

证券代码：600826

股票简称：兰生股份

东浩兰生会展集团股份有限公司

投资者关系活动会议纪要（2023.02）

一、会议基本情况

会议时间：2023年2月

会议形式：现场调研、策略会、路演

调研机构：国信证券、利檀投资、长沙源乘、海南中金、平安资管、建信养老、平安养老、万家基金、平安资管、博道基金、西南证券、百年养老、银河证券、国金证券、浙江旌安、国海证券、鹏华基金、中海基金等共计23位投资者（排名不分先后）

接待人员：董事会秘书张荣健、证券事务代表俞璟贇、投资管理部经理谈超、法务审计部经理刘彦超

二、会议内容

问答环节纪要

1、随着政策放松，公司如何看待业务恢复情况？

回答：根据国际展览业协会的预测，预计到2024年会展行业可大致恢复疫情前水平，2023年也会是一个恢复的过程。会展业的恢复情况与宏观经济关联性较高，疫情对会展行业所带来的影响需要一个信心恢复的缓冲过程。不同展会间的恢复情况存在差异，展会涉及的细分行业领域同样会有兴衰更迭。目前看来，全国大部分城市的首展基本定档于3月上旬，公司运营的世博展览馆2023年首展也定档于3月上旬。会展行业本身存在季节性特征，一般春节后，各大展会会逐步举办，所以我们预计整个行业3-4月份会逐步复苏。

2、公司今年的会展业务是否已经开展？

回答：公司的会展业务已有序恢复，目前主承办的会议活动赛事计划已有几十场，公司运营的世博展览馆也已正常办展，具体的展会活动排期可以参看公司

官网（www.dlg-expo.com）的“展会排期”栏目，展馆日程安排可至公司下属上海东浩会展经营公司官网（sweecc.dlg-expo.com）的“展馆日程表”栏目查看，日常业务动态还可以关注公司微信公众号“东浩兰生会展集团”。

3、如何可以把一个会展品牌做好？

回答：可分为政府类与商业类2个类型的会展品牌来看。政府类展会如工博会、人工智能大会等经过多年的运作，成熟度高、市场反馈好，政府也愿意把此类项目交给我们这样一个产业链齐全且有国资背景的企业承办。商业类展会这部分公司会与行业协会、科研中心、各类机构共同协作，协会等机构具备较多的行业资源，我们则具备丰富的办展办会经验。

4、公司如何看待数字会展？

回答：公司积极探索和实践会展数字化应用场景，推进“数字会展”战略布局，为线下会展赋能，为客商提供更优的参展体验。2022世界人工智能大会进一步迭代线上平台，打造了“AI元境星球”超级应用场景，工博会的“数字工博”平台也进一步提升服务能级，推动工博会数字化转型，赛事团队持续优化完善赛事数字化SaaS系统，整合赛事数据赋能线下赛事运营等，都是我们在数字会展方面开展的探索。公司认为展会注重现场面对面的交流，线上线下融合的办展方式是当下主流，但目前纯线上会展的盈利模式仍在探索阶段。

5、会展业务存在明显地域性特征，如业务拓展到外地，公司的优势体现在哪里？

回答：会展业务确实存在一定的区域性壁垒，这对外地拓展会带来一定的考验，但公司在异地拓展方面已经进行了一系列的实践，拓展方式也比较多样，包括项目复制、股权合作、兼并收购等等。从优势上来说，一方面，公司具备丰富的会展行业经验，另一方面公司也拥有成熟高效的管理体系，当开展异地业务，可以将高效的管理模式复制到当地。

6、当与外地企业合作时，公司如何选择合作方？

回答：公司会综合研判合作方所具备的各类资源，如：展馆资源、客户资源

以及政府关系等方面，以期合作双方能够拥有更多的优势互补。

7、公司是否考虑向综合性会展公司学习在业务上进行一些延伸？

回答：公司一直在探索业务层面的延伸，不断优化产业链布局。比如基于优势项目进行复制拓展，进行自主IP的培育孵化，通过兼并收购实现外延式增长。特别是在高端装备与人工智能、体育赛事、医疗健康等展会领域，公司已积累了一定的资源，未来也会向相关领域的纵深进行挖掘，另外，公司也在探索以展贸联动的方式来拓展新的收入增长点。

8、公司所办展会分主办与承办，请问两者区别在哪里？

回答：两者区别主要体现在展会IP的归属上，主办展会为公司拥有项目IP，承办展会项目IP非公司拥有，可能归属政府、行业组织等等，一般而言，主办展会能拥有更大的话语权。但公司所承办的展会项目，如工博会、世界人工智能大会等经过长年市场化运作都已沉淀出较为成熟高效的运作模式，客户粘性比较高，市场化运作能力强。

东浩兰生会展集团股份有限公司

董事会

2023年3月3日