

证券代码：301011

证券简称：华立科技

广州华立科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2022年度业绩说明会的全体投资者
时间	2023年05月15日 15:30-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 苏本立先生 独立董事 王立新女士 财务总监 冯正春先生 董事会秘书 华舜阳先生 保荐机构代表人 雷浩先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、投资者问答交流环节</p> <p>公司与投资者在本次业绩说明会进行了沟通交流，主要问题及回复如下：</p> <p>1、贵司今年的分红方案是？</p> <p>答：尊敬的投资者，鉴于公司目前处于快速发展阶段，公司需留存一定比例的资金用于扩大经营规模、重大投资</p>

	<p>项目支出、技术研发投入等方面，公司经董事会审议通过的利润分配预案为，以公司总股本 112,840,000 股为基数，以资本公积金转增股本的方式向全体股东每 10 股转增 3 股，预计转增 33,852,000 股，不派发现金红利、不送股，剩余未分配利润结转到以后年度。</p> <p>2、公司是否有重新发可转债计划？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，作为上市公司，公司将充分借助资本市场平台优势，未来也会根据具体情况结合相关法律法规的要求，在合适的时机及条件下启动再融资计划，具体请以公司公告的信息为准，谢谢。</p> <p>3、去年公司营收、净利润都同比下降的原因是什么？未来的业绩增长点在哪？</p> <p>答：尊敬的投资者，报告期内，公司实现营业收入 60,476.92 万元，同比减少 3.55%；实现归属于母公司所有者的净利润 -7,121.55 万元，同比减少 235.56%。报告期内，受宏观环境影响，线下游乐业态正常营业遭受严峻挑战；叠加国内消费需求疲软，节假日消费人流减少，对公司主营业务造成较大冲击，公司动漫 IP 衍生产品业务和游乐场运营业务经营情况未达预期。同时，公司加大研发、品牌宣传投入以及汇率波动等因素综合影响下，费用同比有所增长。此外，报告期内公司计提了商誉减值准备和信用减值准备等，对当期经营成果造成了较大的影响。</p> <p>伴随 2023 年经济复苏，公司一季度营业收入同比增长 21.90%，净利润同比增长 265.16%。公司将立足战略目标与发展实际，坚持以用户需求为中心，不断优化主营业务结构，充分利用现有资源和平台，带动多业务板块协同发</p>
--	---

展，巩固和强化公司在游乐领域的综合竞争力，形成多业务板块齐头并进的良好发展态势；公司将着力加大对动漫 IP 衍生设备的投放，拓展对终端设备的多渠道覆盖，加强产品营运与推广，积极提高客户转化率和单台设备卡片销售效率，促进公司动漫 IP 衍生产品业务快速发展。

4、财总，您好！目前公司的现金流情况如何？

答：尊敬的投资者，公司目前现金流情况良好。伴随着经济复苏，下游客户在正常营业的情况下现金流会好转，同时，公司也可以根据发展需要，充分借助资本市场平台优势，在未来合适的时机及条件下启动再融资计划。

5、您好今天是视频会议还是只有文字互动

答：尊敬投资者您好，本次业绩说明会的提问环节以网络文字互动交流的方式进行。

6、游戏游艺行业未来的发展情况如何？公司有什么核心竞争力？

答：您好，公司是国内最大的商用游乐设备发行与运营综合服务商之一，公司集设计、研发、制造、发行、营运、服务于一体，通过充分整合全球知名IP、潮流景品、线下游乐场等核心产业元素，持续推动文化娱乐行业健康发展。同时，公司也是游戏游艺行业在国内资本市场的首家上市公司，行业龙头地位和先发优势都较为突出，公司将继续努力善用海内外资源优势，以及借助资本市场融资平台优势，不断发展壮大，保持竞争优势。

行业的发展情况及公司核心竞争力详情您可参见公司《2022年年度报告》“第三节 管理层讨论与分析”相

关章节，谢谢。

7、前几天贵司官宣了和南梦宫街机版太鼓达人的合作运营，请问接下来会在推广该机台方面有何动作？

答:尊敬投资者您好，感谢您的支持和关注。“太鼓之达人”在中国一直备受欢迎，目前公司与株式会社万代南梦宫游艺及万代南梦宫(上海)游乐有限公司正积极筹备产品发行，预计将在2023年秋季产品正式面世。后续公司会通过线上线下多渠道方式，积极推广运营该产品，敬请期待。

8、贵司目前有哪些IP？

答:尊敬投资者您好，目前公司已获得了多款IP在游戏游艺设备领域的全球或区域代理权，包括《狂野飙车9》、《中二节奏》、《我的世界》、《宝可梦》、《湾岸》、《极速》、《奥特曼》、《火线狂飙》等。感谢您的支持和关注。

9、公司目前处于上中下游哪一环节？未来有计划通过收购合并实现上中下游覆盖吗？

答:尊敬的投资者您好，公司是国内商用游戏游艺设备的龙头企业之一，上游主要为电子制造、结构材料、五金器材等行业，下游为游艺娱乐经营场所，如游乐场、主题乐园等。游戏游艺设备制造在整个产业链中处于中间位置，起到承上启下的关键作用。公司涵盖游戏游艺设备设计、研发、生产、销售、运营等环节，形成了游戏游艺设备完整的产业链优势。

公司将充分运用上市公司资本平台优势，围绕公司战

略和业务发展需要，适时进行兼并收购，对外投资合作，提升公司整体实力。公司目前暂未有意向收购标的，如有收购进展公司将及时履行信息披露义务。谢谢。

10、海外销售请款如何？公司未来如何布局海外市场？

答：尊敬的投资者您好，目前海外市场销售和回款情况良好。

公司重视海外市场的拓展，加快了欧美IP的部署，未来将加强针对海外市场的产品研发储备。同时，公司密切关注东南亚市场需求的恢复情况，积极下游客户互通，拓展销售渠道，加大销售力度。

11、疫情结束，今年游乐场运营情况如何？公司又如何营销？

答：尊敬的投资者您好，公司游乐场运营业务2023年第一季度实现收入2,593.75万元，同比减少6.50%，公司感受到室内游乐行业较2022年第四季度有所恢复，虽短期仍受出行旅游、影院分流等因素影响，但随着节假日、传统旺季到来，预期室内游乐行业经营业绩将稳步提升。公司将积极探索多种营销渠道，通过参加国内外大型行业展会、定期举办赛事活动等多元化方式增加品牌曝光度，努力提升运营能力，争取以更加优异的业绩回报广大投资者。

12、22年研发投入多少？同比增长多少？有什么项目落地？

答：尊敬的投资者，公司2022年研发费用投入2,394.6

万元，同比增加38.93%。公司在射击、竞速等产品研发方向取得了一定的成果，详情您可参见公司《2022年年度报告》“第三节 管理层讨论与分析”之四、主营业务分析的4.研发投入，谢谢。

13、剩余的募集资金有什么安排？

答：尊敬的投资者，截至2022年12月31日，募集资金余额为841.52万元（其中包含尚未支付的发行费用100万元）。公司计划按原募投承诺，将剩余资金投入研发及信息化建设项目，目前相关募集资金按计划正常使用中。

14、策辉有限公司的主营业务是？经营情况如何？

答：尊敬的投资者，策辉是公司的全资子公司，主要根据公司的经营需求，负责海外市场销售和海外采购业务。2022年，海外销售业务增加，但受国内宏观环境影响，公司通过策辉的海外采购业务量（主要是套件，卡片等）减少，策辉有限公司2022年营业收入为26,968.28万元，同比下降17.93%，净利润为-794.57万元。

15、苏总，您好！请您分享下公司未来的发展战略，谢谢！

答：公司以消费者需求为导向，持续提升游戏游艺设备设计、研发能力，优化生产工艺，打造一流游戏游艺设备游乐场所，致力于成为全球顶级游戏游艺设备制造商和运营商。未来，公司将继续保持高端游戏游艺设备业务稳步发展的同时，着力于发展三大战略目标，三大业务探索。

三大战略目标包括：① 顺应居民消费水平的提升及

	<p>游戏游艺行业发展趋势,以及在动漫IP衍生产品快速发展的背景下,公司将继续加大终端设备投放和游乐场运营业务的发展,进一步布局终端市场,提升公司的经营规模、市场占有率和品牌知名度。② 随着终端设备规模扩大,公司将加大信息化投入,布局设备信息化管理平台,增强终端设备信息化水平。③ 扩充研发团队,加大产品研发力度,着力投入具有国潮特色的IP产品研发。</p> <p>三大业务探索包括:① 探索和推广虚拟(增强)现实技术应用体验,VR、AR、MR等虚拟现实技术应用带来新的潜在设备需求,提高了游艺设备文化创意的表现力和感染力,将为游戏游艺产业催生更大的市场空间,增强设备市场竞争力;② 探索和打造跨业态融合的创新消费场景,为消费者提供更多元化的一站式空间体验,吸引更多广泛的客群;③ 探索IP培育和运营、专属潮玩景区多渠道运营新模式,为日后孵化和培育自有IP奠定基础。</p> <p>公司将紧抓国家文化产业发展的战略机遇,积极开拓市场,为用户提供健康、快乐、身临其境的亲子互动空间及游戏体验,争取以更加优异的业绩回报广大投资者。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年05月15日