

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者网上交流会）
参与单位名称及人员姓名	社会公众、非特定投资者、网友
时间	2022年9月22日 15:50-16:50
地点	现场地点：广东金马游乐股份有限公司会议室 网络地址：全景·路演天下（ https://rs.p5w.net ）投资者互动平台
公司接待人员姓名	董事长邓志毅、董事兼总经理刘喜旺 副总经理兼董事会秘书曾庆远、财务总监郑彩云
投资者关系活动主要内容介绍	广东金马游乐股份有限公司（简称“公司”）于2022年9月22日 15:50-16:50 参加由广东证监局、广东上市公司协会共同举办的“2022广东辖区上市公司投资者网上集体接待日”活动，本次活动在全景·路演天下提供的投资者互动平台举行。期间，公司出席嘉宾与广大投资者、网友进行了友好的交流问答。
一、公司及上半年经营业绩介绍	
<p>广东金马游乐股份有限公司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、安装及创新文旅项目投资运营于一体的综合型文旅服务企业，是中国游乐装备制造行业首家A股上市公司，也是行业公认的龙头企业。公司积极围绕“游乐”核心，实施先进游乐装备制造和现代游乐服务业双轮驱动发展战略，以“文化+科技”赋能文旅产业创新，致力于为全球客户提供优质的游乐产品和服务。</p> <p>2022年上半年，国内多发散发的疫情对公司产品运输、安装及交付造成较大压力，部分项目因疫情原因延迟交付。面对市场及环境的各种不利因素，公司积极应对，按既定计划稳步推进战略实施，上半年归属于上市公司股东的净利润为593.80万元，经营活动产生的现金净流量同比增长265%，虚拟沉浸式项目营业收入同比增长87.74%；疫情下行业格局加速重构，公司“进口替代”战略效果显现，高端游乐产品市场竞争优势进一步凸显；国外逐步放宽防疫限制，公司积极借助海外子公司平台加大国际市场拓展力度，并取得欧洲市场订单，迈出进军国际高端市场的重要一步。与此同时，公司持续通过产品创新研发、新运用场景市场开拓、孵化终端投资运营、潮流IP嘉年华、设备智慧管理等新业务培育创造新的业绩增长点，加快全新智能化生产基地建设，努力做强公司主业，提升公司价值！</p>	

二、互动交流（共 14 项问答）		
序号	提问内容	回复内容
1	公司在行业中是处于什么地位？和其他公司比，有什么优势？	您好！公司是国内游乐装备制造行业首家 A 股上市公司，是行业公认的龙头企业。通过多年持续不断的研发投入与技术积累，公司自主掌握了达到国内领先、国际先进水平的核心技术，储备起业内领先的技术及工艺，产品在创新性、稳定性、可靠性等方面处于同行业领先水平，实现高端游乐设施的进口替代；相较行业大多数企业仅聚焦某几类产品，公司产品类别丰富，拥有游乐产品的全方位配套能力。多年来，凭借优质的产品和服务，公司与国内外多个高端优质客户建立起良好的合作关系，并通过持续拓展创新文旅终端投资运营业务，为客户提供涵盖市场研究、规划设计、研发制造、投资运营等一站式全方位服务，满足客户多样化投资运营需求。谢谢！
2	目前元宇宙成为热点，公司是否有相关的规划？	您好！目前公司已开发有包括黑暗乘骑、飞行影院、VR 系列等八大系列虚拟沉浸式游乐项目产品，未来将持续推进产品的迭代升级，打造高沉浸式游乐体验；另一方面，公司正加快开发以数字化、智能化、网络化为特征的“智慧游乐”产品，助力“互联网+”为代表的旅游场景化建设，目前已研发出行业首套游乐设备智慧管理平台，未来还将以乐园综合游乐体验为核心，运用 XR、人工智能、大数据分析、云计算、5G 等前沿技术打造智慧游乐平台，提供涵盖游乐设备数字化升级、线上乐园生态、线上线下联动运营等综合解决方案，为游客打造涵盖沉浸式游乐体验、虚实结合的多情景交互、社交分享、创作交易等多场景应用，开启智慧游乐新篇章。谢谢！
3	元宇宙产品的单价区间大概是多少，三胎和婴童的相关领域公司在战略有何规划？	您好！公司产品售价会结合产品技术含量、先进水平、工艺要求、原材料价格、项目现场情况、客户其他交付需求等多方面因素综合制定，不同项目的产品售价略有差异。现阶段公司已有多款适合儿童游玩的系列产品，同时公司正积极开拓文旅终端投资运营业务，包括自有 IP 亲子类单品、适合亲子游玩的潮流 IP 文化嘉年华等，都是公司的重要聚焦方向。谢谢！

4	<p>目前迪士尼、环球影城、乐高等国外 IP 乐园进入国内，金马是国内唯一的设备提供商，但目前整体占比在 10 到 30%，在国产替代上的提升空间如何？替代提升的核心条件是什么？</p>	<p>您好！过去由于我国游乐行业起步较晚，国产游乐设施与国外优秀产品在技术及工艺水平等方面有较大差距，国外企业产品占据了世界高端主题乐园游乐设施供应的主导地位，也占据了我国高端游乐设施市场的主要份额。多年来，经过持续不断的创新研发及技术积累，公司产品技术及工艺已达到国内领先、国际先进水平，在技术先进性、质量稳定性、产品安全性、品类多样性等方面具有较强市场竞争优势，且相较国外同行竞品，公司产品具有较强的价格竞争优势，性价比优势明显。未来，随着包括世界级 IP 乐园陆续签约并进入国内市场，现有存量乐园逐步推进升级改造，文旅项目加速向二三线城市下沉，未来公司进口替代市场前景广阔！</p>
5	<p>从半年报看，公司游乐设施产品毛利率出现大幅下滑，相关产品毛利率能否恢复？</p>	<p>您好！公司产品毛利率和产品的技术先进性、创新性、工艺要求等密切相关，不同产品之间毛利率存在差异，技术先进的新产品毛利率一般较高，市场已充分竞争的产品毛利率会有所调整变化，如当期交付并确认收入的新产品较多，毛利率也会应对较高。谢谢！</p>
6	<p>目前大型游乐设备前排公司几乎均在欧洲，本次能源危机对欧洲带来的成本大幅推升和对制造业深远的负面影响是否为公司出口带来巨大机遇？公司在海外业务上布局有哪些计划？欧洲是否是业务资源投入重点区域？半年报显示欧洲获得了订单大致规模是多少？</p>	<p>您好！随着国外疫情影响消退，公司国际市场的情况迅速回暖，欧洲能源危机，为公司出口带来了较大的机遇。公司通过欧洲子公司、在国外设立的办公室（如金马越南办公室）、运用新媒体平台等方式，迅速开拓了欧洲、南美、东南亚等市场，获取了欧洲市场订单，迈出了进军国际高端市场的重要一步，显示了较大的市场空间。谢谢！</p>
7	<p>地方财政紧张和文旅地产的现金流压力会不会影响部分国资项目确认收入，以皂河和华侨城包括武汉梦时代为例。</p>	<p>您好！公司已建立健全并严格执行销售与收款管理制度，及早持续关注客户情况，在进场前设立专员跟进项目各阶段的回款节点，在销售活动的各个环节控制客户信用风险，系统性的及时跟进项目进展与回款的关联度，确保项目回款进度。谢谢！</p>

8	<p>1、公司海外业务近几年发展变化情况？未来趋势？</p> <p>2、公司业绩受疫情影响较大，若未来疫情常态化管控，公司如何应对和平滑业绩波动风险？</p> <p>3、公司虚拟沉浸式游乐项目的生产和交付周期与传统游乐设施项目比如何？销售需求趋势？</p>	<p>您好！随着国外疫情逐步放宽防疫限制，国际文旅市场有序恢复，游乐产品需求得到有效复苏，国际市场需求迅速回暖。针对疫情常态化管控的风险，一方面将积极落实疫情防控要求，加强疫情防控教育，规避疫情传播风险；另一方面持续关注各地疫情动态，根据实际情况灵活调整项目生产及交付计划，做好节奏性调整和控制成本，努力降低疫情影响。现阶段，公司产品研发、生产、交付周期一般为1.5-2年，近年在元宇宙、文旅融合等概念及新业态、新消费需求的驱动下，公司虚拟沉浸式游乐项目产品受到市场青睐，增长迅速。未来，随着文旅融合的进一步推进，文旅产业向“文化+科技”方向发展，产品新运用场景市场的进一步开拓，将进一步拉动市场对虚拟沉浸式产品的需求，该产品未来市场前景广阔。谢谢！</p>
9	<p>1、公司上半年存货规模大幅增长原因？是否存在减值风险？</p> <p>2、公司2019年以来业务规模始终在5、6亿元左右，没有大突破，主要原因？未来突破这一瓶颈的路径？</p> <p>3、公司目前产能利用情况？公司订单量一直在15亿元左右徘徊的原因？</p>	<p>您好！公司上半年存货规模大幅增加主要系因会计政策变更导致，存货不存在减值风险。过去受公司生产能力、场地规模及疫情影响，公司未能进一步提升营业收入。目前公司正积极加快智能化生产基地建设，持续通过产品创新研发、新运用场景市场开拓、孵化终端投资运营、潮流IP嘉年华、设备智慧管理等新业务培育创造新的业绩增长点，不断获取新订单，努力做强公司主业，提升公司价值，公司对未来发展前景充满信心。谢谢！</p>
10	<p>贵司什么时候发三季度业绩预告？</p>	<p>您好！公司严格按照有关法律法规要求开展信息披露工作。根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年12月修订）》《创业板上市公司业务办理指南第2号—定期报告披露相关事宜》等规则对业绩预告披露作出的适用条件要求，公司可结合实际情况决定是否披露季度业绩预告。敬请关注公司披露的相关公告。感谢您对公司的关注！</p>
11	<p>疫情对公司影响大吗？</p>	<p>您好！近年的疫情对公司所处文旅行业造成冲击，对公司商务洽谈、产品运输安装、产品验收交付、文旅投资运营业务开展等造成一定影响。针对目前多发散发的疫情态势，公司持续关注各地疫情动态，根据实际情况作出灵活调整，调动资源努力保障项目交付，采取有效手段加快销售回款步伐、管控费用成本，努力完成年度经营目标。2022年上半年，在不利的的外部环境下，公司仍然保持盈利，经营活动产生的现金流量金额较上年同期增长265.38%，虚拟沉浸式游乐项目营业收入同比增长87.74%，并取得欧洲市场订单，迈出了进军国际高端游乐市场的重要一步。谢谢！</p>

12	<p>半年报显示元宇宙沉浸式营收接近三分之一，请结合当下在手订单和业务跟踪情况预估一下元宇宙即虚拟沉浸式设备目前的高增长和高毛利是否可以持续，营收占比上未来大概能到多少或是公司的经营规划中要占比到多少？</p>	<p>您好！公司产品毛利率和产品的技术先进性、创新性、工艺要求等密切相关，技术先进的新产品毛利率相对较高。近年在元宇宙、文旅融合等概念及新业态、新消费需求的驱动下，公司虚拟沉浸式游乐项目产品受到市场青睐，增长迅速。未来，随着文旅融合的进一步推进，文旅产业向“文化+科技”方向发展，产品新运用场景市场的进一步开拓，公司认为虚拟沉浸式游乐项目相关产品将会保持较高增速，营收占比将持续上升。谢谢！</p>
13	<p>合同负债增长 10%左右，从整体新增订单结构看，元宇宙相关产品订单比例大约为多少？根据查询下半年可以确认收入的重点项目不少，如果全部确认收入正常情况下基本今年上半年就是周期业绩低点且全年来看同比去年取得增长的确性极高，其中最大的单笔皂河项目目前进度确认为 0，公司表述力争年内完成全部确认收入工作而客户作为国资是否会受到地方财政困难影响收入确认？</p>	<p>您好！目前公司的虚拟沉浸式产品包括黑暗乘骑、飞行影院、VR 系列等八大系列，未来将持续推进产品的迭代升级，打造高沉浸式游乐体验。2021 年度，公司虚拟沉浸式游乐项目实现营收较上年同期增长 111.38%。另一方面，公司正加快开发以数字化、智能化、网络化为特征的“智慧游乐”产品。市场对游乐设备数字化升级、线上乐园生态、线上线下联动运营等有较大需求，相关产品的订单比例将不断提升。公司与宿迁皂河文旅发展有限公司的合同项目金额为 12,406 万元，目前公司正依照客户约定持续推进合同履行，并收取进度款项，将在完成安装、交付、检验合格后才一次性确认收入，目前该项目不存在履约风险。谢谢！</p>
14	<p>公司作为游乐设备的隐性制造龙头，目前在手订单超过 15 亿，如疫情管控放开公司在手订单根据合同签订交付工期预计几年时间可以实现全部交付？交付速度大约可以提升多少？</p>	<p>您好！凭借高品质的产品和优质的服务，公司的高端品牌形象获得了下游客户的广泛认可，赢得了较高声誉，新增订单持续增加，国内外市场拓展态势整体良好。公司根据在手客户订单情况以及交货期制定生产计划，一般情况下，公司从排产到验收交付需要 1.5-2 年时间，产品具体交付时间需根据客户实际情况而定。受疫情等因素影响，部分订单会发生延期交付的情形，但并不具备普遍性。如后续疫情管控趋缓及经济大环境持续向好，将对公司在手订单、潜在订单的执行或落地带来正面促进作用。此外，公司按既定目标和计划，通过加快募投项目的建设，持续提升产能，不断拓展市场，为提升公司业绩提供坚实保障。谢谢！</p>
附件清单（如有）		无
日期		2022 年 9 月 22 日