

广东金马游乐股份有限公司
投资者关系活动记录表

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
时间	2024年5月29日 15:30-16:30
地点	线上会议
参与单位名称	(排名不分先后) 申万宏源证券、广发基金、景顺长城、汇丰晋信、太平养老、嘉实基金、国泰基金、博时基金、路博迈亚洲、上海陆金所、国寿安保基金、中兴威投资、鸿竹资产、东方证券、万泰华瑞投资、卫宁私募基金、进化论资产、明世伙伴基金、呈瑞投资、源乘投资等
公司接待人员姓名	金马游乐 副总经理兼董事会秘书 曾庆远 金马游乐 证券事务代表 林展浩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要交流内容：</p> <p>(一) 公司 2023 年度经营情况及未来展望</p> <p>随着宏观经济及行业复苏，挤压的文旅消费需求快速释放，公司所处行业恢复了正常的发展节奏，为公司实现稳步增长提供了广阔空间。受益于行业复苏客户交付需求提升、公司新建产能陆续释放、2022 年部分项目延至 2023 年交付等因素，公司 2023 年度营业收入、虚拟沉浸式游乐项目营收占比同创历史最高，在领先产品研发、虚拟现实应用、国际市场拓展、文旅投资运营等领域均取得重要进展，迈出了实现长期高质量发展的重要一步。</p> <p>当前，文旅刚需持续性已得到验证，文旅消费已成为扩大消费、提振消费的生力军，旅游产业在国民经济中的重要作用愈发凸显。国务院于 2024 年 3 月印发的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》、六部门于 2024 年 5 月发布的《推动文化和旅游领域设备更新实施方案》明确把和公司直接相关的观光游览设施、游乐设施、沉浸式体验设备等列入重点支持领域，为公司拓展进口替代市场、提升整体市场份额、实现长期高质量发展带来了重要利好。公司将抢抓行业复苏、进口替代、设备更新、产品出海、标准提升、市场下沉等重大发展机遇，坚持稳健经营，加速培育“第二增长曲线”，力争于年内实现新签订单、营业收入及回笼资金的稳步增长，推动国际市场、</p>

亲子乐园、游乐嘉年华等业务实现新的突破，推动公司发展再上新台阶。

（二）互动交流

1. 问：《推动文化和旅游领域设备更新实施方案》公布后的行业变化？

答：当前国内主题公园、游乐园等文旅项目已逐步进入设备更新周期，公司也于近年陆续接到相关客户的设备更新订单。随着《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》及《推动文化和旅游领域设备更新实施方案》的陆续出台，部分大型集团式客户已逐步开始响应政策号召，启动下属相关园区的设备更新工作，未来随着相关政策的深入推进实施，有望进一步刺激相关项目的设备更新需求，利好公司未来长期发展。

2. 问：公司所处行业的竞争格局是怎样的？

答：公司所处行业主要以中小企业居多，具备一定研发技术实力的企业较少。因国内游乐装备制造制造业相较国外起步较晚，发展时间较短，过去国内高端主题乐园、游乐园的设备多为国外进口产品，但经过多年持续创新与传承，以金马游乐为首的国内游乐装备制造企业正逐步实现技术突破，产品实力持续跃升，已实现高端游乐设施的进口替代，并向欧美等国际传统高端市场反向出口。未来，随着业内企业市场竞争力不断提升，行业监管体系逐步完善，将加速劣质出清，进一步向头部整合集中。

3. 问：如何理解公司的合同负债？

答：公司根据订单合同约定，在相关产品及服务交付前收取的预付款、进度款等款项计入合同负债。合同负债金额为动态变化数据，若公司当期交付增加，合同负债确认为营业收入后相应减少，若当期收款增加，则合同负债相应提升。

4. 问：公司虚拟沉浸式游乐项目当前发展情况？2023年度毛利率出现一定下滑的原因？

答：为更好的发展相关产品，公司成立了金马文旅科技子公司专门从事虚拟沉浸式游乐项目的研发及生产，并积极推进“金马数字文旅产业园”项目的建设，目前已拥有包括黑暗乘骑、飞行影院、VR系列在内的8大系列产品。2023年度，为进一步开拓市场，加快相关虚拟沉浸式游乐项目的交付进度，项目相关内容制作、软件开发、钢构件制作、整体包装等委外制作部分相较往年同期明显增加，相关成本

费用也相应增加；同时，为抢占市场先机，进一步凸显规模效益，公司在订单签订时对部分项目产品给予了一定幅度优惠，以增加销售量及提升市场占有率，该类产品虽会对公司产品综合毛利率造成影响，但同时整体规模也会有所上升，公司整体规模效益也将得以显现。

5. 问：公司 2023 年度计提 5900 余万元资产减值损失的原因？未来是否还有相关减值风险？

答：为了更加真实、公允地反映公司截至 2023 年 12 月 31 日的财务状况、资产价值及经营成果，公司根据《企业会计准则》等相关要求，基于谨慎性原则，对应收账款、原材料、在产品、库存商品、投资性房地产、商誉等存在减值迹象的资产计提了相应减值准备。例如，计提金额较高的应收账款，公司主要是针对不同账龄组合采用一定比例计提信用减值损失，因 2023 年度项目交付增加及部分客户因内部流程原因延迟支付款项，导致账龄 1 年以内及 2-3 年的应收账款有较大幅度增加，因此按比例计提的坏账准备相应增加；另外，公司为抢占市场先机，奠定相关领域市场基础，会根据市场情况调整营销策略，对部分战略性产品作出一定让利，导致该部分在产品可变现净值低于其成本，因此也需按相关制度要求进行减值计提。

公司主要为“以销定产”的业务模式，先签订产品订单，再组织产品的研发生产，因此公司研发生产的产品大多有实际订单支撑。公司已持续加强订单风险管控，合同签订时从源头降低风险，合同履行过程中加强合同节点管理，持续加强应收账款的监控及催收催缴工作，根据实际情况灵活采取多种回款方式，公司认为未来整体风险可控。

6. 问：一季度经营业绩下滑的原因及后续预期？

答：2024 年一季度，受假期及客户场地情况等因素影响，公司当期交付的多为中小型产品，部分高价值的大型产品未能在报告期内完成安装检测，需延期交付，未能在本报告期确认收入；同时，因 2022 年部分项目延至 2023 年一季度交付，2023 年同期基数较高，从而导致今年一季度经营业绩同比出现较大幅度变化。当前，公司正积极推进各项目产品的生产及交付，预计后续季度产品交付将有所提升。此外，受行业特性、产品交付及收入确认等因素影响，公司季度间经营业绩会出现一定程度波动，但单个季度波动不代表全年业绩，以“年”为单位来评估公司整体年度业绩较为合理。

7. 问：是否存在地方政府倾向于本地企业的情况？

答：公司所处行业有较高的资金及技术壁垒，产品多为国家规定的特种设备，对产品整体的技术工艺、安全性能、运行稳定性等有较

	<p>高要求，需取得一定的法定资质后方可从事相关业务。经过多年的传承积累与创新，公司自主掌握了达到国内领先、国际先进水平的产品核心技术，储备起业内领先的技术及工艺，产品在新颖性、稳定性、可靠性等方面处于同行业领先水平，多项产品属公司首创或独有，目前在订单获取过程中未见有地方政府倾向于本地企业的情况。</p> <p>8. 问：公司产品交付结算周期是多久？</p> <p>答：公司主要为“以销定产”的业务模式，在订单签订时依照与客户间的合同约定收取预收款，后续根据双方约定及合同履行情况收取相应的研发设计、生产试制、安装交付等进度款项，在产品验收交付后确认收入并结转预收账款和应收账款。不同类别产品交付结算周期有所不同，中大型产品、深度定制化产品交付周期一般为1-1.5年，小型产品、经典类产品等交付周期一般为1年以内。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年5月30日