证券简称:三峡旅游

湖北三峡旅游集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2025-07

| | | 列刊 寸: 2023-07 |
|--|--------------------|---------------|
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研 □分析师会议 | |
| | □媒体采访 □业绩说明会 | |
| | □新闻发布会 □路演活动 | |
| | □现场参观 | |
| | √其他 (电话会议) | |
| | 中信证券 李振寰 杨清朴 | |
| | 广发证券 包晗 | |
| | 银华基金 薛泽岚 | |
| | 中欧基金 刘昊 | |
| | 嘉实基金 靳雨鑫 | |
| | 财通证券 周诗琪 | |
| | 华创证券 饶临风 | |
| 参与单位名称及 | 银河基金 杨宁 | |
| 人员姓名 | 长江自营 李昊明 | |
| | 广发基金 陈哲 | |
| | 长江养老 曾知 | |
| | 富国基金 苏颖 | |
| | 博时基金 付伟 | |
| | 东吴基金 周玮琳 | |
| | 申万宏源证券 赵令伊 杨光 | |
| | 申万菱信基金 付娟 黄书瀚 | |
| 时间 | 2025年9月23日 | |
| 地点 | 公司会议室 | |
| 上市公司接待人 | 董事会秘书 胡军红 | |
| 员姓名 | 证券事务代表 方佳 | |
| 与会人员就公司情况进行了交流,主要内容如下: 投资者关系活动 | | 上要内容如下: |
| | 1. 公司上半年旅游业务发展情况, | 游客接待量情况? |
| 主要内容介绍 | 2025 年上半年,公司实现旅游综合 | 业务营收 2.86 亿元, |

同比增长 20.20%; 公司游船类产品累计接待游客 125.25 万人, 较 2024 年同期增长 10.96%, 接待人数继续创新高。

2. 公司现有"两坝一峡"属于当日游产品吗,市场占有率如何?与省际游轮是否存在竞争关系?

公司现有的观光游轮产品均为日内产品,含一日游、半日游、夜游等,"两坝一峡"系列观光游轮产品由公司主导经营。公司现有观光游轮产品与省际游轮不存在竞争关系,宜昌是长江三峡省际度假游轮主要的集散地和起始点,省际游轮反而会给公司观光游轮产品带来一定的客流转换,最明显的属"三峡升船机"产品。

3.公司游船产品今年上半年有多少国外游客?占比是怎么样的?相比去年是否有增长?

公司游船产品 2025 年上半年接待国外游客约 4.4 万人, 占比约 3.5%,相较去年同期增长逾 30%。

4. 简单介绍下观光游船产品与省际游轮旅游产品的区别,公司对相关产品的定位?

观光游轮旅游主要以游览景点、体验文化为主,行程紧凑且停留时间较短,侧重经典景观游览,例如公司核心产品"两坝一峡"一日游产品,是以旗下长江三峡系列豪华观光游轮为主要载体,游览世界第一坝——三峡大坝、万里长江第一坝——葛洲坝,以及享有"绝版三峡"之称的西陵峡原汁原味的峡谷风光;省际游轮本身相当于一个漂浮的五星级度假酒店,旅行的乐趣很大一部分来自于在船上的体验:享受美食、参加活动、使用各种娱乐设施等,停靠港口和岸上游览是"锦上添花"的部分。省际游轮过去多以"豪华"为卖点,但随着"豪华"概念在国内的普及,消费者已不再敏感,因此公司团队将定位转向"度假游轮",围绕"度假"二字重构产品与线路,核心是让游客真正体验到休闲感、松弛感。

5. 公司营销的线上和线下宣传渠道是怎么样的?

公司的营销宣传渠道主要是两个方面: 一是线上渠道,包

含"两坝一峡旅游"微信公众号、视频号、小红书、微博、抖音、快手、B 站等主流社交媒体平台宣传矩阵。二是线下宣传渠道,公司紧抓 800 公里以内的核心市场,进行多轮、深入走访,同时策划一系列营销推广活动,在自有旅行社门市及外部旅行社门市、酒店、景区等放置单页、展架、海报等宣传物料;在自有车、船、港、站、社、景等场景电子屏播放宣传内容;在社区、地铁及商业楼字等投放多种形式的广告等。

6. 公司省际游轮项目是否有较大的资金缺口?

长江三峡省际度假型游轮旅游项目为公司 2021 年定增项目之一,该项目包含 4 艘省际度假游轮的建造,总投资额约10.63 亿元,其中 7.21 亿元来源于募集资金,不足部分将由企业自筹。截至目前,公司货币资金较为充裕,资产负债率低,项目建设不会给公司带来较大资金压力。

交流活动中,公司相关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。

附件清单(如有)

一无

日期

2025年9月23日