

旅游业获喘息 多家OTA平台订单迎来大幅增长

本报记者 李甜 北京报道

近4个月未和父母见面的张敏(化名),终于在“五一”前夕迎来好消息。

4月29日下午,在北京市新

冠肺炎疫情防控的新闻发布会上,北京市政府副秘书长陈蓓宣布,自4月30日零时起,将北京重大突发公共卫生事件应急响应级别由一级响应调整为二级响应。对从国内低风险地区返

京、出差返京人员,不再要求居家观察14天,正在隔离观察的可以解除观察。

张敏听到这一消息后,立即订了一张北京到山西老家的火车票。和张敏有同样出

行需求的人不在少数。出行平台飞猪向《中国经营报》记者提供的数据显示,北京调低防控响应等级的消息发布后1小时内,飞猪北京进出港机票成交量比前一天同时段增长

超500%,飞猪进出北京火车票成交量增400%。

同程旅行方面预测,随着全国主要城市防控等级下调,“五一”假期的探亲流、旅游客流将有超预期的增长。

“北京的旅游态度,直接影响全国。”四川舍得文旅营销副总裁袁磊认为,近几个月,景区纷纷开展自救,希望这次“五一”能成为行业拐点,市场能给出良好的反应。

“消息式出游”

4月29日马蜂窝平台出入港北京的机票订单,较前一周同期增长400%,北京用户的酒店订单量较前一周同期增长320%。

北京调低防控响应等级的消息发布后,出行平台上的搜索量与订单量暴增。有网友将之调侃为“消息式出游”。

其中,消息发布的半小时内,去哪儿网机票搜索量迅速攀升,北京出发机票预订量较上一时段增长15倍,度假、酒店等其他旅游产品搜索量也上升3倍,截至消息发布后1个小时的统计数据显示,北京至成都、重庆、上海、杭州、长沙成为预订量最多的5个航线。深圳、昆明、广州、西安、厦门、三亚成为大热的热门目的地。

此外,在消息发布后30分钟内,同程旅行平台北京“五一”出港机票的搜索量较当天每小时平均搜索量增长了5倍。北京当地住宿设施搜索量也有一定幅度的增长。

在其他出行平台,也出现了类似的情况。

其中,4月29日当天,驴妈妈旅游网上关于北京目的地的旅游产品搜索热度较“降级”消息发布之前上升了2倍。另外,马蜂窝平台出入港北京的机票订单,较前一周同期增长400%,北京用户的酒店订单量较前一周同期增长320%。

另外,大量用户涌入马蜂窝搜索北京及周边相关的旅游信息,北京为目的地的条件下,“五一自驾游推荐”搜索热度上升196.4%，“五一攻略”搜索热度上升270%，“北京周边开园景

区”搜索热度上升287.1%，“民宿”搜索热度上升86.1%。

相比之下,飞猪的相关数据也出现成倍的增长。其中,北京进出港机票成交量比前一天同时段增长超500%,飞猪进出北京火车票成交量增400%。由于新消息发布时间尚短,机票价格方面目前仍有大量低价,据飞猪平台数据显示,由北京出发,往返杭州、昆明、成都、重庆、上海等热门城市的航线价格均在500元左右,折扣力度0.8折~2折。不过价格上涨速度较快,飞猪建议有出游计划的北京居民尽快购买。

另外,4月29日下午,在携程平台上,北京用户抢购高星级酒店券数猛增650%。北京、秦皇岛、杭州、上海、丽江、三亚、厦门、安吉、宁波,成为北京用户“囤酒店”热门目的地。

当天,携程平台上搜索预订“五一”北京本地跟团游、自由行、租车自驾游、景区门票的人数,达到4月份以来的高峰,预订“五一”的游客量将比之前增加1倍以上。目前北京跟团游、自由行订单已在迅速增加。近期预订的出游日期主要集中在“五一”假期,出游的人数多是以2人出游为主,预订的大都是2~3天的短天数产品。近七成的游客选择跟团或半自助出行,三成游客选择自由行。从产品热度来看,当前北京的游客市内游多选择京郊户外、自然风光较好的景点。

经济恢复速度有望提升

随着全国疫情的防控级别不断下调,学校陆续开学,国民经济恢复速度有望提升,对旅游和民宿业的复苏起到提振作用。

对于省级行政区调低疫情防控响应等级,袁磊对记者表示,“非常期待”。在他看来,北京市的调整,则不仅仅说明疫情的控制,更是释放一种国家要恢复经济的信号。

旅游消费的恢复依赖于疫情防控政策。袁磊说:“现在在很多景区都为‘五一’做准备,希望‘五一’能成为一个拐点。我认为‘五一’假期,区域性头部旅游景区会热热闹闹的,非头部景区仍然会比较惨淡。但是,周边无门票的全域旅游型景区会火爆,这是我们最近了解四川省内的情况。”袁磊提到,非头部景区,目前的情况仍然“非常困难”。

民宿预订平台“木鸟民宿”的CEO黄越告诉记者,目前行业现状是整体趋于回暖,但截至4月29日,平台“五一”期间的订单量只恢复到去年同期的五成,还有很大的恢复空间。

黄越认为,北京降级公共卫生应急响应级别,说明现在北京整体疫情的控制情况很理想,之后,我们看到天津和河北均下调了防疫风险级别,京津冀风险统一下调,对民宿和整个旅游行业来说都是一个好消息。加之两会时间确定,又恰逢“五一”假期,相信这些消息对于民宿订单的提升会有很大帮助。但具体还是要观察游客的反映,以及“五一”订



北京调低疫情防控响应等级后,OTA平台的机票订单量剧增。图为北京国际机场航站楼大厅。

本报资料室/图

单的饱和程度。

在黄越看来,从当前情况看,预计“五一”订单还会有所增长,政策放开之下,居民肯定是希望可以借着“五一”假期出门散散心的,京津冀周边游也将迎来一个新的小高峰。随着全国疫情的防控级别不断下调,学校陆续开学,国民经济恢复速度有望提升,对旅游和民宿业的复苏起到提振作用。

据悉,北京市的民宿房源,在6月30日前的,被暂停预订。有民宿业内人士向记者提到,北京市调低疫情防控等级,或导致有可能提前结束这种暂停状态,放开预订。

同程艺龙方面认为:“北京市防控等级的下调意义重大,首先是对于人们正常的出行、出游消

费信心的提振,其次是进出北京的差旅、旅游客流将有序恢复,对整个行业而言是一个重大利好。”

而在“五一”前夕这个时间点,对旅游行业还是有意北京出行的消费者,都是一个重大利好。对于行业而言,北京出发及到达的差旅和节假日探亲需求将得到很好的释放,尤其一些刚性出行需求将率先恢复。根据交通运输部发布的数据,4月28日全国民航客运量达到了60.93万人次,是过去3个月来单日最高纪录。另外,根据中国铁路上海局预测,从4月30日至5月5日,预计发送旅客700万人次,日均旅客发送量预计为116.7万人次,其中5月1日当天的旅客发送量预计达到150

万人次,基本相当于全国铁路4月份日均客流量的50%。

据此,同程艺龙方面预测,随着全国主要城市防控等级下调,“五一”假期的探亲流、旅游客流将有超预期的增长。

驴妈妈方面提到:“北京作为首都,是全国政治、文化、国际交往和科技创新中心,所以这个降级意义重大,对全国都释放了非常利好的信号,这给了旅行社很大的信心,也让广大市民游客安心。预计不久之后跨省游会开放,人们的旅游热情会越来越来。”

同时,驴妈妈方面预测:“因为目前跨省游还没开放,预计‘五一’北京本地游会有一定幅度的增长。”

携程方面向记者提供的信息显示,北京已经有超过90家景区可以预约门票,数量较清明节增长50%,预计“五一”期间北京景区订票游客将比清明节翻倍。北京“五一”人气景区预测前10名有:八达岭长城、颐和园、北京野生动物园、圆明园、世界公园、慕田峪长城、古北水镇、天坛、北京动物园和陶然亭公园。

另外,租车自驾游是北京市民的主要出行方式之一。携程租车平台数据显示,“五一”订单已恢复至去年同期的80%,租车3天以上的比例将明显提升。七座商务车需求增长迅猛。目前七座商务车订单已经占了10%。

无线耳机市场爆发 佳禾智能2019营收增长近7成

文/沐阳

“最初用的苹果手机,买了AirPods, AirPods Pro,现在发现安卓的无线耳机兼容性也很好,还便宜,所以现在家里,华为、小米耳机基本上都有。”耳机发烧友李小姐说道,潜移默化中,无线耳机正在成为手机的必备附属品。

业内人士称,眼下TWS耳机火爆程度就像当年的MP3、MP4。而行业红利持续释放

TWS: True Wireless Stereo的缩写,意为真正的无线立体声。该技术的实施基于芯片技术的发展,在蓝牙耳机领域得到了广泛的应用,基于TWS技术的TWS蓝牙耳机最大的特点就是在没有连接数据线的情况下实现收取手机信号的功能。

2016年,苹果发布了AirPods一代,打开了TWS耳机市场的成长机遇,众多国际巨头与国内企业纷纷跟进;但由于相关的专利限制了TWS蓝牙连接监听方案,在一定程度上影响了安卓阵营TWS耳机发展。时至2019年, IDC的数据显示TWS无线耳机出货量连续多个季度同比翻倍,并喷态势方才出现,TWS赛道已经熙熙攘攘。

据国际数据公司(IDC)2019年全球可穿戴市场统计报告显示,“2019年标志着全球可穿戴设备市场迈出了重要的一步。由于新产品的推出以及更多智能手机摒弃了传统耳机的使用,无线耳机需求旺盛”。

另据Counterpoint Research统计,2016年TWS耳机刚刚面世,全年出货量仅918万副。而到了2019年第四季度,全球可穿戴设备市场增长82.3%,达到1.189亿台的新高。2019年全年可穿戴设备的出货量达到3.365亿台,较2018年的1.78亿台大增89.0%,其增长主要来自于可穿戴耳机的大卖,该品类占据了整个市

在资本市场中,TWS耳机概念股更是赚得盆满钵满,其中漫步者更是创造了60日内上涨294.16%、半年内上涨超过400%的奇迹。

而作为资本市场的新贵,佳禾智能科技股份有限公司(以下简称“佳禾智能”,300793.SZ),发布了上市首份全年年报。

佳禾智能2019年年报显示,实现营业收入22.57亿元,同比增长67.58%;实现归属于上市公司股东的

场的50.7%。具体到各细分产品上,无线耳机继续保持强劲的前进势头,2019年全球出货量为1.7亿台,与2018年的4860万台相比,增长了250.5%。

佳禾智能正是这场盛宴的见证者与参与者。

2019年10月19日,佳禾智能正式登陆资本市场,发行价为13.43元,开盘价为16.12元,收盘股价为19.34元,涨幅为44.01%,市值为32.24亿元。截止到2020年4月29日,其开盘价为36.73元,市值更是达到63亿元。

佳禾智能表示,公司抓住无线耳机快速发展的机遇,进一步巩固公司在ODM无线耳机的市场地位,深化与现有客户的业务合作,并积极引入新客户,使得报告期营业收入实现快速增长。

实现营业收入22.57亿元,同比增长67.58%;实现归属于上市公司股东的净利润1.21亿元,同比增长9.39%,实现扣非后净利润1.21亿元,同比增长24.51%。

值得注意的是,行业红利或将持续释放。随着智能穿戴设备需求旺盛,TWS耳机引领智能穿戴市场,安卓阵营TWS耳机迎来黄金增长期。

据Counterpoint统计,2016年全球TWS耳机出货量为918万部,主要由初代AirPods贡献;后续伴随着AirPods新品迭代及非Apple公

的净利润1.21亿元,同比增长9.39%,实现扣非后净利润1.21亿元,同比增长24.51%。

佳禾智能表示,营利双增,主要受益于无线耳机市场高景气度,公司无线耳机产品业务快速增长。据其2019年年报显示,主营业务收入中耳机占比已超过90%,无线耳机(无线耳塞、无线头戴)占85.39%。预计2020年TWS耳机增长幅度更大。

司切入市场,TWS耳机的出货量增幅不断扩大。

从市场空间来看,我们预计2020年内,全球iPhone存量将超10亿。而AirPods 2017~2019年总出货量约1亿1千万部。所以目前AirPods的产品渗透率约为11%。

同时据爱立信统计,当前全球市场共有56亿智能机签约用户,除去iPhone 外安卓手机总装机量约为46亿部。非A公司的TWS耳机2017~2019年总出货量约9000万部,所以目前安卓机的渗透率约为2%。相比之下,安卓市场的用户基数更大,TWS耳机也有更广阔的成长空间。

据IDC数据,到2023年5G手机出货量将达到4.5亿台。在这样的背景下,Apple、SAMSUNG等智能手机品牌商已成为电声产品的重要需求方。

据证券机构申万宏源测算,中长期内安卓系TWS耳机市场规模可达2120亿元人民币,并将于5年左右时间充分兑现。

佳禾智能也表示,未来无线耳机应用前景广阔,降噪、音质及智能化会带动功能复杂度提升,无线耳机与智能手机形成生态链将带来更好的体验,中高端无线耳机同时满足尺寸、性能及更新周期要求,决定未来两至三年,无线耳机的制造环节将向中高端品牌制造商集中。



内修功力

实际上,佳禾智能的脱颖而出,不仅仅依靠行业红利的释放。研发投入和研发能力更是电声制造企业迅速响应新产品开发和量产需求,进入国内外知名电声客户供应链的重要指标。

2016年,为了打造更为轻薄的机身同时兼顾手机的防水性能,苹果率先取消了手机的3.5mm耳机孔,仅保留Lightning接口,此后各大手机厂商也纷纷效仿跟随,多数安卓手机仅保留一个Type-C接口。

在取消耳机孔的同时,苹果紧接着发布了TWS蓝牙耳机AirPods。第一代AirPods虽然仍采用蓝牙4.2版本,但其实现了很多蓝牙5.0的特性,改变了使用者对于蓝牙耳机中断、卡顿、延迟等印象,而随后2019年采用了蓝牙5.0版本的AirPods 2, AirPods pro上市则彻底激发了市场需求,引领了TWS产业的发展。

传统安卓厂商采用的转发模式,但由于连接稳定性相对较差、左右耳机之间时延、功耗高等问题,简单的说就是,传统的TWS耳

机主要通过一个耳机接收蓝牙信号,然后再唤醒另一只耳机,信息传递时间增加,响应速度较慢,市场不温不火。

直到2019年,关键技术取得了突破,安卓系耳机阵营才得以崛起。2019年,安卓阵营厂商相继实现关键技术突破:完成了无线耳机的连接模式,并具备更低的延迟、更好的稳定性,制约安卓无线耳机发展的关键痛点得到解决,从技术上引导安卓系无线耳机拐点的到来。安卓阵营品牌无线耳机关键技术的突破,激活了终端消费需求,助力安卓系耳机阵营崛起,进一步扩容了市场规模。

而作为国内知名耳机品牌主要供应商,佳禾智能重视自主研发,其年报显示,其报告期内研发投入7942.51万元,同比增长24.14%。目前已拥有多项技术并应用于电声产品设计与生产制造中,截至2019年12月31日,公司已获得28项发明专利,435项实用新型及外观专利。其中报告期内获得授权发明专利14项、实用新型及

外观专利授权68项。14项发明专利(ZL201420291782.4 ZL201410428833.8 ZL201610650546.0……)。

佳禾智能表示,为了契合节奏较快的行业发展趋势,缩短产品研发周期,公司将研发工作分为技术预研和产品研发,分别由预研部和产品研发部负责。技术预研为前瞻性的新技术、新产品的研发工作,产品研发部为根据客户具体订单开展产品开发。经过大量的研发工作,公司在多个领域形成了关键技术,从而能够较快、高质量地完成对客户要求的实现,完成产品项目的研发工作。

与此同时,佳禾智能表示,2020年电声产品市场将迎来高速增长,对制造端产能的需求也会更加旺盛,公司将加快智能电声工厂的建设,提升自动化生产、柔性生产的能力,以更集约的成本和更灵活的产能为客户提供高品质的产品。同时,公司将根据扩产计划稳步提升越南生产基地产能,为公司的市场开发战略提供产能、区位等方面的有力保障。