

新旅界研究笔记 | 清远长隆项目建设加快 果麦文化创业板顺利过会 (2020 年第 47-48 周)

文|新旅界研究院

摘要：旅界投融资大事盘点，新旅界研究院有话说。

融资方	融资方业务	交易金额	进度/轮次	投资方/收购方	日期
漳州开发区双鱼岛游艇旅游项目	文旅综合体	——	签约	招商局漳州开发区有限公司、厦门路桥游艇旅游集团有限公司与漳州招商房地产有限公司	20201115
四川广安世界名花生态旅游度假区项目	文旅综合体	30亿元	开工	——	20201115
宋城演艺	旅游演艺、主题乐园	2.6亿元	与太乙集团签订延安千古情项目合作协议	——	20201116
江西定南江右亚丁·水迹文旅项目	乡村旅游度假项目	3亿元	签约	深圳五方文化旅游投资有限公司	20201118
黄石文化旅游城项目	文旅综合体	——	拿地	卓尔智城集团	20201119
南昌梅湖湾文旅公园	景区	3.5亿元	——	——	20201119
鲁山画居二道河民宿聚集区项目	民宿	3亿元	签约	鲁山县首创实业有限公司	20201119
河南鲁山县文旅综合体项目	文旅综合体	52亿元	——	耀星国际集团有限公司	20201119
中国织金洞森林康养小镇项目	文旅特色小镇	169亿元	——	中民国控集团	20201120
兴山“昭君上村”康养文旅项目	文旅综合体	50亿元	签约	湖北东方国金投资集团有限公司	20201120
清远长隆森林王国项目	主题公园	300亿元	开工	长隆集团	20201120
兔小二	酒店布草行业的物联网科技企业	2500万元	——	深圳市祺宏投资有限公司、深圳市共创投资有限公司	20201114
Xbed希酒店	酒店连锁品牌	1亿元	——	深圳大一资本	20201119
国旅联合	广告营销、互联网泛娱乐等	3803.472 万元	再次挂牌转让子公司海南颐锦100%股权及相关债权	——	20201118
华侨城集团	主题公园、酒店等	32.64亿元	转让成都华侨城锦华投资有限公司50%股权及29385.7056万元债权，拟转让重庆悦岚房地产开发有限公司70%股权，拟转让涿州侨城惠公司50%股权，挂牌迪庆旅行社45%股权	——	20201118
中国文化产业投资母基金	文化产业基金	首期已募集资金317亿元	——	由中宣部和财政部共同发起设立	20201118
广之旅	旅行社	1480万元	拟收购上海申申国旅80%股权	——	20201120
西安旅游	旅行社、酒店等	1820.16万元	拟挂牌出售原公司总部办公场所资产	——	20201120
河南中豫文旅	产业投资、基础设施、金融服务等	3.43亿元	转让棕榈盛城投资70%股权	——	20201125
万达酒店发展	酒店运营	2.7亿美元	完成出售芝加哥物业项目	Magellan Parcel C/D LLC	20201125
招商蛇口	园区开发运营、邮轮产业等	——	与维京游轮组建合资公司	——	20201125
果麦文化	图书策划和发行、IP衍生与运营等	——	IPO成功过会	——	20201125

文旅资源开发及运营

1、总投资 300 亿元清远长隆森林王国项目动工

11 月 20 日，清远市举行重点项目集体动工推进会，107 个项目正式动工，总投资 768 亿元。其中，清远长隆国际森林旅游度假区项目总投资 300 亿元，力争实现 2021 年首期开园目标。

据悉，长隆项目总占地面积约 9 万亩，由南至北将分别建成银盏、迎咀、华侨农场等三大板块。首期动工建设的银盏板块，总用地面积约为 7.5 万亩，建设用地面积约 1.3 万亩。根据规划，清远长隆国际森林旅游度假区将以大自然、大生态、大种群、大文体、大旅游为设计理念，建设森林主题公园群、世界珍稀动植物群、生态度假酒店群。

新旅界研究院观点：作为国内旅游顶尖品牌，在过去多年间，长隆集团深入布局粤港澳大湾区，以家庭亲子度假客群为核心，以“乐园+酒店”集群发展模式为主打，先后成功打造了广州、珠海两大世界级综合旅游度假区项目。广州、珠海两大项目无论在产品业态、营销推广、服务模式方面，还是在运营效益、市场热度等方面均走在行业前列，成为标杆型产品。如在产品创新方面，长隆推出《龙秀》《大马戏》等沉浸式文旅演艺产品，打造“大熊猫三胞胎文化节”“欢乐尖叫节”“水上电音秀”“超级动物探索营”等特色活动，推出“卡卡虎”“熊猫三胞胎”等自主研发 IP。根据 AECOM 报告，2019 年长隆海洋王国游客量达到 1174 万人，排在世界主题公园第 8 位。长隆欢乐世界游客量达到 491 万人，排在世界主题公园第 25 位。同时，长隆集团也进入了全球主题公园集团十强。

此外，长隆集团也已开启了省外扩张的步伐，首站则选择在海南省。2017 年，《海南省全域旅游建设发展规划(2016-2020)》提出加快投资开发三亚崖州湾长隆旅游度假区。2020 年，总投资 100 亿元的海南长隆国际海洋生态旅游文化综合区项目列入到海南省 2020 年重点预备项目投资计划中。

清远长隆项目 2013 年底就已落户，2015 年底开始正式启动，但之后，项目建设缓慢，开业时间一推再推，“停工、烂尾、撤资”等负面消息不断传出。根据《广东省 2020 年重点建设项目计划表》，清远长隆项目总投资约 57.9 亿元，截至 2019 年累计已完成投资约 37.4 亿元，2020 年计划投资 4 亿元，主要建设内容是土建，可见首期开园仍需一段时间。根据多方面信息显示，清远长隆推进缓慢或与交通配套进展不畅有关。根据原计划，作为接驳清远长隆与广清城轨的广东首条磁悬浮轨道，计划在 2019 年 10 月运营，与清远长隆项目原定的开业时间基本同步，但清远磁悬浮旅游专线项目进展缓慢，预计到 2021 年底才能完成试运行。同时旅游专线的投资运营主体清远市广清城际轨道有限公司面临较大的资金缺口，也为旅游专线的推进带来不确定因素。但目前来看，清远市政府提出以回购清远长隆部分市政工程项目的方式，支持清远长隆项目建设，目前已签署回购合同并将资金划拨到位，将在一定程度上减轻清远长隆项目公共设施配建压力、保障长隆项目顺利开园。

从业态内容来看，相比广州、珠海项目，本项目体量更为庞大、业态更为多元。同时，随着广清一体化的推进、粤港澳大湾区的打造，可观的高净值客群将不断流入。未来，本项目的成功落地和运营将进一步巩固和提升长隆集团在粤港澳大湾区、全国及全球旅游市场中的地位。

不可否认的是，本项目同样存在风险因素，一是广清一体化推进速度较慢，目前实质性推进差强人意；二是本项目或将分流广州及珠海长隆客源，同时粤港澳大湾区高质量的主题公园项目和度假区项目不断推出，也将给本项目带来一定的竞争压力。

2、宋城演艺与太乙集团签约延安千古情项目

11月16日，宋城演艺发展股份有限公司及旗下全资控制的宋城品牌服务管理有限公司（以下简称“宋城品牌管理”）与陕西太乙农业发展集团股份有限公司（以下简称“太乙集团”）签署了《延安千古情项目总协议书》。

据公告显示，延安千古情项目占地约150亩（含50亩停车场），位于延安市区内西北部，毗邻中国延安干部学院、枣园革命旧址、枣园1938景区，属于延安红色文化旅游核心区。项目距延安火车站15公里，距离延安南泥湾机场25公里，交通极为便利。项目由太乙集团设立全资项目公司负责项目的开发建设及运营等工作。宋城品牌管理受太乙集团委托，有偿提供一揽子的项目服务及日常运营服务等事宜。太乙集团支付宋城演艺或其指定全资子公司共计2.6亿元。

新旅界研究院观点：宋城演艺前身是1994年9月由黄巧灵创立的杭州世界城宋城置业有限公司，2000年宋城置业改制成宋城旅游发展股份有限公司，并于2010年末登陆深交所创业板，成为中国演艺上市第一股。从发展历程来看，自上市之后，宋城演艺开启了早期的项目输出，以自投自持自营模式为主，在一线旅游城市布局，如杭州、三亚、丽江、九寨沟、桂林等千古情系列演出和主题公园集群。但重资产模式高额的投入给宋城演艺带来了较大的现金流压力，公司于是开始尝试轻资产输出模式。2016年6月，宋城演艺与宁乡县炭河古城文化旅游投资建设开发有限公司签订合作协议，获得项目设计和服务费2.6亿元，开启了轻资产输出之路。此后，宋城演艺相继签约西樵山岭南千古情、宜春明月千古情、新郑黄帝千古情等轻资产服务项目。轻资产输出业务已成为宋城演艺重要营收板块，2016-2019年，宋城演艺设计策划收入分别为1.23亿元、1.63亿元、1.26亿元、1.73亿元。

与此同时，宋城演艺并未放弃重资产项目，近些年宋城演艺相继进军上海、西安、西塘、珠海等地。同时在项目打法上，宋城演艺开始向演艺小镇、城市演艺模式迈进，业态体系营造更加复合化和多元化，商业模式不断升级。最终，宋城演艺形成了轻重资产两条腿走路的发展路径。

从经营业绩来看，2019年，若同比均不考虑数字娱乐平台及“六花重组”的财务数据，宋城演艺实现营收22.32亿元，同比增长12.86%；实现营业利润13.8亿元，同比增长17.41%；实现利润总额12.86亿元，同比增长15.34%，业绩表现较为优异。进入2020年，新冠肺炎疫情爆发对宋城演艺旗下主题公园经营发展产生巨大影响。2020年上半年宋城演艺实现营业收入2.83亿元，同比减少80.04%；实现归属于上市公司股东的净利润0.40亿元，同比减少94.92%。但宋城演艺设计策划费却逆市增长，实现营业收入1.78亿元，同比增长82.23%，毛利润高达98.23%，轻资产业务成为上半年业绩的核心支撑点。整体来看，新冠肺炎疫情并不会改变宋城演艺模式优势和中长期稳步增长的发展态势。随着疫情防控局势的好转以及2020年西安、上海、新郑等新项目推进，宋城演艺有望实现业绩复苏。

本次宋城演艺签订延安千古情项目，印证了其轻资产业务的可持续性，将进一步“拯救”疫

情影响下的经营业绩，同时扩大宋城演艺品牌的知名度。

文旅分销及服务

3、酒店物联网科技企业“兔小二”完成新一轮千万元融资

11月14日，专注于酒店布草行业的物联网科技企业兔小二完成了新一轮千万元的融资，本轮融资由深圳市骐宏投资有限公司和深圳市共创投资有限公司共同投资，共计2500万元。本轮融资将全面应用于布局布草物联网业务，实现布草物联系统优化、RFID芯片投放以及市场业务的扩展，为下一阶段的发展增添助力。

据了解，兔小二不仅自主研发了兔小二酒店布草租洗互联网平台，统筹管理酒店租洗下单、物流、布草收集、洗涤厂收单管理等业务，而且还改变了酒店自购布草+外包洗涤服务的传统模式，实现了酒店布草的全产业链运营。

新旅界研究院观点：布草是酒店营业的必需品，使用频次高，市场规模大。据相关数据统计，酒店布草市场的年需求超过1500亿元。长期以来，酒店布草标准不统一、纺织品的品控难以管理，酒店在采购时难以做到集中采购、降低成本、把控品质。同时，酒店在转让经营时，布草复用价值和转让价值大幅降低。在布草洗涤方面，洗涤厂难以实现标准化、流程化、规模化、自动化、低成本化。同时，洗涤厂物流配送范围有限，导致规模无法扩大。此外部分中小酒店由于布草洗涤量有限，在洗涤业务中丧失话语权，只能选择“小作坊”，洗涤品质无法得到保障。

面对布草市场痛点问题，兔小二将共享经济发展模式融入到布草业务，充分扮演平台角色，利用互联网将酒店、洗涤厂、布草厂紧密联系起来，提供酒店布草租洗一站式服务。兔小二从源头上实现布草的统一化、标准化，同时从建仓的角度解决洗涤厂配送受限、物流成本高的痛点。酒店可以通过APP下单确认布草需求量和洗涤量，最终降低酒店运营成本。同时，兔小二将物联网概念引入到传统布草行业，独立研发了兔小二物联平台系统，通过在布草中植入RFID芯片，实现对布草全生命周期管理，提升全流程工作效率和系统监控的透明化。

从市场扩张模式来看，早期兔小二以直营模式为主，在市场和模式相对成熟之后，开始通过自营模式和城市合伙人模式相联动加快市场扩张步伐。目前兔小二开拓的直营城市为19家，合伙人城市为21家，已合作酒店超过千家。

从融资轨迹来看，兔小二共经五轮融资，投资者不乏达晨财智、金控资本等知名投资机构。但兔小二共享模式同样受到质疑，兔小二业务模式本质是重资产租赁，利润相对较薄，只有其合作酒店租赁布草数量达到一定规模才能实现利润。同时前期市场推广和营销费用较大，对企业现金流和资金实力是一个大挑战。据相关消息称，兔小二已经关停西安、长沙、成都、昆明等城市租洗及纯洗涤业务，可见共享布草生意并不好做。同时，“欠下巨额的酒店押金、供应商货款”“拖欠员工工资”等负面消息不断被传出，可见兔小二业务模式仍存在一定问题。本轮融资或可缓解其现金流压力，但如何提升商业模式以实现盈利仍是兔小二亟待解决的问题。

4、搜床科技旗下品牌“Xbed 希酒店”获1亿元融资

11月18日，搜床科技旗下品牌 Xbed 希酒店宣布获得 1 亿元的战略投资，投资方为深圳大一资本，该轮融资将用于未来希酒店的扩张及 XMS 系统研发。

Xbed 希酒店是专注于下沉市场的小微酒店品牌。第一批 Xbed 希酒店门店集中于华中、华南二、三线的城市，其中成型的样板店和改造前相比，平均出租率达 90%以上，单房收益提升 50%以上。

新旅界研究院观点：在我国，中小型单体酒店存量市场十分庞大，这些酒店大部分分布在三、四、五线城市，分布较为分散。同时这些酒店以家庭式管理、夫妻店为主，产品模式相对落后、订单来源单一、人力成本较高，很多酒店难以赢利或仅在生存的边缘。但近年来，随着消费升级，下沉酒店市场存量改造、提质升级、连锁化成为资本关注重点，涌现出一批淘金者，既包括 OYO、H 酒店等垂直领域的连锁品牌，也包括锦江、华住等酒店巨头。

但下沉市场的单体酒店连锁化过程也遇到了不少问题，如部分进入者靠烧钱抢占市场，盈利模式存在问题，OYO 就是典型代表；大部分进入者以品牌赋能、管理赋能、营销赋能等轻资产输出模式赋能单体酒店，对酒店经营效益提升贡献度有限；不断加剧的市场竞争使得进入者陷入价格战。整体来看，下沉酒店市场整合还有很长的路要走，但市场发展价值依然存在。特别是本年度新冠肺炎疫情的爆发正在加速淘汰竞争力相对较弱的单体酒店，也让越来越多的单体酒店选择品牌化、连锁化以实现转型升级、抵御风险。因此对于下沉酒店市场连锁品牌而言，需要构建合理的商业模式，真正意义的赋能下沉市场。

搜床科技（Xbed）集团由原 7 天酒店创始团队成员李春田于 2015 年在广州创立，致力于通过技术创新和共享模式打造纯互联网运营的酒店。其技术核心在于 XMS 智能酒店自运行系统，系统从客户订房、办理入住、开门进房、酒店服务、酒店管理等五个方面全方位提升酒店的客户体验感及运营管理水平。消费者从预订到入住到退房的整个流程，只需要利用 Xbed APP 或官方微信完成。同时从市场拓展情况看，短短数年间，搜床科技（Xbed）集团已累积了超过 6 万间客房、2000 万间夜的酒店运营和托管经验，可见其规模扩张之迅速。

本次融资主体 Xbed 希酒店是搜床科技（Xbed）集团 2020 年新推出的品牌，专注于下沉市场，以 XMS 智能酒店自运行系统为核心，同时其已具备一定市场规模，目前已经握有全国 300 多个项目。同时，在对下沉市场单体酒店赋能效率方面，Xbed 希酒店已走在行业前列，未来发展潜力巨大。

从融资轨迹来看，搜床科技（Xbed）集团共经历六轮融资，投资者不乏青松基金、启赋资本、戈壁创投、水木华仑等知名投资机构，同时融资数额较大，可见资本市场对其发展模式、技术实力和未来市场空间的认可。未来，在资本助力下，搜床科技（Xbed）集团有望在下沉酒店市场、连锁酒店市场做大做强，继续夯实技术壁垒，成为赛道头部品牌。

文旅资本市场

5、河南中豫文旅投资拟转让棕榈盛城投资 70%股权

11月25日，据河南省产权交易中心显示，河南省中豫文旅投资有限公司拟转让棕榈盛城投资有限公司 70%股权，挂牌价约 3.43 亿元。据资料显示，棕榈盛城投资有限公司由棕榈生

态城镇发展股份有限公司持有其 30% 股权，河南省中豫文旅投资有限公司持股 70%。公司经营范围包括投资办实业；投资咨询服务；旅游项目开发、策划；房产租赁及销售；旅游景区管理（不含自然保护区）。

财务指标显示，2019 年度，棕榈盛城投资营业收入 9318.43 万元，净利润-1.02 亿元。截至 2020 年 8 月 31 日，公司营业收入 5116.61 万元，负债总计 15.17 亿元，净利润-1.09 亿元。

新旅界研究院观点：中豫文旅与棕榈股份（002431.SZ）控股股东河南省豫资保障房管理运营有限公司均属于中原豫资投资控股集团有限公司控制的企业。本次河南中豫文旅投资拟转让的棕榈盛城投资 70% 股权原属于棕榈股份。2020 年 6 月 8 日，棕榈股份公布，根据公司实际经营及未来战略发展的需要，公司将下属全资子公司棕榈盛城投资有限公司 70% 股权转让给河南省中豫文旅投资有限公司，股权转让价款约人民币 3.867 亿元。

棕榈股份创始于 1984 年，前身是一家主营业务为地产园林及市政园林工程的企业，于 2010 年在深交所上市。但随着生态园林市场增速放缓、竞争加剧、业务利润不断下滑，2014 年，公司开始转型探索生态城镇业务模式，先后打造了浔龙河生态艺术小镇、时光贵州等多个项目。棕榈股份生态城镇经营模式大致可以分为生态城镇业务承接、建设配套、产业导入、运营管理四个阶段，从业务承建到产业导入企业成本大量投入阶段，随着前期投入项目进入运营阶段，公司将持续收回前期投入，现金流也将相应的得到改善，该模式有较强的自身造血特点，与传统的 PPP/EPC 有所不同。但在转型过程中，传统园林业务出现疲态，生态城镇业务营收逐步放缓，经营业绩持续低迷。同时由于园林业务高投入、回款慢，生态小镇业务的快速布局需要大量的运作资金支持，导致棕榈股份债务高企，2019 年棕榈股份资产负债率达到 72.26%。

为了缓解债务和现金流压力以及拓展业务市场，棕榈股份在 2019 年引入国资背景的豫资控股，并让出了第一大股东地位。豫资控股是专注新型城镇化的投融资平台，由河南省财政厅控股。在控股股东支持下，棕榈股份缓解了部分现金流压力，同时积极拓展河南市场，目前棕榈股份已在河南布局 10 余个项目。

同时，面对发展危机，棕榈股份也在加快原有公司、资产整合，通过出售子公司股权、资产等方式，盘活公司存量资产。棕榈股份 2020 年 6 月 8 日通过关联交易转让全资子公司棕榈盛城投资有限公司 70% 股权，也是为了回笼资金、剥离盈利能力较弱的资产，给上市公司带来一定的投资收益。此次，实际控制人再度作出资产出售动作，或与棕榈股份的考虑一致，意在彻底剥离盈利能力较弱资产。

6、果麦文化创业板过会

11 月 25 日，创业板上市委公告，果麦文化传媒股份有限公司首发获通过。果麦文化本次拟募资 3.5 亿元，将全部用于版权库的建设，三年内计划采购图书版权 500 种，涵盖图书、音频、视频与影视改编等多种权利。

资料显示，果麦文化成立于 2012，致力于为城市新兴中产阶级打造全媒体形式的文化产品和精神食粮，包括图书、电影和新媒体内容。早期业务以图书出版为主，涵盖文学、历史、科学、宗教四大类。与安妮宝贝、韩寒、冯唐、严歌苓等知名作家均有合作。同时，公司与

易中天、李继宏等学者亦有合作。2014 年，果麦开始涉足电影投资，先后联合出品了《万物生长》《后会无期》《万万没想到》《乘风破浪》等作品。在文化生活方面，果麦文化也做出了一些探索，包括和新世相联合发起丢书大战，联合推出《青春版·红楼梦》等。目前果麦文化有 180 名员工，在上海、北京、杭州设有办公室。

新旅界研究院观点：果麦文化由号称“第一代网络作家”之一的路金波在 2012 年创立，最早以图书业务起家，后续将业务领域拓展至数字内容、IP 衍生与运营、影视等，目前，其主营业务收入来源以纸质图书为主。2017-2019 年，图书业务分别实现营收 2.16 亿元、2.77 亿元及 3.57 亿元，占其主营业务收入的比重均超过 94%。

从整体业绩来看，果麦文化表现亮眼，2017-2019 年，果麦文化的营业收入分别为 2.43 亿元、3.05 亿元和 3.84 亿元；净利润分别为 2931 万元、5286 万元和 5921 万元。截至 2019 年末，其资产负债率仅为 17%，流动比率为 5.6 倍；持有货币资金 1.55 亿元，无有息负债，财务状况良好。

在成立之初，果麦文化就与韩寒、易中天“深度绑定”，成为果麦文化图书业务的基石，如易中天多年蝉联果麦文化的图书“销冠”；韩寒的图书和影视作品为果麦文化贡献可观的收入，《乘风破浪》《飞驰人生》两部韩寒作品，果麦文化获得的票房分账分别为 3035.38 万和 2723.61 万。同时，果麦文化与蔡崇达、张皓宸、严歌苓、杨红樱等众多作家、学者建立了长期稳定的合作关系，构筑了版权 IP 护城河。值得关注的是，虽然有多重光环加身，但果麦文化曾多次对赌失利，包括在 2012 年与投资方经纬创达、普华天勤等对赌失利，2015 年与投资方孚惠成长、孚惠信悦等对赌失利。

从股权结构来看，果麦文化董事长、实控人路金波持有果麦文化 32.62%的股份，博纳影业、浙江传媒等文化企业也是重要股东。经纬中国通过经纬创达（杭州）和杭州经天纬地总计持有果麦文化 15.76%的股份，为最大机构投资方。此外，周巧蓉、果麦合伙分别持股 4.53%、7.01%。周巧蓉为韩寒之母，可见韩寒与麦果文化绑定之深。而果麦合伙为果麦文化的员工和合作作家持股平台，张皓宸、易中天分别持有果麦合伙 2.83%、2.66%的股份。

当然，果麦文化未来经营发展同样存在风险因素。一是受数字内容的冲击，纸质图书出版发行市场增长乏力，果麦文化未来营收将受到很大程度影响。虽然果麦文化也在积极拓展数字内容出版发行领域，但该板块营收占比仍然很低。二是麦果文化图书存货和计提的存货跌价准备金额不断攀升。三是高管不断离职，对经营稳定性产生影响。果麦文化上市之后，能否继续巩固纸质图书业务，同时做大数字内容、IP 衍生与运营等新业务板块，构建新的盈利增长点，形成“多轮驱动”模式，新旅界研究院将会持续关注。

（撰文：杨佳旭；统筹统稿：黄志远）