

证券代码：000796

证券简称：*ST 凯撒

凯撒同盛发展股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-046

| | |
|-------------------|--|
| 投资者关系 活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 |
| 参与单位名称及人 员姓名 | 参加“2023 年度海南辖区上市公司业绩说明会暨投资者集体接待日”的投资者 |
| 时间 | 2024 年 5 月 14 日 14:00-17:00 |
| 地点 | 公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会 |
| 上市公司接待人员 姓名 | 1、董事长、总经理（代行）迟永杰 2、副董事长陈璐 3、董事会秘书张大伟 4、财务副总监虞巧燕 5、证券事务代表余晴雨 |
| 投资者关系活动主 要内容介绍 | 公司董事、高级管理人员参加本次网上集体业绩说明会活动，就公司 2023 年年报披露、财务数据、公司治理、内部控制、发展战略、经营状况、现金分红、重大事项、可持续发展等投资者所关心的问题，与投资者进行“一对多”形式的沟通与交流，交流方式以文字问答方式进行。除去重复提问问题，主要问答内容详见附件。 |
| 附件清单（如有） | 《2023 年度业绩说明会问答清单》 |
| 日期 | 2024 年 5 月 14 日 |

附件：《2023 年度业绩说明会问答清单》

1、公司 2024 年的旅游业务发展重点具体在哪些方面？2024 年主要推进的旅游重大项目、重大线路有哪些？公司核心团队、市场化机制是什么样的？

您好，在今年出境游业务的规划上，欧洲业务依然是公司的重点目的地，预计在全球目的地占比 40%以上，同时西亚南亚、非洲、中北美洲亦是主要发力市场。结合旅游客群的需求特点，针对亲子家庭、退休一族、都市精英阶层提供符合他们需求的、体验度高的产品及服务，也是凯撒旅游的业务重点。主题玩法方面，公司将重点布局邮轮系列、走遍系列、亲子旅游、体育旅游、户外旅游等。其次，配合巴黎奥运会和欧洲杯，公司在体育旅游领域加大了投入。继公司旗下凯撒体育成为 2024 巴黎奥运会贵宾款待产品中国大陆地区及香港特别行政区独家代理商后，近期凯撒体育与 Hospitality Experience AG 签约，成为 2024 欧洲杯官方款待项目大中华区（含港澳台）销售代理、服务供应商，目前巴黎奥运官方款待产品、欧洲杯官方款待产品均已在“凯撒优选”和“凯撒体育”小程序上线。此外，古巴免签直航等政策利好的带动将进一步推动公司出境游业务的快速恢复。预计从暑期开始，公司旅游业务可能展现较快的增长速度。

2、请问贵公司新成立的子公司凯撒海湾现在投入运营了吗？针对马上开始的青岛啤酒节有没有相关部署？

您好，公司新成立的凯撒海湾目的地山东运营管理有限责任公司，3 月 15 日已经正式获批营业执照，且首批出资款已经实缴完毕。青岛啤酒节作为青岛的一项大型活动标志 IP，凯撒海湾也正在积极筹备参与，目前我们计划在市北区筹备分会场的活动。

3、关注到贵公司相关平台已经上架了欧洲杯和奥运会的产品，请问截止到现在相关产品销售情况？

您好，公司旗下凯撒体育已成为 2024 巴黎奥运会贵宾款待产品中国大陆地区及香港特别行政区独家代理商，目前上线的产品有从小组赛开始的各类款待套餐以及团队游产品。上线后，整体咨询量比较大以及售卖较好的是热门队伍的小组赛以及决赛半决赛。目前整体销售情况符合预期。

4、公司最新开店情况及今年开店展望？

您好，2024 年公司将着重加速渠道的恢复和提升，公司未来将通过“线上呼叫中心+北京门店+外地分公司”三者结合的渠道战略推动恢复零售渠道体系。2023 年公司已重启“线上呼叫中心”，并北京、天津、西安等门店已超过 10 余家，后续将重点在北京和外地分公司进行业务扩展，包括推进在青岛和上海开设的门店及分公司的筹建活动，以及在东北地区的业务恢复。此外，公司将在会员回馈和服务方面持续优化与改进，通过高品质、高标准的服务和产品体验唤醒以往的优质客户群，增加客户粘性，激活二次甚至多次消费。

5、门店合伙人计划，对公司的益处是什么？

您好，公司在门店运营领域有着丰富的管理和实践经验，结合今年大力恢复零售渠道体系的战略方针，通过赋能与合作的思路，开展门店合伙人计划，是渠道恢复的方式之一，这种模式可以降低经营成本，提高运营效率，通过扎根社区、商场等用户密集地域，辐射方圆 1 公里范围内的居民为目标，拉近用户物理距离，增加获客机会，提高用户交互频次，快速恢复渠道规模和用户服务能力。全国文旅市场强势复苏，这是时代赋予旅游从业者的机遇，凯撒旅游拥有多年出境旅游的优势和经验、优秀的旅游经营团队、高端的品牌效应，在此也诚挚邀请加入凯撒门店合伙人计划的意向者，共同开创文旅事业的无限可能。

6、2024 年零售批发业务的开展情况以及公司 OTA 合作现状？

2024 年，公司着重加速渠道的恢复和提升，未来将通过“线上呼叫中心+北京门店+外地分公司”三者结合的渠道战略推动恢复零售渠道体系；同时，批发业务和 OTA 业务也是渠道的重要组成部分，当前已组织了这两类渠道拓展相关的准备工作。

7、预计多久公司的旅游业务可以恢复到疫情前的水平？

您好，旅游业务的恢复从两个方面来说，其一是渠道方面，根据公司目前的渠道实际情况以及对未来的规划来看，公司将在原有渠道网络的模式下进行优化改进，并通过多管齐下的方式进行渠道体系的恢复建设，2024 年是渠道恢复工作的重要年度，将在凯撒的优势地区进行持续的拓展与投入；其二是产品方面，产品研发和产品生产一直以来是公司的核心竞争力之一，虽然在公共卫生事件期间受到影响，但产品体系的核心力量一直都是公司重点保障的领域，自 2023 年出境游恢复以来，公司快速恢复产品研发体系，在核心力量的基础上重塑产品研

发中心的组织机构，已在欧洲、亚洲、非洲和中北美洲等地区搭建了产品研发和生产的体系，未来产品体系的恢复将进一步提升。

8、原来凯撒很好的，这几年口碑越来越不好，有没有想过扭转现在得局面？

您好，近三年来，公司作为旅游行业和航空食品配餐行业上市公司，处于特殊环境下亦是百感交集，但公司没有放弃，2023年在各方支持下完成重整实现涅槃重生，在此也非常感谢陪伴凯撒多年的合作伙伴、投资者以及一直坚定相信凯撒的客户朋友；2024年，随着公司负担的减轻和现金流的补充，旅游业务方面将加快门店的开设、销售员工的增设和培训、产品差异化的研发、独家资源的采购等，上线特色和个性化旅游产品，为客户提供更优质的服务；此外，凯撒旅游的会员俱乐部也是行业中最先建立并持续运营的，今后公司将在会员回馈和服务方面持续优化与改进。在食品业务方面，公司将继续以航空级食品安全标准和品质服务，精准对接客群需求，为消费者提供从空中延伸至地面的健康饮食新体验。

9、凯撒旅游作为国内高端旅游的领先品牌，拥有较好的客群基础；食品板块虽面临不确定性但也有一定的发展基础和丰富的经验；目前来看，目的地板块作为上市公司未来的核心业务，关于目的地板块的经营、团队、方向有哪些优势会将来支撑上市公司长远发展做准备？

您好，凯撒海湾以青岛目的地资源为核心，依托青岛市丰富的文体旅商资源，凭借凯撒旅业平台优势，夯实目的地运板块运营中心职能。组建的管理团队也会积极协助通过股东方资本及资源支持、品牌协同等方式为凯撒旅游充分赋能，帮助公司拓展业务范围和提升服务质量、提升品牌知名度和美誉度，扩大市场份额。

10、子公司凯撒海湾目前的可行的创收模式有哪些，预估几年可以盈利？

您好，凯撒海湾目的地（山东）运营管理有限责任公司的建立，是实现公司旗下目的地板块战略转型发展的重要举措，依托青岛市市北区独特的资源禀赋与控股股东强大的资源整合能力，打造“海上旅游”、“特色历史文化街区”、“创新型度假村”等精品文旅项目，争取形成构建全域旅游的成功样本，向全国其他省市进行产业延伸，进一步增强公司在文旅行业的影响力的同时，提升公司经营效益。

11、公司有没有计划在各短视频平台打造官方账号，推广业务。或者在抖音上直播宣传和销售旅游产品？

您好，公司早在 2020 年已经做出探索与尝试，推出了凯撒旅游“好看世界”直播频道，并策划了“江山如画旅游直播节”、“总裁直播”、“旅游大咖直播”等特色直播活动，并采用“类 MCN”模式招募并孵化了系列领队大咖自媒体账号，取得一定的成果，后续也会在短视频行业推广中继续努力，感谢您的关注及建议。

12、您好，立案调查已经长达 8 个多月，立案调查仅是资金占用违规吗？因资金占用行为导致的财务报表数据不准确，会被认定为虚假记载吗？还是只作为重大遗漏进行认定？会不会立案调查出别的方面的违规？按照法律法规要求，公司已经达到申请摘帽条件，为何要等待立案调查结果，是否还有其他隐忧？

您好，根据前期监管机构的通知文件，主要是因涉嫌信息披露违法违规而对公司进行立案；此前公司已自查并披露非经营性资金占用问题，截至 2023 年底，非经营性资金占用问题已解决完毕并由审计机构出具了专项鉴证报告及披露；公司亦同样关注调查进展及调查结果，后续将及时披露进展情况并申请摘帽。

13、您好！作为一名凯撒的忠实持有者，我最关心的是公司今年能摘星摘帽吗？对此公司有什么规划吗？谢谢

2023 年度，公司净资产已由负转正，并中审众环会计师事务所就年报出具了标准意见的审计报告，符合摘星的相关标准。因此公司已于今年 4 月 26 日披露年报的同时向深圳证券交易所申请摘星。该事项尚需深圳证券交易所核准同意，最终能否获得深圳证券交易所核准尚具有不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。

公司以往年度触发四项带帽指标，目前已申请撤销其中三项：1) 公司 2023 年度内部控制审计报告为标准无保留意见；2) 最新审计意见显示公司持续经营能力得到显著增强，经营状况有明显改善，现金流充足，且制定了明确的战略规划，故不存在持续经营能力不确定性问题；3) 经公司全力解决诉讼以及账户冻结问题，目前公司及子公司主要银行账户处于正常使用状态，已不存在主要银行账户被冻结的情形。

关于因公司存在资金占用且情形严重而被带实施其他风险警示，截至 2023 年 12 月 30 日，公司以往年度股东及其关联方非经营性占用资金已全部完成清偿，且会计师事务所已就相关事项出具审核报告，但公司尚未收到相关监管部门对资金占用事项的调查结果，因此暂未申请撤销该情形。公司将持续关注该事项

进展，将及时向深圳证券交易所申请撤销。

14、您好！目前在各平台搜索奥运旅游服务，没有体现出贵公司的优势。请问贵公司有没有进一步的宣传规划及引流计划？

您好，公司凭借丰富的全球顶级赛事票务商业化运作经验和突出的体育赛事接待能力，相继成为伦敦、里约、平昌、东京奥运会中国大陆地区独家票务代理及中国奥委会、中国体育代表团接待服务类供应商。凯撒体育保持优势今年依旧签约成为 2024 巴黎奥运会贵宾款待产品中国大陆地区及香港特别行政区独家代理商。凯撒体育是公司凯撒旅游细分的一个领域品牌，公司在产品方面存在更多的设计、研发和服务优势。感谢您的建议，公司将加大力度做好宣传工作。

15、24Q1 合同负债为 0.62 亿，请问其中多少是疫情前的历史欠款？

您好，合同负债是指企业已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务，主要金额是与目前公司业务有关的预收账款。

16、您好，贵司的旅游收入的确认时点是以旅游合同签订时间为准还是以旅游活动结束后为准？

您好，公司旅游业务收入确认原则为在旅游活动结束后确认收入。

17、请问现在凯撒的员工情况？含人数、学历、年龄结构、平均薪酬等。现在有没有招聘计划和新员工入职情况？

您好，公司员工的情况具体可详见年度报告。基于业务的逐步恢复，目前团队也在进一步扩大，招聘工作也根据公司需求持续进行。

18、在 4 月 19 日公告中，贵公司对海航控股提起诉讼，请问相关案件进展情况？开庭时间是否已经确定？该笔诉讼会否影响贵公司的配餐业务？

您好，案件目前法院已受理，尚未明确开庭时间。公司也在持续关注并积极沟通，依法主张自身合法权益，积极采取相关法律措施维护公司和股东利益，相关诉讼事项的进展情况公司将及时履行信息披露义务。

19、请问贵公司后续是否有搬迁总部的计划，会迁移到青岛吗？

您好，青岛、海口均是公司主要的核心资源城市，公司如有搬迁计划或情况将及时对外信息披露。

20、请问青岛那些具体的资源会装入凯撒？邮轮资源大约什么时候有具体方案？谢谢

您好，针对目的地业务，公司将依托自身积累的目的地运营经验和既有相关资源，叠加青岛、海南的丰富业务场景，构建起“国内+海外”的全球化目的地运营平台，推动包括目的地接待、目的地整合、目的地资源、目的地文化休闲生活等的产品及服务。

21、您好！重整成功后，贵公司引入的重整投资人中有招商局和深圳国资控股企业，实力很强。请问这些新股东中有没有资源注入和业务流入，帮助新凯撒发展？

您好，公司确实引进了深圳市招商平安资产管理有限责任公司和广发乾和投资有限公司等 10 家财务投资人，股东方与公司也会积极就公司协同业务进行交流；另外，公司控股股东青岛环海湾文化旅游发展有限公司也是具有较强实力的国资企业，未来也会给予公司较多的资本及资源支持。

22、凯撒重整完成后，上市公司由一个市场化的民营企业变更为国资实际控制企业，两者的背景、管理、文化存在较大差异，请问目前上市公司与控股股东的企业文化、员工合作是否存在难点？

您好，上市公司贴近市场、运作专业并具备人才优势，而控股股东在公司治理、规范运作、信息披露透明度等方面更有优势；叠加控股股东资本支持和业务资源支持，公司将不断增强主业的核心竞争力，以优异经营业绩和盈利能力回报股东，与广大投资者共同推动公司价值的回归、创造与实现。

23、请问贵司在低空经济领域是否有规划？

您好，凯撒旅业一直密切关注文旅行业发展趋势，积极跟进客户需求并做出前瞻性布局和规划，感谢您的关注和建议。

24、新上任的领导有哪些优势，对公司能做什么贡献？

您好，2024 年公司新一届董监高上任，公司聘请新独立董事均是结合公司实际发展需要聘任的拥有丰富独董经验及公司治理经验的专业人士，可以为公司主营业务、历史遗留问题、内部控制、财务审计等方面提供专业判断和意见，大大减少了公司治理风险。公司非独立董事有三位目前仍在控股股东单位任职，对于股东关系的沟通、业务的交流以及股东业务资源的支持都起到很大的作用。公司主要高级管理人员也都拥有专业的执业资格，丰富的执业经验；监事会主席为法务专业特长，更好的起到对企业的监督作用。公司相信，在新一轮团队的带领

下，公司将开启新面貌、新阶段、新征程。

25、公司 2023 年未进行分红，是否合规合理？未来是否会有分红计划？

您好，由于 2023 年度公司合并报表未分配利润为负值，因此，公司 2023 年度拟不进行现金分红，不送红股，也不以公积金转增股本。上述利润分配预案综合考虑了公司目前的发展阶段、经营管理及中长期发展等因素，符合相关法律法规的规定。未来，公司将在持续发展主营业务的同时，叠加控股股东资本支持和业务资源支持，增强主业的核心竞争力，以优异经营业绩和盈利能力回报股东，与广大投资者共同推动公司价值的回归、创造与实现。

26、在社会日益重视 ESG 问题的当下，领导们是否计划加大 ESG 相关的人力和资源投入？有无提升信息披露水平的计划？

您好，非常感谢您的建议，提升信息披露水平一直是公司以来的长期目标；另外为积极响应央企国企对于 ESG 披露的指导意见，公司目前也在逐步准备开展提升 ESG 管理水平及开展 ESG 的信息披露相关工作，还请您持续关注。

27、公司股价目前依旧处于近三年来低位水平，是否考虑过采取措施维护股价？

您好，公司会积极响应回购及分红的相关政策。良好的市值表现是公司和全体股东长期的共同愿望。我们始终坚信，持续聚焦主业、扎实做好业绩，是对市值提升最大的驱动要素。当然二级市场股价受宏观经济、所属行业、投资者情绪等多方面因素的影响。我们也将做好价值创造的同时加强价值管理和价值传递，不断持续打造核心竞争力，提升信息披露质量，加强与投资者交流，驱动公司释放成长价值，力争给全体股东带来更多的回报，还请您持续关注。