显

## 北京

BEIJING

29家/1家/1家<sup>(2)</sup>



## 上海

SHANGHAI

41家/1家/1家<sup>(2)</sup>



## 深圳

SHENZHEN

42家/2家/2家<sup>(2)</sup>



## 广州

GUANGZHOU

35家/1家/1家<sup>(2)</sup>



157家直营门店贡献超60%收入占比<sup>(1)</sup>

Notes:

1. 2025年自然年1~6月的数据
2. 截至2025年6月30日，依次为美容和保健、医疗美容、亚健康医疗门店数量

## 三大业务发展情况



# 美容与保健-多品牌驱动，点燃业绩逆势增长引擎

## 覆盖高客流量的购物中心的主要位置



## 服务项目

### 美容服务



### 身体和保健服务



## 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**

## 直营门店收入逆势增长

(人民币百万元)

564

564

1H2024

■ 高端美容服务品牌<sup>(1)</sup>

739

156

583

1H2025

■ 高端智能美养品牌<sup>(2)</sup>

+31%  
YOY

### Notes:

1. 美丽田园、贝黎诗
2. 奈瑞儿



# 美容与保健-门店版图扩张引领客流会员双增长

## 门店持续扩张

直营门店数量

169



1H2024

238



1H2025

+69家  
YOY

加盟门店数量

207



1H2024

276

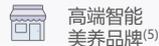


1H2025

+69家  
YOY



高端美容  
服务品牌<sup>(4)</sup>



高端智能  
美养品牌<sup>(5)</sup>

## 高质量和高度忠诚的活跃会员池持续扩容

直营活跃会员数量增长

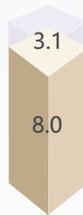
(万名)

+46%  
YOY



1H2024

■ 高端美容  
服务品牌<sup>(1)</sup>



1H2025

■ 高端智能  
美养品牌<sup>(2)</sup>

X

活跃会员年平均消费平稳

高端美容服务品牌<sup>(1)</sup>

每名活跃会员半年平均消费<sup>(3)</sup>

6,774 RMB

活跃半年消费频次<sup>(3)</sup>

5.8

高端智能美养品牌<sup>(2)</sup>

每名活跃会员半年平均消费<sup>(3)</sup>

4,787 RMB

活跃半年消费频次<sup>(3)</sup>

5.5

### Notes:

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. 2025年自然年1~6月的数据
4. 美丽田园、贝黎诗
5. 奈瑞儿



# 全球视野严选优质院线产品，以战略前瞻布局下一代产品矩阵

美丽田园  
美与健康 BEAUTY AND HEALTH

## 跨越32年的合作纽带

携手丹妮嘉，以全球视野严选院线



## 品牌护理哲学：慢养

院线护理+居家维养+生活化管理



## 澎盈系列延伸

胶原直补年轻一代“功效党”需求



## “类肉毒”多肽抗皱护理上新

四重多肽抚平细纹，无惧微表情



1993年，引进欧洲专业美容院模式，皮肤科医生团队为核心，创新引入“顾问制”服务 联合德国护肤理论奠基人Bob Hartmann，推动服务向“全生命周期管理升级”



# 强大的会员纳新：品牌影响力、数字营销能力和全渠道运营能力

私域获客占比当年新会员比例提至46%，新活跃会员同比+35%，首充疗程客同比+45%<sup>(1)</sup>

## 私域获客渠道持续突破

企微分层分类精准营销



老带新-遇“荐”惊喜



## 公域渠道拓展

巩固美团点评战略合作



全民营销计划



“员工品牌大使”  
打造专业护肤专家KOL

“会员品牌大使”  
倾听会员声音

Note:  
1. 2025年自然年1-6月的数据



# 医疗美容服务-第二成长曲线逆势凸显韧性

门店数量 (1)



**24** 直营店及 **3** 托管店

覆盖24个一线和新一线城市

【旗舰店】

上海 | 北京 | 广州

【中心店】

深圳 | 武汉 | 重庆

【标准店】

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

迄今规模最大、功能最全的「美丽田园双医疗旗舰门诊」星耀启幕



服务项目

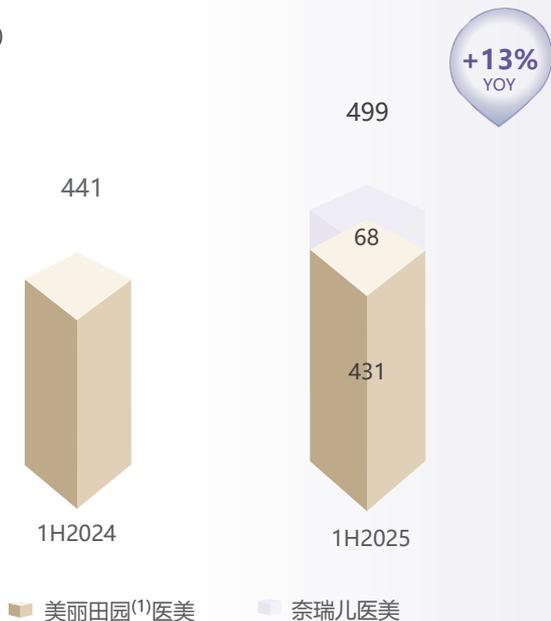




# 医疗美容服务-客流和会员双增长，撬动收入提升

## 医疗美容收入稳定

(人民币百万元)



## 核心运营数据



**Notes:**

- 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。
- 2025年自然年1-6月的数据



# 高端医疗美容服务定义者=一流医生+一流审美+一流医术+一流服务

美丽田园  
美与健康 BEAUTY AND HEALTH

TIMESO分形美学·美自原生

美丽田园医疗艺术先锋大师团

以“微改变·大不同”为产品研发的核心理念

200 余名医生及护士分布于 20 余个城市



“正规医院、正规医生、正规药品”

秉承三正规原则



研发专利&荣誉资质



累计已囊获超 150 项实用新型专利及发明专利



# 亚健康医疗服务-爆发式增长的第三成长曲线

美丽田园  
美与健康 BEAUTY AND HEALTH

门店数量<sup>(1)</sup>



**11** 直营店

覆盖10个一线和新一线城市

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

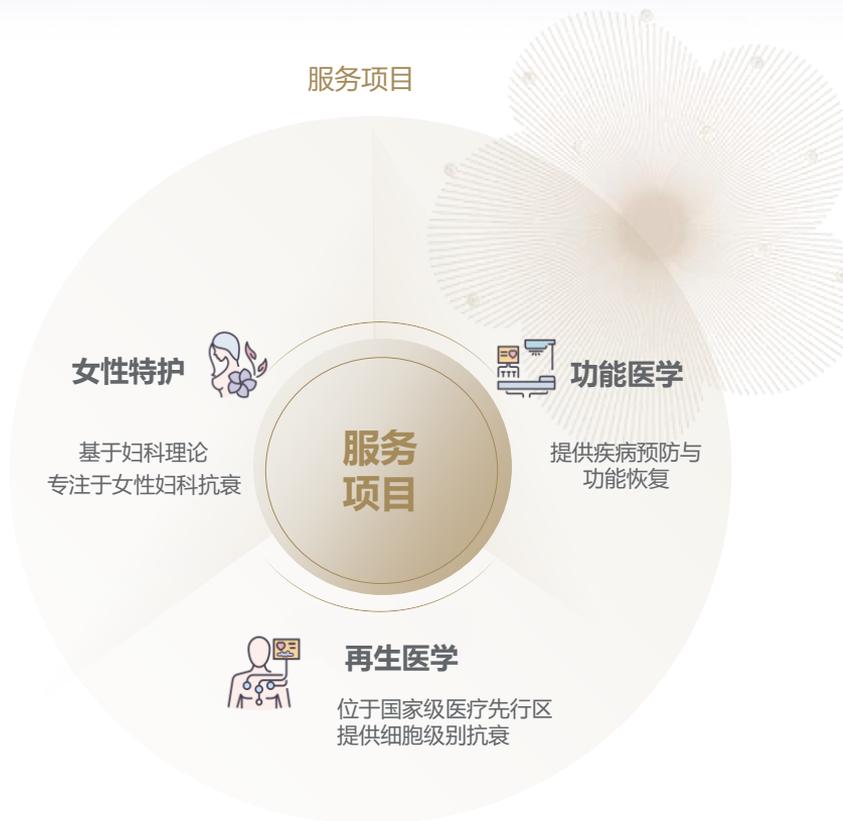
功能医学



女性特护中心



服务项目



Note:

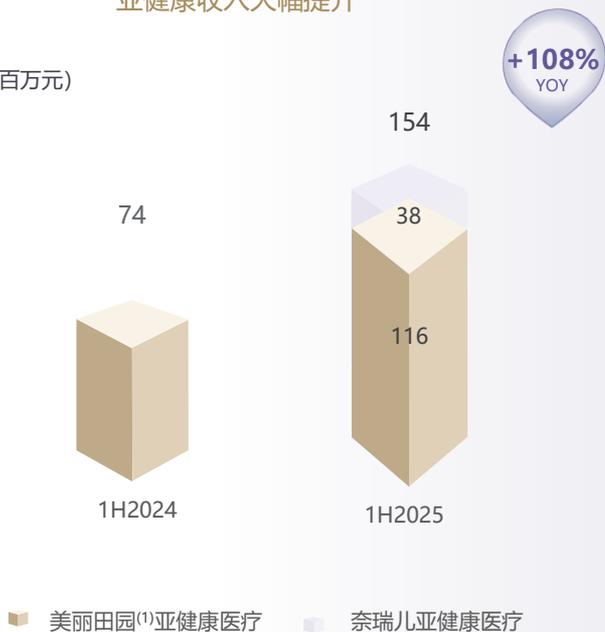
1. 截至2025年6月30日



# 亚健康医疗服务-量价齐升擎起新蓝海，收入迎来指数级翻倍

## 亚健康收入大幅提升

(人民币百万元)



## 核心运营数据



Notes:  
 1. 指收购奈瑞儿之前的美丽田园集团。  
 2. 2025年自然年1-6月的数据



# 功能医学×女性特护：双核引爆增长，业绩实现翻倍跃迁

功能医学板块收入<sup>(1)</sup>同比+122%

女性特护板块收入<sup>(1)</sup>同比+173%

## ‘能量滴’产品系列

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



## 女性特护中心项目



Note:  
1. 2025年自然年1~6月的数据



# 资本市场价值提升三板斧，年初至今市值提升90%

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，为长期可持续发展提供动能

1

## 分红

宣布三年分红比例不低于

归母净利润 **50%**

三年累计宣布分红 **3.0** 亿元

2

## 股东结构优化

PE 股东顺利退出

引入新长线战略股东

提升交易活跃性



德福资本及相关方

专注医疗健康领域的价值投资者

持股比例<sup>(1)</sup> 9.7%



奈瑞儿 战略投资者

持股比例<sup>(1)</sup> 7.2%

3

## 管理层股权激励

未来三年将管理团队利益  
与公司业绩紧密结合

25上半年业绩达成超预期

# 财务摘要

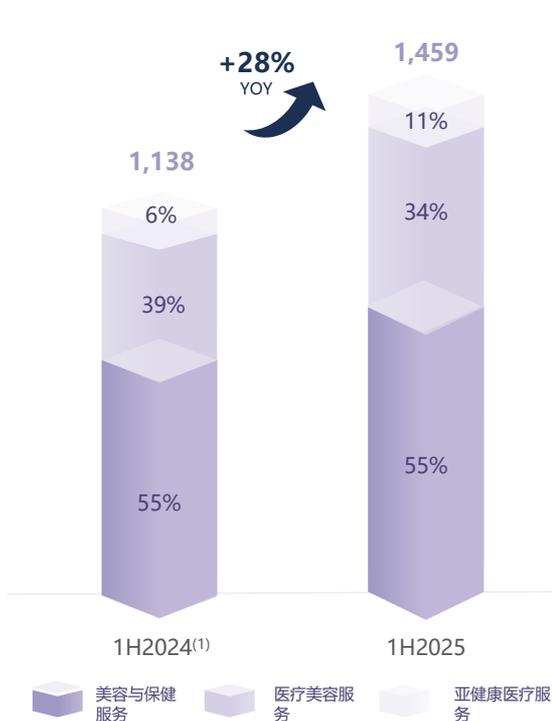




# 收入再创新高，毛利率提升至49.3%，同比+2.4pcts

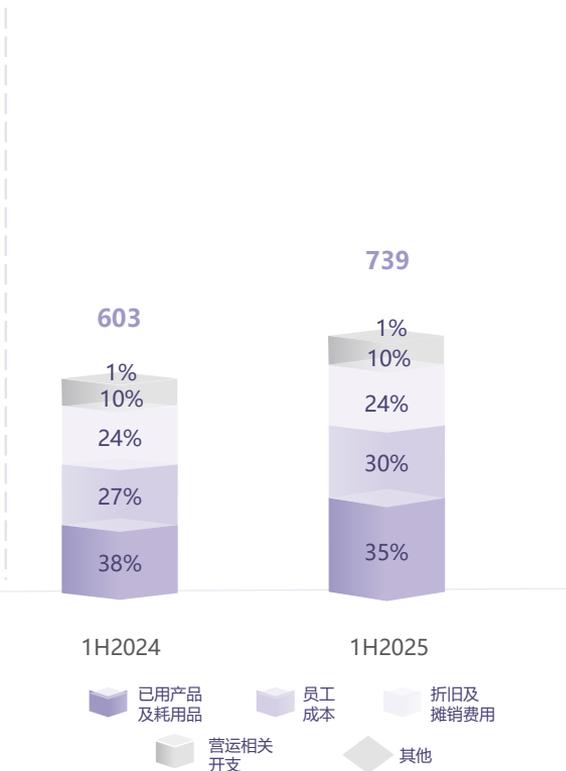
## 领先的收入规模

(人民币百万元，集团整体营业收入及各业务收入占比%)

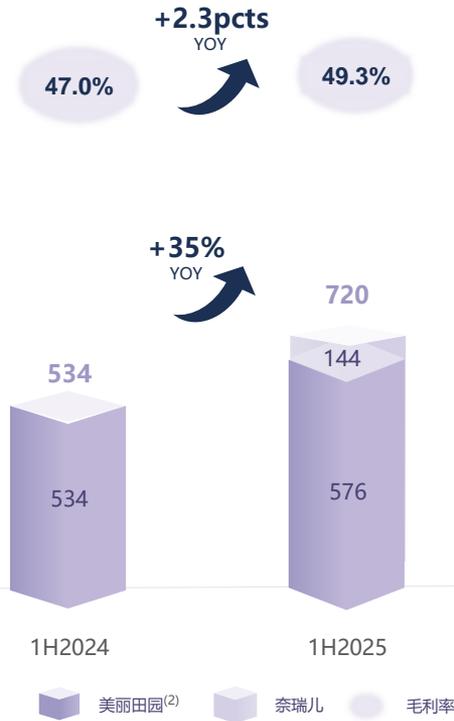


## 营业成本构成

(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



**Notes:**

1. 2024年自然年1~6月的数据，指收购泰瑞儿之前的美丽田园集团；  
2. 为收购泰瑞儿之前的美丽田园集团



# 三大业务毛利率齐升，盈利能力再升级！

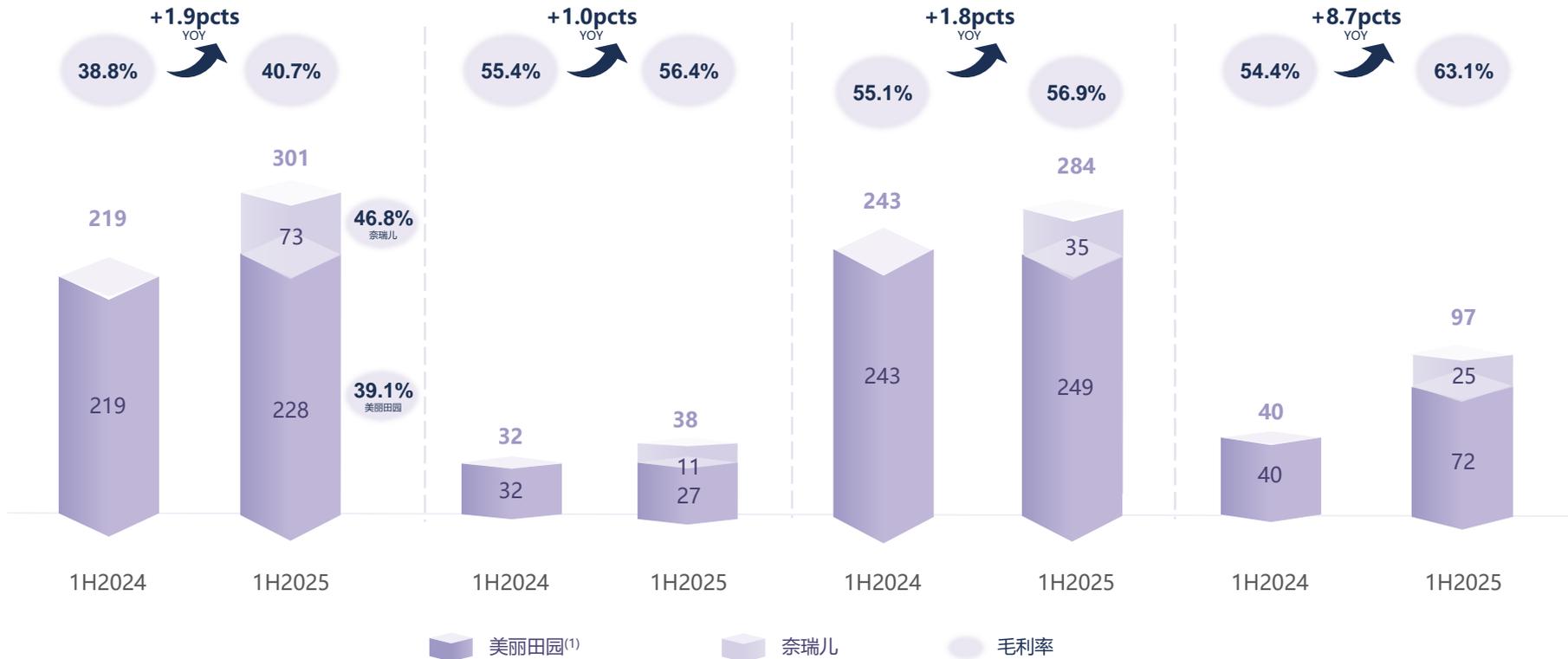
## 美容和保健服务-直营店

## 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:

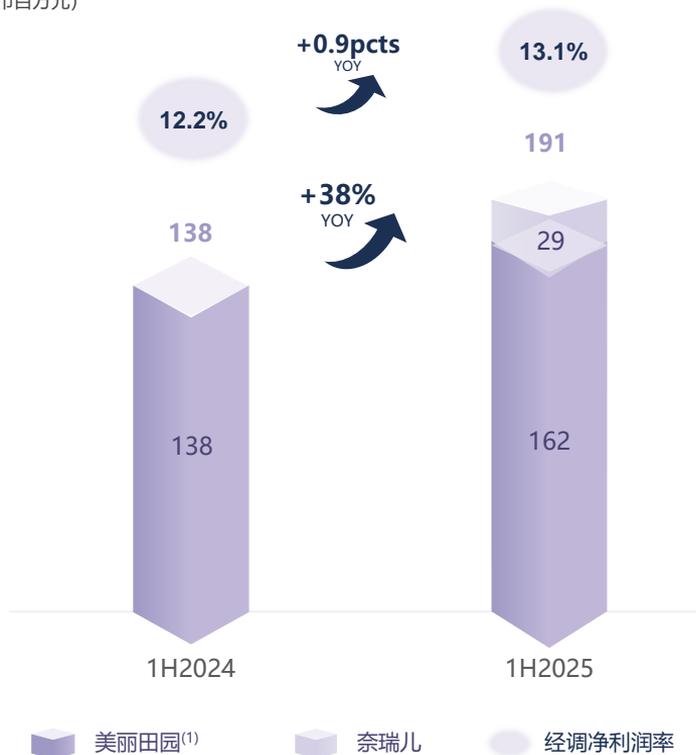
1. 为收购奈瑞儿之前的美丽田园集团



# 强劲的盈利能力：经调净利率13.1%，创三年新高！

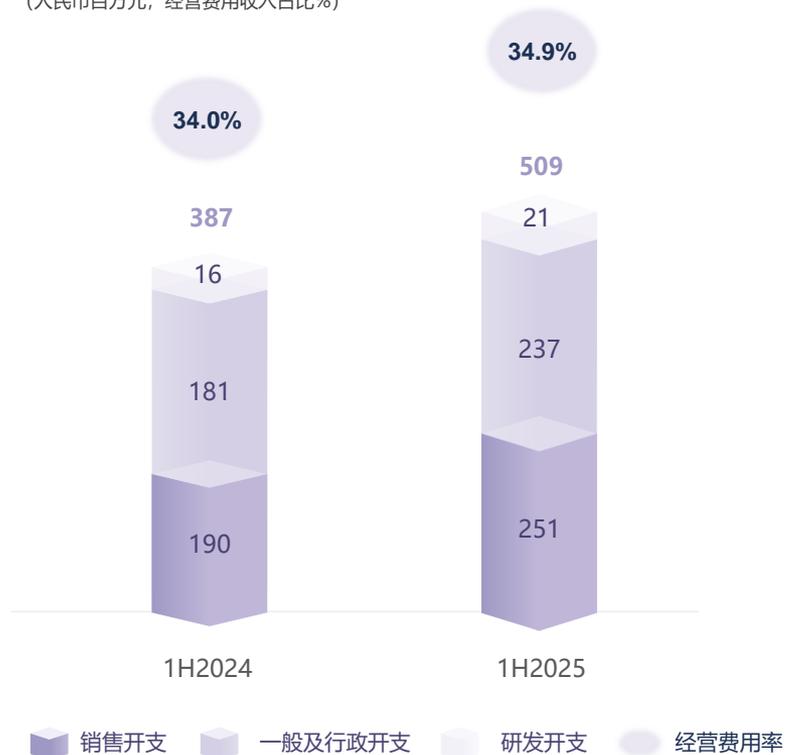
## 出色的盈利能力-经调净利润

(人民币百万元)



## 经营费用结构(2)

(人民币百万元, 经营费用收入占比%)



**Notes:**

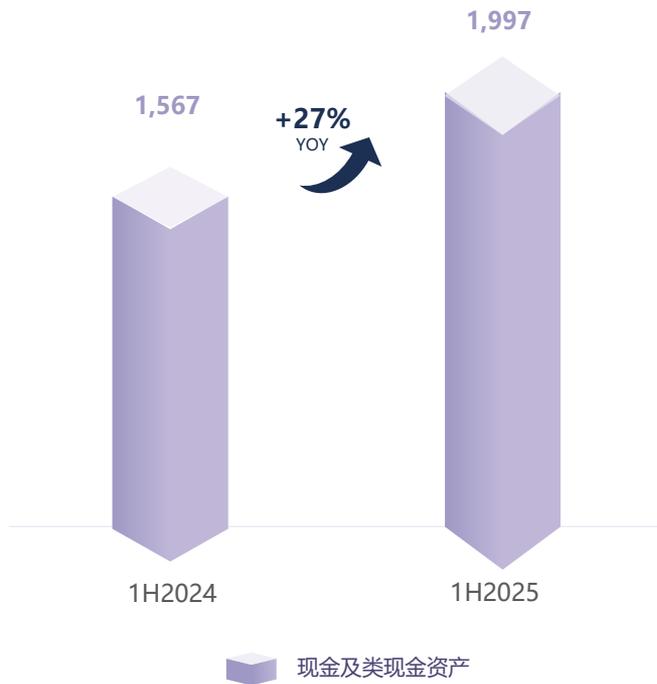
- 1. 为收购奈瑞儿之前的美丽田园集团
- 2. 经营费用包含销售开支、研发开支、一般及行政开支



# “现金牛”基因：丰厚的现金储备和强劲的经营性现金流

### 现金及类现金资产储备充足

(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

