

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	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
时间	2025 年 4 月 25 日 15:00-17:00
地点	“价值在线”平台（www.ir-online.cn）
参与单位名称	线上参与公司 2024 年度网上业绩说明会的全体投资者
公司接待人员姓名	金马游乐 董事长 邓志毅 金马游乐 董事、总经理 高庆斌 金马游乐 副总经理、董事会秘书 曾庆远 金马游乐 独立董事 何卫锋 金马游乐 财务总监 郑彩云 民生证券 保荐代表人 张勇
投资者关系活动主要内容介绍	2024 年度网上业绩说明会主要内容： （一）公司 2024 年度经营情况回顾及未来展望 2024 年，公司发展稳中有进，面对外部环境的诸多不确定性，公司坚持稳健经营策略，以有效管控风险、保障公司权益为前提，扎实推进“制造+文旅”双轮驱动战略稳步落地实施，强化核心业务，抢抓市场机遇，以管理变革促进能效提升，以市场需求加快新技术及科技成果转化运用，持续优化产品结构，提升服务质量，在领先技术创新、项目高质交付、国内外市场拓展、游乐投资运营等多个方面均取得重要突破，为公司长期高质量发展奠定更加坚实的基础。 游乐装备制造业务方面，公司抢抓行业复苏、进口替代、设备更新、产品出海、标准提升、市场下沉等重大市场机遇，坚持创新引领，持续巩固行业领先优势，加速技术、产品、标准、渠道、人才等要素与全球体系接轨，加快构建国内国际市场相互促进的发展新格局。2024 年，公司实现多个具有里程碑意义的重要市场飞跃，进口替代迈出更加坚实的步伐，在东南亚、中东、东欧、拉美等市场多点开花，斩获多项具有标志性意义的产品订单，国际市场业务收入相较 2023 年上升 414.84%，国内国际市场新签订单相较 2023 年上升 42.35%。 游乐投资运营业务方面，公司深耕亲子乐园、游乐嘉年华等差异化细分市场，坚持优中选优，形成既有游乐装备制造又有游乐投资运

营的独特产业优势，实现了业务板块间的良性互促。2024年，公司在有效管控风险的前提下推进各类样板项目落地运营，启动向广东省外其他区域拓展，游乐投资运营业务收入相较2023年上升174.31%，初步具备了一定的数量和规模，形成了一定的区域影响力。

2024年，公司整体营收规模及产品综合毛利率相较2023年有所下滑，主要系受到过去几年市场的阶段性影响及新市场拓展等因素所致。近年，国家持续加快旅游强国建设，文化和旅游业有望成为提振内需、推动经济转型升级的重要引擎之一。新年伊始，宏观利好政策密集出台，把大力提振消费、全方位扩大国内需求、创新多元化消费场景、释放文化旅游消费潜力、促进文化旅游业发展等列入重点工作任务，文旅产业呈现出消费信心加强、投资信心提振、市场持续回暖等良好势头，为行业发展注入了强劲动能。

2025年，公司将继续坚持稳中求进，以进促稳，聚焦“游乐”主业，深入推进“制造+文旅”双轮驱动发展战略稳步落地实施，把握市场机遇，以内生驱动和外延发展协同并进，围绕技术创新、全球拓展、品质提升、管理增效等关键方向开展重点攻坚，保持核心业务领先优势，增强市场应变能力，提升发展质量和韧性，以稳健的姿态朝着“成为全球游乐行业卓越品牌”的目标不断迈进。

（二）互动交流

1. 问：公司2024年净利润同比下降84.07%，扣非净利润仅87.41万元。公司解释为“历史订单以中小型低毛利产品为主”，公司称“在手订单充沛”，请问新签订单中高毛利产品占比如何？未来如何改善毛利率？

答：您好！公司当前所处行业市场情况、执行的会计政策核算方式等相较以往均出现一定变化。2024年度，公司在国内市场实现多个具有里程碑意义的重要市场飞跃，进口替代迈出更加坚实的步伐，在东南亚、中东、东欧、拉美等国际市场实现多点开花，斩获多项具有标志性意义的产品订单。公司将在实现国内国际市场竞争力不断提升的前提下，将结合市场情况灵活调整经营策略，优化产品结构，增强交付能力，推进重点工序能效提升，科学降低产品制造成本；同时，公司将持续深化核心战略客户的开发、拓展和维护，加大进口设备替代份额，加力国际重点市场拓展，实现公司稳健发展。谢谢！

2. 问：国际市场业务收入同比上升414.84%，请问后续在国际市场布局上，公司有何新的计划 and 目标？

答：您好！国际出海是公司重要的发展方向之一。经过多年布局与拓展，公司已在中国香港、欧洲瑞士设立子公司，在东南亚、北美、

拉美等地区设立营销服务渠道，构建起覆盖国际重点市场的高效营销服务体系。同时，公司通过了 ISO9001 质量体系认证及欧盟 EN 1090 认证，多项产品获得 TUV 产品安全与质量认证，具备进入国际相应市场的法定资质。下一阶段，公司将持续加力重点市场推广，抢抓东南亚、中东、独联体市场主题公园建设机遇，完善国际营销渠道建设，探索发展代理商、合伙人业务模式，健全国际市场项目交付和售后服务体系，增加国际标杆项目落地案例，保持国际市场良好的发展态势，打造未来业务增长新引擎。谢谢！

3. 问：2025 年一季度公司整体业绩仍出现一定波动，原因是什么？在政策利好推动、以旧换新等市场机遇下，公司预计 2025 年实现稳健增长的依据是什么，有哪些具体的业务增长点和发展策略？

答：您好！把文化和旅游业打造成支柱性产业，让文化和旅游业乘势而上成为提振内需、推动经济转型升级的重要引擎，是我国当前及未来推动高质量发展的重要方向之一。游乐设备等文旅装备是推动文化和旅游领域新质生产力发展、满足多样化、多层次国民文化和旅游需求的重要载体，是把文化和旅游产业培育成为支柱性产业的重要基础设施。新年伊始，宏观利好政策密集出台，把大力提振消费、全方位扩大国内需求、创新多元化消费场景、释放文化旅游消费潜力、促进文化旅游业发展等列入重点工作任务，文旅产业呈现出消费信心加强、投资信心提振、市场持续回暖等良好势头，为文旅行业发展注入了强劲动能。2024 年度，公司在领先技术创新、项目高质交付、国内外市场拓展、游乐投资运营等多个方面均取得重要突破，国内国际市场新签订单同比实现较大幅度上升，产品及项目回款显著增加，为公司长期高质量发展奠定更加坚实的基础。2025 年，公司将继续坚持稳中求进，以进促稳，聚焦“游乐”主业，深入推进“制造+文旅”双轮驱动发展战略稳步落地实施，把握好行业复苏、进口替代、标准提升、设备更新、市场下沉、国际出海等重大发展机遇，以内生驱动和外延发展协同并进，围绕技术创新、全球拓展、品质提升、管理增效等关键方向开展重点攻坚，保持核心业务领先优势，增强市场应变能力，提升发展质量和韧性，为长期稳健高质量发展奠定更加坚实的基础。谢谢！

4. 问：公司提到设备更新政策将为国产替代带来机会，目前是否有成功替代进口产品的案例？未来如何提升市占率？

答：您好！经过多年传承发展，公司建立起国际先进的核心竞争力，包括过山车等多项拳头产品市场占有率稳居国内外市场前列，已实现高端游乐装备产品的进口替代，并实现向欧美等国际高端市场的

反向出口。2024 年，公司实现多个具有里程碑意义的重要市场飞跃，进一步巩固国内过山车市场优势地位，进口替代迈出更加坚实的步伐。未来，公司将充分借助政策红利乘势而上，聚焦目标领域市场，加强核心战略客户的开发、拓展和维护，深化与头部客户间的联合研发与创新，加大进口设备替代份额，加快游乐与新型文旅业态的深度融合，推进产品在景区、科技馆等领域的创新运用，实现市场占有率的稳步提升。谢谢！

5. 问：公司本期盈利水平如何？

答：您好！2024 年度，公司发展稳中有进，在领先技术创新、项目高质交付、国内外市场拓展、游乐投资运营等多个方面均取得重要突破，新签订单上升 42.35%，国际市场业务收入上升 414.84%，游乐投资运营业务收入上升 174.31%，经营活动产生的现金流量净额上升 654.68%，为公司长期高质量发展奠定更加坚实的基础。2025 年第一季度，公司按计划交付的以小型产品为主，叠加利息收入及其他收益减少等因素导致整体经营业绩同比出现波动。但因公司所处行业及业务特性，公司季度间业绩会受当期具体交付及收入确认情况影响会出现一定波动，单个季度波动不代表全年业绩。谢谢！

6. 问：公司之后的盈利有什么增长点？

答：您好！2024 年度，公司在领先技术创新、项目高质交付、国内外市场拓展、游乐投资运营等多个方面均取得重要突破，国内国际市场新签订单同比实现较大幅度上升，产品及项目回款显著增加，为公司长期高质量发展奠定更加坚实的基础。2025 年，公司将继续坚持稳中求进，以进促稳，聚焦“游乐”主业，深入推进“制造+文旅”双轮驱动发展战略稳步落地实施，把握好行业复苏、进口替代、标准提升、设备更新、市场下沉、国际出海等重大发展机遇，以内生驱动和外延发展协同并进，围绕技术创新、全球拓展、品质提升、管理增效等关键方向开展重点攻坚，保持核心业务领先优势，增强市场应变能力，提升发展质量和韧性，为长期稳健高质量发展奠定更加坚实的基础。谢谢！

7. 问：公司 2024 年营收和净利润为何同比下降？未来如何改善盈利水平？

答：您好！公司 2024 年度业绩波动主要系受到过去几年市场的阶段性影响及新市场拓展等因素所致。公司在实现国内国际市场竞争力的不断提升的前提下，将结合市场情况灵活调整经营策略，优化产品结构，增强交付能力，推进重点工序能效提升，科学降低产品制造成本；

同时，公司将持续深化核心战略客户的开发、拓展和维护，加大进口设备替代份额，加力国际重点市场拓展，实现公司稳健发展。谢谢！

8. 问：公司研发投入占营收比重有一定提升，请问研究成果有哪些？

答：您好！技术创新是公司长期高质量发展的重要驱动力，作为国家高新技术企业，公司以市场需求为导向，建立起以自主创新为主、产学研相结合的创新运行机制，与欧、美、日等游乐技术公司开展技术交流合作，获认定设有广东省游艺设备（金马科技）工程技术研究中心、广东省省级企业技术中心、测绘遥感信息工程国家重点实验室金马科技中山研究中心等多个技术创新平台。历经多年传承积累和创新发展，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，整体技术水平稳居行业前列。公司通过持续推进科技成果转化研发出多项“首创”产品，以技术创新推动公司高端化、全球化进程，以高品质创新产品为文旅市场不断注入欢乐源泉。2024 年，公司完成新产品设计 23 项，完成外观定制项目 152 项，完成国内首套双弹射家庭过山车、国内首创混合型座舱飞行塔、“湘潭眼”摩天轮、“天府眼”摩天轮等 20 余款具有国内外领先水平的新产品投放交付，以高品质产品助力市场回暖。谢谢！

9. 问：公司订单情况如何？在手订单金额及结构能否支撑 2025 年增长？

答：您好！2024 年度，公司基于预期产能提升释放积极安排新签订单，国内国际市场新签订单相较 2023 年同比上升 42.35%。截至 2024 年末，公司在手订单金额 136,786.96 万元，整体在手订单保持稳健充沛。谢谢！

10. 问：2024 年净利润同比下滑，但新签订单同比增长超 40%，如何解读这一反差？

答：您好！因公司所处行业特性，产品多为根据客户需求定制的个性化产品，一般先获得订单，再组织产品研发、制造和安装，服务培训后交付客户。大型产品、深度定制化产品交付周期一般为 1-1.5 年，中小型产品、经典类产品等交付周期一般为 1 年以内。2024 年度，公司交付的产品订单主要为以前年度签订，交付的主要为中小型机械类产品。新签订的产品订单虽已收取进度款项，但因尚未到交付节点暂未交付，无法在当期体现业绩。谢谢！

11. 问：2025 年一季度业绩承压，公司对全年增长是否有信心？

答：您好！2025 年第一季度，公司按计划交付的以小型产品为主，叠加利息收入及其他收益减少等因素导致整体经营业绩同比出现波动。当前，公司在手订单保持稳健充沛，新年伊始，宏观利好政策密集出台，把大力提振消费、全方位扩大国内需求、创新多元化消费场景、释放文化旅游消费潜力、促进文化旅游业发展等列入重点工作任务，公司所处的文旅行业呈现出消费信心加强、投资信心提振、市场持续回暖等良好势头，公司将立足当前市场发展的新形势，继续以客户及市场需求为中心，把握好行业复苏、进口替代、标准提升、设备更新、市场下沉、国际出海等重大发展机遇，采取针对性市场策略，通过国内市场纵深开拓与国际市场精准突破实现业务稳步提升，推动公司长期稳健高质量发展。谢谢！

12. 问：你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如如何？

答：您好！2024 年度，公司所处行业仍受宏观经济波动、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面临诸多复杂挑战，文旅相关企业发展亦承压。当前，随着宏观利好政策密集出台，把大力提振消费、全方位扩大国内需求、创新多元化消费场景、释放文化旅游消费潜力、促进文化旅游业发展等列入重点工作任务，文旅产业呈现出消费信心加强、投资信心提振、市场持续回暖等良好势头，为文旅行业发展注入了强劲动能。作为国内游乐装备制造领域的龙头领军企业、行业首家 A 股上市公司、环球影城等国际顶级主题乐园唯一的中国成套游乐设备供应商，公司经过多年传承发展已建立起国际先进的核心竞争力，是国内外少数同时具备大型游乐设施自主研发制造及游乐投资运营全产业链能力的企业，凭借全品类游乐产品矩阵体系与国内外多数聚焦单一品类的竞争对手形成差异化竞争，在技术创新、品质制造、人才团队、市场拓展等方面均具备一定优势。谢谢！

13. 问：行业以后的发展前景怎样？

答：您好！把公司所处的文化和旅游业打造成支柱性产业，让文化和旅游业乘势而上成为提振内需、推动经济转型升级的重要引擎，是我国当前及未来推动高质量发展的重要方向之一。游乐设备等文旅装备是推动文化和旅游领域新质生产力发展、满足多样化、多层次国民文化和旅游需求的重要载体，是把文化和旅游产业培育成为支柱性产业的重要基础设施。新年伊始，宏观利好政策密集出台，把大力提振消费、全方位扩大国内需求、创新多元化消费场景、释放文化旅游消费潜力、促进文化旅游业发展等列入重点工作任务，文旅产业呈现出消费信心加强、投资信心提振、市场持续回暖等良好势头，为文旅

行业发展注入了强劲动能。谢谢！

14. 问：2024 年公司国际市场业务收入同比大幅增长 414.84%，这一成绩是如何实现的？未来国际化战略如何深化？

答：您好！受益于公司技术实力提升，产品成功进入环球影城等国际顶级主题乐园，产品技术及质量逐步获得国际客户的认可与青睐，国际市场可参与空间逐步打开。为适应国际化企业发展需要，公司主动加速技术、产品、标准、渠道、人才等要素与全球体系接轨，不断完善国际营销服务体系建设，在中国香港、欧洲瑞士设立子公司，在东南亚、北美、拉美等地区设立营销服务渠道，当前已在东南亚、中东、拉美、独联体等地细分领域市场建立起一定的品牌知名度，实现产品向欧美等国际高端市场的反向出口，成为中国游乐行业走向国际舞台的重要代表。2024 年，公司推进欧盟 EN 1090 认证工作，完成 TUV 认证 4 项、俄罗斯 ICC 认证 4 项，集中资源做好新加坡国际顶级主题乐园项目、巴西摩天轮项目等国际标杆项目落地及交付，国际市场业务收入上升 414.84%，成功实现多套自主创新研发的高端游乐装备产品首次“出海”。未来，公司将持续加力重点市场推广，抢抓东南亚、中东、独联体市场主题公园建设机遇，完善国际营销渠道建设，探索发展代理商、合伙人业务模式，健全国际市场项目交付和售后服务体系，增加国际标杆项目落地案例，保持国际市场良好的发展态势，打造未来业务增长新引擎。谢谢！

15. 问：公司近两年毛利率表现都不好，从去年 35.40%下降至 31.00%左右，请问具体原因是什么？公司如何改善。

答：您好！公司当前所处行业市场情况、执行的会计政策核算方式等相较以往均出现一定变化，且公司产品涵盖 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，因每期交付的产品有所差异，因此公司毛利率会因当期产品交付情况出现一定波动。公司在实现国内国际市场竞争能力不断提升的前提下，将结合市场情况灵活调整经营策略，优化产品结构，增强交付能力，推进重点工序能效提升，科学降低产品制造成本；同时，公司将持续深化核心战略客户的开发、拓展和维护，加大进口设备替代份额，加力国际重点市场拓展，实现公司稳健发展。谢谢！

16. 问：2024 年公司销售费用和管理费用同比上升，但营收规模下降，费用率显著攀升。未来如何优化成本结构？

答：您好！公司近年已常态化推进成本费用管控，强化资金预算管理，2024 年管理费用相较 2023 年度无明显变化，整体下降 2.89%。

	2024 年销售费用相较 2023 年增加约 430 万元主要系因 2024 年公司委托制作的项目策划方案增加、新开乐园前期广告宣传投入增加等原因所致。未来，公司将继续坚持推出成本费用管控，搭建成本管控模型，全面深化预算管理，减少费用支出，降低经营成本。谢谢！ 17. 问：公司项目周期有多久？是否可以有提升空间？ 答：您好！公司多为根据客户需求定制的个性化产品，一般先获得订单，再组织产品研发、制造和安装，服务培训后交付客户，产品生产交付进度可能会根据客户开园计划、场地准备、付款等情况进行调整，大型产品、深度定制化产品交付周期一般为 1-1.5 年，中小型产品、经典类产品等交付周期一般为 1 年以内。近年，随着公司所处行业市场中小型设备需求增加，短单、急单需求提升，公司结合市场情况对现有生产体系进行持续调整升级，加强资源统筹与合理调配，推进重点工序能效提升，引进智能化设备，改进产品设计和工艺，增强供应链协同协作能力，强化质量管理，加速新建产能释放，优化不同生产基地间的产能分工，以科学举措缩短产品交付周期，推进项目品质交付。谢谢！ 18. 问：2024 年营业收入大幅下降，为什么之前还要盲目建立两个规模如此大的新工厂？ 答：您好！公司 2024 年度业绩波动主要系受到过去几年市场的阶段性影响及新市场拓展等因素所致。公司正在建设的“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”分别为公司首次公开发行及再融资募投项目，前期均对项目可行性及必要性作出详尽审慎分析，项目建成后将有效提升公司产品交付能力，有利于公司长远高质量发展。当前，公司所处行业呈现出消费信心加强、投资信心提振、市场持续回暖等良好势头，公司将结合市场需求情况分步推进项目建设，实现产能的有序释放提升，满足国内国际市场的快速交付需求。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 25 日