



春秋航空投资者沟通材料

2021年3月



- 一、春秋航空概览
- 二、机队和航线网络
- 三、运营统计及财务数据
- 四、成本费用较同行业竞争优势



一、春秋航空概览

春秋航空概况



CAPSE 2019最佳差异化服务航空公司

2018年航空业最具发展潜力雇主

CAPSE 2017年最佳航空公司

2016年Skytrax中国最佳低成本航空公司

2016CAPA亚太地区最佳低成本航空公司

2016上海市交通行业节能减排“先进企业”

2014-2015年度上海市先进企业

2016中国航空金融创新奖

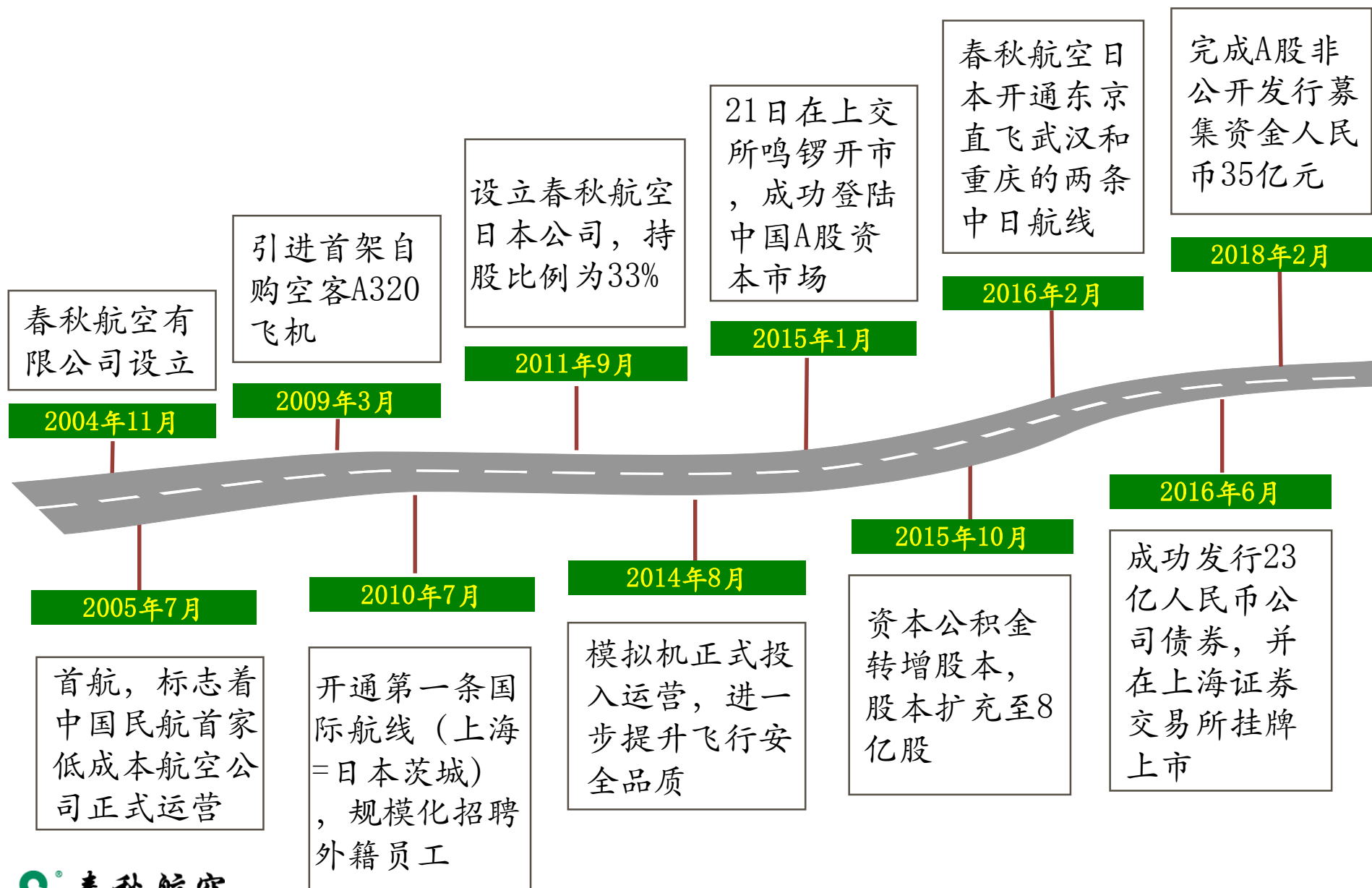
2015年度最佳品牌价格奖

2015年“国家旅业风云榜(最佳低成本运营航空公司)”

战略目标：“成为具有竞争力的国际化、高性价比的低成本航空公司，为旅客提供安全、低价、准点、便捷、温馨的飞行体验”

- 2004年在上海成立，2005年首航，2010年12月改制为股份有限公司，2015年1月首次公开发行上市，2018年2月完成非公开发行，截止2020年12月31日，总股本916,462,713股
- 2005年首航以来，已先后开通上海、沈阳、石家庄、深圳、扬州、宁波、揭阳、兰州基地往返内陆除北京以外各主要城市的超过100条国内航线；2010年开始涉足国际和地区航线，目前已开通超过60条上海等主要基地以及重庆、天津、西安等二三线城市往返东北亚、东南亚及港澳台城市的国际及地区航线
- 截至2020年9月30日，资产总额约326亿元；受新冠疫情影响，公司2020年将出现运营以来首次净亏损，前三季度净利润亏损1.49亿元
- 截至2020年12月末，公司共运营102架A320系列飞机，是国内最大的全空客机队民营航空公司

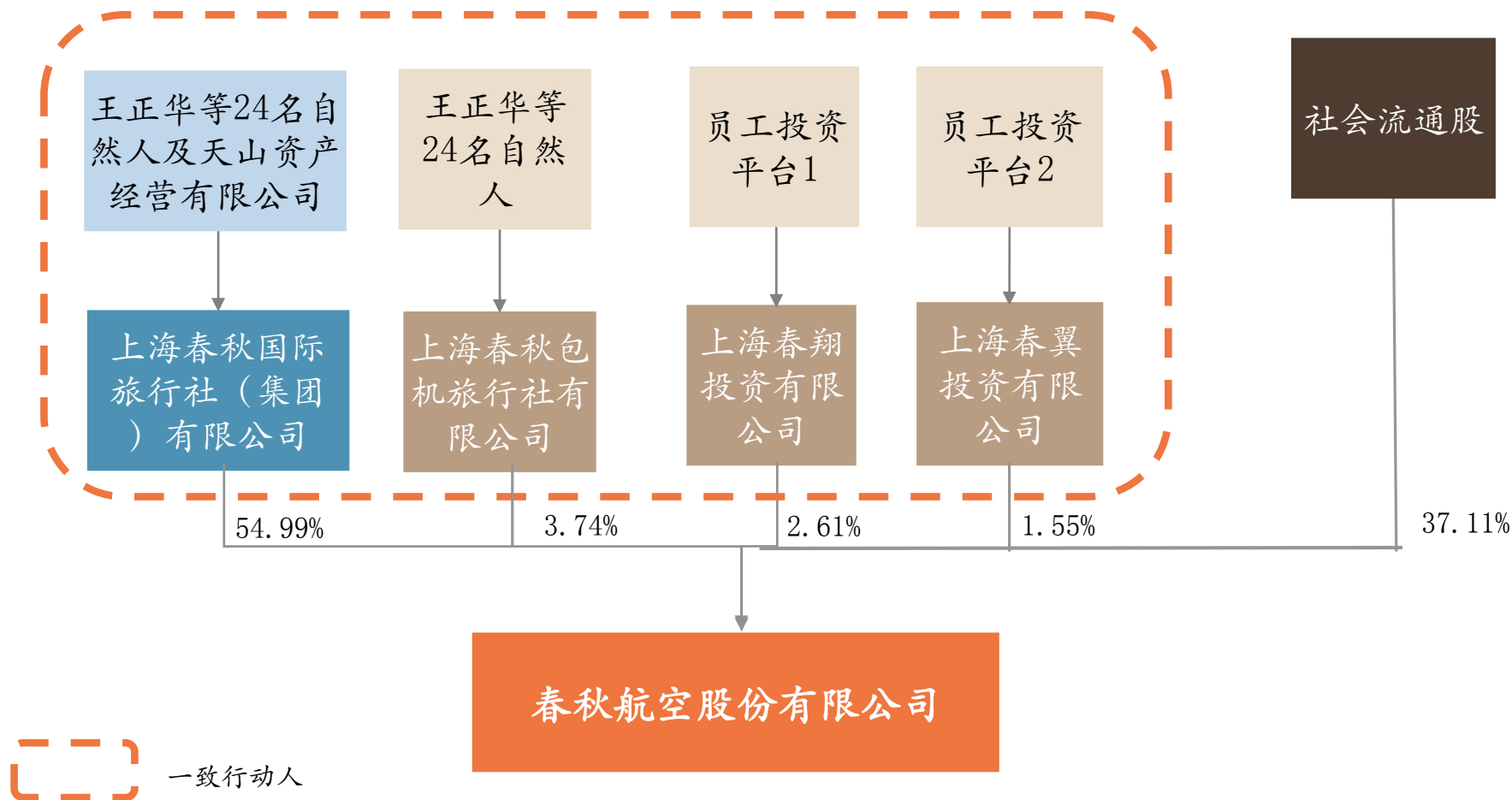
春秋航空发展历程



股权结构



A股股权结构图（截至2020年2月28日）



实际控制人王正华通过上海春秋国际旅行社（集团）有限公司以及上海春秋包机旅行社有限公司共同间接持有公司37.61%的股份



两单

- **单一系列机型：空客A320**

- 使用同一种机型和发动机可通过集中采购降低飞机、航材采购成本；**减少库存**
- 降低维修工程管理难度；降低飞行员、机务人员与客舱乘务人员培训的复杂度

- **单一舱位：经济舱位**

- 可提供座位数较通常采用两舱布局航空公司的A320飞机**高15%-20%**，可以有效摊薄单位成本
- 2015年9月开始引进空客新客舱布局的186座A320飞机，进一步提升效率。截至2020年2月末，共有180座A320飞机33架，186座A320飞机65架，240座A321飞机6架

两高

- **高客座率**

- 公司近年来始终保持较高的客座率水平，但2020年疫情持续影响使得需求一度减少，不过得益于国内疫情散发后便迅速得到控制，同时公司凭借成熟丰富的基地航网布局，整体客座率达79.7%，三大航司客座率平均水平为70.9%，公司恢复速度快于行业平均水平
- 高客座率给当地机场带来大量增量客源，促进吞吐量快速增长，有利于公司获得当地机场或政府给予的**起降费减免、航线补贴**等多种方式支持

- **高飞机利用率**

- 2020年，公司飞机日利用率受疫情影响下滑至8.7小时，但仍高于全行业平均水平



简单



高效

两低

● 低营销费用——独立信息系统以及高直销比例

- 公司拥有独立于中航信系统的航空分销、订座系统，最大限度地减少了机票销售过程中的代理环节和其他相关费用，增强了本公司销售独立性，以及对渠道的掌控力
- 2020年上半年，公司除包机包座业务以外的销售渠道中，电子商务直销（含OTA旗舰店）占比达到97.6%，移动端占电子商务直销比例为53.5%，公司上半年新增会员同比增长9.3%
- 2020年前三季度，本公司单位销售费用（销售费用/可用座公里）平均为0.0052元，该项指标同比下降11.6%，由于对疫情期间相关部门薪酬有所减少，同时远低于可比上市公司水平

● 低管理费用——严格预算控制及低人机比

- 通过严格的预算管理、科学的绩效考核以及合理的人机比控制，公司有效降低管理人员的人力成本和日常费用
- 2020年前三季度，本公司单位管理费用（管理费用/可用座公里）比例平均为0.0040元，该项指标同比上升8.3%，主要由于飞机日利用率小时同比下降26.8%，但该指标仍远低于可比上市公司水平



差异化产品及服务

● 差异化产品及服务

- 区别于全服务航空公司，公司不断加强差异化服务能力，持续研究改良和丰富机票产品，同时注重机票与辅助业务协同发展
- 随着去年疫情发展，公司针对背包旅行、商务出行、家庭旅行的客户推出了共4款“想飞就飞1.0”礼包套票，不限日期、不限航线、不限次数；后续又根据公司航网结构特点和旅客订票特征等变化对套票进行优化，推出了“想飞就飞2.0”礼包套票，提供更优惠的价格和更便捷的订票体验，并且包含春运选项，也是目前市场上唯一提供完整国内（包括港澳台）航线兑换权益
- 在辅助业务方面，2020年上半年公司实现辅助收入2.9亿元。公司结合新冠疫情形势发展、旅客出行目的转变及整体行业对2020年出行市场的预判，陆续在航空出行衍生品、航空品牌类产品、航空流量衍生产品方面进行尝试，例如公司与首汽约车合作推出个性化接送机产品；推出“一人多座产品”利用闲置座位，提高单客收入；推出手提行李升舱服务；推出信用卡联营和跨境电商销售等新业务模式
- 在流量变现方面，公司开通直播平台。2020年4月25日，公司董事长王煜先生率先在行业中尝试直播带货，通过直播平台向网友粉丝宣传了春秋航空夏秋航季新开航线，并送出新航线免费机票、酒店免房券等礼品，累计吸引超800万人次观看。之后公司实际控制人王正华先生又通过直播，将公司飞机广告位对外销售，当场获得意向订单



二、机队扩张和航线基地网络

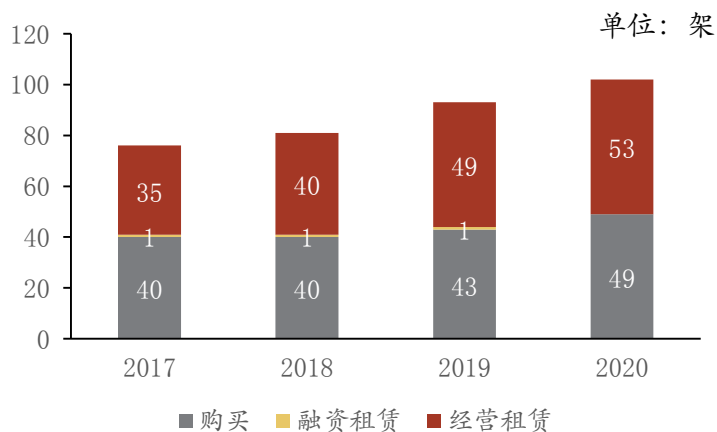
合理扩张机队规模



公司与空客公司于2015年12月3日签订《飞机购买协议》，向空客公司购买60架空客A320 NEO系列飞机，其中包括45架空客A320 NEO飞机及15架A321 NEO飞机，并拥有机型转换权，空客公司将于2019年至2023年向本公司交付上述飞机

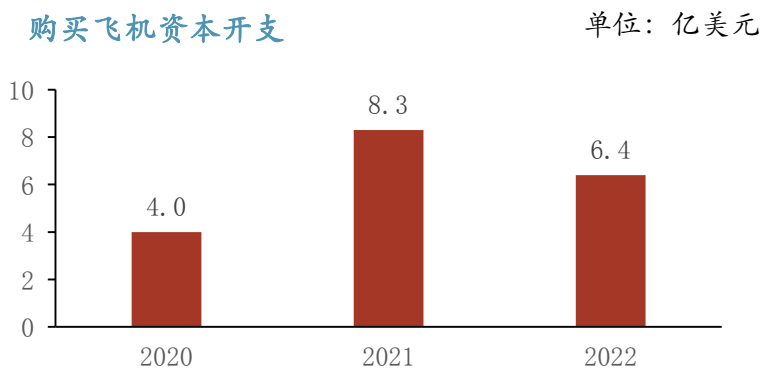
A321飞机已于2020年陆续开始引进，客舱布局将为全经济舱240座。后续公司将研究增加A321机型的具体方案

最近三年及一期机队规模构成



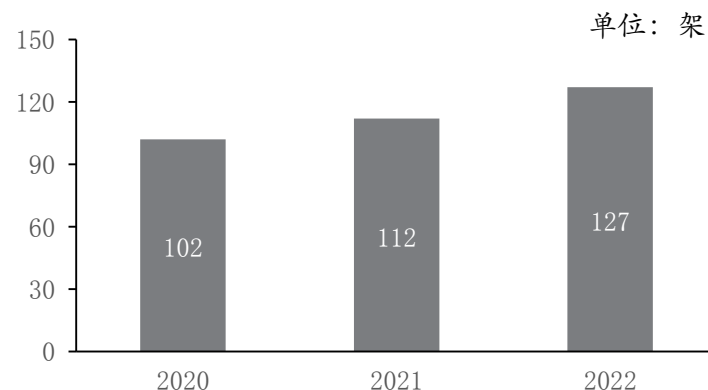
- 公司目前拥有A320机队共计102架。其中80架为A320ceo机型，18架为A320neo机型，4架为A321neo机型
- 公司机队平均机龄约为5.6年
- 未来新增的A320neo飞机均为186个座位，A321neo飞机均为240座

购买飞机资本开支



- 空客公司近期A320飞机ceo型公开市场平均报价（目录价格）约为1.06亿美元每架，neo型公开市场平均报价（目录价格）约为1.15亿美元每架

未来三年机队引进计划及规模



	2020年	2021年	2022年
引进	9架A320系列	10架A320系列	12架A320系列
租赁到期	2架A320系列	7架A320系列	11架A320系列
合计	10	15	12

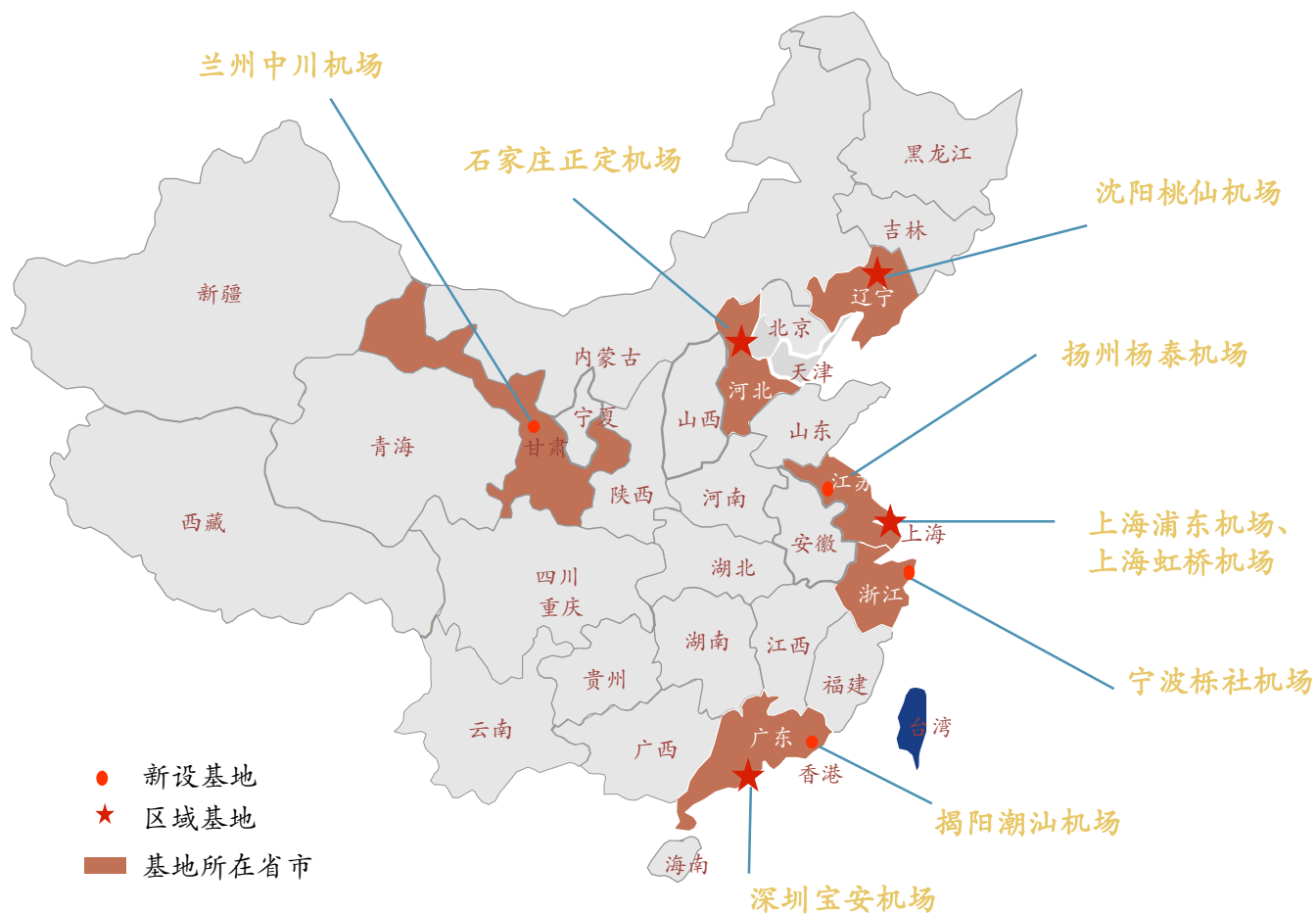
- 公司已向国家发展与改革委及民航局递交飞机引进计划，实际飞机引进总数和进度，租赁飞机到期后的续租退租情况，均将视国家发展与改革委及民航局核准情况，并结合空客的实际交付能力与新冠疫情的发展作持续调整，最终以实际运营情况为准

运营基地分布



在国内以服务长三角区域经
济一体化建设的上海基地为
核心，江苏扬州和浙江宁波
为支撑的华东枢纽，以服务
粤港澳大湾区建设的以深圳
为核心、揭阳为支撑的华南
机场枢纽，以服务京津冀一
体化建设的以石家庄机场为
核心的华北机场枢纽，和以
服务“振兴东北”战略建设
的以沈阳机场为核心的东北
枢纽，同时以兰州和西安机
场作为开拓西北区域的基
石，亦将逐步增加华中、西
南区域重要城市的投入

国际航线则以曼谷、大阪和
济州为主要的境外过夜航
站，背靠国内各主要基地和
目的地网络，聚焦东南亚重
点市场，并向东北亚区域市
场辐射发展，主动服务“一
带一路”建设等国家重大
战略



- 公司长期战略不变，预计疫情过后，将持续加强围绕各区域基地形成的航线网络建设工作，缩减基地偏离航线比例，提高基地航线集中度，提升基地维修能力和航班保障能力，国内外运力均衡投放

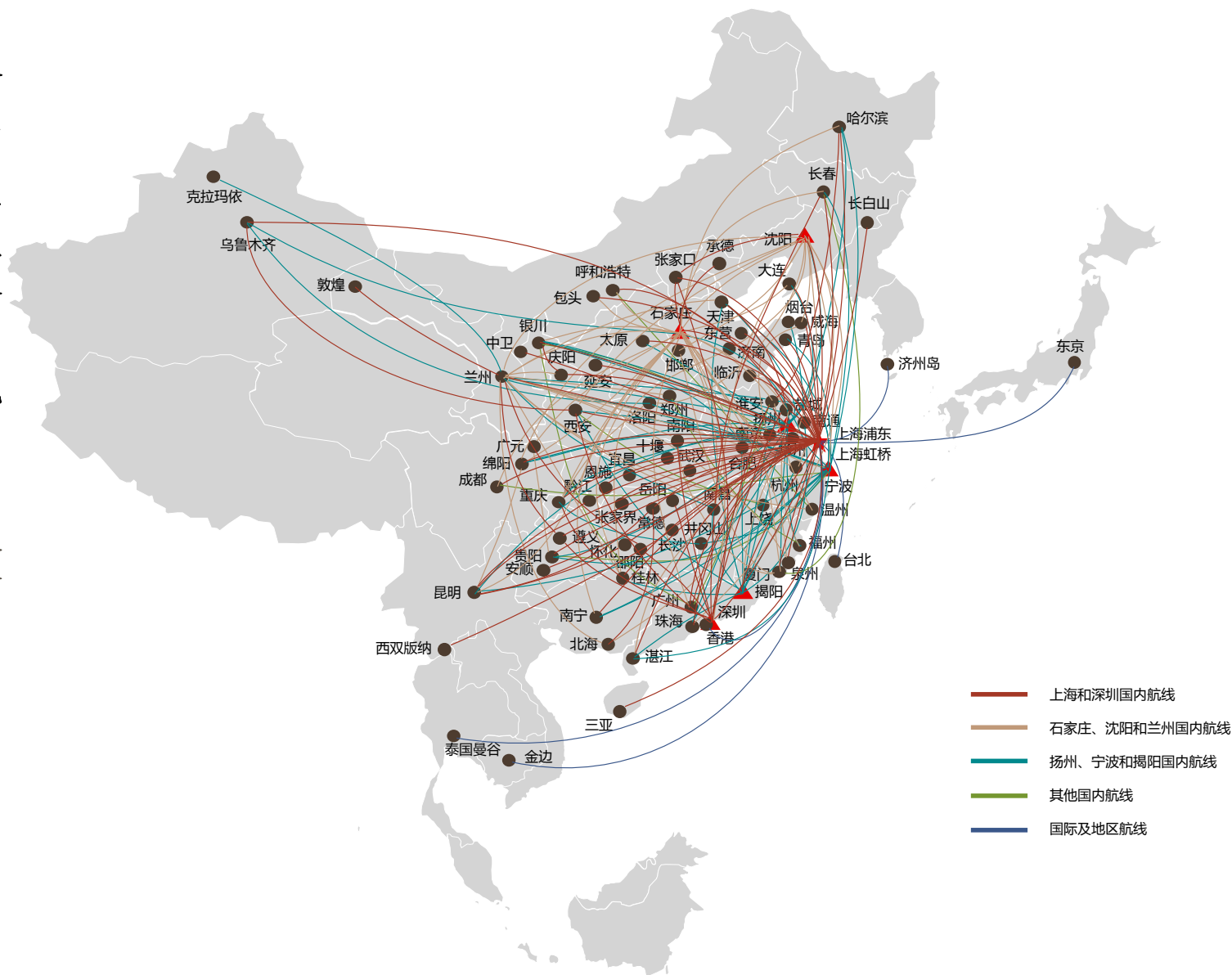
航线网络（截至2020H1）



2020年，受海外疫情愈演愈烈的影响，公司整体航线结构发展主要以国内市场为主。国内航线中，考虑到国内一二线城市需求恢复较快，机场时刻仍然相当紧张，公司将较大比重国际运力撤回国内并投放在上海主基地以及近年来重点发展的战略性发展基地，包括兰州、宁波、揭阳和扬州机场，最大程度地围绕现有主要基地和目的地做好航网衔接

2020年5月开始公司国内航线运力即实现单月同比增长，展现了公司航线网络的韧性和潜能

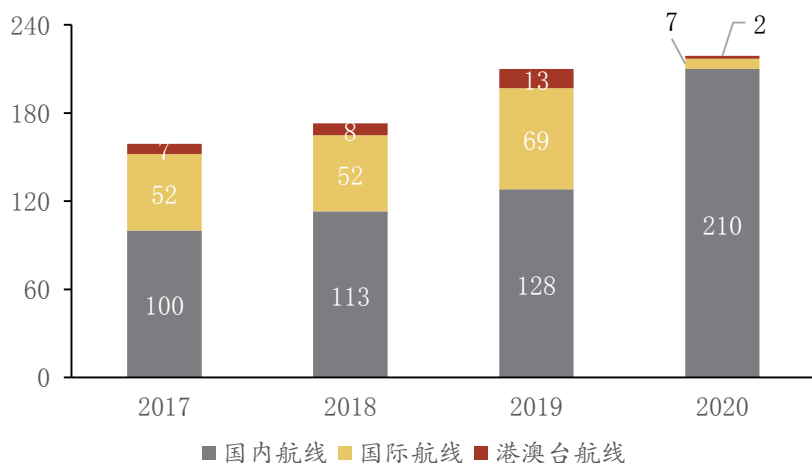
国际航线，受“五个一”政策，2020年3月28日起，保留泰国、日本、韩国以及柬埔寨各一周一班往返国内城市的航班；后续由于陆续获得奖励额度，截至2020年末运营国际航线共7条



航线网络布局

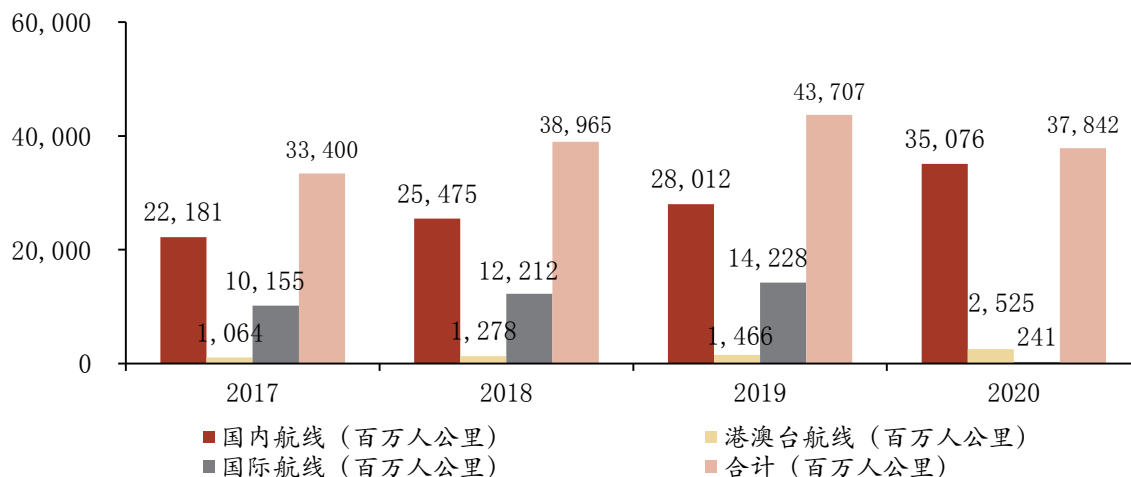


航线数量构成



分区域航线运力结构

2017-2020年运力分布



- 截至2020年末，在飞航线共219条，其中国内、国际和港澳台航线分别为210条，7条和2条

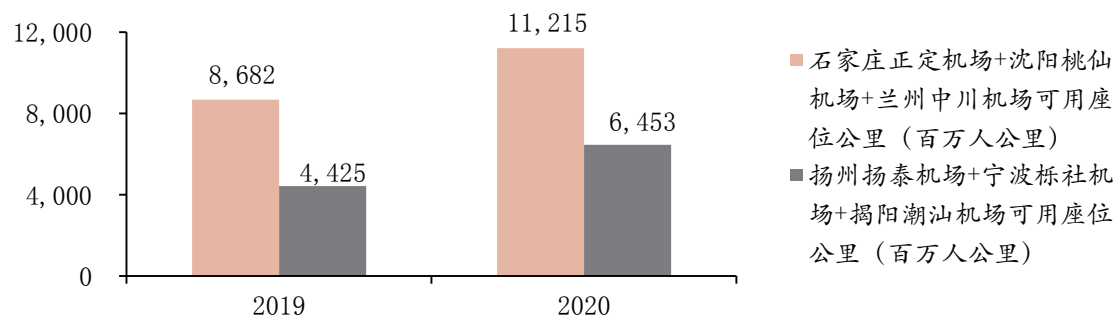
- 2020年，ASK同比下降13.4%，其中国内航线同比上升25.2%、国际和港澳台航线同比分别下降82.3%和83.6%，占比分别为92.7%，6.7%和0.6%

国际航线结构

- 2020年，海外新冠疫情的持续升温使得国际航线运营一度陷入停滞状态，公司严格执行国际客运航班“五个一”政策，自2020年3月28日起，泰国、日本、韩国以及柬埔寨各保留了1条一周一班往返上海的航班。
- 公司于2020年7月获得民航局批准，新增2条一周一班的国际奖励航班。

国内航线结构

2019-2020年二线市场及新设基地运力投放



- 2020年，二、三线基地投放ASK占国内比重分别从去年同期的31.2%和15.9%提升至32.0%和18.4%



● ● ● ●

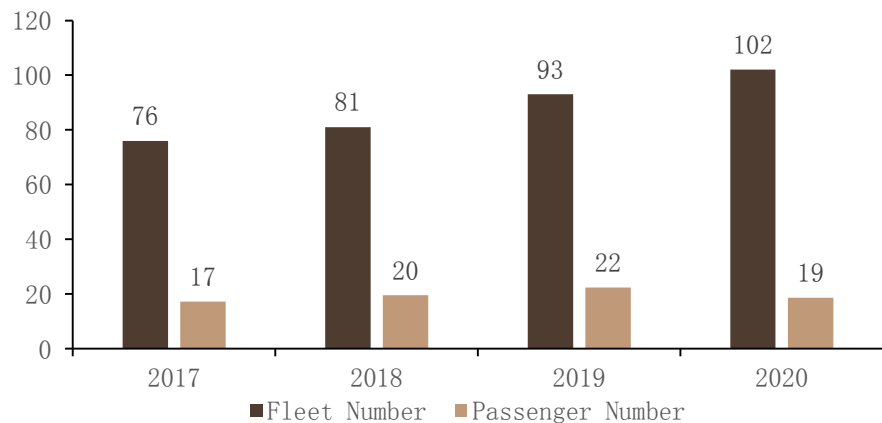
三、运营统计和财务数据

运营数据



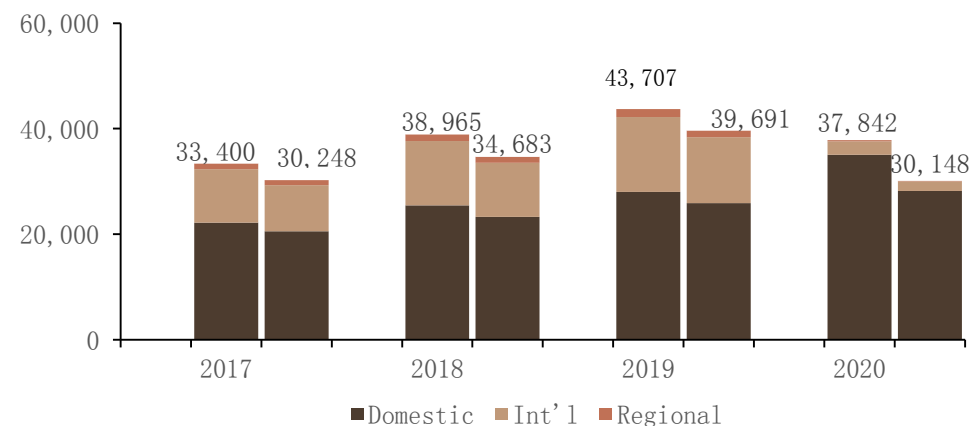
机队规模及载运人次

(# of aircraft, Pax in millions)



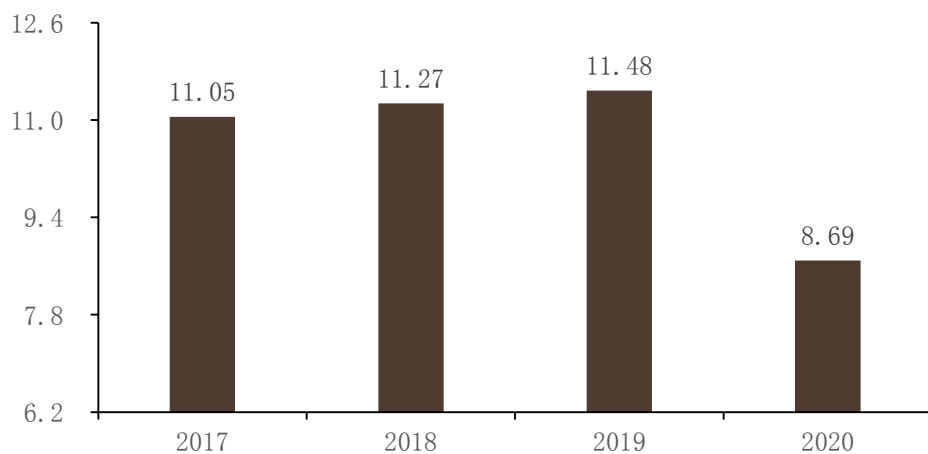
ASK & RPK

(Unit in millions)

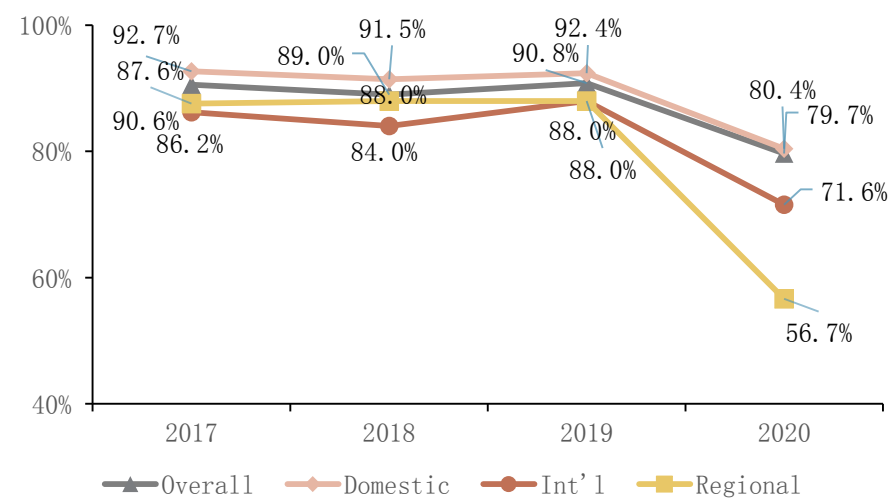


飞机日利用率 (可用)

(Hours)



客座率

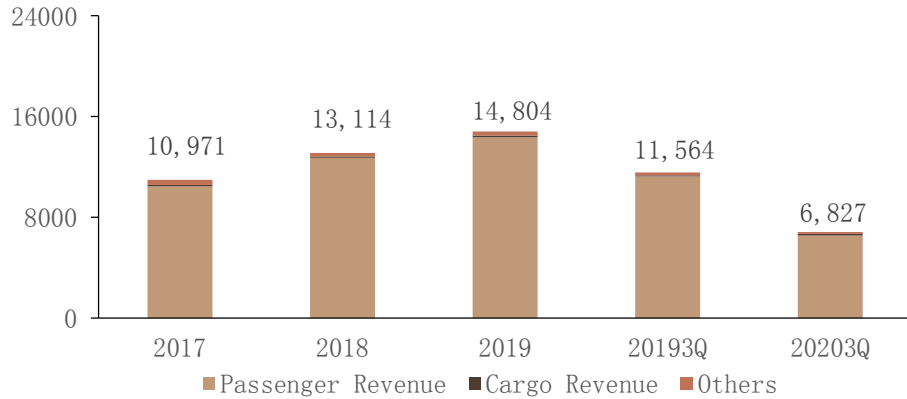


收入及利润数据



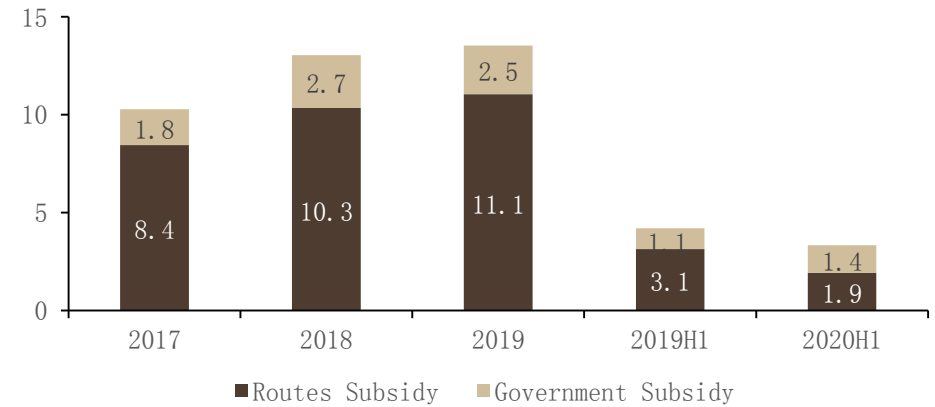
营业收入

(RMB in millions)



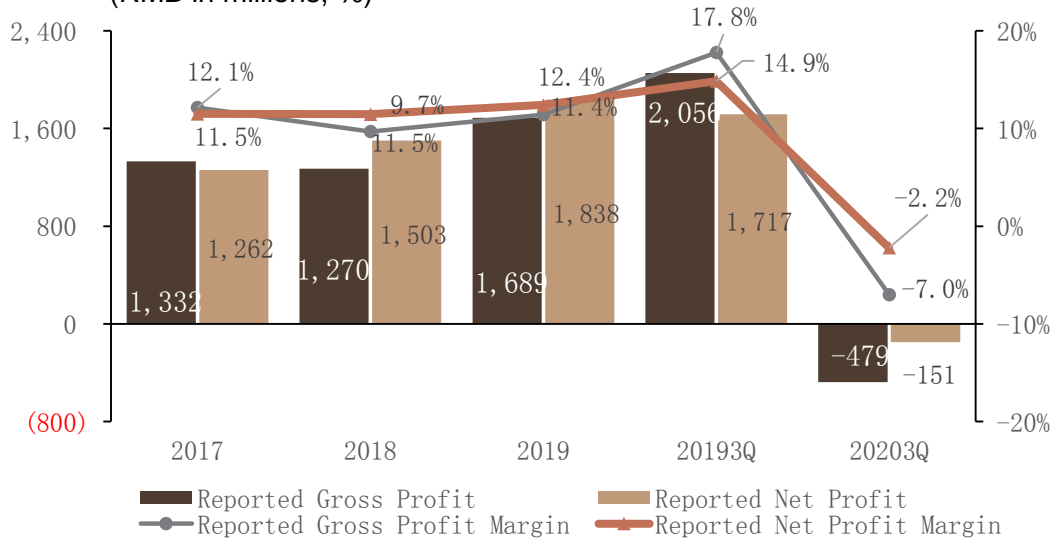
其他收益 (os)

(RMB in hundred millions)



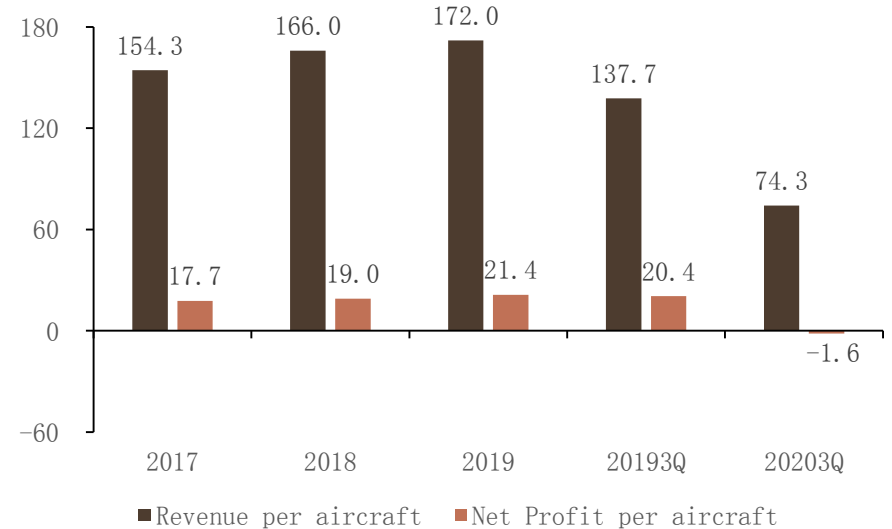
净/毛利润及净/毛利润率

(RMB in millions, %)



单机收入及利润

(RMB in millions)

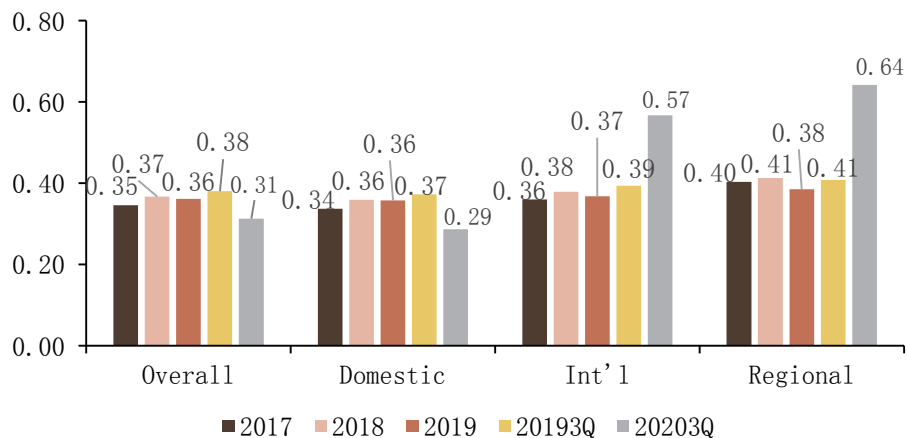


单位收益与成本



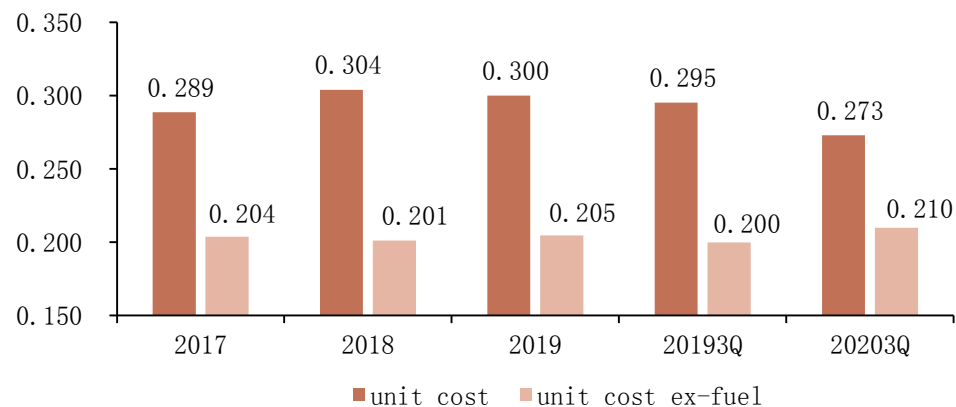
客公里收益

(RMB in Yuan)



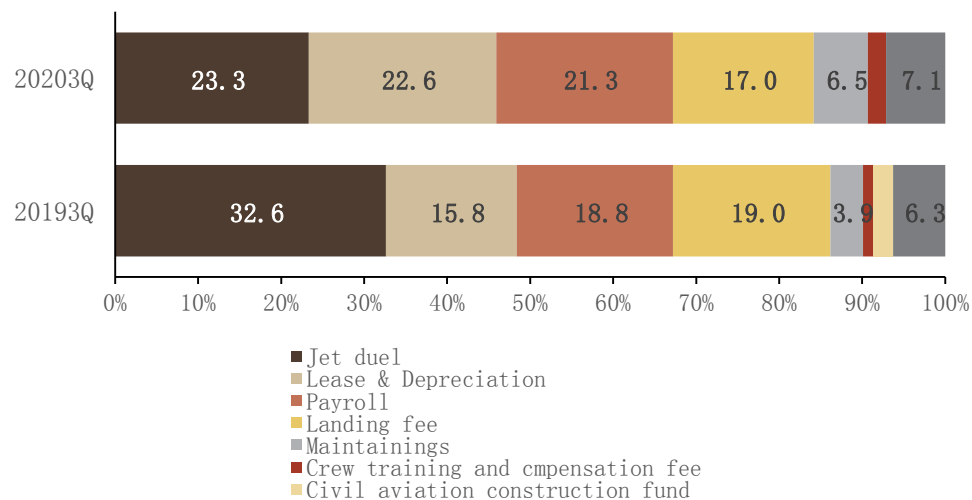
单位成本

(RMB in Yuan)



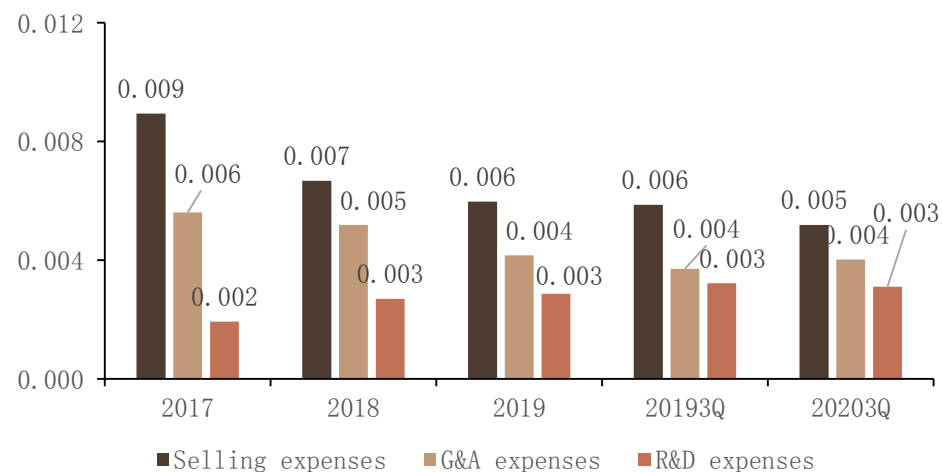
主营业务成本构成

(%)



单位销售费用&管理费用&研发费用

(RMB in Yuan)

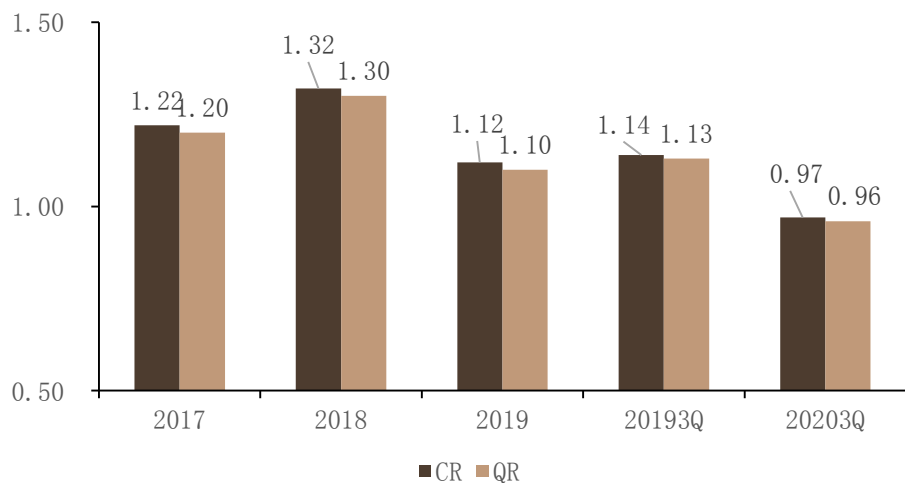


偿债能力及汇率影响



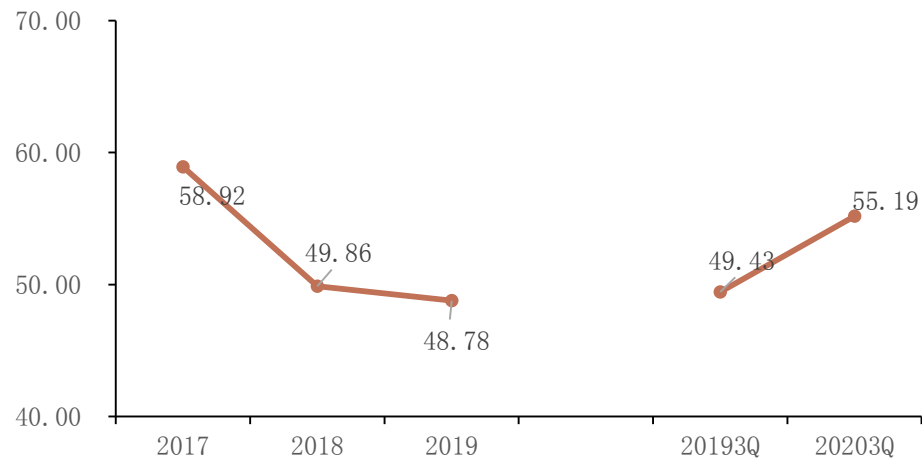
流动比率&速动比率

(RMB in Yuan)

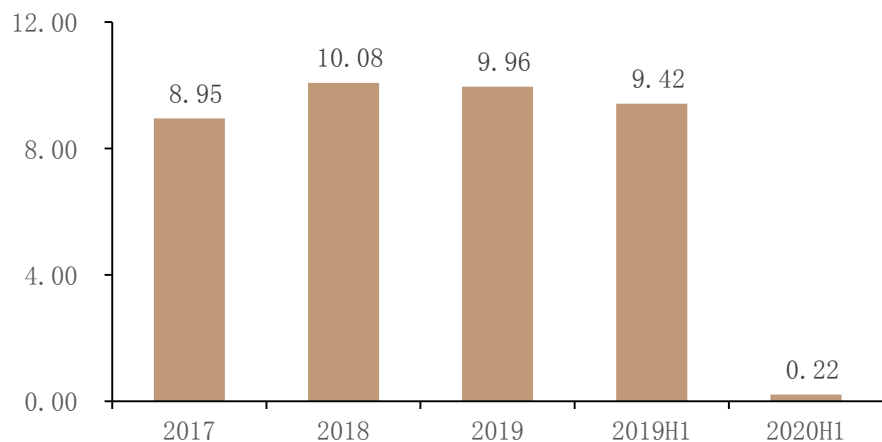


资产负债率

(%)



EBITDA利息保障倍数



汇率影响

(RMB in Yuan)

	USD Liability Proportion	USD Exposure	USD Sensitivity (+10%)
2019	9.0%	26,552,119	-1,991,409
2020H1	10.8%	-72,442,085	3,947,451



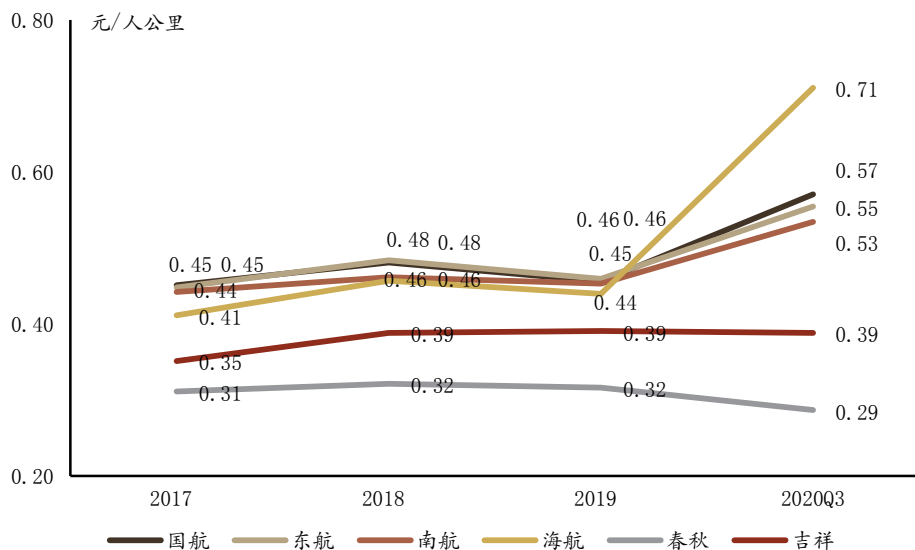
● ● ● ●

四、成本费用较同行业竞争优势

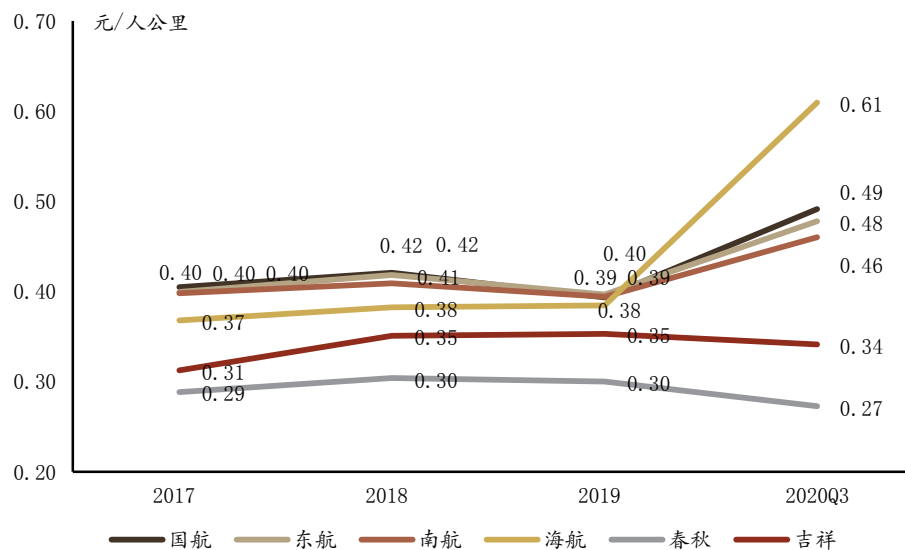
六大航司总体单位成本费用比较



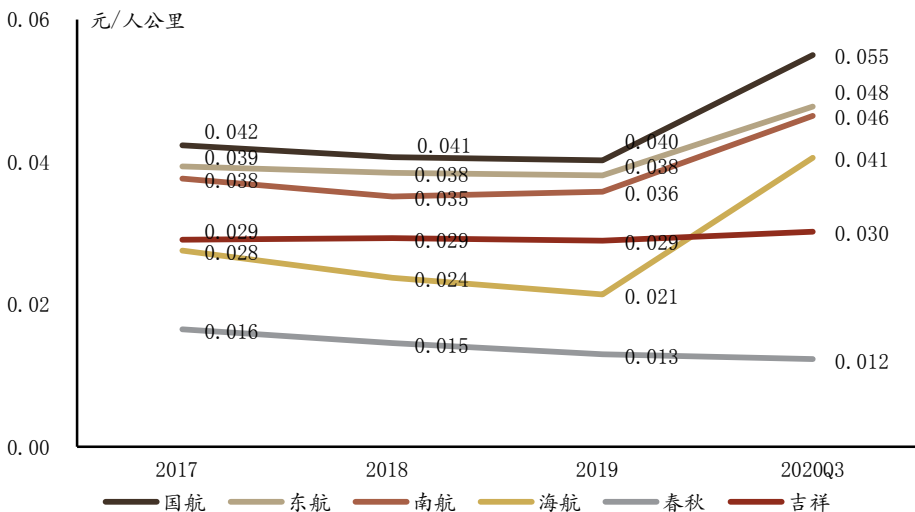
2017年-2020年Q3单位营业总成本比较



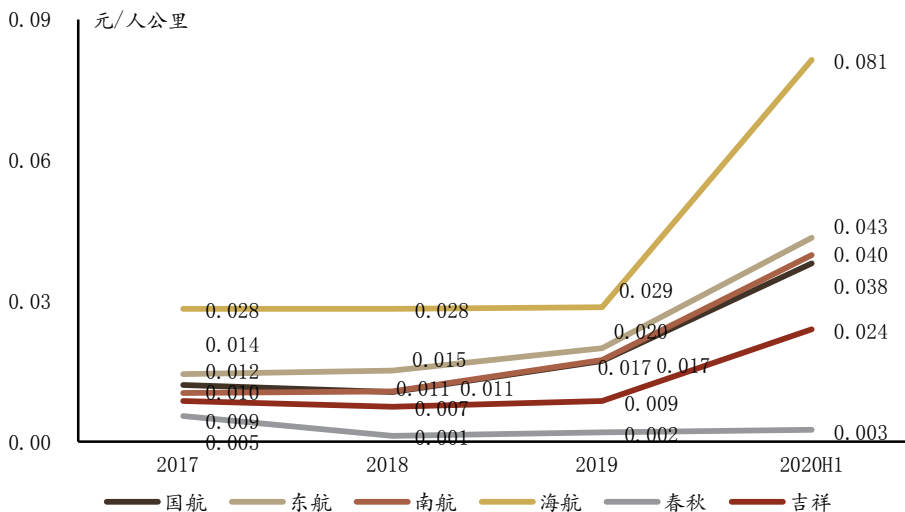
2017年-2020年Q3单位营业成本比较



2017年-2020年Q3单位营业非财费用比较



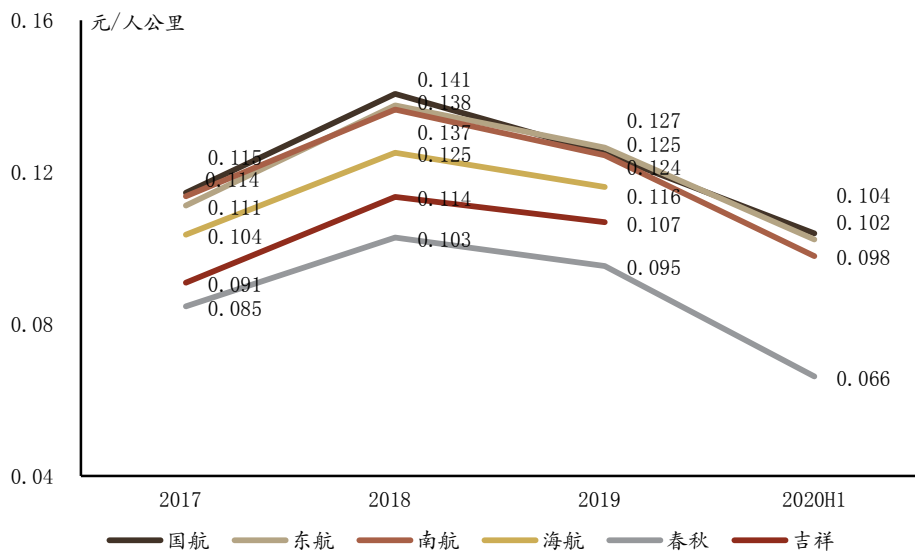
2017年-2020年H1单位财务费用（扣汇）比较



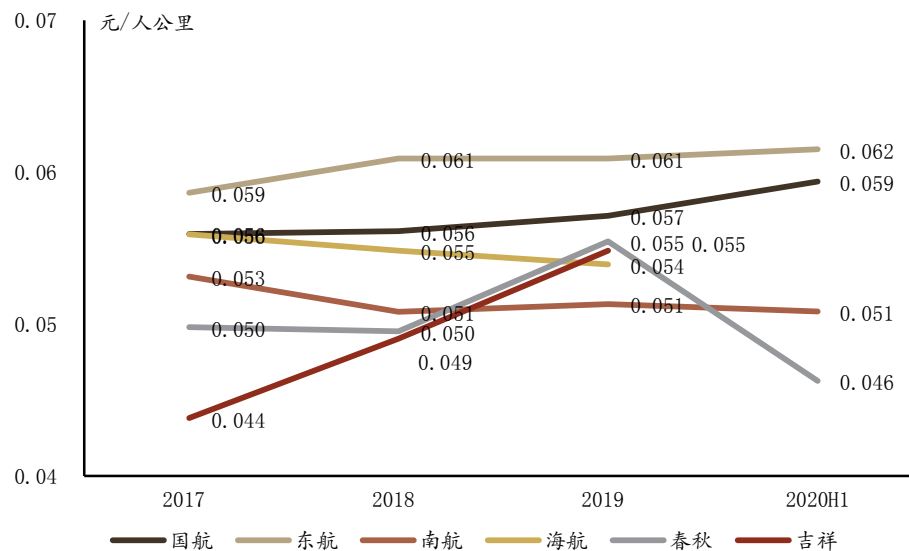
六大航司前四大成本分项比较



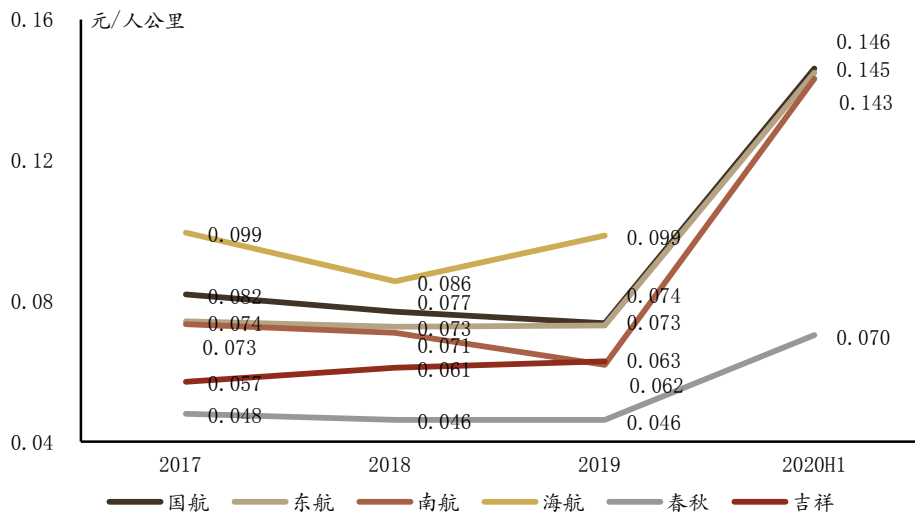
2017年-2020年H1单位航油成本比较



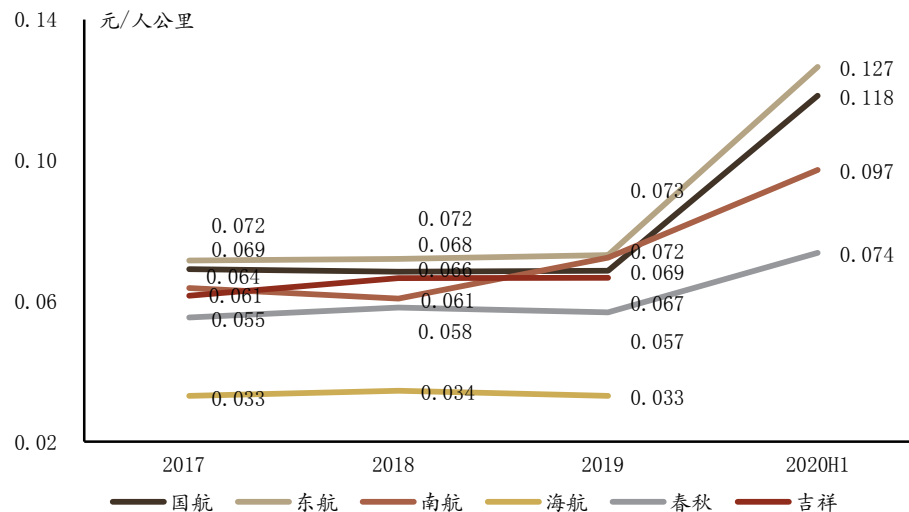
2017年-2020年H1单位起降成本比较



2017年-2020年H1单位折旧租赁成本比较



2017年-2020年H1单位薪酬成本比较





感谢各位投资者的支持和认可!