



春秋航空投资者沟通材料

2019年05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



一、春秋航空概览

春秋航空概况



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

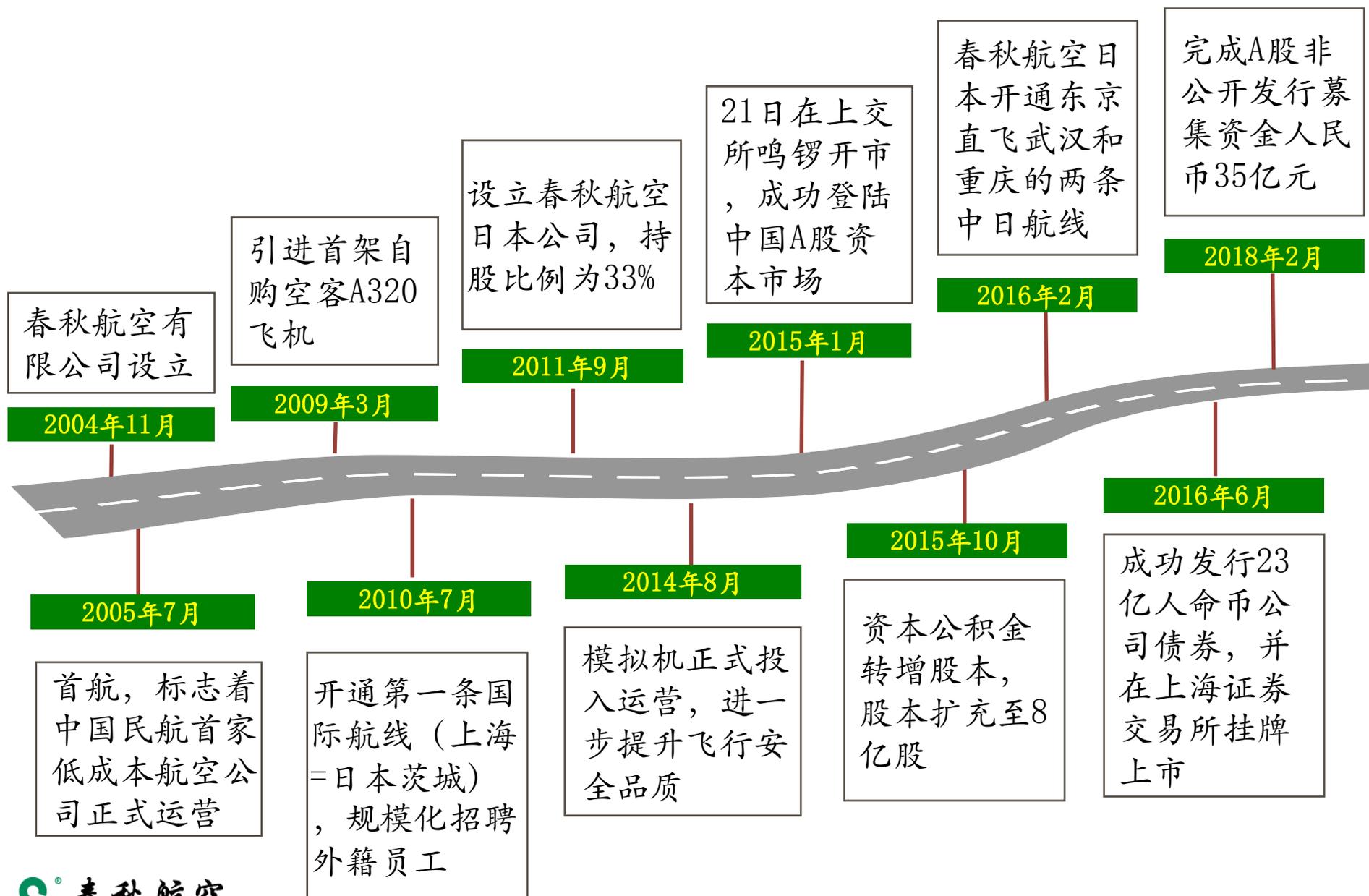
2015年度最佳品牌价格奖

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，目前总股本916,897,713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2018年12月31日，资产总额达到266亿元；2018年实现净利润15.03亿元
- 截至2018年末，公司共运营81架A320飞机，是国内最大的全空客机队民营航空公司

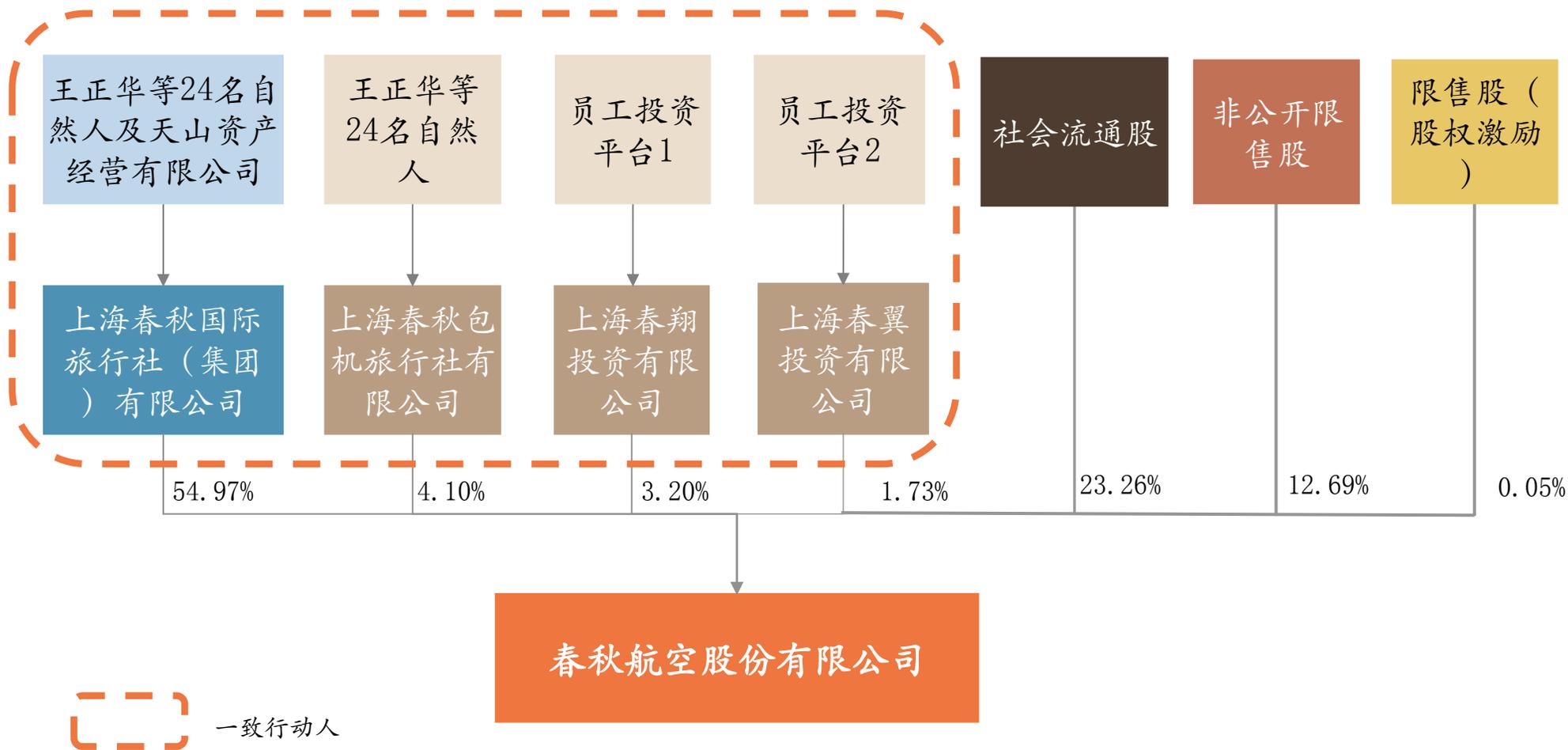
春秋航空发展历程



股权结构



A股股权结构图





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
- 从2015年9月开始引进空客新客舱布局的A320飞机，座位数量在保持间隔不变的情况下由180座增加到186座，进一步提升效率。截止到2018年末，共有186座A320飞机36架

两高

- **高客座率**

- 公司近年来始终保持较高的客座率水平，2018年末达到89.0%，而2018年三大航正班客座率水平平均为81.8%，公司超过该平均水平7.2个百分点
- 高客座率给当地机场带来大量的增量客源，促进当地机场吞吐量的迅猛增长，获得了当地机场或政府给予的**起降费减免、航线补贴**等多种方式的支持

- **高飞机利用率**

- 截止2018年末，公司飞机日利用率保持在11小时以上，显著高于全行业平均水平



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
- 2018年末，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90.7%，公司继续加强移动互联网体验投入，移动终端应用占电子商务直销比例达到36.1%，同比提升7.9个百分点，其中小程序持续发力成为新的流量增长点，率先在会员实名授权、拼团助力营销、机场扫码值机、客舱扫码权益等场景落地，实名用户增长迅猛。
- 2018年末，本公司单位销售费用（销售费用/可用座公里）平均为0.0067元，由于对数字营销和广告费用支出的控制，转为更注重性价比的投放策略，该项指标同比下降25.4%，且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
- 2018年末，本公司单位管理费用（管理费用/可用座公里）比例平均为0.0052元，公司进一步提升管理能力，并严格管理预算，使得该项指标同比下降7.6%，且远低于可比上市公司水平



简单



辅助
业务
收入

高效

• 差异化服务

- 区别于全服务航空公司，公司采取差异化服务政策，以“机票+自选增值服务X产品”的组合产品模式，如客舱有偿餐饮服务、逾重行李收费、快速登机服务、保险代理等，为客户从订票、支付、登机、乘机和出行的服务过程中提供更多自主选择权与便利性
- 在辅助业务方面，在不断开拓机票衍生类辅助收入产品的同时，推出以航媒投放+新闻发布+事件营销+明星/知名IP+产品销售渠道开放等多维度整体投放方案。此外，进一步丰富客舱销售的品类，除推出跨境电商产品以外，还针对不同人群尝试推出个性化定制产品
- 将进一步开发开发智能化收益管控系统，提升票价水平；进一步拓展销售渠道，优化渠道用户体验
- 将于2019年上半年逐步开展全机队客舱局域网铺设工作；解决无网络环境下主流支付渠道在客舱内的应用，引入会员授信、积分等无卡无纸的支付方式



二、机队扩张和航线基地网络

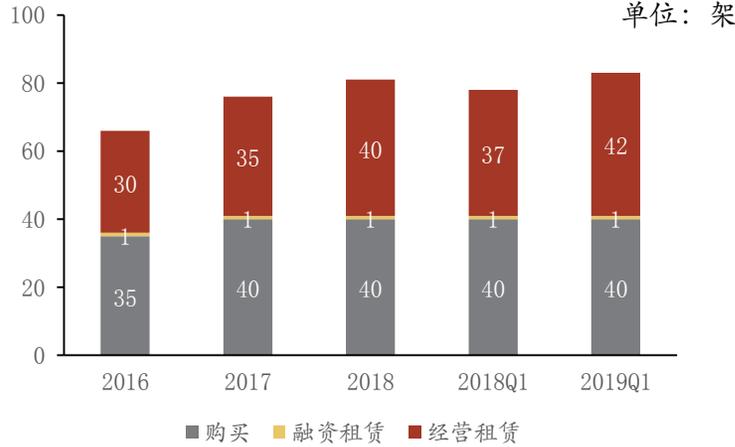
合理扩张机队规模



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

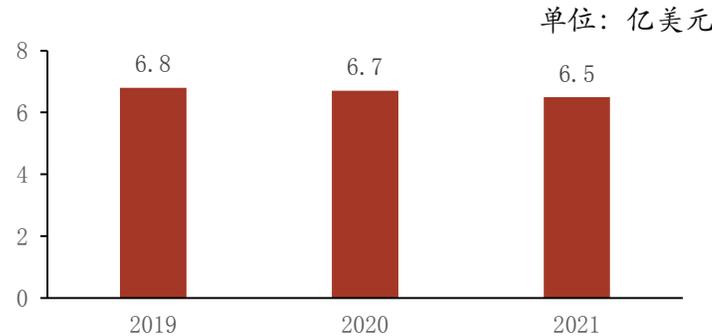
15架A321飞机将于2020年和2021年一季度全部引进完毕，客舱布局将为全经济舱235座。后续公司将研究增加A321机型的具体方案

最近三年机队规模及结构



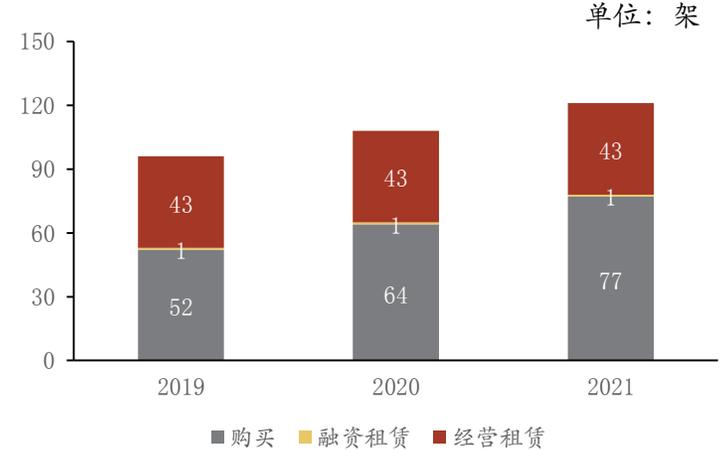
- 公司目前拥有A320机队共计86架。其中45架为180个座位，剩余41架为186个座位
- 公司机队平均机龄约为4.91年
- 未来新增A320飞机均为186个座位

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0.98亿美元每架，NEO型公开市场平均报价（目录价格）约为1.11亿美元每架
- 以上购买飞机资本开支不考虑预付款超额部分返还及售后返租

机队引进计划



	2019年	2020年	2021年
购买	12架A320 NEO型	12架A321 NEO型	3架A321NEO型, 10架A320 NEO型
经营租赁	3架A320 NEO型	0	0
租赁到期	6	2	8
续租计划	5	0	0
合计	15	12	13

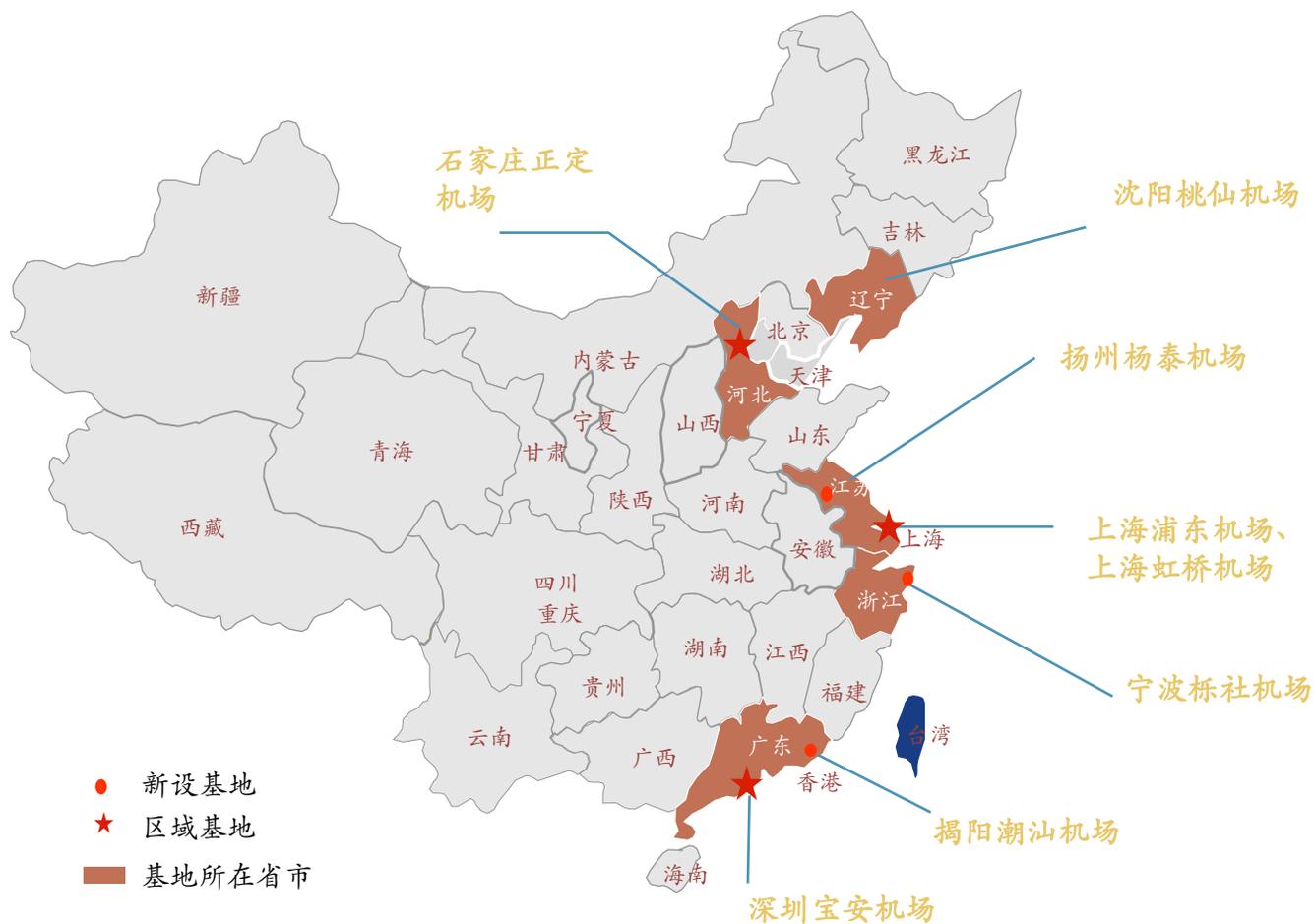
- 公司已向国家发展与改革委及民航局递交飞机引进计划，实际飞机引进总数和进度将视国家发展与改革委及民航局核准情况作持续调整
- 公司2020年和2021年引进飞机均为向空客公司直接采购，为保持机队规模的灵活性，将对部分订单进行售后返租，目前已针对2019年交付的8架飞机签署售后返租意向性协议

运营基地分布



公司在国内以华东基地上海虹桥和浦东机场基地为核心，以东北基地沈阳桃仙机场、华北基地石家庄正定机场、华南基地深圳宝安机场为区域支撑点，以华东扬州杨泰机场及宁波栎社机场、华南揭阳潮汕机场为战略培育基地，亦将逐步加大西南重要城市的投入，并考察西北区域支撑点，主动服务“一带一路”建设、京津冀协同发展、长江经济带等国家重大战略

国际航线则以泰国曼谷、日本大阪和韩国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



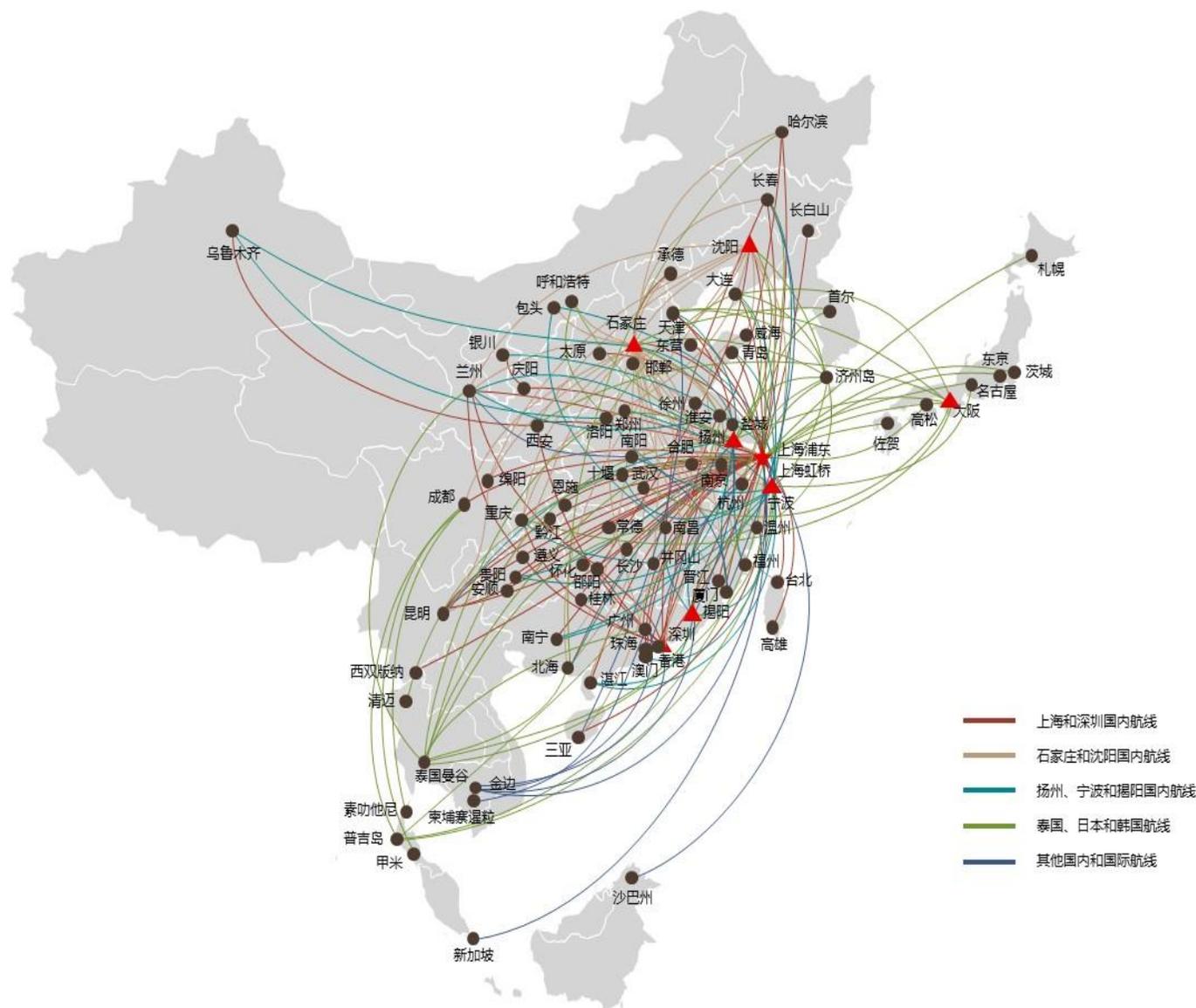
- 2019年，公司将持续加强围绕各区域基地形成的航线网络建设工作，缩减基地偏离航线比例，提高基地航线集中度，提升基地维修能力和航班保障能力，国内外运力均衡投放

航线网络（截至2018年末）



2018年，公司整体航线结构发展较为稳定，国内外运力均衡投放。国内航线中，一线市场新增时刻资源仍然相当稀缺，且二线机场规模扩张也较上一年有所放缓，因此2018年将国内新增运力更多投放至扬州、宁波和揭阳三个新设立的发展基地上。

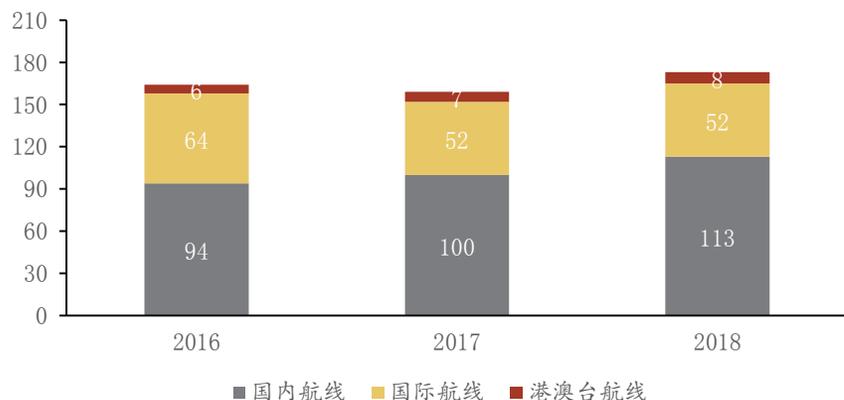
国际航线随着泰国和韩国航线于2018年较大幅度提高运力投放，航线集中度有所回升，日本、韩国和泰国航线仍为三大主力航线。其中泰国航线贡献最大运力投放，在曼谷、普吉和清迈均获得新增时刻



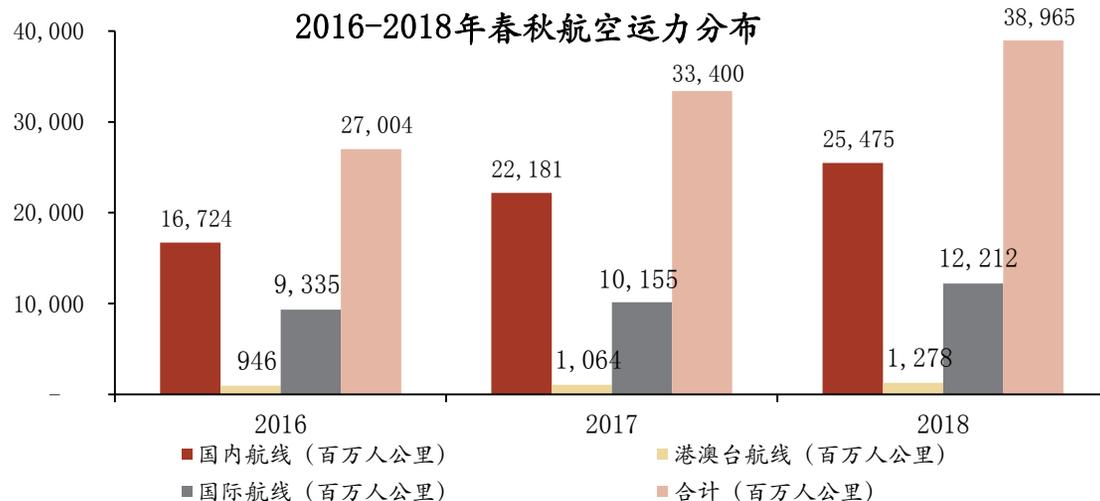
航线网络布局



最近三年机队规模及结构



分区域航线运力结构



- 截至2018年末，公司在飞航线共173条，其中国内航线113条，国际航线52条，港澳台地区航线8条

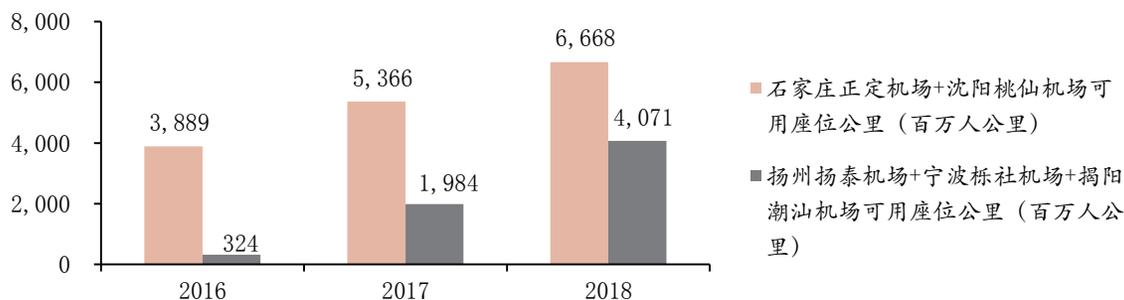
- 2018年，ASK同比上升16.7%，其中国内、国际和港澳台航线同比分别上升14.9%、20.3%和20.1%。国内、国际和港澳台航线ASK占比分别为65.4%、31.3%和3.3%

国际航线结构

- 2018年，三大主力航线日本、韩国和泰国航线ASK合计较去年同期增长22.1%，仍占据国际航线超过80%的比例，达到81.6%
- 泰国航线贡献最大运力投放，在曼谷、普吉、清迈均获得新增时刻，2018年ASK较去年同期上升40.7%
- 除三大主力航线以外，柬埔寨航线运力也实现较快增长，ASK合计较去年同期增长近50%
- 截至2018年末，国际航线境内出发地由2017年末的24个增加至25个，境外目的地较2017年末仍为18个

国内航线结构

2016-2018年春秋航空二线市场及新设基地运力投放



- 2018年基地相关国内航线可用座位公里集中度进一步提高
- 2018年，二线市场基地及新设基地投放ASK同比增速分别达到24.3%和105.2%，ASK占国内比重分别从2017年末的24.6%和9.1%提升至26.5%和16.2%



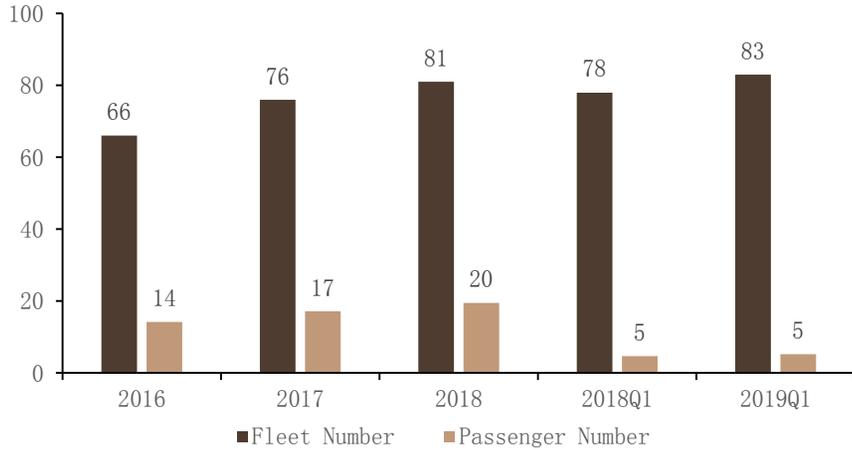
三、运营统计和财务数据

运营数据



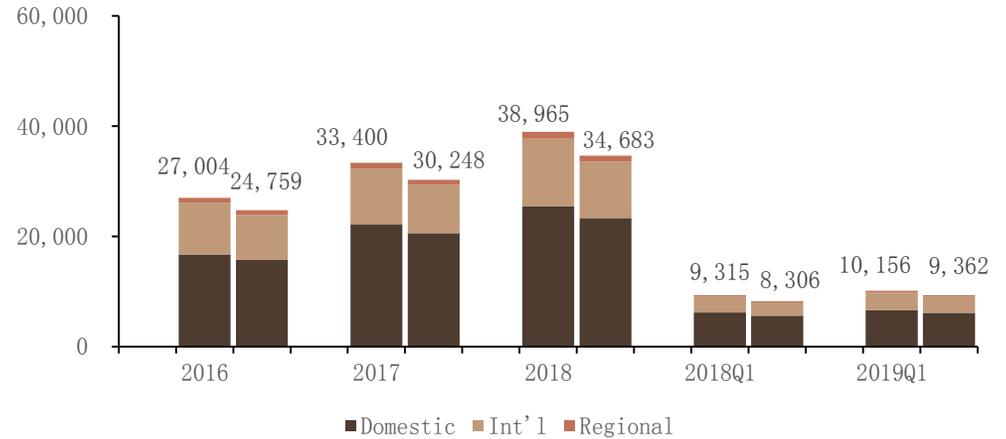
机队规模及载运人次

(# of aircraft, Pax in millions)



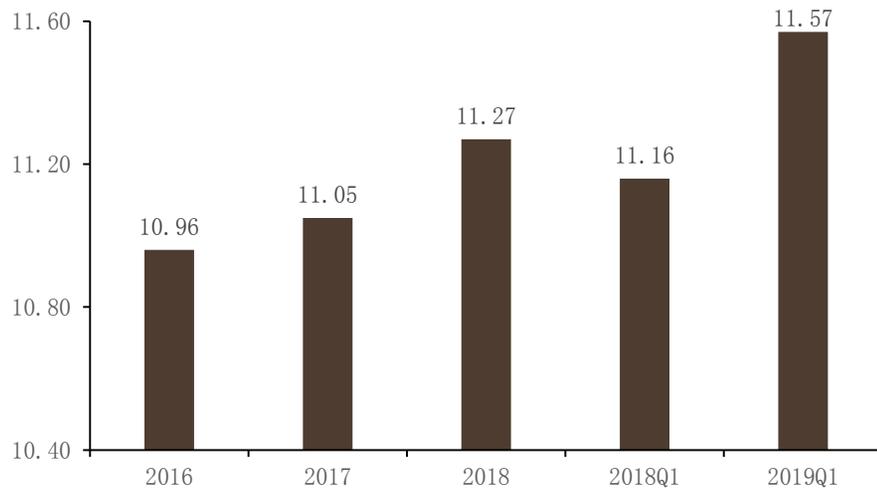
ASK & RPK

(Unit in millions)

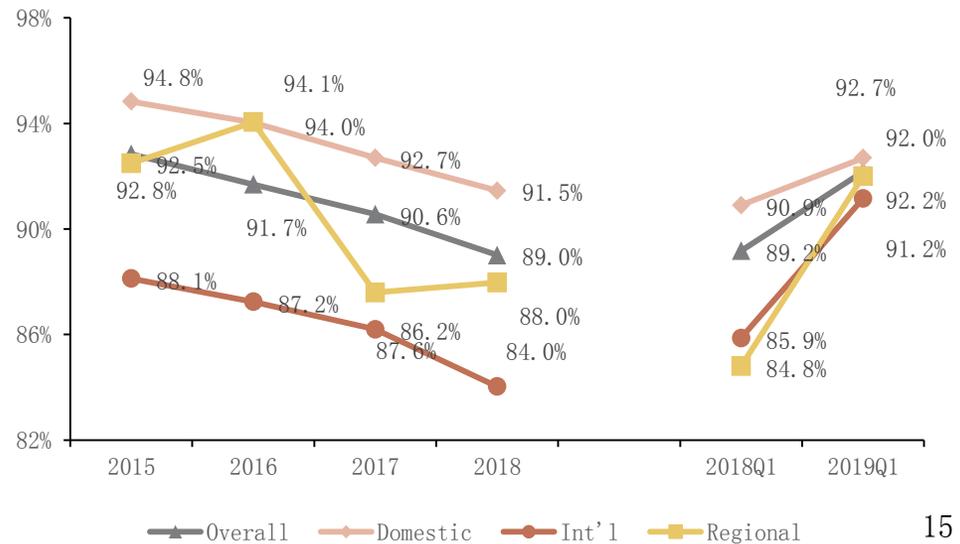


飞机日利用率 (可用)

(Hours)



客座率

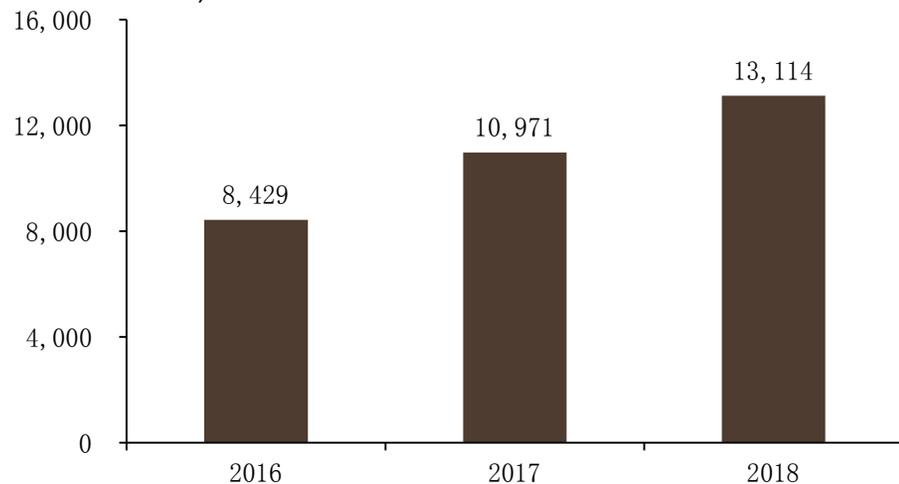


收入及利润数据



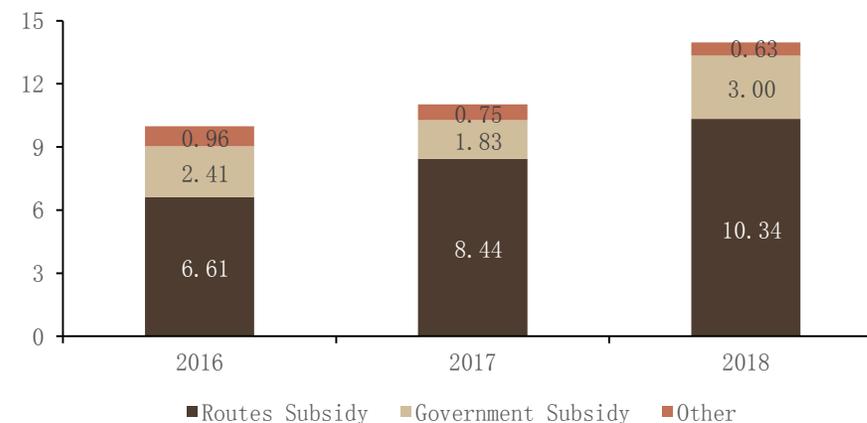
营业收入

(RMB in millions)



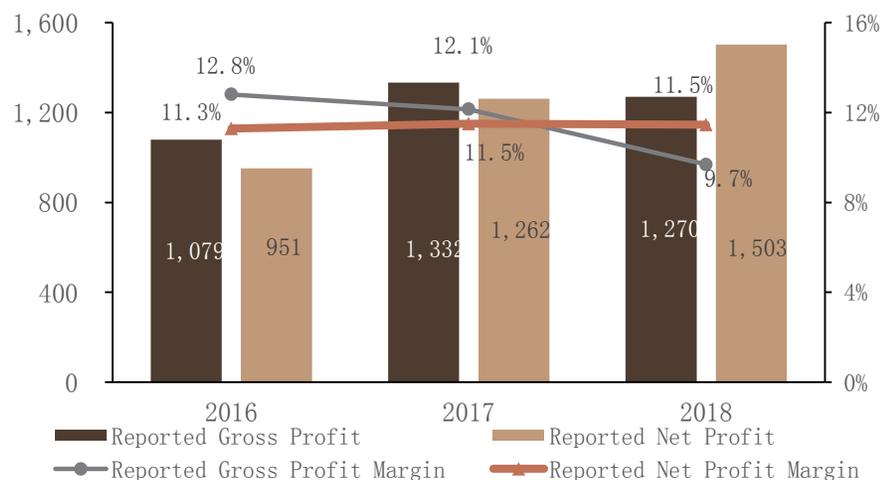
营业外收入*

(RMB in hundred millions)



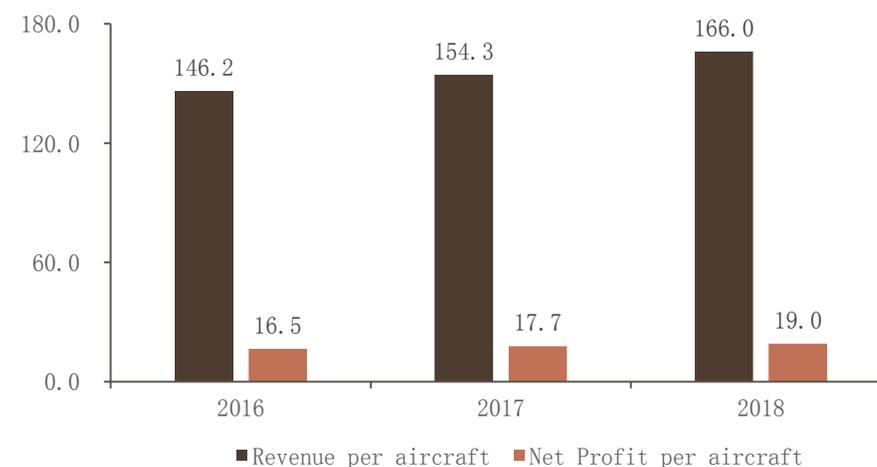
净利润及净利润率

(RMB in millions, %)



单机收入及利润

(RMB in millions)

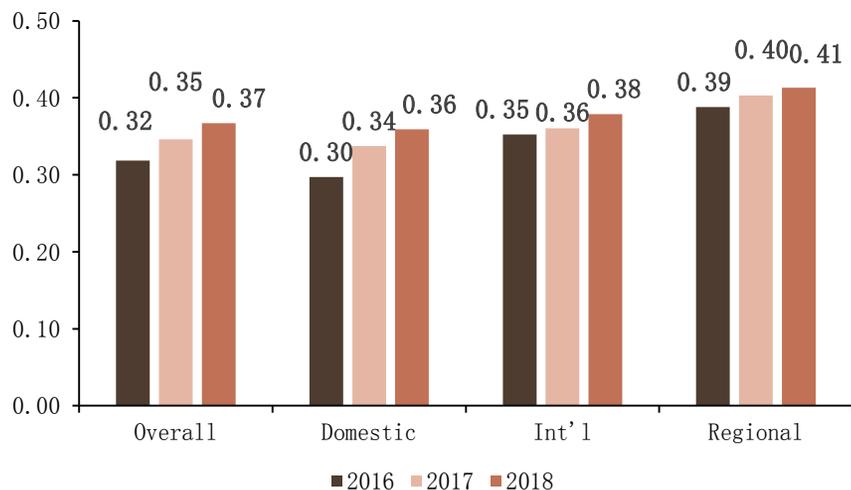


单位收益与成本



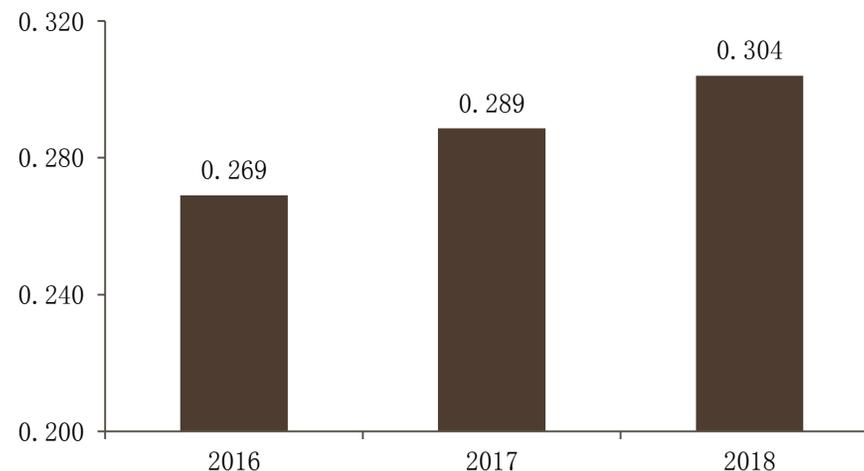
客公里收益

(RMB in Yuan)

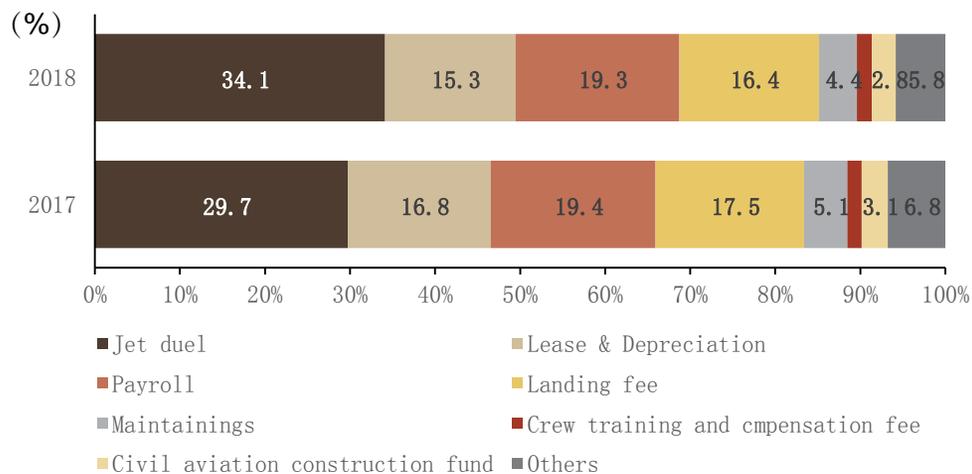


单位成本

(RMB in Yuan)

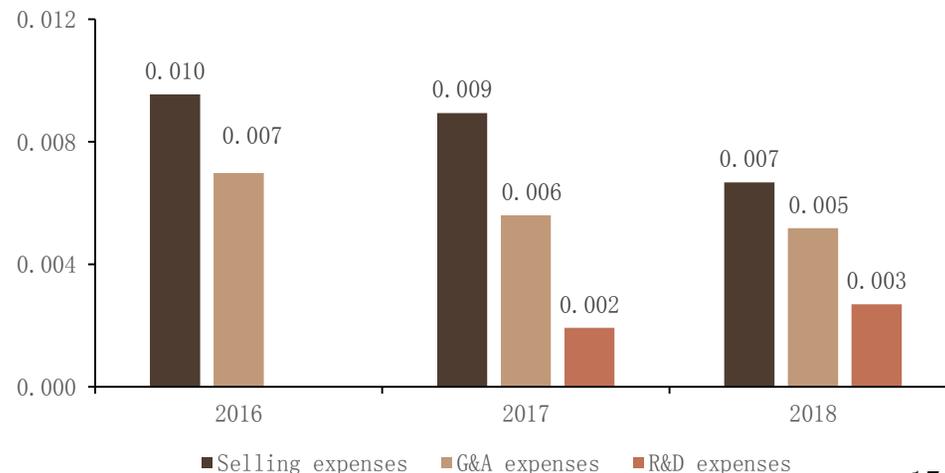


主营业务成本构成



单位销售费用&管理费用&研发费用

(RMB in Yuan)

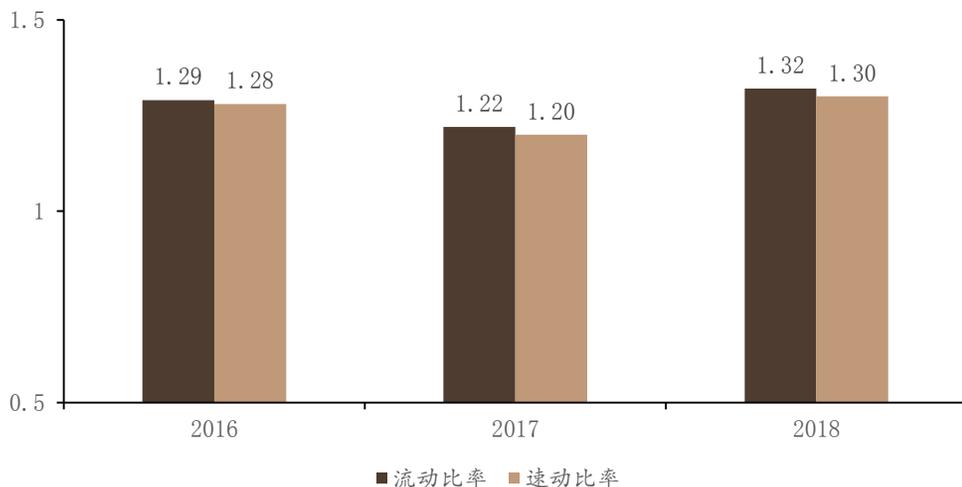


偿债能力及汇率影响



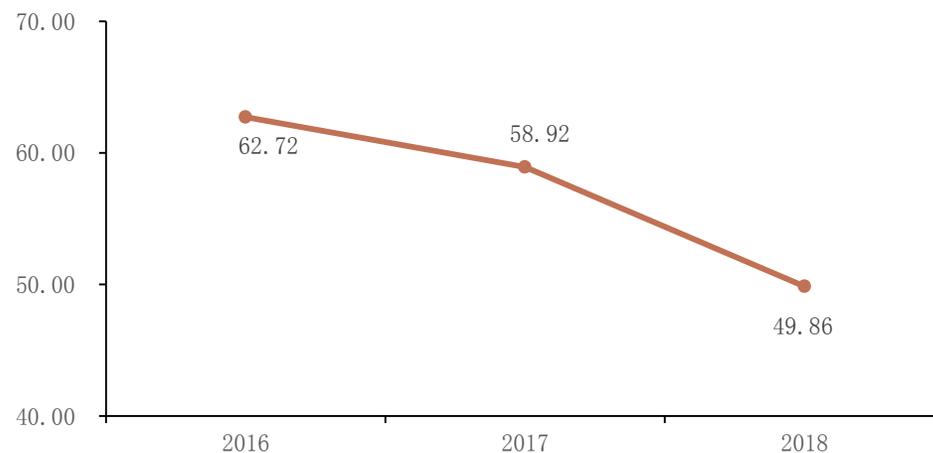
流动比率&速动比率

(RMB in Yuan)

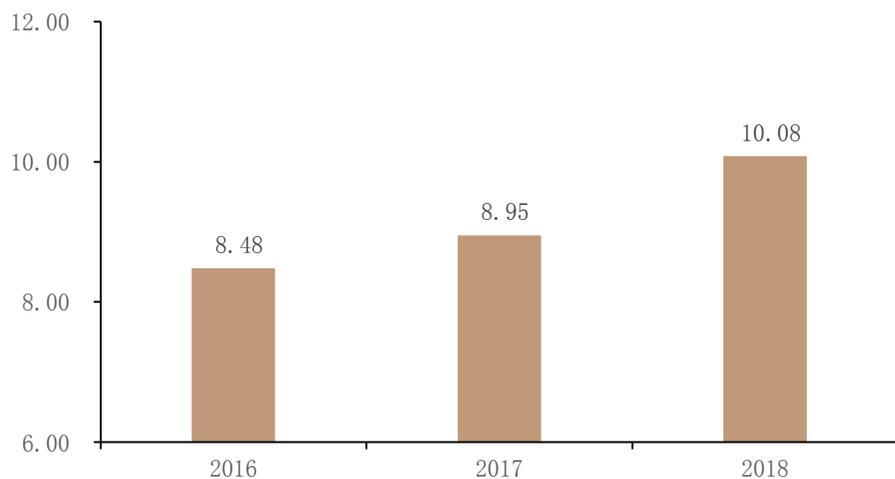


资产负债率

(%)



EBITDA利息保障倍数



汇率影响

(RMB in Yuan)

	美元负债占总负债比	美元资产负债敞口	美元敏感性 (10%)
2017年	19.4%	200,752,962	29,514,670
2018年	21.2%	77,137,896	5,785,342



感谢各位投资者的支持和认可!