

证券代码：000888

证券简称：峨眉山 A

峨眉山旅游股份有限公司

2025 年度业绩说明会投资者活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____(请文字说明其他活动内容) <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	峨眉山A2025年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2026 年 5 月 12 日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> “云访谈”栏目
公司接待人员姓名	主持人：峨眉山A 董事长：许拉弟 副总经理、财务负责人：左配峙 董事会秘书：龙舸 独立董事：刘俊
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 峨眉山的潜力还是很大的，应当多和知名品牌大企业合作，做强各类产品，可以开发一款峨眉山武侠游戏产品，收购峨眉电影厂等，希望公司越来越好。</p> <p>答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注和建议。文旅行业的发展进入了更注重情绪价值输出和个人体验的新阶段，人工智能对</p>

行业的赋能也对文旅的发展和产品供给提出了更高的要求。我们会始终保持对产业新风口的深度关注，为游客和行业提供更多的选择和更优质的产品。

**2. 2026 年至今客流表现如何？客群结构是什么样的？春秋假对公司的经营影响？公司在营销渠道和新业态上有哪些突破？**

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。在客流与客群结构方面，2026 年 1—4 月，景区客流稳步回升。客群呈现“中青年为核心、全年龄段覆盖”的特征，性别结构均衡，研学、年轻消费潜力突出，康养休闲需求旺盛；春秋假客流拉动效应显著。公司积极拓展营销渠道，一是布局海外新媒体矩阵，正式上线脸书、INS、TIKTOK 官方账号；二是强化国家级媒体曝光，亮相央视天气预报黄金时段，提升品牌全国影响力；三是深化“文旅+”融合，落地演唱会、川超赛事、越野挑战赛等多元活动；四是深耕线上营销，开展抖音短视频大赛，推进抖音直播大赛落地，筹备摄影大赛等系列活动。同时，在积极探索沉浸式体验与低空经济新实践方面，公司落地 AI GC 拍照打卡项目、丰富个性化影像服务；引入外骨骼登山装备，打造数字创意消费新场景；构建无人机吊运智慧物流体系，破解山岳景区运输瓶颈、推动低空物流提质增效，间接提升游客游览舒适度。

**3. 购票客流和客单消费的趋势，春秋假对客流的带动作用？**

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。当前景区购票客流呈现年轻化、个性化发展趋势，客单消费向多元体验、品质消费升级；其中 2025 年秋假期间（11 月 19 日—23 日）景区全域接

待游客 10 万人次，同比增长 86.08%，春秋假客流拉动效应显著。公司紧扣春秋假契机，全面落实各级促进文旅消费提质增效的部署，进一步激发市场活力，推出《峨眉山景区 2025 年“引团入峨”实现持续回升向好若干措施》，包括：“全山游”团队优惠措施、大型团队优惠措施、入境游团队优惠措施、研学旅行团队优惠措施、万年索道团队优惠措施、“1+1”产品套餐团队优惠措施。同时推出“开学季学生专属优惠政策”，并整合酒店、茶叶、文创产品，配套推出“峨旅产品学生专属优惠”。

#### **4. 四川省旅游资源丰富，公司怎么从竞争中争取客户资源？**

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司将进一步丰富产品供给，构建“传统业务稳固、创新业务增长、跨界业务突破”的多元产品体系；坚持游客至上，提升服务品质，以高品质服务构建品牌护城河。同时，公司将聚焦沉浸式、互动式、体验式文旅发展新风口，整合景区资源打造高山度假、武侠文化、气象研学、冰雪温泉等特色消费场景，构建“观光+体验+消费+文化”一体化新业态，持续释放消费潜力。此外，公司将健全全媒体传播与海外营销体系，借助重大活动、权威媒体、市场联动等方式提升品牌知名度与美誉度，增强品牌溢价能力与市场影响力，为公司长期高质量发展提供强劲支撑。

#### **5. 今年五一期间，峨眉山游客人数增加多少？**

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。2026 年五一假日期间，峨眉山景区全域接待游客 25.71 万人次（含低山区免费开

放区域), 较 2025 年同期增长 22.91%, 假日客流保持稳健增长。

**6.你好, 大数据中心, 云计算算力, 为什么不加快发展, 扩容提效, 为公司创造利润。**

答: 尊敬的投资者您好, 感谢您对公司的关注。公司立足于峨眉山景区旅游大数据探索经验, 纵深发展云计算、大数据新兴产业, 秉持“科技赋能, 智慧引领”的核心理念, 构建“一云、两中心、多终端”大数据平台矩阵, 专注于智慧文旅、智慧政务及数据服务三大核心板块的研发与应用, 积极赋能乐山全域旅游及文旅产业发展。近年来, 公司不断拓展云计算业务, 签约政务云、旅游云项目, 以独立技术主体承接县域数字政府核心云平台建设, 实现从“景区信息化”向“城市数字化”跃升; 成功竞标峨眉山景区数字化新业态项目经营权, 投运外骨骼登山机器人, 布局 AI 智能翻译设备, 同步落地 AI GC 拍照打卡项目、丰富个性化影像服务。探索低空经济新实践, 布局无人机货运配送场景, 推动低空物流提质增效。升级识途旅游票务小程序, 推出 AI 畅游宝, 上线 AI 伴游助手, 完成峨眉山景区“万能微地图”开发上线, 成功打造集票务、电商、导览、AI 咨询于一体的官方平台。

**7.金顶索道改造, 环境评估工作应尽快完成, 早点为旺季缓解拥堵, 为公司创造价值, 改善环境。**

答: 尊敬的投资者您好, 感谢您的提问。目前, 公司正积极推进金顶索道改造项目。在项目改造期间, 公司坚持景城企一体、全维度发力、全域旅游协同思路, 多措并举缓解旺季客流压力。一是

实行单日门票和观光车票总量控制、金顶索道下行分时预约制及金顶索道旺季延长单日运营时间等措施；二是深耕中低山区文旅体验，推进万年剧本游沉浸式文化体验项目测试打磨，探索沉浸式互动体验新场景，引导客流向中低山区有序分流；三是着力丰富低山区产品供给，大力发展康养疗愈、研学实践、茶旅融合、温泉休闲、特色美食等多元业态，创新优化旅游线路，以丰富产品体系分散高峰客流，保障景区游览秩序与游客体验。

8. 今年贵公司股票跌跌不休，到今天为止创新低，同样长白山也是一个行业，人家为什么能涨上去呢？贵公司领导就没有想办法去提升公司市值吗？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。首先公司高度重视投资者利益。2023年至2025年三年期间合计派发现金股利3.58亿元，派发金额占公司近三年归属于母公司净利润的52.5%。其次，提升经营能力是公司发展的基础和根本。市值管理的前提，是提升公司经营质量。公司在面临文旅行业的新变化和产业融合发展的新周期，将保持战略定力，在确保基本盘稳定的前提下，通过科技赋能，持续发力“文旅+百业”的产业融合发展，持续为股东和投资者创造价值。

9. 公司2025年营收和利润双降，2026年有何举措来提高公司的业绩呢。

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。2026年，公司将紧紧围绕文旅产业高质量发展与新质生产力建设目标，立足峨眉

	<p>山世界文化与自然双重遗产核心资源，坚持文旅为本、科技赋能、创新驱动、提质增效发展战略，持续优化业务结构、提升运营效能、强化品牌价值、防范经营风险，不断增强核心竞争力、盈利能力与可持续发展能力，切实为全体股东创造长期稳健回报。</p> <p><b>10. 峨眉山旅游特色丰富，有佛教，有武术，自然风景，美食等公司今年主要重点发展什么？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司今年的重点工作是依托“155”发展战略，以“一体化营销+文旅跨界”双轮驱动，构建“传统业务稳固、创新业务增长、跨界业务突破”的多元产品体系，推动公司从依赖门票索道的单一收入，向覆盖门票、索道、酒店、茶业等传统主业优势及大数据、低空经济、研学旅行、文创消费等新兴业务的全产业链转型，同时加快茶酒跨界、健康茶饮、主题餐饮、气象研学等创新产品落地。打造“票根经济”，有效提升游客复游率与消费频次，推动“一次体验”延伸为“多次消费”，拓宽盈利空间。</p>
附件清单	无
日期	2026年5月12日