

证券代码：301073

证券简称：君亭酒店

君亭酒店集团股份有限公司

2025年1月7日投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2025年1月7日
地点	线上
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁朱晓东女士；董事、副总裁兼董事会秘书施晨宁先生；君行酒店公司合伙人及总经理莫鑫亨先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动的主要内容如下：</p> <p><b>一、君亭加盟业务基本情况</b></p> <p><b>1、中国加盟市场现状</b></p> <p>中国加盟市场呈现两个显著特征：1）增长空间大：酒店加盟业态占比与发达国家相比仍有差距，目前，中国酒店连锁化率正在加快，在未来5-10年内，中国加盟市场至少有翻倍的增长空间。2）中高端及高端市场成为发展引擎：近年来，中端和经济型酒店增长放缓甚至出现负增长，而中高端及高端市场自2020年起成为酒店加盟市场发展的主要驱动力，酒店产品升级迭代的需求增长明显，然而该市场尚未出现寡头（引领者），这为新的品牌和企业提供了进入和发展的机会。</p> <p><b>2、加盟业务团队背景</b></p> <p>团队具备丰富的行业经验与资源，总负责人莫鑫亨先生曾是中国内地头部千店连锁酒店品牌的联合创始人，具备多年的品牌酒店开发、品牌打造与运营管理经验。团队成员均为该品牌的核心团队，拥有从0到1打造品牌的经验。此外，团队还拥有超过1250名加盟商资源。</p>

### 3、君亭的差异化优势

(1) **品牌力优势**：君亭酒店坚持东方文化的品牌发展理念，形成了独特的涵盖中高端以上、兼顾商务与休闲度假、全服务与精选服务的完整品牌矩阵，这种独特的、原生的发展策略与市场上多数中高端国际品牌进入国内的套牌模式形成差异化，且符合国家对民族品牌的扶持趋势。

(2) **商业模式及财务模型优势**：依托君亭的二十余年直营经验，形成了独特的商业模式。以“君亭尚品”品牌打造中高端体验产品，以“君亭”品牌发展商务加休闲的城市度假赛道，以“观润”品牌专注核心中央商务区商圈，拥有成熟的、多周期的经营数据去印证产品的财务模型。

(3) **资源及渠道优势**：君亭不仅拥有一千多名成熟加盟商资源，更重要的通过自身经营积累了丰富的赋能资源，包括构建大客户商旅平台、会员平台和中后台管理资源，修炼内功再实现规模化。

(4) **产品差异化优势**：君亭发布的三个品牌各具特色，商业模式、商业定位及品牌定位清晰，能快速匹配投资人的需求，避免内耗，将资源集中投入特色优势品牌。

### 4、加盟品牌定位

(1) **君亭尚品酒店**：定位为轻中高端产品，单房造价为 10 万元，通过工艺更新和服务为时尚年轻客人打造中高端感受，通过中端造价模型打造中高端体验，可在一线及新一线甚至三四线城市落地，投资模型宽容度大。

(2) **君亭酒店**：定位中高端城市度假，主打商务加休闲度假模式，布局在有旅游资源的新一线及二线省会城市，符合后疫周期文旅出行需求爆发性增长的趋势，匹配现代商务人士出行需求，品牌市场影响力大。

(3) **观润酒店**：定位为高端精选服务产品，客房对标五星级标准，对高端酒店传统的综合服务功能用现代手法做减法来降低造价，单房造价在 14-15 万元，通过错位竞争，在商业发达的一线及新一线城市的商务区域布局，以更有性价比的房价抢占该区域的星级酒店客源。

## 二、Q&A 环节

**Q：开放加盟不同品牌从中长期看加盟店整体的数量规划，以及公司的发展思路是怎样的？**

**A：**主要围绕一纵一横两条重要线路展开：一条是京广高铁沿线贯穿南北，另一条是成昆接沿江通道贯穿西东。这两条线路覆盖的京津冀、长三角、大湾区和成渝四大城市群，占据了我国加盟市场大约 80% 的项目来源，并且是中国未来发展的重点区域。

在成渝到长三角的线路上，君亭将主要利用已经形成的品牌及市场占有优势进行拓展。而在京津冀和大湾区，“观润”品牌将成为主打品牌，同时也会考虑引入新品牌以满足新投资人或新业务的需求，进一步巩固君亭在此区域形成的高端市场占有率。此外，公司计划进行大量近距离项目的市场转化，例如在一些因保护政策而无法进入核心区域的物业进行布局。对于现有的存量酒店，君亭将提供升级改造套餐，以提升其市场竞争力。同时，君亭将特别关注年轻和跨界投资者，并通过青年投资人协会等渠道来开发这一投资人群体。

在规模目标上，我们希望在未来三年内成为国内中高端及以上酒店品牌行业排名前三的品牌，达到千店以上规模。

**Q：集团层面未来在自营、托管、加盟三个业务方面如何平衡？**

A：君亭品牌矩阵全面，中高端和高端酒店占比较高，其高端酒店市场占有率在行业中名列前茅，然而，高端酒店发展规模速度和市场供给量相对受限。君亭品牌从有限服务开始，深耕直营店模式，历练了较强品牌内功和能力。开放加盟是君亭规模化发展的必然选择，现阶段恰逢其时。

在加盟市场，君亭的服务对象主要是酒店投资人，而在委托管理市场，服务对象更多是长期持有物业的业主。这两者的需求和对投资酒店的价值要求有所差异，公司内部已进行了具体讨论和沟通，确保消除市场拓展中的内部竞争。君亭希望通过多元化发展，服务更广泛对象，针对不同类型投资人，提升品牌服务的专业程度。

选择加盟将进一步巩固君亭的品牌影响力和市场规模，是强化高质量发展和规模化发展相结合的重要战略举措，让公司商业模式更健全，更好体现抗风险能力，更好地服务不同类型投资人。

高质量发展和规模化发展相结合一直是君亭确定的发展路径。去年开始与希尔顿集团有战略合作，正在深化合作内容，合作领域为高端酒店，会在品牌合作、会员合作等方面展开，会继续在高质量发展的酒店领域深耕，提升市场竞争能力及品牌含金量。

**Q：君亭酒店目前针对加盟业务的筹备工作进展以及 2025 年项目推进节奏如何？**

A：公司目前正在积极筹备以下工作：1、对中后台体系进行全方位提升和优化，加盟团队将帮助集团中台系统进一步优化以满足快速规模化发展需要。2、已首先在华南、川渝区域落地样板店，样板店的建立将有助于展示君亭的品牌形象和商业模式，吸引更多潜在加盟商的关注。如君亭新品牌“观涧”预计今年一季度在广州亮相；已形成规模效应及良好市场口碑的君亭品牌，已有不少加盟商开始考察商业模型和多周期财务表现，进展迅速。

从规划看，加盟团队和公司沉浸式合作，我们已设定了循序渐进的数量目标，希望兼顾发展速度与品质保证。董事会规划未来三年达到千店以上目标，形成中高端领域竞争优势，进一步提升市场占有率。为了适配加盟市场特点，公司未来将不断迭代产品形态和运营形态，以满足不同市场和消费者的需求。

**Q：三个品牌样板的盈利模型，包括 GOP 率、投资回收期等情况如何？**

A：三款产品以投资价值目的为导向进行品牌设立，控制在四年及四年以内的回收周期，GOP 率目标在 60 - 70%之间。

因此，对于“君亭尚品”产品，如果 ADR 预计在 320 - 380 元左右，OCC 估计在 80 - 90%的情况下，单房造价在十万时能保证投资模型在四年以内回本。对于“君亭”产品，因城市度假及商业定位，ADR 在 360 - 420 元之间，单房造价在 14 万左右，四年回本。“观涧”酒店单房造价 15 万多，ADR 大概在 400 - 450 元之间，同样在四年左右回收周期。为实现预设目标，我们会选择与之相匹配的加盟项目，让投资人明确适合的产品。

**Q：公司的直营业务是否会对加盟商的加盟意愿产生影响？**

A：君亭在发展初期主要以长三角地区为业务核心，近两年来，公司募集资金重点投向直营店的拓展，例如，在深圳开设了华南地区的首家 Pagoda 君亭设计酒店以及君亭尚品品牌的首家门店。深圳罗湖的君亭尚品加盟样板店自 2023 年 8 月开业以来，经过一年半的运营，其各项数据表现良好，经营成果超过预期。在上海，君亭

品牌旗下多家直营店的业绩同样表现不俗，尤其是位于人民路豫园附近的中星店，其经营数据对照加盟数据标准实现翻倍增长。近期，君亭还将在成都开设一家新的直营店，进一步扩大其在西南地区的业务版图。

直营店经营状况对品牌的认可度具有重要影响，因此，公司高度重视直营店的运营质量。我们诚挚欢迎投资人亲临直营店实地考察其经营情况，并从投资回报数据等多个维度评估产品的竞争力和投资价值。

**Q：加盟商选择君亭酒店及旗下品牌时，核心关注的要素有哪些？而公司选择加盟商时，核心关注加盟商的哪些特质？**

A：加盟商的关注点多样，共同要点主要有以下四点：一是投资回收期，即投入扣除成本后，多少年能回收成本，未来还有多少年盈利，以及投资在第 10-15 年的现金来源情况；二是事业或社交名片需求，对于跨界投资人来说，投资中高端或高端品牌酒店可作为一张社交名片，获取更多资源；三是情怀层面，投资人本身有做酒店投资的情怀与爱好，特定属性符合其梦想；四是资产升值，如广州的观润项目可实现产业增值。

而君亭在选择加盟商时，主要关注以下三点：一是价值观一致，共同致力于打造高品质的品牌和酒店产品；二是有契合度和情感基础，希望投资人能够认同我们的工作模式和运营准则，并在酒店筹建、开业及运营的各个阶段与我们紧密配合，共同实现盈利目标；三是投资人经济实力，根据其经济实力匹配合适的产品和项目，并给出切实可行的投资建议，确保加盟商的投资风险可控，同时能够获得良好的投资回报。

**Q：后续开加盟店，店长的人才储备以及与公司的联系是怎样的？**

A：人才培养采用内生加外聘的配合模式。人才培养和人力梯队建设是酒店集团发展的基石，过去两年中，我们不断加大该方面的工作力度。内部，公司建立了“未来营”培训机制，为未来总经理培养设置了梯队学习成长机制，已有效培养出一批总经理；外部，公司还与浙大城市学院、北京中瑞酒店管理学院合作，共同打造店长培养机制，从学校本科学习阶段就联合制定针对性培养计划。

在后续加盟业务中，店长原则上由品牌公司统一聘用和管理。

**Q：君亭酒店与希尔顿战略合作高端酒店，有哪些进展？未来与希尔顿是否有进一步合作？**

A：去年 11 月，君亭酒店集团与希尔顿集团签署了战略合作意向书，标志着双方将在高端酒店领域展开深入合作。此次合作得到了希尔顿集团高层的高度重视，全球 CEO 克里斯托弗·纳塞塔、亚太区总裁以及中国区总裁均出席了签约仪式。希尔顿选择与君亭合作，一方面是因为君亭作为一家本土成长起来的中国公司，在中国市场具有强大的运营能力和品牌影响力；另一方面，希尔顿在中国市场深耕多年，拥有丰富的经验和资源。双方的合作将聚焦于高端酒店的品牌、管理和会员服务等方面。目前，具体的落地内容仍在进一步商讨中，待确定后将由双方共同向公众详细披露。

**Q：君亭酒店加盟业态产品和原有直营产品是否有差异？**

A：君亭酒店的产品会根据市场需求不断迭代和优化，无论是直营还是加盟的酒店，我们都致力于不断自我挑战、更新和迭代，以保持品牌的竞争力和吸引力。在迭代过程中，我们会给予产品足够的时间来让消费者和投资人体验和反馈，从而进一步完善产品。

我们的目标是优化产品，而不是刻意制造直营和加盟之间的差异。对于酒店投资来说，投资价值和产品价值是核心，因此我们会保持品牌标准的一致性，不会将直营和加盟视为完全不同的产品。我们相信，坚持品牌标准有助于维护市场对品牌的正面

	<p>认知。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单	参会单位名称及人员姓名表
日期	2025年1月7日

证券代码：301073

证券简称：君亭酒店

## 君亭酒店集团股份有限公司

### 2025年1月7日投资者参会单位名称及人员姓名表

序号	机构名称	参会者姓名
1	华西证券研究所	刘文正
2	华西证券研究所	许光辉
3	华西证券研究所	徐晴
4	鹏扬基金管理有限公司	曹敏
5	嘉实基金管理有限公司	朱子君
6	嘉实基金管理有限公司	鲍强
7	嘉实基金管理有限公司	靳雨鑫
8	平安养老保险股份有限公司	朱丽丽
9	财通基金管理有限公司	王逸欣
10	财通基金管理有限公司	张胤
11	上海彤源投资发展有限公司	张伟欣
12	中邮人寿保险股份有限公司	曾总
13	中庚基金管理有限公司	王震
14	泰康资产管理有限责任公司	周雨桐
15	华富基金管理有限公司	卞美莹
16	上海贵源投资有限公司	赖正健
17	中泰证券股份有限公司	郑澄怀
18	广发证券股份有限公司	罗艺
19	方正证券股份有限公司	李珍妮
20	财通证券股份有限公司	吴泳莉
21	德邦证券股份有限公司	周诗琪
22	国信证券股份有限公司	曹嘉诚
23	国盛证券股份有限公司	陈天明
24	中泰证券股份有限公司	张前
25	方正证券股份有限公司	王雪尼