

## 北京首旅酒店（集团）股份有限公司 关于 2023 年度业绩说明会网络交流情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

北京首旅酒店（集团）股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”或“首旅酒店”）于2024年4月12日（星期五）16:00—17:00，在上海证券交易所上证路演中心举办了“公司2023年度业绩说明会”，公司董事、总经理孙坚先生，独立董事李燕女士，副总经理兼财务总监李向荣女士，副总经理、董事会秘书段中鹏先生等参会人就投资者咨询和关注的问题做了回复，具体情况公告如下：

1、贵公司曾经喊出过三年万店目标的口号，但直到 2023 年末开店数量维持在 6000 多家，并且还有大量的轻管理酒店，请问贵公司万店的目标预计未来的五年能否实现？

答：公司将充分发挥行业领军企业的核心竞争优势，抓住市场形势好转机遇，继续坚定不移地推进“发展为先、产品为王、会员为本、效率赋能”四大核心战略，不断提升酒店规模，并积极关注并购市场潜在机会，稳步提升公司市场份额。

2、如家酒店曾经是行业的领军梯队，近年来不断被华住酒店拉大差距，不论公司业绩、开店规模、公司市值都已经远远落后于华住集团，请问首旅酒店是如何定位自己行业地位，如何缩小这个差距或者说不让差距进一步扩大的？

答：公司将继续从住宿业的本质出发，以“成为最值得信赖的专业住宿业管理平台”为愿景，以“用专业和技术为顾客和合作伙伴创造物超所值的价

值”为使命，继续推进“发展为先”、“产品为王”、“会员为本”、“经营至上”等核心战略。依靠领先的科技和全面的人才支撑体系，公司将通过在线化、数字化、智能化全面赋能业务发展，始终以“中国服务”为统领，并凭借自身优势持续创新，不断优化产品，全力打造“如旅随行”的产业链和顾客价值生态圈。公司也在积极关注潜在的并购机会。

3、纵观国际还是国内的酒店集团，都是不断通过收购、兼并的方式不断扩大规模和市场占有率，首旅酒店集团依托首旅集团的国资背景，上市平台的融资优势，近年来却未能通过外延式的方式扩大规模，请问主要原因是什么？

答：在中国资本市场外延式并购需要借助大的经济周期波动，以及产业资本一二级市场定价合理趋同，是非常复杂且不确定性极高的产业投资。公司应谨慎稳妥把握，把股东长远利益放置首位。同时董事会在对拟并购标的产品及品牌甄别时需要符合公司的酒店产业战略定位，起到互补与促进型的并购拼图作用，最重要的一点是能够带来的不仅仅是市场规模效益，还必须有经济效益，要能够做到未来给予股东稳定现金分红回报，也能够促进提升公司资本市场估值提升。

4、贵公司控股的宇宿酒店管理有限公司在 2023 年年报中显示亏损 8000 多万元，此公司主要运营逸扉酒店，经过多年运营开店数量有所增长，但依旧处于亏损状态，请问宇宿酒店管理预计哪年可以实现盈利？

答：逸扉酒店开创了酒店业界本土龙头与国际知名集团合资发展新品牌的先例，其数字化、社区化属性深受消费者认可，公司通过持续打造功能性空间、引入社区化的生活场景为宾客带来了独特的住宿体验。截至 2023 年年末，逸扉在营酒店数量为 35 家，已覆盖 16 个城市，全部开业及签约酒店数量为 105 家。逸扉计划 2024 年开业及签约酒店规模达到 150 家，进一步提升经营业绩和盈利能力，为中长期发展奠定良好基础。

5、请问公司核心竞争力有哪些？

答：（1）品牌优势：公司旗下拥有 29 个品牌，40 多个产品，覆盖“高端”、“中高端”、“经济型”、“休闲度假”、“社交娱乐”全系列的酒店产品，可以满足消费者在商务出行及旅游休闲中对良好住宿环境的需求。

(2) 会员优势：公司始终秉持“为会员持续创造价值”的理念，随着公司品牌价值的提升，公司通过加大和各外部平台合作，持续加强会员拉新的力度，促使会员规模稳健增长，截至报告期末，公司拥有 1.51 亿会员，较 2022 年期末增长 9.42%。

(3) 人才优势：公司拥有一支专业高效、爱岗敬业、德才兼备、承接有序的专业人才队伍，并已在高端、中高端、经济型、文旅等酒店产品矩阵全线布局。

(4) 管理优势：酒店管理能力是未来酒店行业最重要的竞争力之一，作为酒店行业的领军企业，公司已形成了经过长年专业打造、经验积累和不断升级完善的专业管理平台优势，在资金管理、供应链、市场网络体系上构建了统一的平台。

(5) 保持数字化建设的行业领先优势：公司拥有强大的面容系统、运营系统和后端支持系统，分别应用于服务、经营和管理，并持续地进行改进和研发，为连锁酒店的高效管理和服务提供了强大的 IT 系统支撑。公司围绕着“信息全覆盖”、“会员全流通”、“价值全方位”的信息技术建设目标，在宾客及员工在线化、运营及营销数字化、产品及服务智能化等方面不断创新。

(6) 创新优势：公司主动变革传统意义上的酒店竞争方式，致力于以最新信息技术应用的整合、文明健康绿色环保的生活方式为特征，打造智慧酒店和绿色环保酒店，形成差异化竞争优势。

(7) 国内行业率先推行 ESG 治理的国有控股上市公司：2023 年公司发布了 2022 年度 ESG 报告，作为国内行业优秀的上市公司，董事会引入 ESG 治理架构，积极推动国有上市公司保持生态环境、促进人与自然环境和谐共生，促进区域协调发展，做强做优做大，以强烈的责任担当和积极的实践体现国有经济的重大价值，彰显国有控股上市公司特殊作用和核心竞争力。

6、请您能否介绍下 2023 年整体业绩的情况？请问您对 2024 年的业绩展望乐观吗？

答：2023 年，国内宏观经济回升向好，商务出行及休闲旅游出行需求快速释放，上半年，公司紧抓酒店市场强劲复苏机遇，实现同比大幅扭亏为盈；第三季度，国内休闲旅游需求高涨，公司紧抓暑期销售旺季契机，多措并举实现酒店经营业绩的显著提升；进入第四季度传统淡季，公司持续提质增效促进经营，酒店 RevPAR 实现稳步恢复。2023 年，公司实现营业收入 779,292.44 万元，归属于上

市公司股东的净利润 79,507.27 万元。具体请参见公司 2023 年年报。

展望 2024 年，中国经济长期向好的基本趋势没有改变，支撑中国经济高质量发展的要素条件在不断积累增多，商务及休闲旅游需求有望持续恢复。2024 年，公司将充分发挥作为行业领军企业的核心竞争优势，坚持规模化扩张，并以更丰富的品牌矩阵、更优质的服务体验、更突出的数字化效率，实现全面的高质量发展。

7、贵公司的海南南山景区有着不错的业绩表现，请问贵公司未来是否有考虑更多参与景区项目的投资运营，以寻求新的增长点，并且大股东所持有的景区未来是否有可能并入上市公司？

答：位于海南三亚的南山景区，以良好的生态环境、深厚的文化内涵和优质的服务成为国家首批 5A 旅游景区、国家重点风景名胜区。报告期内，受益于休闲旅游市场需求旺盛，南山景区的出游人次显著增长，接待游客量 600 多万人次，再创历史新高。公司抢抓市场机遇优化业务模式、加快产品服务创新、强化经营管理、推进智慧景区建设及促进品牌提升，2023 年实现景区收入 51,605.23 万元，较 2022 年同比增长 177.35%，并超过 2019 年 14.79%。未来，公司会继续加大对南山景区的投入，持续提升南山景区的综合服务水平和游客体验丰富度，推动景区高质量发展。

8、关注到公司建国璞隐、新版的扉缦酒店都有着不错的定位和产品设计，但开店数量似乎并没有快速的增长，由其新版扉缦推出后迟迟没有新店开业，请问未来公司是否会加大这两个品牌的开店速度？

答：中高端酒店方面，公司目前已构建了以如家商旅、如家精选、逸扉、扉缦、和颐、璞隐等为核心的中高端品牌矩阵，并通过持续创新和合作，打造高颜值、个性化、交互性的酒店产品，满足消费者多样化的住宿需求。璞隐酒店主打“城市隐逸空间”标签，将城市文化和当地的人文精神融入到酒店空间设计中，打造回归自然宁静祥和的住宿空间，截至 23 年年末，开业酒店数量 34 家，储备店 38 家。2023 年新推出的扉缦酒店定位中高端商务休闲市场，具备健康、时尚、悠然的品牌特色，差异化优势显著；截至 2023 年年末，开业酒店数量 9 家，储备店 4 家。2024 年，公司会继续加快中高端酒店的发展速度，进一步提升新开店中的中高端酒店占比。

9、请问公司 2024 年的分红计划和派息政策？

答：依据公司 2023 年度经审计的财务决算报告，鉴于公司 2023 年度经营业绩较以往年度实现较大提升，为更好的回报投资者，公司提高现金分红金额及比例。以 2023 年 12 月 31 日的总股本 1,116,603,126 股为基数，拟每股派发 0.22 元（含税），现金分红总额为 24,565.27 万元。年度现金分红总额占当年合并报表归属于上市公司股东的净利润的比例 30.90%，最近三年以现金方式累计分配的利润占最近三年实现的年均可分配利润比例 306.96%。

感谢投资者积极参与公司本次举办的网络交流说明会，公司将继续积极推进四大核心战略，做大做强主业，全力打造新时代精彩生活方式服务生态圈。

特此公告。

北京首旅酒店（集团）股份有限公司

2024 年 4 月 13 日