

# 奈雪的茶斥资5.25亿元成为乐乐茶第一大股东 新茶饮行业或将加速洗牌

■中国城市报记者 张亚欣

新茶饮行业或将迎来洗牌。

日前，奈雪的茶控股有限公司（下称“奈雪的茶”）发布公告称，已签署对乐乐茶主体公司上海茶田餐饮管理有限公司（下称“乐乐茶”）的投资协议，投资总金额5.25亿元。投资事项完成后，奈雪的茶将持有目标公司43.64%股本权益，即奈雪的茶将成为乐乐茶第一大股东。

纵观整个新茶饮市场，奈雪的茶、乐乐茶两者皆为头部品牌，此次交易金额是新茶饮行业今年为止最大的投资。在业内看来，这标志着新茶饮行业迈向发展新阶段，行业格局或将随之产生新变化。

## 奈雪的茶加速资本布局

对新茶饮赛道而言，头部品牌参与投资并购并不算新鲜。

随着奈雪的茶公告的发布，网传许久的关于乐乐茶“归宿”的猜测也终于尘埃落定。国内高端新茶饮市场中，乐乐茶曾在巨头阵营占有席之地。2016年，乐乐茶在上海创立，共覆盖全国21个城市，拥有140家门店。去年7月，坊间传言乐乐茶估值40亿元，元气森林和喜茶被传都曾想将乐乐茶收入囊中。没想到，时隔一年多，最终奈雪的茶成为其最大股东。

回顾奈雪的茶今年的投资动向，不难发现其正加码布局茶饮市场，仅今年就陆续投资了新茶饮品牌茶乙己、咖啡品牌澳咖AOKKA、烘焙品牌“鹤所”和咖啡连锁品牌“怪物困了”等新兴品牌。

根据公告，投资事项完成后，乐乐茶将成为奈雪的茶的联营公司，值得注意的是，乐乐茶将继续维持独立经营，即乐乐茶仍将保持品牌不变、团队不变、运营不变。记者从奈雪的茶方面了解到，针对此次对乐乐茶的投资，奈雪的茶认为：“我们对于新茶饮行业始终充满信心。乐乐茶是一个非常优秀品牌，尤其是在产品力的打造上，我们的理念是一致的。”此外，奈雪的茶认为，乐乐茶在华东区域有较好的品牌实力和消费者认知。此次投资事项将有助于进一步优化行业竞争环境，降低奈雪的茶未来门店拓展、运营等

方面的成本。

奈雪的茶在此时机大规模收购乐乐茶股份，在业内看来实属正常。“产业发展到一定阶段后，将会从原先的大规模自由竞争、自我扩张的阶段，逐渐向成熟度越来越高的方向转变。伴随着整个市场成熟度的不断提升，市场会发生比较大的变革。”盘古智库高级研究员江瀚在接受中国城市报记者采访时表示，任何一个产业发展到一定阶段后，就会出现并购数量开始增加的状态，与其说自己大规模扩张，不如进行产业并购，这样既增加了自己对市场的影响力，又降低了整个市场的竞争度，有利于自己更好地发展，这是整个市场发展到一定阶段的必然结果。

江瀚认为，尽管奈雪的茶已登陆资本市场，但其股价表现没有令人十分满意。在这样的大背景之下，奈雪的茶需要进一步提升自己的市场竞争力，与其花大力气不断地去开店，不如进行资本上的扩张，通过资本的操作获得更多的市场参与企业，从而让自己形成一个产品体系。“比如成为乐乐茶大股东后，奈雪的茶将会有众多的茶饮体系，乐乐茶会帮助奈雪的茶实现更好的产业发展，也给资本市场提供更多的想象空间。”江瀚说。

## 乐乐茶获资金、供应链等支持

此次投资事件中的另一

方同样值得关注。

乐乐茶曾因脏脏包、脏脏茶等网红产品的营销和流量红利走红，以直营模式拓店，同时提供“第三空间”。2019年，乐乐茶曾迎高光时刻，普思资本、红星美凯龙先后参与乐乐茶融资，同时，乐乐茶迅速加快国内门店拓展，2019—2020年，乐乐茶连下10城，开店脚步落至全国各地。

然而，高光时刻并未一直延续，2021年下半年，乐乐茶陆续关闭重庆、西安等地门店。今年2月，乐乐茶关掉了广州的最后一间门店。对此，乐乐茶官方当时回应称，暂时关闭其他地区门店是为了集中精力聚焦华东市场。

据公告显示，2020年和2021年，乐乐茶的主营业务收入分别是7.28亿元、8.7亿元，除税后亏损分别为0.2亿元、0.18亿元，资产净值分别是1.94亿元和1.82亿元。今年7月，大股东Lelecha-GroupLimited（香港私人股份公司）持有的乐乐茶股权被冻结，冻结权益数额约2386.7万元人民币。

针对此次奈雪的茶的投资行为，乐乐茶首席执行官李明博称：“奈雪的茶作为新茶饮赛道开创者，在门店开发、产品研发和营销、供应链、数字化方面拥有强大实力。我们非常欢迎奈雪的茶成为乐乐茶股东。在奈雪的支持下，未来，乐乐茶将进一步夯实产品和运营实力，持续为消费者带来优质的产品和服务。”

记者了解到，乐乐茶早在2019年4月获得祥峰资本领投的Pre-A轮融资时就曾表示，会将资金重点用于加强供应链体系和数据化体系建设。而此次交易后，作为行业内首个自研并规模化应用数字化系统及硬件的奈雪的茶，无疑将为乐乐茶提供强大助力。在九德定位咨询公司创始人徐雄俊看来，乐乐茶近年来发展略显艰难，此次交易达成后，乐乐茶能够获得一定资金、供应链和管理上的支持。

## 奈雪的茶与乐乐茶亟需战略调整和战略协同

纵观新茶饮大盘，行业仍在快速发展。中国连锁经营协会披露的数据显示，我国新茶饮市场的收入规模预计2023年有望达到1428亿元。

灼识咨询研究表明，预计未来五年中国新式茶饮店市场规模仍将高速增长。以中国新式茶饮店的所有产品（包括现制茶饮及交叉销售产品）的零售消费价值计，预计从2015年的249亿元增长至2020年的725亿元，并预计于2025年达到2326亿元，年均复合增长率达到26.2%。

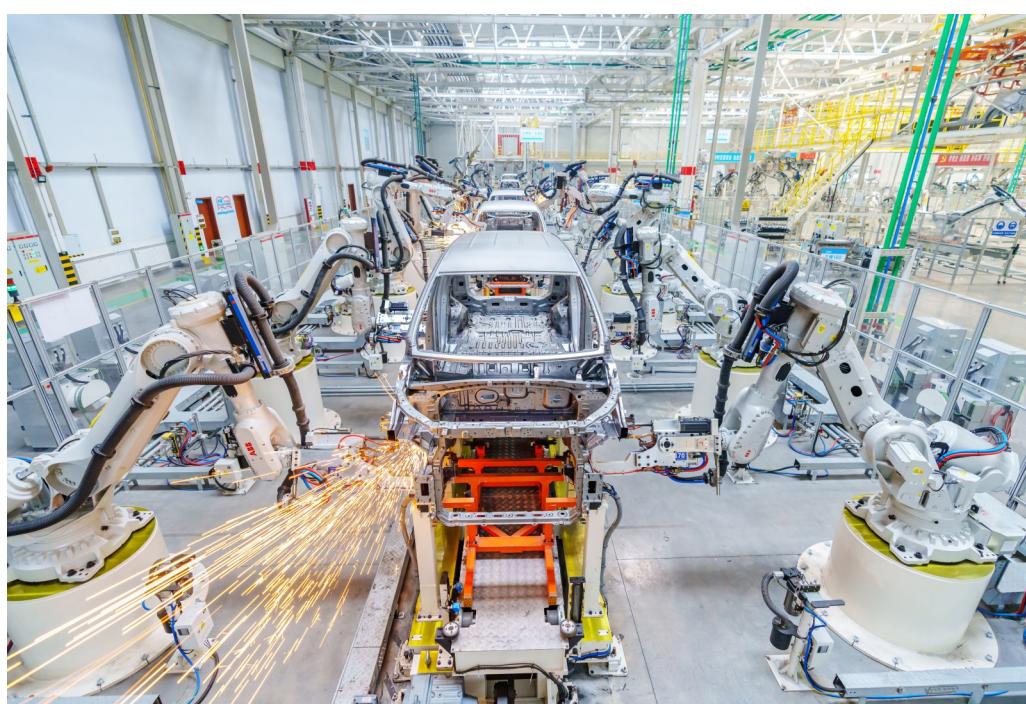
不久前，普华永道发布的报告也提出，随着市场持续释放机会，行业规模持续扩大，即将进入下一个十年的新茶饮仍然存在较大的发展潜力。但相较于第一阶段的飞速增长期，新茶饮赛道已进入市场竞争的红海阶段，消费者

对于新品的敏感度降低，包括头部玩家在内的新茶饮品牌打造爆品的速度和声量远不及以前。

实际上，奈雪的茶收购乐乐茶不仅是自身今年最大的一笔投资，同时也是2022年中国新茶饮赛道金额最大的一笔交易。这样的举动，是否会令整个新茶饮赛道重新洗牌？未来新茶饮赛道将呈现何种态势？

在不少业内人士看来，行业正在迈入长期主义阶段，逐步迈向强者恒强的洗牌期，而强强联合则更能放大品牌势能。此次奈雪的茶投资乐乐茶，是行业今年最重量级投资，也是茶饮头部军团的重塑整合。两大品牌优势互补、强强联合，或将极大改变茶饮行业的格局。

“对于奈雪的茶来说，最大的难点不是自己到底已经收购了多少茶饮企业，而是收购之后如何进行发展？毕竟乐乐茶从某种意义上和奈雪的茶还处于整个赛道上面的同质竞争的阶段，未来如何让乐乐茶和奈雪的茶实现有效地区分，将会成为最大的问题。毕竟一个区域既有乐乐茶又有奈雪的茶，两者之间是一个相互竞争的态势，反而不利于奈雪的茶的发展。”江瀚直言，未来如何发展？形成怎样的战略调整和战略协同？将会是奈雪的茶最需要做的事情。否则这种收购对奈雪的茶整体的好处，可能就没有想象中的那么明显。



## 山西运城：新能源汽车订单生产忙

12月8日，在山西省运城市大运新能源汽车冲焊车间智能化生产流水线，智能焊接机械臂进行新能源汽车车架焊接作业。

临近年底，运城市大运新能源汽车企业开足马力，紧张有序赶制订单，满足市场需求，确保增产增收。

人民图片