

证券代码：601007

证券简称：金陵饭店

金陵饭店股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者活动类型	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 一对一沟通 ☐ 业绩说明会 ☐ 媒体采访 ☐ 现场参观 ☐ 新闻发布会 ☒ 其他 <u>现场调研</u>
来访单位及人员基本信息	深圳市国诚投资咨询有限公司：王凡、胡均师
时间	2025 年 6 月 13 日 14:00-15:00
地点	公司会议室
上市公司参加人员	公司证代蔡金燕、董秘办工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	一、主要交流问答： 1、问：金陵饭店作为民族高端酒店品牌，其核心竞争力体现在哪些方面，如品牌价值、服务质量、管理经验等？ 答：1.品牌价值方面：金陵饭店是我国改革开放初期经国务院批准建设的全国首批旅游涉外企业之一，以“神州第一高楼”“第一家由中国人自主管理的大型国际酒店”享誉海内外，国际媒体视其为“中国改革开放的窗口”。公司先后获得国际级奖项 42 次、国家级奖项 153 次，并连续多年获评“全国文明单位”“全国产品和服务质量诚信示范企业”等荣誉。2024 年，南京金陵饭店荣获“至尊级中国民族品牌饭店”称号，金陵酒管公司入选“中国酒店集团规模 50 强”，品牌影响力持续提升。 2. 服务质量方面：公司在全国服务业首创“细意浓情 4-8-32”质量经营模式，以“细在精准、意在卓越、浓在超值、情在人文”为核心理念，打造具有国际水准的“中国服务”标杆。服务涵盖全天候私人礼宾、金牌管家服务、睡眠关爱计划、侍酒师及营养师等数十项超值项目，并融入人性化设计与精细化管理。《“细意浓情”树诚信金陵品牌》成为全国酒店业唯一入选的“全国诚信兴商典型案例”。 3. 管理经验方面：公司从单体酒店发展为连锁品牌，构建了品牌运营、中央采购、餐饮管理等十大专业化支撑系统，并通过委托管理、自营及连锁加盟模式实现规模化发展。针对连锁酒店，公司以自营旗舰店为标杆，实施多品牌战略覆盖商务会议、主题文化、休闲度假等细分市场。2024 年，公司进一步整合资源，通过签署《股权委托管理协议》推动同业竞争酒店的一体化集约化经营，强化品牌辐射力与市场布局。

	综上，金陵饭店通过深厚的品牌积淀、创新的服务模式及成熟的连锁管理体系，持续巩固在中高端酒店市场的领先地位。 2、问：公司“1+N”多元化协同产业结构中，除酒店投资管理外，其他业务如商业综合体运营、酒类贸易、物业管理、食品科技等的发展现状和前景如何？ 答：1、酒类贸易板块：由公司控股子公司苏糖公司运营，主要从事中外名酒等商品的经销业务，目前拥有茅台、五粮液等主流品种酒水在江苏地区的经销权，成为江苏省内高中档酒类品牌的主要运营商。根据中国酒类流通协会主办的第16届华樽杯中国酒类品牌价值榜单显示，苏糖公司位列江苏省酒类流通行业第一名。在2024年，我国酒类消费市场遭遇了宏观经济周期波动与行业结构性调整的双重挑战，市场整体处于阶段性调整期。苏糖公司受酒类消费增长乏力及名酒出厂价上调等因素影响，2024年实现营业收入10.84亿元，同比增长8.4%。未来苏糖公司积极应对市场风险挑战，加快优化产品矩阵，努力挖掘新的利润增长点；加强品牌运作与客户管理、精耕区域市场运营，积极推进与酒店、食品科技等产业链的深度融合与协同发展，促进经营质效稳步提升。 2. 物业管理板块：汇德物业及碧波物业在管及签约项目13个，管理面积约110万方，涵盖高端商业综合体及企业办公楼宇。2024年物业管理板块新增物管面积超16万平方米。公司将加强品牌建设，优化汇德物业公司、碧波物业公司、汇德公寓品牌标准手册，稳定提升在管项目运营品质与安全管理水平，强化渠道建设，积极拓展优质商办物业项目。 3. 食品科技板块：2024年营收8106万元，比上年增长101%；利润总额309万元，已实现扭亏为盈。公司通过收购金陵快餐、布局商超及电商渠道，打造“金陵食品”品牌，产品覆盖大师菜、面点、卤菜、节庆礼盒等。未来公司会进一步加大对食品科技板块这一战略性新兴产业的投资布局：一是持续强化品牌建设，依托金陵饭店品牌底蕴，加大研发投入，丰富金陵食品产品矩阵；二是全力拓宽销售渠道，深化与商超、电商平台合作，构建全场景零售网络，提升终端覆盖率与市场渗透率；三是着手提升供应链整合能力，围绕核心拳头产品，加快打造自主可控的技术研发中心以及供应链工厂基地，夯实产能保障与成本优化基础。 4. 商业综合体运营：金陵饭店的商业综合体运营以高端酒店为核心，融合购物、餐饮、娱乐、办公等多功能业态，提供一站式服务。受宏观经济波动以及周边租赁市场竞争加剧的影响，写字楼、商铺出租率下降，2024年收入1.28亿元。未来公司将整合内外部招商资源，挖掘潜在市场需求，进一步提升租赁板块出租率，确保亚太楼、世贸楼出租率稳步增长。 3、问：3.2024年公司营收增长但净利润下滑，核心原因是什么？今
--	---

	年管理层拟通过哪些措施提升经营质量？ 答：2024 年净利润减少的主要原因：南京金陵饭店与新金陵公司受到房产税、土地使用税减免政策取消的影响；苏糖公司受酒类消费增长乏力及名酒出厂价上调等因素影响；北京金陵饭店项目提前终止经营产生的影响。 未来公司将通过强化品牌建设、规模扩张、数智化赋能运营提质增效、轻资产模式拓展下沉市场、绿色发展与产品创新、加强内外部资源整合等措施提升酒店业务的营收占比和毛利率水平。 强化品牌建设与规模扩张：推进酒店板块品牌战略，完善品牌矩阵，通过“焕新计划”对自营及托管酒店进行硬件焕新、产品创新和服务升级，打造同地区、同档次标杆项目。同时，以全国化布局为方向，深耕长三角及国内发达城市，加速连锁化进程，扩大市场影响力。轻资产模式拓展下沉市场：利用特许经营、加盟等轻资产模式加速下沉市场布局，扩大品牌竞争力与市场影响力。 数智化赋能运营提质增效：借助大数据、AI 等技术，优化酒店预订、客户管理、智能入住、能耗管控等环节，完善“鲸灵”运营管理平台，提升精细化运营水平，降低运营成本，并通过智能化服务增强客户体验，创造效益增长空间。 绿色发展与产品创新：实施“绿动金陵”行动计划，融入 ESG 理念，通过节能减排设备、绿色餐饮等举措降低能耗成本，并开发特色主题酒店及文化体验场景，满足多元化消费需求，提升产品溢价能力。 加强内外部资源整合：开展战略性资本运作，提升资源配置能力和价值创造能力。积极对接整合各级政府部门和央企、省属企业、文旅国资集团的优质资源，与境内外酒店集团加强品牌、业务、股权、系统、会员等多层面的战略合作。 4、问：酒店行业受经济周期影响大，当前宏观经济环境对金陵饭店的业务有何具体影响？消费复苏的趋势是否有利于公司业绩提升？ 答：全球经济的不确定性加剧以及消费者信心的减弱对旅游酒店行业造成了不利影响，导致市场供需关系发生显著变化，旅游酒店市场多数呈现“量升价跌”趋势，而一些细分市场、下沉市场则遭遇了“量价齐跌”。酒店行业的市场竞争变得更加激烈。随着新酒店的不断开业，市场供过于求，行业内卷加剧，价格战激烈。这一现象在高星级酒店中尤为突出。 文旅消费作为国民经济的重要组成部分，消费复苏将促进商务出行需求回暖、休闲旅游需求释放，同时叠加入境游市场强劲复苏的利好背景下，住宿业也将迎来新一轮的发展机遇。 5、问：公司管理层的专业背景和管理经验如何？是否具备应对行业
--	--

	变化和公司多元化发展的能力？ 答：公司第八届董事会成员结构合理、专业配置全面、多元化程度较高，董事会成员在企业管理、审计内控、风险合规、产业经济、酒店管理等多个领域具备专业技能和丰富经验，能够为董事会的科学决策提供有力支持。高管团队中既有具备 20 年以上酒店行业管理经验，涵盖客户管理、市场营销、品牌运营等关键领域，又有金融投资与法律合规背景以及财务管理实践经验丰富的高管成员。管理层专业结构合理，战略执行力强，能够支撑公司应对行业变革并实现高质量发展。
附件清单（如有）	无