

# 这个端午假期,出游人次或达1亿

## 六成人选择周边短途游,95后、00后增长明显

本报记者 马焱

很快就要到端午节小长假了,记者从各大在线旅游平台了解到,从订单数据看,大家的出游意愿依旧强烈。携程数据显示,近期通过携程预订的旅游订单量同比增长135%。其中,北京、上海、杭州位列热门目的地前三名。

### 端午中短途游火热 超六成人省内游

携程研究院行业分析师方泽茜表示,虽然近期全国多地疫情零星散发,但是国内疫情防控良好,消费者出游的热情不减。从当前的报名情况来看,今年端午出游人次有望恢复至2019年同期水平,预计今年端午节出游人次将达到1亿。

截至目前,通过携程预订端午节机票的订单量已经与2019年同期持平,长途出行人群稳定增长。当前机票订单单程均价为732元,比2019年同期均价略低。

今年端午节连休3天,相较五一假期长线游有所降温,消费者主要以中短途出游为主。携程数据显示,近五成游客报名300公里内的周边游,超六成游客选择省内游。

同样,驴妈妈数据也显示,端午假期中短途周边游依然是游客首选,出游时间以2~3天为主。上海、杭州、苏州、无锡、北京、成都、重庆、湖州等城市周边的品质酒店和度假民宿格外走俏,预订量持续攀升,价格也比平时上涨了超过50%,可谓“量价齐升”。

### 拼假长线出游,性价比更高 票价是暑期的一半

当大部分人都在寻觅短途度假胜地时,拼假长线游就成为更小众、性价比更高的选择。去哪儿数据显示,端午假期拼假3天去乌鲁木齐的机票价格,几乎是暑期出行价格的一半。端午假期出行机票的平均支付价格是上半年三个假期中最便宜的,仅为712元。

去哪儿大数据研究院院长兰翔表示,自五一假期后,机票价格出现一定程度回落,端午假期前

后正逢考试季和期末,家长和考生群体无法长线游。如果暑期到来,机票均价将再度上涨。例如,杭州到昆明是端午假期杭州出发的最热门航线之一,6月14日~17日拼假两天出行票价为772元,是7月同期价格的一半。

显然,如果你无需面对考试、又有几天年假,那么端午假期或许就是全年最适合拼假长线出游的时机。

### 追美食、穿汉服、打卡文化景点 “Z世代”出行人数猛涨9.6倍

端午小长假到底是哪些人在出门玩耍?携程数据显示,端午假期90后最爱玩,占比39%;80后紧随其后,占比30%。00后“Z世代”崛起,出游人数同比2020年增长9.6倍,以16%的比例位居第三,超过70后。

驴妈妈数据显示,选择2~3天国内热门目的地的自由行以及单机票产品的游客群体,以95后、00后为主。不请假、不拼假,用小长假打卡热门城市旅游目的地,成为他们每个小长假的出游偏好。相比其他年龄段游客群体,他们在旅游目的地的选择上也有所区别,更愿意为兴趣和热爱买单,去成都、重庆赴美食之约,去长沙排队喝茶吃小龙虾、去武汉过早骑行东湖、去西安登城墙逛博物馆、去洛阳看龙门石窟……都成为他们飞赴目的地打卡的理由。

同样,去哪儿数据显示,端午小长假期间,搜索文化类景区的用户中近半数都是95后和00后用户。穿上汉服、去景点打卡成为95后和00后的“团建项目”。

值得一提的是,今年端午小长假第一天恰逢第五个“文化和自然遗产日”,一些家长也带孩子去体验龙舟节、制香囊、包粽子、学非遗等旅游项目。携程数据显示,相比2019年同期,今年端午期间定制游订单量增长近三成,主题游增长365%。为迎合消费者对于端午民俗文化旅游的需求,尤其是热衷带孩子体验中国传统节日文化风俗的亲子家庭,携程主题游推出一系列端午主题亲子营。例如“山野少年·端午野趣”夏令营,孩子们不仅可以学习搭灶取火、烤叫花鸡等户外求生技能,还可以在端午节之际体验旱地龙舟、做香包、包粽子等端午民俗特色。



扫一扫  
了解身边  
财经大小事

## 平均每年要卖4亿只粽子 百年老字号五芳斋 要成“粽子第一股”

本报讯 百年老字号五芳斋要上市了,将成为A股市场的“粽子第一股”。端午节前夕,证监会网站挂出了浙江五芳斋实业股份有限公司的上市预披露文件。

根据招股说明书的申报稿,公司拟发行不超过2518.575万股,发行后总股本为1亿股,占发行后总股本的25%,拟募资10.56亿元,投向智能食品车间、数字产业智慧园、研发中心及信息化建设、成都生产基地改造等项目及补充流动资金。公司拟在上交所上市。

“五芳斋”品牌,始于1921年,是全国首批“中华老字号”企业,并于2004年被国家商标局认定为中国驰名商标。招股书中披露,公司的粽子制作方法源于百年传承的传统工艺,其粽子的制作技艺早在2011年就被文化部收录进第三批国家级非物质文化遗产名录。

目前公司共建立了474家门店,有直营、合作经营、加盟、经销等方式。最近几年,五芳斋这家百年老店也在积极变革,一是开拓电商业务,目前公司约30%的业务来自电商,2020年电商销售6.7亿元,占主营收入的29%;二是拓宽业务范围,目前的五芳斋已不仅仅是在卖粽子,公司已形成以粽子为主导,集月饼、汤圆、糕点、蛋制品、其他米制品等食品为一体的产品群。

公司招股书显示,五芳斋近几年业绩较为稳定,五芳斋2020年实现营收24.21亿元,同

比下降3.44%,归母净利润1.42亿元,同比下降12.90%。其2018年、2019年的营收分别为24.229亿元、25.069亿元。目前公司最大的收入来源还是卖粽子,粽子的生产和销售贡献了70%的营收,其中2020年生产粽子3.63亿只,2019年生产4.1亿只,2018年生产4.24亿只。2020年的销量下降,主要是受到新冠肺炎疫情的影响。

浙江五芳斋实业股份有限公司的控股股东为五芳斋集团,厉建平与厉昊嘉父子各持有五芳斋集团20%股份,从而间接控制五芳斋相应股权(3049万股),为公司实际控制人。因此,五芳斋的掌门人为厉建平与厉昊嘉父子。其中,厉建平1956年8月出生,目前任五芳斋董事长、五芳斋集团董事长。厉昊嘉,1985年7月出生,任五芳斋董事兼总审计师。

按公司招股计划募集10.56亿元、拟发行不超过2518.575万股来计算,未来的发行价预计在42元左右。如果以公司2020年净利润1.42亿元计算,新股以50倍市盈率来估值,五芳斋上市初的每股股价预计在70元左右,总市值在70亿元左右。

资料显示,目前,A股市场里的“老字号”上市公司有近50家,其中包括贵州茅台、海天味业、片仔癀、云南白药等明星公司。另外,在排队上市的公司中,还有大家耳熟能详的老字号,如“张小泉”今年2月在创业板上市申请成功过会。

本报记者 刘莞信