

## 峨眉山旅游股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

|             |  |
|-------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 招商证券：李秀敏、潘威全、徐媛婷、刘焯鑫、张剑婷<br>汇添富基金：张伟<br>长信基金：朱辰菲<br>前海联合：张磊<br>民生通惠：郑开<br>前海一丰资管：杨鹏<br>浙商证券：徐晴<br>中兵财富：孙一航齐<br>中食科创资管：朱佳欢<br>德邦基金：熊泰来<br>景顺长城：梁荣<br>国泰基金：姜英<br>睿远基金：刘都<br>华泰自营：郑恺  |
| 时间          | 2022年7月15日下午16:00  |
| 地点          | 峨眉山旅游股份有限公司  |
| 上市公司接待人员姓名  | 党委书记、董事长王东<br>财务总监王蓉<br>董事会秘书张华仙   |

投资者关系活动  
主要内容介绍

**1. 问：大数据具体应用的年限以及大数据对公司产生的效应？**

答：公司大数据历经初始、发展、应用阶段。初始阶段在 2016 年以前，在此阶段公司与相关的第三方已经建立起相应的合作模型；2017-2020 年为发展阶段，在此期间，公司董事会、经营层看到了大数据赋能于景区的前景和传统文旅在新机遇、新赛道上面临的挑战，所以围绕峨眉山景区的痛点、堵点、难点进行了探索、加大了投资力度；2020 年 9 月精彩亮相到现在是应用阶段，我们整合乐山市 34 个景区数据资源，打造了西南首朵文旅数据云。2021 年，由公司承建的“乐山市文旅大数据中心数字文旅发展模式”作为全省唯一代表入选文化和旅游部资源开发司智慧旅游典型案例。

**2. 问：公司与大庆等类似项目的合作模式以及对未来的展望？**

答：公司从事大数据研发工作的主要是领创数智科技有限公司，从 19 年创立以来已经成为公司经营的重要增长点。我们通过参与市场、进行公开的招投标，已经在全国多个省市布局了领创的产品。这是老牌文旅企业在新赛道上的有力探索，也是文旅人不断创新的体现。

**3. 问：公司文旅大数据的主要竞争对手有哪些？公司产品如何脱颖而出？**

答：竞争对手普遍存在于市场中。我们的优势在于：相较于技术头部企业，我们对文旅市场的了解更深入，作为西南文旅龙头企业，我们深知旅游、政府、景区、游客需要什么样的数据产品。在研发产品的过程中，我们能较为精准的识别市场需求，加之来自实践的理论基础，使我们文旅大数据的服务更具实操性。

**4. 问：公司一年的最大旅客接待量？**

答：根据历年年报数据，公司接待游客最多的年份为 2019 年。2020 年后，因为疫情对行业的影响，公司经营面临着多次挑战。面对疫情的反复，公司董事会和经营层积极应对施策，一

|          |  |
|----------|--|
|          | 手抓疫情防控，一手抓提振经营复苏，千方百计降低疫情不利影响，竭尽全力用经营业绩回馈市场关注。 |
| 附件清单(如有) | 无  |
| 日期       | 2022年7月19日                                     |

