

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30日 09:00-10:00
地点	线上会议
参与单位名称	<p style="text-align: center;">（排名不分先后）</p> <p>国泰君安、君泽资产、申万宏源资管、金鹰基金、正圆私募基金、中金量化科技投资、华夏久盈资管、西部利得基金、明世伙伴私募基金、MANULIFE ASSET MANAGEMENT、景顺长城基金、金百谕投资、汇鑫投资、天安人寿、太平基金、惠泰私募基金、红土创新基金、中信建投、北京国际信托、中邮人寿、富国基金、浙商证券资管、汇丰晋信基金、保港股权投资基金、光大保德信基金、泰康资管、西部证券、信泰人寿、诺和私募基金、源乘投资、太平基金</p>
公司接待人员姓名	<p>金马游乐 副总经理兼董事会秘书 曾庆远</p> <p>金马游乐 证券事务代表 林展浩</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要交流内容：</p> <p>（一）公司基本概况、2023年度经营情况及未来展望</p> <p>金马游乐是一家专业从事大型游乐设施、虚拟沉浸式游乐项目研发、制造、销售、安装及创新文旅终端项目投资、规划、建设、赋能于一体的综合型文旅服务企业，是国内游乐装备制造行业首家、现阶段唯一一家A股上市公司，是行业公认的龙头企业、行业国家标准的主要参与制定单位。</p> <p>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，建立起涵盖滑行类、飞行塔类、观览车类等13大类大型游乐设施及黑暗乘骑、飞行影院、VR系列等8大系列虚拟沉浸式游乐项目的全品类游乐产品矩阵体系，多项属国内外首创，实现进口替代，远销包括欧美在内的全球50多个国家和地区；与此同时，凭借在游乐行业多年的市场积累和服务优势，公司聚焦城市游乐、景区游乐等刚性文旅消费需求，发展亲子乐园、游乐嘉年华等游乐生活化、游乐普及化的差异化创新文旅业态，并根据客户及合作伙伴需求，提供文旅项目投资开发全方位、一站式服务。</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。

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、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：公司的核心商业模式是什么？成本费用主要构成？

答：公司主要为“以销定产”的业务模式，合同签订时收取预付款项，订单履行过程中按进度收取进度款项，产品检验通过后交付客户并确认收入。主要的成本费用包括材料成本、人工成本、制造及外协成本等，各费用总体较为稳定。

2. 问：当前行业下游需求的恢复情况？

答：随着行业复苏，人气回归，新消费需求下各类创新文旅消费业态不断涌现，公司通过各种渠道获取到的需求信息、收到的各类产品及项目咨询相较过去几年显著增加，客户所属背景领域更加丰富，需求更加多样化，公司主要客户结构相较以往更趋均衡；同时，受益于公司近年技术实力提升及全球化战略不断推进，公司产品技术及质量逐步获得国际客户的认可与青睐，产品在国际市场的性价比优势不断凸显，收到国际市场的询单量大幅增加，可参与市场空间逐步打开，可获取订单机会逐步涌现。

3. 问：如何理解近日国家发展改革委等部门发布关于印发《推动

文化和旅游领域设备更新实施方案》的通知等文件？

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。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，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。

4. 问：游乐设施更新的周期是多久？

答：游乐设施的更新周期根据客户项目实际商业需求而定，当前已有相当部分存量主题公园、游乐园项目进入设备更新换代阶段。

5. 问：自营项目的经营情况？

答：经过近2年的布局与孵化，公司陆续落地了亲子乐园、游乐嘉年华业态的部分样板项目，初步形成了一定的区域影响力，产品概念愈发清晰，商业模式得到市场论证。2023年，公司完成建设并开园运营亲子乐园项目3个，举办运营游乐嘉年华项目6个，成功签约首个大型主题乐园托管经营项目，文旅终端投资运营业务营业收入较2022年增长53.96%，各项目运营情况良好，整体效果基本达到预期目标。未来，公司将结合当前市场需求，认真总结复盘现有项目经验，进一步强化市场分析研判，动态优化业务设计、选址条件、业态组合、建设指引、管理标准、投资回报等项目要素，坚持“优中选优”原则，聚焦各地城市核心资源区域稳步推进不同业态、不同规模的样板项目布局与落地，发挥标杆样板项目示范作用，启动向国内其他省份拓展，为商业模式的复制推广打下坚实基础；同时，探索通过公司专业力量及资源介入盘活行业存量优质资产，赋能存量项目品质提升，推进委托运营、项目赋能等业务落地。

6. 问：四季度利润多为负和2024年一季度经营业绩下滑的原因？

答：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。每年四季度，部分项目会受所在地天气情况影响无法施工，导致该部分项目无法进行检测或交付，直接影响当期营业收入；同时，四季度为年度经营业绩，

例如减值测试等会计处理，需待年度完结后方可进行测试。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。

**7. 问：虚拟沉浸式游乐项目产品和大型游乐设施有什么不同？
2023 年实现较快增长的原因？**

答：虚拟沉浸式游乐项目为运用 VR、AR、MR、人工智能等新一代信息技术，融合在地文化、红色文化、民俗文化、自然景观、主题故事等各类文化元素，实现虚拟和现实无缝对接的集成式游乐项目产品。相较大型游乐设施产品主要通过机械运用创造游乐体验，虚拟沉浸式游乐项目更加侧重于与主题文化内容的融合，以故事“主人公”视觉、以身临其境的方式创造沉浸式游乐体验。近年，在旅游消费需求不断升级的背景下，人们出游方式逐渐从走马观花式的观光游向深度游、休闲游、文化游等转变，更具互动感、更具体验感、更具沉浸感的虚拟沉浸式游乐项目市场需求进一步提升。2023 年，公司成功交付了翻转式飞行影院、无轨水上黑暗乘骑等国内首创沉浸式明星项目，推动首个大型 EPC 模式项目的全面落成，当期交付并确认收入的虚拟沉浸式游乐项目相应增加，实现虚拟沉浸式游乐项目营业收入及营收占比的不断提升。

8. 问：公司减值的原因？减值主要由什么项目构成？是否还有减值风险？

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。

9. 问：公司过去几年交易性金融资产有所波动的原因？

答：主要为报告期末现金管理产品余额变动所致。如在报告期末赎回理财产品，或没有购买理财产品，则交易性金融资产余额相应减少；如在报告期末还有未赎回的理财产品，则交易性金融资产余额相应增加。

10. 问：公司 2023 年海外市场拓展情况及未来规划？

答：公司所处行业 2023 年刚步入复苏阶段，因此公司 2023 年主要经营业绩仍为国内市场贡献，国际市场营收占比相对较低。但受益于公司近年技术实力提升，产品成功进入环球影城等国际顶级主题乐园，公司产品技术及质量逐步获得国际客户的认可与青睐，产品在国际市场的性价比优势不断凸显，可参与市场空间逐步打开。公司相关产品当前已通过并取得包括欧美市场在内的相关市场资质认证，于 2023 年成功收获德国、美国、巴西等市场订单，实现国际市场新签合同销售金额创近年新高，相关订单将在 2024 年起陆续交付并贡献经营业绩，推动公司国际市场营收占比持续提升。

为持续拓展国际市场，公司将根据国际市场需求进一步强化国际化服务意识与服务能力，通过技术研发、标准接轨、项目管理、资源配置等不断提高产品技术质量，提升运输及安装便利性；主动适应国际化企业发展需要，加快推进全球化体系建设，吸纳国际化人才，探索本地化团队运营，构建起高效的跨国运营体系，为拓展国际市场业务提供重要服务支撑；依托国内强大的工业制造体系，发挥好公司产品技术、研发、制造能力及国内行业地位优势，加强技术创新、市场拓展、产品制造、营销服务等领域间的国际合作，实现各合作方向资源共享与整合，共同携手做大做强。2024 年，公司将继续集中资源做好国际标杆项目的落地及交付，争取实现国际市场业务营业收入、新签订单的同时提升，朝着成为全球游乐行业卓越品牌的目标不断迈进。

11. 问：公司目前在手订单情况？

答：为保障订单履行，保障公司权益，公司持续加强订单风险管控，结合公司当前及未来产能规划、在手订单排产及交付计划等安排新签订单。截至 2023 年末，公司在手订单金额为 136,758.85 万元，整体在手订单保持充沛。

附件清单（如有）	无
日期	2024年5月31日