

凯撒同盛发展股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-070

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
参与单位名称及人员姓名	广发证券、东方财富证券、中信证券、东方证券、西南证券、国盛证券、兴业证券、东北证券、易方达基金、华富基金、国泰基金、融通基金、众安保险、信达奥亚基金等
时间	2025 年 11 月 27 日 13:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、副总经理 邢智皇 2、副总经理 卢晓蕾 3、董事会秘书 杜群
投资者关系活动主要内容介绍	公司高级管理人员积极参加本次机构现场调研，就公司近期发展情况及海南自贸港封关运作背景下的战略布局与业务拓展等投资者关注的问题进行了沟通与交流，主要交流内容详见附件。
附件清单（如有）	《调研会问答清单》
日期	2025 年 11 月 27 日

附件：《调研会问答清单》

1、海南自贸港封关对于公司会造成哪些影响？公司有无针对性地制定规划？

答复：旅游板块：封关可能为海南入境业务带来产品创新空间，凯撒旅游近期加大与境外目的地如俄罗斯等市场的合作，积极推广海南入境游产品。同时布局海南入境地接团队，整合高端入境资源。凯撒旅游在三亚注册研学公司，未来整合海南研学资源、开展海南的国内入琼、海外入境的研学业务。

食品板块：封关运作后，食品板块将形成成本与竞争力优势双提升格局，封关后通过海南港口进口可享受更低关税甚至免税，直接降低采购成本和资金占用；同时，原料经海南进入内地，叠加“加工增值超 30%免关税”政策，可进一步优化成本结构。另一方面，依托海南本地丰富的热带农业资源，利用海南航饮、海南航食的生产能力，开发、打造一批有竞争力的海南特色产品，配合凯撒易食在海南及内地的供应链体系与网络，将在海南的加工成品利用“二线管住”政策以较低税率进入内地市场。海南作为面向东南亚的重要口岸节点，叠加更便利的通关与航运资源，有望提升跨境交付效率、降低综合物流与合规成本。对于具备国际化潜力的标准化产品，把“境外市场”作为重要的增长机会，优先把已在 B 端客户与区域市场进行过验证的产品向国际市场复制推广。

海洋文旅板块：2026 年是海南省政府制定的海洋旅游年，围绕在海上再造一个海南做好旅游产业文章。公司将依托海域资源禀赋与国资协同优势，构建“文旅流量入口—在地文化活化—品质服务代言”的产业价值闭环。以海洋休闲服务、滨海主题度假、文商旅融合运营为核心发展方向，重点培育海上旅游、滨海度假、文化体验与体育业态多元共生的业务集群，打造集休闲、运动、健康于一体的滨海生活服务生态。凯撒海南目的地作为凯撒旅业在海南自由贸易港的关键战略布

局，凯撒海南目的地公司立足海南自由贸易港，以三亚为中心，逐步布局海南全域旅游。公司着力实施“一主两辅”的发展规划，重点构建并打造六大服务场景。依托凯撒旅业强大的集团背景，凯撒海南目的地积极协同旅游板块和食品板块，旨在整合优势资源，为游客和合作伙伴提供高品质、全方位的海洋旅游体验及目的地综合服务解决方案。2025年6月，凯撒海南目的地完成对三亚扬帆游艇俱乐部的收购，将进一步整合海南涉海资源，加速海南市场布局，推动海洋旅游业务规模化发展。

2、公司中长期战略规划是什么？

答复：2025年是凯撒旅业中长期战略发展规划的发展变革之年，公司紧抓国内外旅游发展趋势和国家文旅产业机遇，依托青岛、海南两大滨海旅游资源，坚持“以文塑旅、以旅彰文”发展道路，注重守正创新、提质增效、融合发展。旗下核心业务板块按规划稳健推进，专业团队和战略资源完成重整配置，各项战略合作陆续达成，创新产品矩阵持续丰富。蓄势已成、破局在即，未来公司将以客户为中心，发挥控股股东和凯撒旅业的优势，以旅游和食品供应链为第一增长曲线，以滨海旅游目的地为第二增长曲线，以文旅产业链和文旅互联网经营为第三增长曲线，致力打造集游、购、娱、食、住、行于一体的大众旅游综合解决方案提供商。此外，公司将在确保主业持续稳健发展的基础上，紧扣各业务战略目标，紧密跟进文旅产业政策导向，敏锐捕捉旅游市场需求，充分整合内外部优势资源，积极谋划并推进优质项目的投资布局，以投资带动资源壁垒重建、技术代差跨越和商业模式的升级，以实现公司业务的多元化拓展与高质量发展。

3、针对改善盈利能力，公司有哪些计划？

答复：公司正积极推动业务快速发展，并对业绩提升制定了相关举措：

（1）公司持续推动组织架构、薪酬、绩效优化；设立业务特区，对特区业务进行专项激励政策设置，以期最大限度激发组织活力，推进业绩提升。

(2) 旅游板块以渠道拓展为突破口，开拓小红书、抖音、微视频等线上销售渠道；今年公司坚定的收购了福建凯撒，快速的拓展公司的线下渠道；并于境外平台积极拓展入境游业务。加大全国范围内分公司及加盟门店开设力度，全国布局分公司及门店的营销矩阵。积极开拓 OTA 等同业销售渠道，并推进企业大客户销售体系建设，努力实现业务快速恢复。完善多元化产品矩阵，建立以凯撒自营、凯撒甄选及外采产品互为补充的产品序列，大力推进邮轮包船、特色列车包列、研学、高端入境、户外及文化产业运营等各类业务。

(3) 食品板块构建“中央厨房+智能仓储与冷链物流战略联盟+数字化调度”三位一体的 B2B/B2C 食品供应链服务平台，积极开拓新渠道新业务。25 年食品收购甘肃航食、新疆航食少数股权，成为全资子公司，将对食品业绩有积极影响。此外，收购青岛莱西工厂，进一步推动食品板块战略升级，夯实供应链底座，输出体系服务整个食品板块，开拓非航铁业务增量。

(4) 海洋文旅板块加速项目落地运营，以“海洋文旅+海钓”为抓手，打造海洋文旅精品样板项目，同时以青岛为基地积极开展商业街区招商运营、文旅项目策划运营及酒店、青年社区运营，未来进一步复制至海南、福建等地。同步推动海南目的地拓展滨海研学、帆船拓展、休闲海钓、水上娱乐等多元业务运营，收购三亚扬帆，未来也将持续通过海洋旅游资源及产品运营实现营收增长。

4、公司旅游板块渠道建设情况？后续具体的布点规划？

答复：公司推行多元化的渠道布局，包括线下零售（呼叫中心 + 350 家零售网点）、线上零售（小程序、视频号、小红书、抖音等）同业渠道（线下同业、线上 OTA）、异业渠道（大客户体系，光大银行等）、呼叫中心（400 热线，用 AI 外呼，目前拥有 30 坐席，会员俱乐部客服）、直营旗舰店（5 家，北京、青岛、哈尔滨、沈阳、大连）、加盟合伙店（350 余家，北京 20 家、福建与海南凯撒 300 家、山东、天津、西安、山西、河北、河南、辽宁等有 30 余家），线

下同业 200 余家，授牌 20 余家携程门店为“凯撒自营特许经销商”，并全面开通所有线上 OTA 平台（携程、途牛、去哪儿、马蜂窝等）进行产品推广运营。

渠道建设的整体方向聚焦于多模式发展、跨区域布局及线上线下融合三大核心策略。通过直营、加盟、联营、合作店等多元业务模式并行推进，同时推出目的地服务中心、主题店、体验店等多种业态，以丰富渠道生态。在跨区域布局方面，计划在多个核心客源地设立分公司或区域中心，并采用“总部运营 + 本地化执行”模式，有效提升组织半径与服务响应速度。此外，线上线下融合将作为重要抓手，通过加强私域运营与线下门店的联动，实现“线下获客、线上转化、反向导流”的闭环，进而提高复购率与客群生命周期价值，为渠道建设注入持续动力。

后续北京计划开设会员体验中心、区域方面大力拓展北京、天津、河北、山东、山西、内蒙、陕西、辽宁、黑龙江等区域积极布局分公司及门店，联动当地政府及企业，整合文旅优质资源，建立销售渠道体系。

5、食品业务有何其他方面的业务规划？

答复：为拓展公司产品的应用场景与市场边界，公司将积极推动将旗下半成品及预制餐食体系，纳入应急保障与大型活动配餐的采购目录。此举旨在将我们在标准化、工业化餐饮生产上的核心优势，与公共服务领域的需求深度结合。未来，将重点夯实产品在快速响应、安全稳定与营养均衡方面的能力，使其能高效服务于灾害应急、大型赛事、会展等多元化保障场景。通过此路径，我们致力于探索并建立一种“工业化生产+精准化保障”的现代餐饮供应新模式，不仅为公司开辟稳健的 ToG 与 ToB 增长通道，更力争成为现代化城市公共服务体系中值得信赖的餐饮保障力量。

6、与广州海纳参与张旅集团重整投资的原因，以及对于公司可能带来的影响？

答复：凯撒旅业基于业务协同、产品提升、投资收益等综合考虑，拟与广州海纳组成联合体，作为产业投资人参与张旅集团重整投资项目。通过此次参与重整投资为契机进一步整合目的地资源，切入张旅集团景区、酒店运营及门票和内部二次消费市场份额，实现从传统旅游服务商向旅游全产业链运营商的转型升级。有效弥补上市公司在目的地核心资源控制端的战略短板，构建“资源掌控-产品研发-客源输送”的产业闭环，推动上市公司整体业务发展。

7、公司近期参与张家界旅游集团重整投资，未来在资源整合、对外收并购方面有何具体规划？

答复：未来，公司在资源整合与对外收并购方面的具体规划将围绕以下方面展开：

（1）聚焦主业发展，优化资源配置。公司将坚持主业导向的发展策略，所有投资行为都将围绕旅游、食品及海洋文旅三大核心业务板块展开。无论是并购投资还是少数股权投资，都将聚焦产业链上下游优质资源进行战略布局，旨在扩大主营业务规模，提升盈利能力，不断增强上市公司核心竞争力和市场价值，实现高质量的可持续发展。

（2）坚持轻重并举，优化投资结构，在投资模式上，公司将秉持“轻资产为主、重资产为辅”的原则，以产业投资为主要方向，重点关注能够与现有业务产生协同效应的优质标的。同时，辅以必要的财务投资，在确保资金安全的前提下寻求合理的投资回报，实现战略价值与财务收益的均衡。

（3）明确投资方向，紧密围绕公司三大增长曲线，以旅游和食品为第一增长曲线，海洋文旅目的地为第二增长曲线，文旅产业链和互联网经营为第三增长曲线，进行系统性投资布局。

8、公司全资孙公司收购青岛汉莎 100%股权，对于公司食品板块发展有何影响？

答复：一方面，本次收购将有效强化本公司的产能基础。青岛汉莎天厨拥有 8 条现代化生产线，年最大产能约 2500 万份，该产能资源的注入将迅速提升公司在航空食品领域的供给能力，优化区域产能配置，增强供应链的稳定性与响应效率。另一方面，公司将以青岛汉莎为重要的研发与生产基地，积极拓展多元业务场景。在巩固现有航食业务的基础上，业务范围将逐步延伸至团餐、便利店即食食品及出口食品等高成长性市场进一步提升公司的行业覆盖能力与长期发展潜力。

9、公司旗下真享文化具体发展情况，以及本次转让原因？

答复：北京真享悦理文化发展有限公司成立于 2018 年，注册资本为 15,990 万元，其中上市公司全资子公司凯撒同盛旅行社（集团）有限公司持有 6.25% 股权，对应实缴出资额为 999 万元。

本次转让真享悦理股权，主要基于以下几方面考虑：

一是该公司已不具备持续经营价值，属于典型的低效无效资产。经评估确认，真享悦理现有业务与上市公司主业协同性弱，未纳入长期发展规划，且凯撒旅业作为参股股东管理权限有限，无法通过现有持股实现战略协同或经营收益。

二是从资产结构优化角度出发，真享悦理账面价值已归零，且连续多年未产生投资回报。通过此次剥离，可直接消除该无效资产对上市公司财务报表的潜在负面影响，符合公司“聚焦主业、强干弱支”的战略导向。

三是处置程序严格规范。本次股权转让拟通过青岛产权交易所挂牌方式进行，最终交易价格以经备案的评估值为基准，符合监管要求，实现程序合规、定价公允。

整体来看，此次股权转让有利于公司整合资源，缩减管理半径，释放监管冗余，防范经营风险，是贯彻落实上市公司低效无效资产清理整体要求的举措。