

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
时间	2024年8月28日 10:00-11:00
地点	线上会议
参与单位名称	(排名不分先后) 国盛证券、博时基金、新华基金、时代伯乐、衍航投资、中信自营、海通自营等
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 2024 半年度主要业务情况介绍</p> <p>当前,公司所处行业总体呈现出利好机遇与变革挑战并存态势,一方面,系列支持政策措施推动文旅高质量发展,旅游下沉市场潜力逐步显现;另一方面,受宏观经济波动、企业经营成本上升、市场竞争加剧、短期消费乏力等因素影响,文旅相关企业发展承压,高性价比的中小设备需求提升。</p> <p>2024年上半年,公司交付的以中小型机械类产品居多,营业收入虽相较以往年份有所上升,但2023年同期受上年度延后交付影响基数较高,2024年上半年同比2023年出现较大幅度变动。2024年上半年,公司实现营业收入31,289.76万元,实现归属于上市公司股东的净利润1,517.87万元。</p> <p>2024年上半年,公司围绕“稳健经营、夯实根基”的目标按既定经营计划推进各项工作,在深化组织变革、提升组织能效、优化产品结构、国际市场拓展、新基地建设、文旅投资项目落地等方面做了系列布局,并取得了实质性推进,在较大的宏观经济压力下,保持了稳健发展态势。</p> <p>经营活动现金流量净额方面,得益于公司经营策略调整、加强合同节点管理、灵活采取多种回款方式等,公司费用支出有所下降,产品及项目回款增加,经营活动产生的现金流量净额显著提升,同比增</p>

长 369.03%。

新签订单及市场拓展方面，公司在稳住国内市场业务基本盘的基础上，继续保持国际市场稳定上升态势，在东南亚、中东、东欧、拉美等市场实现多点开花，国际市场新签订单同比实现较大幅度提升，为公司未来持续提升国际市场营收占比奠定重要基础。

当期产品交付方面，公司以市场及客户需求为导向，提供更适应目标市场需求的差异化产品及服务，不断提升产品整体市场份额。国内市场，公司成功交付了弹射家庭自旋过山车、“湘潭眼”摩天轮、“天府眼”摩天轮、116 座大型双层转马等创新标杆项目；同时，公司结合当前市场需求及未来长远战略规划，进一步优化现有产品结构，探索研发系列高性价比产品，推出多款性玩法新颖、性能优越的家庭骑乘新品。国际市场，公司加速国际化产品开发及海外销售体系建设，集中资源做好包括新加坡国际顶级主题乐园项目在內的标杆项目落地及交付，国际市场业务收入相较 2023 年同期上升 3,730.42%。

此外，在当前存量项目陆续进入设备更新周期的背景下，公司根据客户需求进一步拓展设备相关售后业务，提供包括设备升级、设备维修、设备延期等服务，配件及维修收入相较 2023 年同期上升 67.05%。

文旅投资运营业务方面，公司推动“中山沙溪小马亲子成长乐园”项目落地并开园，目前完成建设并运营亲子乐园项目 3 个，上半年在深圳、珠海、武汉等地举办并运营了游乐嘉年华项目 3 个。受华南地区天气情况影响，相关项目收入虽未达预期，但公司运营项目门票收入相较 2023 年同期仍上升了 90.96%。此外，公司于 2024 年 3 月成功签约“衡阳首峰之眼摩天轮”项目，现正加快推动项目建设，拟于年内建成并开园。

参照过去几年情况，文旅刚需持续性已得到验证，公司所处行业短期虽仍会受到宏观经济的不确定性影响出现一定波动，但长期向好的趋势不会改变，公司对所处行业、所从事的业务始终充满信心。作为行业龙头企业，公司拥有业界领先的研发体系、制造体系和营销运营体系，具备较强的综合竞争能力，具备较强抵御未来不确定性风险的能力。

下一阶段，公司将继续以有效管控风险、保障公司权益为前提，扎实推进“制造+文旅”双轮驱动战略的稳步落地实施，以市场需求为导向持续优化产品结构，以未来新建产能陆续释放为重要支撑不断提升市场份额，继续保持当前国际市场拓展的良好势头，实现国际市场业务营业收入、新签订单的同步提升。此外，公司将继续集中精力做好已取得文旅项目的运营管理，继续做精做实，打造能持续稳定贡献业绩的精品项目，推动文旅运营相关业务收入继续稳步增长。

（二）互动交流

1. 问：公司 2024 年上半年毛利率下降的原因？

答：由于行业特性原因，公司当期毛利率和当期交付产品的技术先进性、创新性、工艺要求等密切相关，公司产品涵盖 13 大类大型游乐设施及 8 大系列虚拟沉浸式游乐项目，不同产品间毛利率差异较大。当前，市场对高性价比的中小型产品需求增加，公司 2024 年上半年交付的以中小型机械类产品居多，同时，基于未来布局及拓展新市场需要，公司前期对部分战略性产品给予了一定让利，在相关因素的综合影响下，公司当期毛利率出现一定变化。

2. 问：展望全年，公司毛利率的变化情况？

答：公司部分新产品、虚拟沉浸式产品等有望在 2024 年下半年完成交付，下半年整体产品结构相较上半年会有所变化，预计全年整体毛利率会保持稳定。

3. 问：公司新基地建设情况？

答：公司正加速推进“金马数字文旅产业园”、“华中区域总部及大型游乐设施研发生产运营基地”建设，为未来持续提升市场快速响应能力、拓展其他目标市场提供重要支撑。“金马数字文旅产业园建设项目”已完成主体结构施工，目前进入内部装修、设备购置及其他配套项目施工阶段，计划于 2025 年一季度达到预定可使用状态并投入使用，并陆续释放产能；“华中区域总部及大型游乐设施研发生产运营基地项目（一期）”已于 2023 年 3 月启动施工建设，目前正按计划推进施工，力争于 2025 年分阶段建成并陆续投入使用。

4. 问：当前订单能否支撑未来产能提升？

答：综合 2024 年上半年交付及新签订单金额，公司当前在手订单保持充沛，能够为未来稳健发展提供有效支撑。现阶段，公司多为根据客户实际需求定制的个性化产品，为切实保障订单履行，保障公司权益，公司结合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。未来，随着公司产品生产交付能力的逐步提升，公司将结合市场情况对产品结构作出进一步调整，探索产品标准化、模块化发展，不断提升项目快速交付能力，产品整体生产交付周期有望进一步缩短，未来订单签订及交付方式也将有所变化。

5. 问：设备更新政策对公司有什么影响？

答：受设备到期、标准提升、IP 更新、技术进步等因素驱动，国

内部分主题公园、游乐园等存量文旅项目已陆续进入设备更新周期，逐步通过设备更换、设备升级等方式满足运营要求，提升园区吸引力及市场竞争力。2024年上半年，在“设备更新”相关因素驱动下，公司根据客户需求进一步拓展设备相关售后业务，提供包括设备升级、设备维修、设备延期等服务，配件及维修收入相较2023年同期上升67.05%。

设备更新相关政策明确把观光游览设施、游乐设施、沉浸式体验设备等列入重点支持领域，各相关部门、地方也于近期陆续发布了系列支持措施，加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新。当前，国内高端主题乐园的高端产品市场份额主要被国外产品所占据，设备更新政策将有利于相关文旅项目提质升级，助力国产设备实现进口替代，驱动行业长期高质量发展。

6. 问：公司产品交付周期及结算模式？

答：公司主要为“以销定产”的生产模式，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。公司依照与客户间的合同约定在订单签订时先收取预付款项，订单履行过程中按进度收取相应的研发设计、生产试制、安装交付等进度款项，产品检验通过后交付客户并确认营业收入。

7. 问：公司文旅终端投资运营业务是什么模式？之前是否有相关项目经验？

答：凭借在游乐行业多年的市场积累和服务优势，公司充分发挥在市场研究、方向把控、项目规划、供应链管理、渠道资源、品牌知名度等方面的“软实力”拓展文旅终端投资运营业务，业务模式包括自主投资运营、合作投资运营、委托运营、一站式设计策划、项目赋能等。

公司已建立起一支具备国际前瞻视野、曾操盘运营国内多个文旅项目、精通文旅投资全产业链环节的专业文旅投资运营团队，所打造的项目均有成功雏形案例。

当前，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，并提供市场研究、产品策划、设备制造、投资建设、委托运营、项目赋能等文旅项目投资开发全方位、一站式服务。现阶段，公司将集中精力扎实做好现有项目的建设及管理运营工作，认真总结复盘项目经验，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

	<p>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。</p> <p>8. 问：文旅终端投资运营业务的定位及目标？</p> <p>答：公司文旅终端投资运营业务为游乐游乐装备制造业务的延伸补充，未来将继续以满足城市游乐、景区游乐等刚性文旅消费需求为核心，以“百城百园”为长期奋斗目标，深耕亲子乐园、游乐嘉年华等差异化业态，坚持优中选优原则，稳步推进在地核心资源区域布局，打造系列主题突出、特点鲜明、效益良好的品质化项目，实现长期可持续发展并贡献稳定经营业绩。</p> <p>9. 问：公司相关费用下降的原因？是否可持续？</p> <p>答：近年，公司积极通过组织架构优化、人力结构优化、人员定位优化、内部效率简化提升、完善绩效评价体系等系列举措，提升组织效能，深化全面预算管理，扎实推进降本增效工作，对采购及供应链体系进行优化变革，进一步夯实稳健发展基础。未来，随着公司管理变革不断深入推进，将进一步筑牢发展根基，提升公司整体经营质量和盈利能力。</p> <p>10. 问：地方财政问题是否会对公司造成不利影响？</p> <p>答：随着新消费需求下各类创新文旅消费业态不断涌现，公司客户所处背景领域更加丰富，客户结构相较以往更趋均衡，公司不存在依赖某几个客户的情况。当前，国内文旅目的地投资结构较为多样化，多为整合社会优质资本方式推进项目投资建设，相关风险总体可控。与此同时，针对公司订单履行过程中可能面对的各类风险，公司坚持稳中求进、以进促稳原则，持续加强风险防范，不断开拓国内和国际新市场，合同签订时从源头加强风险管控，合同履行加强合同节点管理，定期对合同履行风险进行评估，多措并举保障公司权益，推动公司稳健、健康、可持续发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年8月28日