

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	2026 年 9 月 15 日 15:30-17:00
地点	“全景路演”网站（ https://rs.p5w.net ）
参与单位名称	线上参与本次投资者集体接待日活动的全体投资者
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 财务总监 郑彩云
投资者关系活动主要内容介绍	主要交流内容： （一）公司 2026 年半年度经营情况介绍 2026 年上半年，面对复杂多变的外部环境和行业转型升级的结构性挑战，公司坚持稳中求进，一方面进一步深化“制造+服务”协同体系建设，加速优质文化 IP、领先科技成果在产品中的市场化落地应用，以“科技+IP+内容”推动产品从“功能化”向“场景化、体验化”跃迁，围绕客户需求搭建全链条服务支持机制，构建覆盖前期设计、产品研发、生产制造、运营管理、运维检修、升级迭代的一体化服务网络，不断提升产品品质和交付能力，全面提升公司产品和服务的市场价值；另一方面，围绕文旅文娱场景的需求变化，积极整合优质产业资源，着力构建多层次、多维度的产业协同支撑体系，沿着核心优势的延展方向，卡位布局契合行业发展趋势的新产品和新赛道，在巩固并提升公司核心竞争力的同时，打造更具韧性的产业生态，进一步丰富产品矩阵，拓宽产业边界，为未来发展积蓄新动能。 2026 年半年度，公司发展继续呈现出稳中向好、韧性增强的良好态势，营业收入、归属于上市公司股东的净利润均同比增长，新签订单稳步上升，国内市场业务保持稳健发展的基础上，国际业务收入较 2025 年同期增长 326.05%。与此同时，在具身智能新产品领域，公司“智能机器人零售服务店”率先完成小批量交付并实现营业收入，陆续在北京、上海、南京、杭州、广州等地的商业综合体、主题公园、

文旅景区、交通枢纽、活动场馆等 20 余个场地进行部署并投入商业化运营使用，取得了良好的商业运营效果。

随着市场回归常态，公司所处行业正步入“量稳质升、需求分层、结构优化”的理性发展新阶段，消费升级、模式升级、内容创新、技术赋能、政策红利、市场下沉等多重因素将为公司稳健高质量发展提供新的市场机遇。公司将继续紧抓产业发展机遇，持续强化核心业务领先优势，加速新产业落地突破，推动公司向“创新综合文旅服务商”持续升级，开辟稳定高质量发展的全新路径。

（二）互动交流

1. 问：请问下贵司机器人娱乐场景运用率占贵司比重有多少，技术研发、迭代更新和哪些公司合作，未来国外布局占贵公司比重多少？谢谢！

答：您好！随着公司所处行业在多个方面涌现出“人工智能+”的应用场景及潜在发展机会，公司正积极发挥自身资源和技术底蕴优势，以“自主研发+产业合作”推动具身智能机器人在文旅文娱真实场景的可靠运行和规模化应用，探索打造具有竞争力的具身智能业务模式。公司主要聚焦 AI 和机器人在游乐、文化、旅游、娱乐等领域的创新应用，发展智能售卖系列、智能导览系列、人物仿真系列等文旅文娱具身智能机器人产品，适配主题公园、景区、电影院线、场馆、商业综合体等文旅文娱场景的多元需求，已通过自主投资、产业基金投资等完成对矩阵超智、星尘智能、国华智能、智身科技、星海图等机器人本体、核心零部件、智能制造企业的投资，“智能机器人零售服务店”已于 2026 年上半年率先完成小批量交付并实现营业收入，陆续在北京、上海、南京、杭州、广州等地的商业综合体、主题公园、文旅景区、交通枢纽、活动场馆等 20 余个场地进行部署并投入商业化运营使用。此外，关于国际市场业务，公司国际业务近年保持良好的增长态势，公司正通过区域重点国家市场精准突破、不同业务条线的协同管理、加快海外渠道布局建设、国际竞合合作、积极参与国际 IP 全球连锁乐园筹建等，实现从单一项目到区域市场的立体拓展，推动标志性产品在海外市场突破落地，增强品牌国际影响力，稳步提升国际业务收入占比。谢谢！

2. 问：美国的 microduck 热销，请问公司有能力和计划生产类似的结合热门 IP 和人工智能的机器萌宠吗？

答：您好！公司正积极探索发展具有竞争力的具身智能业务，其中智能售卖、人物仿真、智能导览、动感竞技等 4 类细分产品目前已达到中试或同等条件，公司将根据市场需求情况有序推进相关产品的

商业化验证和交付落地。谢谢！

3. 问：贵司上半年经营现金流净额约 2054 万元、同比下降 66%，与利润增长明显不匹配，请问主要原因是什么？

答：您好！因公司行业及业务模式原因，公司依照与客户间的合同约定分阶段收取合同款项，产品通过检验并交付客户后确认营业收入，部分于当期交付并确认营业收入的项目存在合同款项已于以前年度收取的情形。2026 年上半年，公司“销售商品、提供劳务收到的现金”相较 2025 年上半年有所增加，但因当期交付增加、利润水平提升，公司日常经营支出、支付的各项税费等与经营活动相关的支出相较 2025 年上半年明显上升，从而导致经营活动产生的现金流量净额同比下降。谢谢！

4. 问：海外业务今年进展很快，公司打算怎么继续推进海外市场的拓展？

答：您好！国际市场是公司当前及未来重点拓展的方向之一，公司将通过区域重点国家市场精准突破、不同业务条线的协同管理、加快海外渠道布局建设、国际竞合合作、积极参与国际 IP 全球连锁乐园筹建等，实现从单一项目到区域市场的立体拓展，推动标志性产品在海外市场突破落地，增强品牌国际影响力，稳步提升国际业务收入占比。谢谢！

5. 问：公司在机器人产品上的研发制造模式，哪些环节是自研的，哪些是与合作伙伴协同的？谢谢！

答：您好！公司现阶段暂不涉及机器人零部件（如丝杠、减速器、电机、关节模组、电池等）的生产制造，上述部件主要通过投资合作、联合开发以及市场化采购获取。公司依托自身独特的产业优势，主要聚焦于具身智能机器人在文旅文娱场景下的适配性开发、主题化集成与项目整体交付，针对现阶段机器人情境化拟人交互能力、场景环境适应性能力、多模态多维智能感知能力、多机协同感知决策控制能力等技术难点进行了系统性拆解，形成了具体的研发项目并有序推进，适配主题公园、景区、电影院线、场馆、商业综合体等文旅文娱场景的多元需求。2026 年上半年，公司“智能机器人零售服务店”率先完成小批量交付并实现营业收入，陆续在北京、上海、南京、杭州、广州等地的商业综合体、主题公园、文旅景区、交通枢纽、活动场馆等 20 余个场地进行部署并投入商业化运营使用，取得了良好的商业运营效果。谢谢！

6. 问：公司上半年末应收账款账面余额超过 2 亿元，公司应收账款保持在较大规模的原因是什么？累计坏账准备超过 1 亿元，如何看待这部分应收账款的回收风险？

答：您好！公司应收账款余额为多年经营累积产生，公司根据《企业会计准则》等相关要求，基于谨慎性原则，于每个会计期末对包括应收账款在内的可能存在减值迹象的资产计提减值准备。其中，应收账款主要采用简易方法针对不同账龄组合计提减值损失，除以往年份因个别客户经营情况出现明显恶化而需提前进行单项减值计提的特殊情况外，公司较少对单项资产计提减值准备。近年，公司持续加强合同节点管理，灵活采取多种回款方式，产品及项目回款步伐有所加快，公司认为应收账款的风险整体可控。谢谢！

7. 问：公司在手订单规模不小，但市场比较关心收入确认的节奏。请问订单到收入的转化周期一般是多久？

答：您好！公司在手订单为动态变化数据，为保障订单履行，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，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。谢谢！

8. 问：国家把游乐设施列入设备更新支持范围已经一年多了，公司有感受到什么变化吗？另外，文化和旅游部 7 月刚印发《旅游强国建设十五五规划》，专门提出加大游乐游艺设施设备、沉浸式体验装备的研制力度。公司作为游乐装备龙头，怎么看这个规划带来的机会？

答：您好！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。公司认为，相关规划文件的出台将进一步强化政策引领，加速供给体系产品和服务变革升级，助力旅游强国建设，推动包括游乐设备在内的文旅装备产业发展。谢谢！

9. 问：公司上半年业绩双增，最核心的原因是什么？

答：您好！过去几年，公司根据自身业务发展需要，围绕强化核心业务领先优势、提升发展质量和韧性等开展了多项工作，在领先技术创新、高价值产品进口替代、国际出海等方面取得了重要突破，整体市场竞争力不断提升，推动公司从“装备制造商”向“创新综合文

旅服务商”转型升级。2026 年上半年，公司发展继续呈现出稳中向好、韧性增强的良好态势，新签订单同比稳步上升，按计划完成了深圳龙岗国际艺术中心、泡泡玛特城市乐园、孝感方特旅游区、清远长隆森林王国等多个项目的品质交付，国内市场业务保持稳健发展的基础上，国际业务收入较 2025 年同期增长 326.05%。谢谢！

10. 问：请问公司定增的进展和时间安排是怎样的？谢谢

答：您好！公司 2026 年度向特定对象发行股票申请已经深交所发行上市审核机构审核，尚需获得中国证监会同意注册后方可实施，最终能否获得中国证监会作出同意注册的决定及其时间尚存在不确定性。公司将根据该事项的审核进展情况及时履行信息披露义务。谢谢！

11. 问：贵司业务受大型项目交付节奏影响，季度间、年度间利润会有波动，投资者也比较关注这一点。想请教公司，未来在平滑业绩波动方面有什么考虑？

答：您好！因所处行业特性原因，公司需结合客户开园计划、场地准备、付款情况等推进产品安装交付，季度间经营业绩（营业收入、利润、业务毛利率等）会因当期交付及收入确认情况出现一定波动，此为客观规律，再次建议广大投资者以“年”为单位对公司业绩进行评估。谢谢！

12. 问：请问管理层，公司未来两到三年有什么规划和目标？

答：您好！公司将继续坚持价值导向，聚焦文旅文娱场景的价值需求与体验创新，以科技创新为驱动，以内生增长与外延拓展协同并进，强化核心业务领先优势，加速新产业落地突破，推动公司向“创新综合文旅服务商”持续升级，努力实现经营业绩的稳步提升，开辟稳定高质量发展的全新路径。谢谢！

13. 问：公司的研发将重点投向哪些方向？

答：您好！技术创新一直是公司高质量发展的重要驱动力，公司将以“强化核心业务，孵化未来增量”为主线，坚持创新驱动，一方面围绕体验与品质升级，集中力量推进原始技术创新与战略性核心技术攻关，加速优质文化 IP、领先科技成果等在新一代产品中的市场化落地应用，持续巩固核心产品领先优势和竞争壁垒；另一方面，结合市场需求开展产品标准化底层架构建设，以标准化、批量化建立产品快速迭代体系，提升产品制造、运输及安装便捷性，缩短交付周期，

	打造差异化、高品质、规模化的“爆款”产品。此外，公司将基于场景需求进一步深化人工智能、大数据、虚拟现实等技术与产品的融合集成应用，以“科技+IP+内容”推动产品从“功能化”向“场景化、体验化”跃迁，让文旅文娱场景变得可感、可触、可互动，创造革新的文旅体验。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 9 月 15 日