

君亭酒店分析师会议

调研日期：2024年05月08日

调研行业：旅游酒店

参与调研的机构：北京合创友量私募、北京神农投资管理股份、北京首旅酒店(集团)股份、博时、财通证券股份等



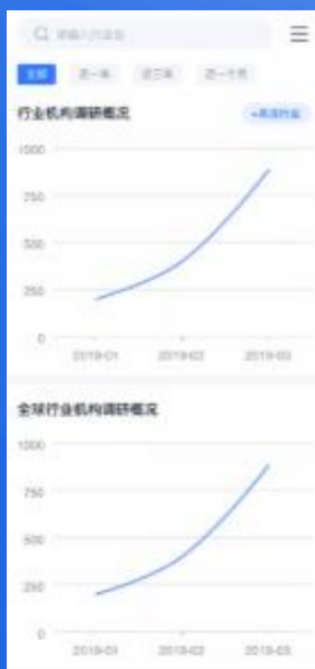
【洞见趋势 研判未来】扫码关注公众号，解锁百篇免费报告

洞见研报全面覆盖各行商业投资领域行业研究报告、行业报告，320万+报告，900万+数据图表，依托海量宏观策略、行业发展规划、上市公司、蓝白皮书等研究报告，致力于为投资者、咨询顾问、商业分析师提供便捷全面，实时及专业的信息共享服务。

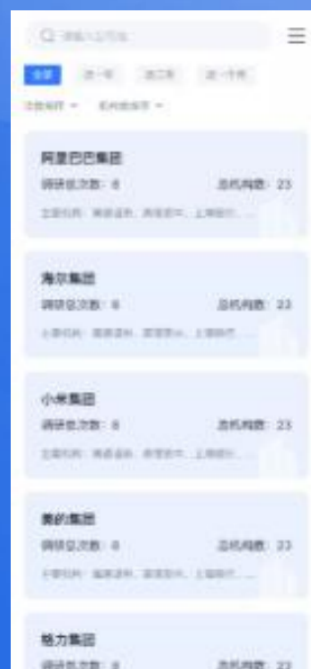
洞见研报 出品：

机构调研pro小程序致力于为金融证券投资者提供最新最全的调研会议纪要。
来机构调研pro小程序，了解最新的：行业投资风向、热门公司关注、权威机构分析...
权威完善的信息持续更新！ 更多精彩的机构调报告请移步机构调研pro小程序~

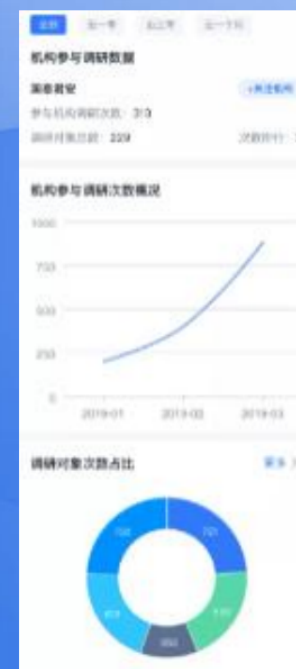
轻松了解投资机构行业关注度，预判市场趋势



实时洞悉各行业顶流企业调研情况，稳抓机遇



掌握权威机构市场判断情况，精准定位强势股



关注公众号即可体验
机构调研pro小程序~



扫码关注
调研纪要精选公众号

LIST

01 调研基本情况

02 详细调研机构

03 调研机构占比

04 主要内容资料

CONTENT

调研基本情况

调研对象：君亭酒店

所属行业：旅游酒店

接待时间：2024-05-08

上市公司接待人员：董事、总裁 朱晓东,董事、副总裁、董事会秘书 施晨宁,董事、财务负责人 张勇,独立董事 魏洁文,保荐代表人国投证券投资银行业务委员会

执行总经理 湛瑞锋

CONTENT

详细调研机构

接待对象	接待对象类型	机构相关人员
北京合创友量私募	基金管理公司	周星宇
北京神农投资管理股份	投资公司	聂晶晶
北京首旅酒店(集团)股份	其它	李欣
博时	基金管理公司	付伟
财通证券股份	证券公司	吴泳莉
德邦证券股份	证券公司	李旭东,赵雅楠
东北证券股份	证券公司	李昊臻
东莞证券股份	证券公司	邓升亮
东吴证券股份	证券公司	吴劲草,郗越,王琳婧
东吴证券研究所	证券研究所	石旂瑄
东兴证券股份	证券公司	刘雪晴

方正证券股份	证券公司	王雪尼
富实(上海)私募	基金管理公司	李雪铃
耕霖(上海)	投资公司	张林晚,张俊龙
广发证券	证券公司	嵇文欣,罗艺
广发证券股份	证券公司	巫方策,王争光
广州睿融私募	基金管理公司	许高飞
国海证券股份	证券公司	熊思雨
国金证券	证券公司	叶思嘉
国盛证券研究所	证券研究所	孙贤旺
国盛证券	证券公司	杜玥莹
国泰君安证券股份	证券公司	于清泰
国信证券股份	证券公司	钟潇,杨玉莹
国元证券股份	证券公司	李典,郜子娴
国元证券股份有限公司杭州密渡桥路证券营业部	证券公司	唐小强
海南丰岭私募	基金管理公司	赵可
海南羊角私募	基金管理公司	解睿
海通证券股份	证券公司	李宏科,王逸欣
杭州秉怀私募	基金管理公司	刘争争

弘毅远方	基金管理公司	黄清荷
鸿运私募基金管理(海南)	基金管理公司	舒殷
华安证券股份	证券公司	李元晨
华创证券	证券公司	王薇娜
华创证券	证券公司	吴晓婵
华福证券	证券公司	魏征宇
华富	基金管理公司	欧阳芷一
华商	基金管理公司	陈凯
华西证券股份	证券公司	许光辉,徐晴
汇泉	基金管理公司	王达
金鹰	基金管理公司	姜斌宇
凯读投资	投资公司	辛植钧
龍石	其它	马婕
民生证券股份	证券公司	刘文正,饶临风
南京双安	资产管理公司	童嘉伟
南京证券股份	证券公司	杨妍
磐厚动量(上海)	资产管理公司	张云

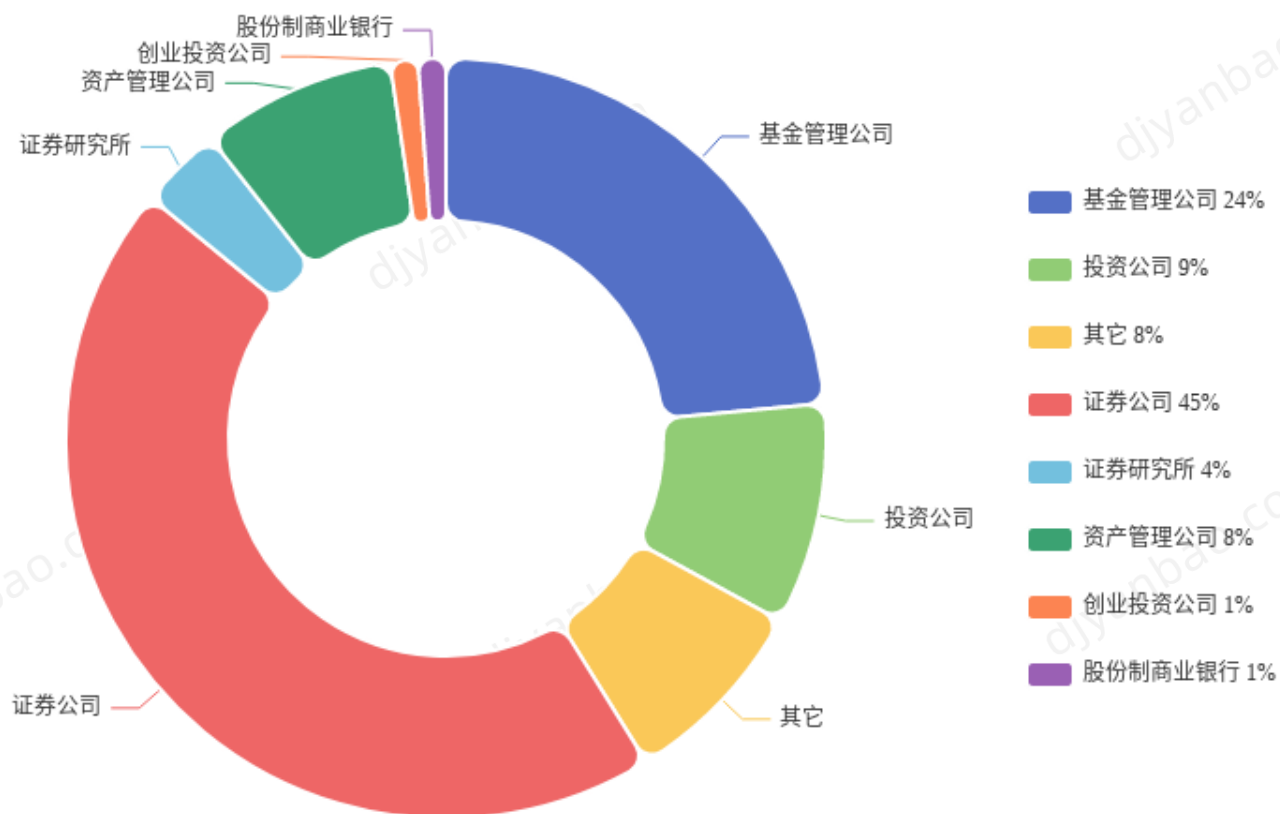
青岛金光紫金股权投资基金企业	投资公司	王予英,李润泽
陕西抱朴容易	资产管理公司	李春乔
上海恒复	投资公司	宋慧吟
上海汇正财经顾问	其它	王哲
上海嘉世私募	基金管理公司	李其东
上海珺牛私募	基金管理公司	李志强
上海宽潭私募	基金管理公司	蔡寒
上海朗程	投资公司	董效良
上海名禹	资产管理公司	刘宝军
上海申银万国证券研究所	证券研究所	杨光
深圳发一发实业	其它	吴双力
深圳量度资本	投资公司	罗涛
深圳市惠通	基金管理公司	刘利钊
深圳市前海禾丰正则	资产管理公司	汪亚
深圳市智诚海威	资产管理公司	周嘉声
深圳市中欧瑞博投资管理股份	投资公司	杨舸
世纪证券	证券公司	郑彬彬
太平洋证券股份	证券公司	王湛

天风证券股份	证券公司	何富丽,赵予凡
天津津融卓创	创业投资公司	张前
我道投资	其它	张先生
西部证券股份	证券公司	曹锦瑜
西南证券股份	证券公司	周杰
信达证券股份	证券公司	宿一赫,张洪滨
兴华	基金管理公司	任选蓉
兴业证券股份	证券公司	张彬鸿,熊超
兴银	基金管理公司	林德涵
圆信永丰	基金管理公司	胡春霞,许一欣
长江证券股份	证券公司	杨会强
招商信诺	资产管理公司	钱旖昕
浙商证券股份	证券公司	许运凯
中保产业基金	其它	何其芮
中国国际金融股份	证券公司	贾威
中国民生银行股份	股份制商业银行	胡熙
中泰证券股份	证券公司	郑澄怀,张友华

中信建投证券股份	证券公司	于佳琪,陈如练
中信证券股份	证券公司	刘济玮,王诗然
中银国际证券股份	证券公司	李小民,纠泰民
中英人寿资产管理中心	其它	袁东

CONTENT

调研机构占比



基金管理公司:20家 投资公司:8家 其它:7家 证券公司:38家 证券研究所:3家 资产管理公司:7家 创业投资公司:1家 股份制商业银行:1家

主要内容资料

本次投资者关系活动的主要内容如下:

一、公司2023年度和2024年第一季度主要财务数据介绍:

2023年,公司收入增速与毛利率均有提升,实现合并营业收入53,397.89万元,比上年同期增长56.16%。

实现营业利润5,178.12万元,比上年同期增长23.43%。

实现归属于上市公司股东的净利润3,051.99万元,比上年同期增长2.60%。

实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润2,759.35万元,比上年同期增长8.31%。

于2023年12月31日,归属于上市公司股东的净资产为97,793.84万元,比上年末增长0.47%。

于2023年度,公司实现经营活动产生的现金流量净额24,485.25万元,比上年同期增长103.88%。

君亭直营店全年出租率、平均房价、RevPAR均达到了史上最高水平:

全年平均出租率为67.85%,同比上年增长13.77pct,同比2019年同期增长0.63pct;平均房价为490.46元,同比增长22.26%,恢复到2019年同期水平的114.82%;RevPAR为332.78元,同比增长53.39%,恢复到2019年同期水平的115.89%。

2023年度,影响净利润比较大的因素是,投资直营酒店而发生筹建期间的租金费用,自交房日开始确认租赁费用,免租期内仍然根据准则要求在管理费用科目下计入相应租金。

年初至本报告期末累计管理费用较上年同期增长97%,增加3,850.70万元;与此同时,报告期内公司将汇和君亭酒店转租商业物业(杭州汇和城商场及对应车库)退还原业主,并由原业主直接和第三方签订租赁协议,根据新租赁准则,该项变更导致按准则要求确认的应收未来12年租赁期内租金差价余额1,034.66万元一次性计入当期损益,上述事项对报告期的净利润产生较大影响。

2024年第一季度,公司实现营业收入16,012万元,比上年同期增长67.28%,实现归属于上市公司股东的净利润466万元,比上年同期增长13.94%,实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润467万元,增加52.45%。

公司实现经营活动产生的现金流量净额5,093万元,比上年同期增长160.73%。

君亭直营24Q1平均出租率为61.48%,同比-1.79pct,同比2019年同期增长0.02pct;平均房价为511.98元,同比增长15.50%,恢复到2019年同期水平的120.93%;RevPAR为314.77元,同比增长12.23%,恢复到2019年同期水平的120.97%。

二、公司2023年及2024年Q1公司总体情况介绍 2023年,酒店行业步入新的发展周期,住宿业态迎来重塑,资产运营效率得到进一步优化,数字化技术为住宿业注入新活力,推动行业全面重构,促进行业布局调整、产品更新换代及品牌形象焕新。

面对时代变革,公司紧跟潮流,坚守核心业务,不断创新,致力于提升竞争力和品牌影响力。

君亭是家“小而美”的公司,与头部酒店集团相比,我们在规模上仍有一定差距,但君亭以独特、差异性鲜明的产品特色及成熟可靠的盈利模式脱颖而出。

基于以上特点,公司在2023年开展了一系列工作:

在战略布局方面,公司积极拓展文旅优质商圈和城市市场。

以直营投资为主的君亭系列品牌在深耕长三角地区的基础上,成功完成华北、华南、西南三大区域的布局,新酒店项目相继在深圳、杭州、重庆、北京等一线城市和新一线城市开业;同时,公司高度重视扬州、佛山等二三线城市的发展潜力,积极拓展下沉市场。

在产品策略上,公司紧扣市场脉搏,推出“君澜理”“景澜青棠”“君亭尚品”及景澜宿集系列产品,这些产品涵盖商务和度假、中端到奢华、精选服务和全服务等多个领域,进一步丰富了公司的品牌矩阵内涵,满足了不同客户群体的多元化需求。

在会员管理和营销模式方面,集团成功实现了旗下三大品牌会员体系的互通互联,同时实现了与中旅酒店会员互通对接,合作双方的会员系统规模进一步扩大至近1300万会员,有效提升了会员资源的整合与利用效率。

公司从多维度着手,包括会员、商旅企业大客户、OTA渠道以及新媒体等,致力于打造产品的多元化和差异化,从而稳固并拓宽客源基础。

此外,通过与STR数据和浩华后海数据的合作,公司能够更为准确地把握市场动态和酒店定位,为战略决策提供数据支持。

在管理数字化方面,公司以飞书平台为核心,构建了人事中台、审批中台和知识中台,实现了人事数据、采购审批流程、OA审批流程和知识管理的统一,以飞书为知识中台实现了知识的统一汇总管理,极大地提高了信息共享的效率和便捷性。

在人才培养方面,公司继续加大对集团课程体系研发的投入力度,依据集团整体培训发展规划,我们将与各大院校紧密合作,不断充实和优化集团的课程库资源,确保人才培养路径始终与时俱进,满足集团不断发展的需求。

在品牌形象塑造方面,公司已统一集团VI,采用富含中国文化元素的色彩和形象设计,充分展现君亭酒店致力于民族酒店品牌建设的坚定信念和深厚底蕴。

今年,公司将持续推进君亭系列四个品牌的品牌标准和使用规范的细化与规范化工作,通过与信息技术中心和供应链中心的协同合作,确保品牌形象在各个触点的一致性和专业性,从而增强市场竞争力,提高整体管理效率。

展望未来,公司将继续秉承创新精神,深耕主营业务,优化发展战略布局,丰富产品组合,提升品牌影响力。

通过不懈努力,力争在激烈的市场竞争中脱颖而出,实现可持续发展。

三、Q&A环节 Q:

请公司解读五一期间的经营情况及市场特点?

A:

由于优质的新开酒店进入市场带来ADR的同比上升,公司直营店五一期间营收接近900万,同比去年上升20%,RevPAR同比19年上升15%,与去年相比基本保持稳定,其中休闲度假类型的酒店表现尤为突出。

今年五一黄金周具备以下三个特点:

1、峰值出现在前三天,其间OCC和ADR均达到高峰,而假期后两天回落明显;2、区域分布上二三线城市经营情况优于一线城市,县域城市表现抢眼,一线城市核心商圈热度依旧,相比之下,海南市场的表现则相对疲软;3、城市周边既具备商务功能又融合休闲元素的酒店更受游客欢迎,如江苏扬州、浙江桐庐及浙江丽水等,亲子出行占比较高。

Q:

如何看待当前酒店市场存在的休闲需求和商务需求的分化现象?

公司从经营策略角度如何应对?

A:

我们进入了大众消费的时代,旅游度假市场和商务市场的界限变得模糊,随着旅游基数的增大,市场变得更加多元。

传统的热门旅游城市和景区仍然受到游客欢迎,同时,一些二三线城市和县域城市也成了新的热点,市场扩大后呈现出多元性消费潮流。

这种分化趋势为中高端酒店提供了更多思考的机会。

为了应对市场变化,中高端酒店需要创造更丰富的体验设计和更好的产品,以拓展酒店的体验空间和丰富产品体验。

从项目拓展的角度,我们将紧密关注市场变化,选择符合未来客户需求的城市和项目进行拓展;为满足客户多样化需求,我们将在现有的开业项目中植入更多在地文化和家庭亲子游元素;同时,在项目运营角度,除客房收入外,我们还将寻求增加其他消费收益的途径,持续优化餐食和空间运维,提升服务品质,增加酒店收益,努力满足未来客群的需求。

Q:

公司的营收、现金流和revpar都达到了较高的增长水平,管理层对成本费用端如何展望?

A:

由于公司直营项目规模不断扩大,自去年以来,公司维持稳健的营收增长节奏,但投资直营酒店而发生筹建期间的租金费用,自交房日开始确认租赁费用,导致费用端承压;同时新开业的直营店项目存在一定时间的爬坡期,造成成本端的压力,对利润带来影响。

今年,我们将加大新开直营店的运营和管理推动力度。

自去年以来,尤其是第一季度以后,我们新开的酒店,包括上海隔离酒店转型后重新投入市场的酒店,在第二季度的运营绩效已经超过了19年的水平。

整体来看,我们的存量酒店已经恢复到19年甚至更好的状态,这让我们充满信心。

君亭酒店在核心城市和商圈的差异性特点明显,具有较高的ADR溢价空间。

Q:

最近新开门店的经营情况及今年开业展望?

A:

新开酒店的爬坡状况符合管理层的预期。

其中,重庆项目的落地是公司的一个战略性进展,通过与重庆渝中区文旅的战略合作,加强了公司与政府的文旅板块互动,还为公司在重庆市场的发展奠定了坚实基础。

重庆酒店开业正值春节旺季,解放碑地区人流密集,酒店出租率显著上升,并在随后的市场中保持了良好势头,五一期间的表现也十分亮眼;北京酒店在今年一季度开业后,凭借优秀的产品入市,在ADR和出租率方面取得了显著进展,展现了良好的发展潜力;深圳两家酒店自去年一季度和二季度陆续开业以来,在深圳市场成功树立了品牌形象,其中,年轻化品牌“君亭尚品”表现尤为出色。

展望今年,公司将维持新签约酒店约60家的增速,显著特点是新开业酒店数量将超过新签约酒店数量。

特别是君澜品牌,作为国内度假酒店市场市占率排名第一的品牌,目前约有100家酒店待开业,自一季度起,已有近20家酒店进入开业前期准备阶段。

Q:

上海君达城项目的进展情况和未来三年的计划?

A:

上海君达城的成立标志着君亭集团向资产管理迈出的重要一步,设立了面向未来资产管理的桥头堡。

去年年底,第一个基金顺利落地,并于12月下旬投资广东佛山的项目,该项目在大约100天的周期内完成了整个工程,在今年五一期间顺利开业,开业后连续三天实现满房,获得市场认可。

基于成功的样本和实践经验,我们今年将加快君亭模式的门店扩张速度,并更加积极地与机构投资者合作,在基金组织和资产管理等方面进行持续创新。

我们希望通过上海君达城,在国内酒店行业中率先探索出资产管理的新路径,为君亭品牌发展、资本运作等方面带来突破。

Q:

公司对川渝市场的布局?

A:

公司在成都落地的“标准君亭”项目正在稳步推进中,目前样板方案已完成,即将进入装修阶段,预计于今年正式开业;在重庆,位于解放碑商圈的大世界君亭酒店已

经开业,经营情况良好,此外,重庆还有2个项目正处于筹建阶段,计划今年开业。

我们认为成都和重庆市场仍具备发展潜力,尽管竞争激烈,但我们依然看好这两个城市的前景,并计划加大投资以拓展市场。

目前,已开业项目的业绩反馈积极,成都pagoda去年业绩尤为突出,今年也保持着稳定的发展态势。

我们对当前的经营成果感到满意,并将继续积极参与市场竞争,以促进公司在两地的持续成长。

Q:

公司接下来对于会员管理方面如何考量?

A:

随着市场的演变,营销渠道正在经历重大变革,商旅平台TMC及新媒体自营产品渠道正在兴起,这些新兴渠道改变了客户来源和预订方式,促使公司更加重视渠道的构建与整合。

在会员体系建设上,我们取得了显著成效,会员数量稳步增长;同时,我们也积极推进会员结构的优化和转化率的提升,并为此设定了年度考核目标;此外,私域流量的运营也被视为提升客户忠诚度和增强订房系统收益的重要手段,我们将持续优化营销渠道和会员运营策略,以适应市场的不断发展和变化。

Q:

公司如何提升酒店revpar?

A:

不同酒店的定位会影响其出租率,要使酒店全年运营良好,必须在旺季和淡季都做好管理。

对于新开酒店爬坡期和成熟期的策略也会有所不同。

因此,公司会根据每家酒店的定位和进入市场的时期不同,制定针对性的策略,进而提升酒店的业绩。

Q:

酒店具有强规模效应,公司在供应链方面做了哪些努力和投入来保证门店的运营效率层面能够有进一步提升?

A:

公司充分利用数字化的手段完善供应链体系,2023年第二季度公司引进合泰供应链系统,利用数字化管理手段,从而优化物流、库存和生产流程,实现数据共享和分析,通过数据分析来优化供应链流程,从而提高整个集团的运营效率,实现更高效的采购和库存管理,从而降低采购成本和库存成本。

Q:

许多外资投资者比较看重ESG方面的成果,请问公司做了哪些努力?

A:

我们在发布定期报告的同时,也推出了ESG报告,报告详细阐述了君亭在文化、社会等多方面与利益共同体的交互,突出了君亭的独特特点,不仅展示了我们在可持

续建筑方面的努力,还介绍了我们在乡村建设和美丽中国建设中的优秀项目等。

展望未来,我们将继续在ESG上努力,并推动ESG在上市公司中的应用。

我们坚信,通过持续地努力和创新,将会为社会、环境和治理的可持续发展做出更大的贡献。

Q:

对于君亭来说,如何提升五星级酒店的非客房收入?

A:

我们希望能够更精准地找到与酒店场景相契合的餐饮消费模式,以满足市场的实际需求。

酒店业务不仅局限于传统的住宿服务,还可以通过整合房间、餐饮和会议等多种消费方式,提高提升空间运维能力和坪效规划把控能力,寻找新的增长点。

同时,可以考虑剥离部分具备社会化功能的空间,将其转化为租赁或合作场所,从而增加租金收益或实现与合作方的利益分成。

酒店也可以突破传统的运营框架,巧妙运用其拥有的公共空间,如广场,举办诸如周末小型音乐会或文化市集等文化娱乐活动。

此举旨在吸引更多的人流,增强酒店的公众认知度,并开辟除住宿服务外的多元化收入渠道。

我们将坚定不移地投入必要的资源与精力,持续优化这一创新经营模式,以期达成更优的盈利目标。

接待过程中,公司接待人员与投资者进行了充分地交流与沟通,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。

专业免费的行业研究数据库，**3200000+**报告，覆盖各行业研究报告、行业报告、咨询报告、上市公司研报、招股书、蓝白皮书等，采用智能搜索引擎、自然语言处理等技术，并根据市场需求创建了web端和微信小程序端两种模式为金融投资人员、企业高管、咨询顾问、行业研究员、市场分析师提供便捷、全面、专业的信息检索服务！

智能收藏



标星等级



WORD/PPT下载



随手笔记



专项订阅



洞察行业机遇，适配企业发展

综合分析企业发展环境，洞察投资机遇
全面了解企业运营模式，筛选目标领域
密切关注市场行情动态，制定投资计划
研究竞争对手商业模式，协助战略决策



战略
咨询

共建
报告

挖掘行业信息，助力品牌推广

联合企业发布行业白皮书，研究行业前景
剖析行业发展现状与动态，探索潜力赛道
提供品牌推广路径与方案，夯实领先地位
立足公司特色业务产品，凸显品牌专业度



• 免责条款

洞见研报发布此报告的内容与信息与本站立场无关，信息来源为相关公司主动公开发布的信息。洞见研报不保证该信息（包括但不限于文字、数据及图表）全部或者部分内容的准确性、真实性、完整性、有效性、及时性、原创性等。相关信息并未经过本网站证实，不对您构成任何投资建议，据此操作，风险自担。本文所载观点、结论和建议仅供参考使用，对依据或使用本报告及本公司其他相关研究报告所造成的一切后果，本公司及作者不承担任何法律责任。

更多信息：机构调研pro小程序



洞见趋势 研判未来
微信关注公众号免费领取百篇报告