

证券代码：002707

证券简称：众信旅游

北京众信国际旅行社股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）		
参与单位名称及人员姓名	序号	单位	姓名
	1	安邦资产	谢吉
	2	方正富邦基金	巩冠峰
	3	国海富兰克林基金	文锋
	4	国寿养老险公司	陈烈钦
	5	国泰基金	申坤
	6	国泰君安	刘越男
	7	华夏基金	郑晓辉
	8	嘉实基金	赵宇
	9	嘉实基金	颜媛
	10	诺安基金	罗春蕾
	11	人寿资管	白岩
	12	上海乾瞻投资	李艳丽
	13	太保资产	杨鹏
	14	信海达资产	李学浩
	15	银华基金	李晓星
	16	中邮基金	杨欢
17	中证信资本	漆奕辰	
时间	2016年3月25日（星期五）下午 2:30-4:00		
地点	公司 B 座 4 层大会议室		
上市公司接待人员	董事长、总经理：冯滨		

姓名	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、欧洲近期事故较多，如刚刚发生的比利时事件等，公司近期又与华远重组，欧洲市场份额将进一步提升，公司是否预备了方案去处理？或是否更加注重业务多元化？</p> <p>答：整个欧洲从 90 年代到现在，市场相比其他市场稳定的多，相对来说是常青市场。同时，我们在 2015 年已经调整了 2016 年的打法，在传统的法瑞意产品的基础上，更加注重东欧、英国、北欧、俄罗斯产品的开发。总体，今年在欧洲市场不会有太大闪失。</p> <p>二、众信与凯撒在目的地、资源、渠道都在布局，哪些是众信布局的劣势，哪些是凯撒的劣势？</p> <p>答：我只能说众信自己，不好评价他人。公司在旅游方面将继续加大产品+服务，布局目的地端资源和出发地端，目前已经初步看到 2016 年能够有一些成果，同时，我们与携程实施战略合作，以及未来与中信产业基金的合作，都被我们看好。众信旅游决策方面比较快，正在从旅游服务商向出境综合服务商转变。目前中国有 1 个亿的出境人群，除因旅游出境，还有许多是留学、游学、医疗、移民等其他原因，众信希望依托现有优势，将这部分业务做起来，现在已经在北京设立了移民公司，在杭州收购了杭州四达出入境服务公司、投资了以马拉松旅游为突破口的“来跑吧”，及做海外学区房租赁和置业的“异乡好居”。</p> <p>三、做移民、留学服务，旅行社有什么优势？</p> <p>答：众信的出境游客群与移民、留学、游学的客群高度重合，做移民、留学及游学会更加精准。在资源端也能够得到有利资源。</p> <p>四、众信到目的地端布局与地接社有什么区别？未来到目的地布局资源，是众信一家在做，还是很多家在做？</p> <p>答：到目的地端，我认为我就是地接社，我们要做成闭环。相信日</p>

后肯定有很多旅行社在做，谁先做，就会有一定优势。

五、留学和移民是否是小市场，众信如何做？

答：不是小市场，日后包括旅游在内的整个海外生活服务，才是保证众信发展的最大的市场，且其他海外生活服务市场竞争不像现在旅行社的竞争这么充分。

六、未来在零售端的想法？

答：继续布局零售业务，今年上海开了两家很大的旗舰店，今年在武汉、西安等城市会继续开店，落实募投项目中的零售业务布局规划。目前和穷游等线上社区也在进一步加强合作。

七、通过与竹园、华远的重组，何时可以看到采购成本下降，毛利率提升的预期？希望看到收入上量后，毛利、净利能够显现出增长

答：通过采购的协调，特别是将来完成与华远重组后，未来毛利率一定会有所提高。不过随着众信客源规模提升，议价能力增强，未来将会有很多新的玩法，以其他形式补上。

八、日本市场目前的竞争格局？

答：日本市场目前还是一个分散的态势，未来会更加集中。日本市场需要分开看，本州、九州、北海道的布局是不同的。

九、未来公司在零售业务发力，批发业务和零售业务的协调关系如何？

答：以往我们对此也有担心，但北京已经走出了批发零售一体的道路，通过使用不同品牌、不损害代理商利益方式，保证批零一体的实施和共同发展，目前北京的批发业务和零售业务都做得很好。现在此种模式已经在上海等城市复制。未来众信是旅游上下游全产业链旅行社，既是出发地旅行社，又有目的地接待社。

附件清单 (如有)	无
日期	2016年3月25日