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\_\_\_\_\_\_\_ |
| **来访单位及**  **人员基本信息** | 投资者与公司通过网络进行文字互动交流 |
| **时间** | 2025年9月23日 10:00-11:00 |
| **地点** | 上海证券交易所上证路演中心（http://roadshow.sseinfo.com/） |
| **上市公司参加人员** | 董事、总经理：张胜新先生  独立董事：陈立虎先生  副总经理、董事会秘书：刘羽欣先生  财务负责人：史红伟先生 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. 投资者问答   **1、问：中报提到南京金陵饭店客房焕新完成，亲子房型成热点，数智化平台‘鲸灵’已推广至20家酒店。请问焕新后的客房收入提升幅度是多少？数智化系统是否量化降低了运营成本（如人工、能耗）？未来是否会加大科技投入，拓展AI服务或智慧酒店场景？**  答：尊敬的投资者您好！面对行业挑战，公司坚决贯彻实施“焕新计划”并推进数智化转型，南京金陵饭店5-13层客房已完成焕新升级，此举赢得了广大宾客的高度评价，其中家庭房、亲子房型已成为销售热点，新客房平均房价较改造之前增长10%—20%。同时，股权托管酒店的更新改造工作也在同步推进，持续从“合规、成本、质量、进度、安全”五大维度加强管理。在数智化建设方面，“鲸灵”运营管理平台已在酒店板块全面推广，20家酒店的XMS系统实现了“零中断”迁移，“尊享金陵”平台的客房预订直销比例和会员消费产值均实现了双增长。公司坚持绿色经营理念，积极推进“绿动金陵”计划，EMOP工程运维管理系统新增模块，25家酒店已接入EMAP能耗监测平台，部分酒店荣获“金树叶级绿色旅游饭店”认证。公司将继续按照既定计划，有序深化各项举措，以增强新一轮经济周期下高质量发展的韧性。感谢您对公司的关注！  **2、问：张总，您好！面对酒店行业‘量价齐跌’、供需失衡的挑战，公司酒店服务营收同比下降16.77%，而酒店管理业务却逆势增长22.44%。作为战略执行者，您如何解释这一矛盾？未来将采取哪些措施（如优化定价策略、提升会员复购率）改善自营酒店业绩？轻资产扩张（特许经营、加盟）的具体落地计划是什么？**  答：尊敬的投资者您好！公司酒店服务业务包括自有酒店和酒店管理业务；2025上半年，酒店服务业务整体下降6.23%，其中公司客房收入同比下降 16.77%，主要受行业深度调整及供需失衡影响，这也是当前酒店行业面临的共性挑战；酒店管理收入实现 22.44% 的同比增长，得益于多区域新项目的开拓和多渠道的推广成效。  公司将以全国化布局作为攻坚方向，立足苏皖地区、深耕长三角、重点开拓国内经济发达城市，持续扩大金陵连锁酒店的市场影响力，深化酒店板块融合发展，加速重点区域项目签约落地，扩大金陵连锁品牌覆盖范围；推进“焕新计划”实施与数智平台迭代升级，加大“尊享金陵”直销平台建设，将连锁经营酒店将打造成为所在地的品牌示范店、样板店。感谢您对公司的关注！  **3、问：酒类贸易与酒店主业存在关联交易，独立董事如何评估其定价公允性？面对消费场景变化，是否要求管理层建立贸易业务的独立风险评估机制？若贸易板块持续承压，是否会建议调整多元化战略？**  答：尊敬的投资者您好！酒类贸易与酒店主业同属我公司同一控制下的业务板块，二者间发生的内部交易在编制公司合并财务报表时，需依据《企业会计准则第 33 号 —— 合并财务报表》相关要求进行合并抵消处理。酒类贸易作为金陵饭店“1+N”多元化协同产业结构的重要组成部分，并非孤立业务，而是与酒店主业深度协同发展。  从过往业绩看，即便面对行业压力，酒类贸易板块苏糖公司通过增设区域拓展业务部、酒店业务部，优化产品结构、扩充渠道布局等举措，于2024年仍实现营业收入10.84亿元，同比增长8.4%。今年上半年虽受多种因素影响，营收、毛利下降，但苏糖公司已积极应对，持续优化产品矩阵，加强品牌运作、客户管理以及渠道运营能力。未来，苏糖公司将进一步做精做优、谋求转型发展。一方面，继续深化与酒店主业的协同，凭借在酒店餐饮场景的优势，精准匹配酒类产品，提升销售效率；另一方面，不断拓展外部市场，挖掘新的消费场景和客户群体，提升市场份额。苏糖公司将通过精细化运营，挖掘发展潜力，使其持续为公司贡献业绩，助力公司整体发展。感谢您对公司的关注！  **4、问：公司股价近期波动较大，而管理层激励与业绩挂钩程度未明。是否有计划推出股权激励或员工持股计划？面对行业竞争，董秘您将如何向市场传递公司的长期价值（如：品牌护城河、数字化转型成果）？**  答：尊敬的投资者您好！公司一直牢固树立对股东负责的思想，健全完善激励约束机制，推动董事及高管“关键少数”与公司、中小股东风险共担、利益共享。进一步深化和完善经理层任期制契约化考核指标体系，以实干实绩为导向，签署管理层年度经营目标责任书，除关键经营业绩指标考核外，深度融入国企改革、创新发展、研发投入、市值管理等个性化指标，实现高管薪酬与绩效考核紧密挂钩，充分调动高管人员的积极性和创造性，推动企业持续健康发展。  深化“三项制度”改革，充分用好多元化激励“工具箱”，规范推进管理人员竞聘上岗和轮岗交流工作；积极构建规范高效的市场化、差异化绩效考核激励机制，全面准确客观地评价子企业经营成果和业绩贡献，实施超额利润激励、“数仓建设”揭榜挂帅等项目，激活不同类别市场主体发展的内生动力。  公司市值管理工作将以推动企业高质量发展、实现内在价值与市场价值动态均衡为目标，系统化地开展相关工作。一是进一步完善市值管理体系，全面覆盖市值管理顶层设计、组织机构、管理措施、工作机制以及考核激励等关键要素，确保相关工作的长期性和系统性。二是积极用好市值管理“工具箱”，系统采取价值创造、改革创新、资本运作、公司治理、风险防控、投资者沟通等多维度措施，全面提升公司产业发展与资本运营质量。三是持续加强制度建设，结合政策要求和工作实践，不断优化公司市值管理制度等，为战略目标达成和重点工作落地执行提供强有力保障。感谢您对公司的关注！  **5、问：北京金陵饭店提前终止经营导致利润减少1600万，独立董事在审议该决策时是否提出过风险对冲建议（如资产处置方案）？未来如何避免类似项目因预判不足造成损失？**  答：尊敬的投资者您好！公司董事会经审慎研究对北京金陵饭店采取提前终止经营并开展清算审计等措施以最大限度地止损挽损，推进品牌战略布局的优化调整。公司独立董事对该事项已充分发表事前审核意见。未来公司将强化投资项目开发前的综合研判，从区域经济、市场需求、配套条件以及跨周期的风险承受能力等多维度评估论证项目可行性，提升投资项目全生命周期风险管控水平，坚持“质效优先”原则，持续优化金陵品牌战略布局、扩大市场影响力。感谢您对公司的关注！  **6、问：公司计划深耕长三角并下沉至三四线城市，但北京金陵饭店项目已终止。作为总经理，如何看待区域扩张中的风险管控？未来是否会优先选择‘旗舰店+轻资产’的组合模式？如何确保新拓区域（如：华北、西南）的品牌落地成功率？**  答：尊敬的投资者您好！公司连锁酒店规模化发展以高中端品牌为主。在对外扩张中，公司坚持以全国化布局作为攻坚方向，一是立足苏皖地区、深耕长三角、重点开拓国内经济发达城市，打造金陵连锁品牌的旗舰样板店，发挥旗舰店、样板店的示范效应，以点带面形成辐射效应、扩大品牌影响，吸引带动周边区域的项目加盟合作；二是通过与各地方文旅国资或酒店集团开展轻资产的战略合作，导入金陵连锁品牌标准，借助合作方在当地的资源优势，强强联合拓展所在区域的优质酒店项目；三是审慎筛选新增投资项目，着力构建从项目定位、市场研判、经济测算、设计落地、建设到经营管理等覆盖全链条、全生命周期的精细化管控体系。感谢您对公司的关注！  **7、问：公司获评‘绿色旅游饭店’，但中报未披露ESG量化目标。独立董事是否推动管理层制定碳减排或社会责任KPI？如何监督食品科技等新兴板块的合规性（如食品安全、供应链伦理）？**  答：尊敬的投资者您好！ESG量化指标的实施情况在每年公司发布的ESG报告中均有体现。公司独立董事均参与推动了双碳减排等社会责任KPI的制定和实施，提出了一系列有益的建议。食品板块的合规性特别是食品安全问题是公司管理层和食品科技公司董事会、经营层始终高度关注的重点领域，食品科技公司通过提升全员安全意识，从源头严格把控食材采购、生产、仓储、运输等环节，深化供应链管理，完善质量监测体系以及建立应急保障机制等方式持续加强食品产供销全链条的风险管控。感谢您对公司的关注！  **8、问：中报对部分业务（如：食品科技、物业管理）仅披露营收增长，未细化利润或毛利率。作为董秘，未来是否会提升信息披露颗粒度（如：分业务板块利润率、新店投资回收期）？如何增强与青年投资者的互动（如：线上业绩会、社交媒体问答）？**  答：尊敬的投资者您好！具体业务数据请详见公司2025年半年度报告“主要控股参股公司分析”部分。随着数字化转型和信息化建设向纵深推进，公司将根据监管要求和行业特点，不断提升信息披露颗粒度。  在投资者互动方面，公司目前通过构建以“定期报告业绩说明会、分析师电话会议、路演与反路演、投资者接待日、网络平台互动、投资者热线电话”为核心的多层次、全方位投资者沟通体系，持续加强公司与资本市场的双向沟通机制，增进投资者对公司全面深入的了解，不断传递公司的投资价值。创新开展更多形式的特色化投关活动，采用“线上视频+网络文字互动+PPT解读”模式，增进与投资者的互动，全年举办不低于3场的业绩说明会；积极开展“我是股东，走进上市公司”投资者接待日活动、路演或反路演活动。感谢您对公司的关注！   1. 公司董事、总经理张胜新先生宣布活动结束。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |