

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：2023-005

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
参与单位名称及人 员姓名	信达证券 宿一赫 涂佳妮 王越 银河基金 卢秩乔 建信基金 刘博生 富国基金 吴奇 中加基金 于成琨 中邮人寿 曾苧葭 万家基金 李黎亚 大家资产 张萌 建投资管 范新 华夏久盈 翟晓虹、于海申、胡朝凤 景上源资产 王玉良 国海富兰克林 梁姝雯
时间	2023年2月23日 19:00-20:00
地点	电话会议方式
上市公司接待人员 姓名	董事长兼任董事会秘书：陈杰
投资者关系活动主 要内容介绍	凯撒同盛发展股份有限公司于2023年2月23日与信达证券、银河基金、建信基金、富国基金等10余家机构通过线上电话方式召开机构调研交流会，回答调研相关提问，详见附件清单。
附件清单（如有）	《机构调研交流会问答清单》
日期	2023年2月23日

## 附件：《机构调研交流会问答清单》

**陈杰董事长先行简要介绍公司近况：**凯撒旅业两大核心板块航空和铁路配餐与旅游服务都是依赖客户流量，在疫情防控政策调整之后均有较好的恢复。

食品板块的两大配餐企业经营地分别在海口和三亚，在春节期间三亚航食最高单日超过 45 万，海口航食最高超过 35 万元，旗下 6 家航空配餐企业累计服务 32 万人次，三亚航食、新疆航食及兰州航食春节黄金周配餐量已恢复至 2019 年 70% 以上。铁路配餐业务，凯撒易食旗下易食纵横、广州动餐及海铁动餐的服务保障人次达 1162 万人次，恢复至 2019 年的 91%。

旅游业务板块近期也逐步恢复并取得了明显的效果，2023 年春节前夕国家公布第一批境外团队游名单，公司在短时间内快速完成产品策划、境外接待等准备工作，在 2 月 6 日，“凯撒优选”小程序当天访问人数较前一日增长 1200%，2 月 7 日更是完成了全国首批赴欧旅游团成行，且近期单日成交有破百万销售收入，体现了公司多年深耕出境游的优势及实力。

**问题 1：**22 日之后很多国家对中国旅客的限制政策取消，包括 3 月之后航班换季，国际航班也会得到快速修复，出境游的限制逐渐减少，结合公司目前产品销售与预定情况，23 年全年出入境游的恢复进度是怎么样的，大约什么时间恢复到 19 年同期水平？

**答复：**传统来看，一季度和三季度是旅游旺季，当前时期团队游开放国家 20 个，大约是 2019 年公司团队游所涉目的地国家总数的七分之一。而且涉及出入境游还需去对接航空资源与目的地酒旅资源等，包括消费者的护照与签证准备都需要一定时间，所以今年一季度现在来看仍然处在过渡和复苏的阶段。预计二季度相比于疫情期间会有比较好的表现，到了暑期学生客流和亲子游客流将会支撑行业持续修复，四季度也将会有淡季不淡的表现。2024 年至 2025 年，旅游市场相比于 2019 年将会全面复苏乃至超过疫情水平。

**问题 2：**经过疫情三年，行业有哪些变化（出清/格局改善）？作为出入境旅

**游主要参与者，行业的商业模式与打法有哪些变化?可否详细了解下我们做出入境的商业模式包括前中后端，包括批发零售等流程?**

答复：疫情期间，凯撒旅游境外分公司都在坚持运转，维持了与境外合作伙伴的合作关系，在政策调整之后能快速恢复海外接待能力，这是相比于行业的优势所在，因而公司才能在2月7日全国首发欧洲团。

行业变化：疫情三年来，行业也发生了深刻变化，中小旅行社逐步退出，头部旅行社的份额显著提升，行业人才也面临大幅流失，因此在复苏阶段，行业竞争会相对较为平淡，旅行社的供给恢复起码需要半年到一年，从现金流的回补到出入境全面放开都需要时间。

出境游消费趋势变化：定制游会逐渐占据重要位置，团队规模也有逐渐缩小趋势，消费者会更重视出行安全。近期环球游轮产品销售情况非常好，也体现了出境游消费者对于长出游天数，具有更好游玩体验的产品的倾向性，出境游逐渐从观光游全面向休闲度假游转变。

**问题 3：海外资源对接情况有哪些变化？海外产品包括酒店等近两年涨价较为显著，这对我们产品价格有哪些影响，会影响我们盈利能力么？**

答复：海外成本有不同程度的上涨，同时由于国内旅游开放相对靠后，所以在与其他国家在集中采购竞争资源的时候会有一些劣势。凯撒一直以来都专注于提升服务质量与消费者消费体验，而讲到行业复苏进度的时候也提到在复苏前期整个行业将会面临较低的竞争烈度，行业会在一个阶段呈现供不应求的局面，这也为公司产品价格调整做了比较好的铺垫，预期行业恢复后公司的利润基本盘相对于疫情前将会有显著提升。

**问题 4：19 年出境游人次 1.55 亿人次，并且连续多年具有较高增速，同时我们护照持有量 1.2 亿张，很多投资人认为在疫情前出入境行业处在渗透率快速提升的阶段，但疫情三年之后，行业的信心依然需要修复，对未来的预期也普遍相对保守，您如何看待这样的现状？**

答复：随着人均收入的增加和中国持续对外开放，出境游依然是具有较高的潜在增速的行业，我们所讲的相比于 2019 年恢复情况是针对行业而言，而对于行业头部企业，实际经营数据与财务情况恢复甚至超过 2019 年同期水平并不是很难。在疫情前就已经发展到了 12 个子品牌，28 个大主题，针对各种的不同的人群和画像，都有垂直类的产品可以提供，甚至于同一个目的地都能够分化出几十个不同的针对不同年龄段、不同人群的一些产品线路。所以对于这样的精准划分人群，在后续为客户提供以他为中心的服务，从服务标准和个体喜好度方面而言，就会进一步凸显优势，从而使得客户对于凯撒品牌的认可度更高，对于产品的购买力更强，最终使得整体经营以及财务数据会有更好的展现。

**问题 5：公司的产品相对于友商依然具备优势，包括南美和非洲秘境游等小众玩法，公司之后两三年时间维度对于全球旅游目的地的资源分配有哪些规划？**

答复：疫情前，凯撒覆盖了 152 个国家和地区，与需要量去支撑的产品不同，凯撒已经开发了相当多的精选产品，与当地文化有机结合给消费者更优质的服务和体验，这些产品与市场大众产品相比具备较高的议价能力。比如凯撒在北极占有 28% 的市场份额，做过 200 多条航线多个国家的包机等等。后疫情时代凯撒还是围绕自己的特色去开发产品，尽量避开大众化竞争激烈的目的地，去开发更符合后疫情时代客户需求的差异化产品。

2021 年，上市公司正式迁入了海南，凯撒在疫情三年里也在国内进行了一些深耕，利用在海南的资源做了很好的尝试，包括在国内有像火车专列旅游，还有一些跨省的长线旅游等。凯撒旅游往年都是深耕出境游，疫情三年里，在国内游方面也做了很多新鲜的尝试，这些在疫情后还会继续延续下去。在疫情期间，公司与国药国际下属的中服免税合作了免税业务，在国内也有三个城市的免税店开业，分别在北京、天津和南京。因为疫情无法出行，所以国内的城市免税店暂未能达到良好的贡献。但是随着未来国人出行增加，回国以后还可以继续购买，采购一些免税商品，这些也会对我们整体的用户运营以及收入利润提供进一步的良好支撑。这样，立足于传统出境游的优势，再加上国内游的并驾齐驱，借助在

海南自贸港的立足，以及免税业务的持续增强，这些都会对后续在市场影响力和业绩体现上有很好的支撑。

**问题 6:** 最后一个大话题是关于我们现在的公司结构和治理。第一个就是我们现在整体的规模相比于以前有哪些变化？现在有在招工吗？我们疫情期间新做了一些国内的项目，那么在疫情之后或者后防控时代，公司组织架构上或者事业部的重心上会有一些改变吗？或者是有哪些调整？如果以今年的情况来，如果今年恢复得很好，我们还会继续扩编团队吗？

答复：企业一定是因势利导的，疫情期间公司组织架构也一直在做调整，从原来的旅游为主，变成了四轮驱动。随着这两年各方面的调整，公司还是专注于旅游和食品两个主业。由于受疫情的影响，企业都需要控制成本，所以适时关闭了国内的零售网络和门店，因为整体日常的一些人员的费用支出，还有租赁的房屋租赁的费用都比较高，正常的旅游又无法支撑。现在后续将对一些销售渠道进行整合，包括继续推出凯撒旅游的门店，同时也积极地重新整理位于国内各省的网络。

近一年来，为适应旅游的开放复苏，提高企业的效率以及在管理效能上更扁平化，公司组织架构不断优化调整，但将继续立足 C 端。凯撒成立 30 周年，在国内发展的 20 年都在深耕于 C 端的用户运营；同时，这几年也是对我们的大客户和企业客户从未放松，一直保持着积极的联系与关系维护。疫情恢复后，随着国际的交流越多，企业团体还有大客户这些渠道都会是我们持续的优势，再加上在各地还有很多合作良好的代理商，将通过一些资源和产品的合作，能够扩大市场一些规模。

**问题 7:**我们现在是否计划去引入战投，去解决我们当前所存在的一些问题？

答复：引入战略投资者是企业有好的商机出现时，能够快速占领有效的商业位置的一个很有效的方法。过往凯撒旅业结合股东优势，推出了一系列航旅结合的相关产品，充分利用凯撒在用户运营和境外地接能力方面的优势，形成了非常

好的业务驱动。随着旅游业务恢复开放，公司也希望抓住发展机遇，积极寻找与公司战略发展、主营业务和经营理念比较契合的意向投资人。2023年，对凯撒来讲是非常关键的一年，适时地引入投资人，可以改善公司经营状况，增厚市场的竞争能力。请投资者随时关注，如遇重大事项公司将严格履行信息披露义务。

**问题 8:22 年的业绩预告亏损，按照规定连续 3 年亏损，是不是有暂停交易的风险？**

答复:根据公司 1 月底发布的 2022 年度业绩预告，确实出现了三年连续亏损的情形，同时 2022 年末净资产预计将为负，存在年报披露后被实施退市风险警示的潜在风险。根据《股票上市规则》等相关规则，不会出现暂停交易情形，同时公司也在积极应对，争取更多的资源化解风险，也相信必将在出境游逐步恢复的过程中取得良好的效果。