

中青旅控股股份有限公司

投资者调研会议记录

时 间：2022 年 3 月 31 日

方 式：电话调研

接待人：董事会秘书 范思远

出 席：兴业证券、华泰证券、招商证券等

调研内容纪要：

1. 古北的客单价上升主要原因是什么？

古北古镇客流恢复后客单价没有降低，主要还是因为 21 年酒店销售情况非常好，过夜客人比例一直很好。

2. 濮院的业态或者商业模式是如何的？

受到疫情影响，希望在更合适的时间点推出。因为濮院的第一大股东是当地市政府，根据当地政府的计划是 22 年试营业，但是还是要看疫情的持续性。

濮院的项目构成上，会逐步进行布局。濮院自身基础偏商业，客流可能会多一些，但具体还是要等到开业以后来看。

3. 去年京沈高铁通车，还有环球影城的开业，对于古北是否有带动，或者环球与古北有没有联动？

首先，环球影城不会对古北产生冲击，从客流的组成上两者存在很大的差异性。第二，古北和环球的联动问题上，因为疫情管理方面和环球刚开业的原因联动不是很多，古北还是基于本地客。环球最大的利好是他带动北京作为一个全国性的目的地吸引客流，这对于古北古镇有正向作用。北京长期以来还是在于历史文化旅游资源比较多，外地客流和古北古镇的联动主要还是长城资源。而环球影城带来的客流差异化，古北古镇和差异化的客流关联度更高一些，但是具体的还是要疫情之后进行实际分析。

4. 乌镇去年政府补贴有较大下降，以后是否会有恢复？

政府补贴与近几年对当地政府财力贡献相关，所以 21 年补贴低是正常的。未来要看在税收以及其他方面的贡献来做决定，这个数字有一定不确定性。

5. 乌镇比较偏向于全国性景区，担心后疫情时代消费者对于人流量比较高地区的回避，对文旅团的影响？

古北水镇以京津冀近郊客流为主，受到疫情影响较小。乌镇客源主要是长三角地区，目前乌镇受疫情影响比较大，当地客流无法支撑。对于疫情恢复之后，乌镇恢复还是有比较大的信心。去年疫情平稳时期客流恢复情况可以印证观点，21年4-7月份客流恢复情况就较好。所以在疫情平稳监管放松后，乌镇恢复韧性还是比较强，乌镇在全国有比较大的影响力，而且疫情后度假需求与乌镇定位相吻合，因此比较有信心。

6. 近几年公司对乌镇运营是否有优化，即使客流无法恢复到最高峰但从利润层面还是有比较好的体现？

第一点：从数据上来看近几年，收入恢复比例高于客流恢复比例，这主要得力于过夜客人恢复，这是未来提升是很好的方向。第二点：公司也在积极探讨怎样挖掘客流潜在价值，增加消费场景。

7. 乌镇门票未来趋势？

第一、从目前政策面向来看，进一步调低价格的压力没有明确的要求。第二在公司的布局上，在短期之内公司没有计划去主动调低以获取更多的客源。因为乌镇客流总量是大的，不需要通过门票的方式来去吸引客流，是要通过内容，通过其他的消费方式，进一步降低门票的占比。同时门票的存在也是为了保证景区的品质。所以从短期到中期布局上来看，门票还是乌镇收入的一个有益的贡献，也是确保景区能在高品质上继续长远发展的保障。

8. 如果未来乌镇有门票压力，随着景区建设成本提升，利润率的展望？

对于利润率有几个角度来看，一个是收入和净利润之间的关系，一个是和毛利之间的关系。从收入净利率来看，当门票收入占比下降净利率肯定是要下降的，因为门票没有直接费用产生。那么从直观的财务效果上净利率会降低。从整个消费趋势上来看，其他方面的收入在增加，而且门票的占比越来越低，这是一个不可逆转的趋势。虽然财务指标上未必那么好看，但是它在业态上的这个好处是大于在财务上的好处，收入增长的空间更巨大。

9. 去年阶段性的疫情好转之后，整个境内跟团市场的恢复节奏是什么样情况？

跟团游市场是在逐渐降低的。整个行业的散客化、定制化或者小型化趋势非常

好。所以在业态布局上，也是针对这些特点把产品做细。从这个市场恢复来看，一旦疫情好转，这一部分客人出游总体人数上会有一个很快速的反弹。这中间有多少需要旅游服务商在中间服务，这个比例就要看各个旅行社自己根据业态调整的能力，自己对市场机会捕捉的能力来确定。现在客人对于旅行服务的依赖程度是降低的，除非你有鲜明的资源，要么很好的服务体验，要么很强的 IP 或者是其他的一些增值的服务，很难去获得中高端的客人，这是一个趋势。

从这一点上，整个旅行社业务的恢复是比较慢的过程，可能会滞后于整个国内市场客流的恢复的情况。但是这个未来具体会是怎样？还是有一点点悬念在，但是整个的趋势肯定不会变。