

春秋航空 2022 年年报与 2023 年一季报交流电话会议纪要

一、公司近期情况介绍：

1、运力及航线分布情况：1) 2022 年引进 4 架 A320neo，退租 1 架 A320ceo，年底机队规模 116 架；23Q1 引进 1 架 A320ceo，机队规模达到 117 架，其中 A321 达到 9 架；2) 2022 年，运力仍聚焦国内市场，在核心主基地拓展市场份额，石家庄、兰州、扬州、宁波旅客人次市占率达到第一，沈阳、揭阳、南昌达到第二；3) 国际航线 22 年跌入底部，23 年迎来快速修复，从 22 年年底年末的 11 条国际航线大幅增加，3 月份国际航线恢复至 2019 年同期 40%，泰国航线约恢复至 60%、韩国 30%、日本 20%，后续会逐步新增，4 月份预计恢复至 50%以上。

2、收益与成本端：1) **收益端：**2023Q1 经营情况迅速恢复，整体客收相较 19Q1+10%，国内+9%，国际+70%，整体客座率相较 2019 年小幅下降；3 月份换季前国际与地区航线客座率接近 2019 年同期状态，收益品质改善明显。2) **成本端：**成本费用端表现靓丽，2023Q1 单位营业成本相较 19Q1+9.9%，其中单位航油成本+31.4%，同期油价+43%，公司节油效果显著，在油耗节省上做出较大努力；在利用率下降 30%的情况下，单位非油成本与 19Q1 基本持平，除公司主动管控成本外，客观原因主要由于航线结构变化带来单位起降及地服下降 10%以上，另外，民航发展基金目前按照 19 年上半年征收标准的 40%征收。

二、问答环节：

1、公司目前在手订单情况以及未来飞机引进计划

公司目前还有 28 架飞机订单没有交付，预计会从目前一直交付至 27 年；目前看 28 架飞机难以未来几年匹配需求，预计 25-27 年公司会通过租赁订单或新增自购订单的方式来补充产能。

2、疫情之后扣油成本明显低于行业情况的原因，以及未来进一步优化的空间展望

公司目前单位扣油成本在 2 毛上下，相较 19 年几乎没有变化，部分原因是因为经租并表的时候部分成本项划入了财务费用中，将这部分加回之后单位非油成本也仅相较 19 年上涨 2%左右。

未来单位非油成本进一步下降的方式在于 2 个方面：1) **利用率的提升，**23 年一季度的利用率是比较低的，如果利用率恢复到 19 年的水平，预计公司的单位扣油成本在 2 毛以下；2) **坚持信息化以及数字化的道路，**过去三年公司一直采用数字化和算法的手段来科学地降低成本，在过去三年的时间里面，公司部分非油成本项已经低于 2019 年的水平，**预计今后后三年都是数字化转型努力开花结果的过程，公司未来单位非油成本下降的幅度可能会高于过去三年，预计利用率恢复之后，公司的单位非油有望下降到 2019 年水平以下。**

3、外籍飞行员回港的进度展望

目前公司的外籍飞行员在恢复过程中，预计到 7 月份之前会有 20-30 名外籍飞行员回归，公司的中方飞行员也会在接下来的一段时间之内，通过必要的程序之后产能得以释放，公司高等级副驾驶的的培养还是比较成熟的。受飞行员的限制，预计全年的利用率相较 2019 年仍会有缺口，暑运会阶段性拉高，期间航班量预计会达到 500-520 班/天，明年看整体飞行员缺口的瓶颈问题会得到解决。

4、近期的收益情况，旺季和全年收益展望

2023Q1 经营情况迅速恢复，整体客收相较 19Q1+10%，国内+9%，国际+70%。

含油全票价对于行业的指引意义会更强：首先，市场行为需求端接受的就是全价票的概念，意味着燃油附加费对于旅客的支出是全价票的概念；其次，从监管的思路来看，票价也是逐渐走向市

场化，所谓的燃油附加最终会合并到整体的票价里面。

对于五一，今年五一是一是史无前例的高景气，1) 公司客座率从4月26号开始已经超过2019年同期，原来2019年高点是在去程和返程这两天，客座率是95%左右，今年来看大概率是超过这个水平；2) 同时在价格端也是有比较明显的涨幅，目前看第三方数据库是具有指引意义的，跟公司情况没有太大差异。今年五一整体覆盖的时间会更长，19年五一只有4天，今年很多人会拉长周期，票价高景气的周期可能会是10天甚至更长，有利于淡季票价的支撑。**此外五一的景气度，对于暑运具有很强的借鉴意义，有大量的需求在五一还没有得到释放，我们预计暑运景气度同样会很高。**

公司对今年票价端还是比较有信心的，尤其是旺季；淡季主要是需求的修复期，尽管票价跟宏观经济相关性更强，但我们仍然看到3月中旬之后票价持续环比改善，意味着需求持续爬坡，预计随着经济修复，能够带动行业收益在淡季迎来更好的表现。

5、未来一年内航线资源以及时刻资源的规划

未来12个月之内，从国内国际来看，公司首先计划优先恢复国际的过夜基地，包括曼谷日本韩国，实现快速修复。其次，对过去几年打造的现有国内核心基地，会进一步加强公司在基地的竞争优势，进一步新增这些基地的时刻以及航网密度。

6、公司如何权衡价格与客座率的定价策略

低成本和全服务是两种不同的定价策略，公司与其他航司的收益管理方式不同，低成本航司更多聚焦量的修复，以流量为基准进行定价，客座率历史来看一直保持高位，公司更多的是侧重在利用价差填仓产能利用率。目前看公司客座率还没有完全恢复到2019年水平，短期可能会对高票价做出倾斜，但预计公司不会大比例牺牲客座率换取高票价，长期如果采取高票价策略，会对需求产生较大的负面影响。

7、分航线结构收益水平变动分析和展望

今年中高线和低线价格都非常坚挺，随着大盘价格的提升，公司也会做收益管理，低线市场并不是完全由于价格和供需决定的价格，影响因素相对更多，公司会根据补贴的政策以及综合考虑市场份额等情况来进行价格调节。

三年疫情对旅客的伤害还是存在的，公司还是希望能够给更多旅客提供航空出行的服务，淡季出行需求跟经济还是高度相关，在结构性上与定价策略和经营策略上是有相关性的，公司希望综合考虑价格和客座率，实现收益水平最优。

8、日本市场运力恢复展望

受老龄化影响，日本保障能力恢复相对较慢，预计需要3-6个月时间恢复。目前看东京、大阪和北海道的保障比较紧张，公司也在找其他的保障能力比较强的次级市场新增航班。6月初会有一批航班飞起来，包括名古屋以及羽田等会恢复，公司也在跟日航做合作，会逐步增加保障能力。

9、补贴持续性展望

补贴收入一方面跟航班量相关、另一方面跟航线结构相关。目前公司的航班量已经恢复到日均405班，预计五一达到420，暑运达到500以上，航班量预计将相较2019年有明显增加；但航线结构同样也有明显调整，公司可能会在有补贴和高收益两者之间做一个平衡。尽管结构会有所调整，但综合考虑到总量有明显上升，预计补贴还是可以跟2019年比肩。航线结构变化，也是2021Q1

补贴小幅下降的核心原因。

10、人力、维修成本项 22 年变动原因分析以及未来展望

1) **人力成本**：核心在于公司在疫情之后做人力的优化，人机比相较 2019 年大幅下降，未来利用率提升仍有优化空间；但也会考虑未来外籍飞行员回归可能会带来薪酬成本的上涨；2) **维修成本**：首先，租赁上表后，准则调整后维修成本是高于 2019 年的；其次，维修有高低峰年，过去两年由于疫情的影响使用率低，发动机没有出现维修高峰，未来预计 24-25 年会有维修高峰；最后，疫情导致供应链的冲击是比较大的，维修成本每年都有涨幅，目前发动机的维修成本是高于 2019 年的。

11、公司如何应对行业需求恢复期可能发生的风险

过去的一个季度，行业在恢复的过程中，民航局提出了“双盯”策略，有序地有步骤地逐步恢复。过去三年对民航从业人员的训练和资质，都是有负面影响的，所以公司在过去两个月，相较往年加大了更多的资源和人力的投入，以及招聘的力度。此外，公司在过去一个季度，有 30%以上的航班是 3 人制机组，希望在有限的飞行小时之内，让更多的飞行员保障飞行能力，减少风险给航班生产恢复带来的负面影响。

12、全年小时利用率恢复节奏预判和展望

一季度是 7.8 小时，二季度预计是 8.5 小时以上，三季度预计是接近 10 小时，高峰在 10 小时出头，全年做到 8.5 小时、接近 9 小时问题不大；主要看后面几个季度飞行员恢复的情况。

13、周边市场恢复节奏展望

预计今年暑运估计恢复 70%左右，年底预计冬春换季之后恢复到 2019 年的 8 成，东南亚恢复节奏超过东北亚。