

# 广东金马游乐股份有限公司

## 2021 年度总经理工作报告

### 一、2021 年度经营业绩情况

2021年，是公司推进战略转型的重要一年。面对更加复杂多变的外部环境，公司继续坚定实施以“游乐”为核心的先进游乐装备制造业和现代游乐服务业双轮驱动发展战略，努力克服各种不利因素，主动求变，内部对公司进行战略梳理、产业链的研讨，制定出清晰的未来发展路径，全公司上下积极进行“内功”的打造，洞察国内外市场新需求，推进战略布局，优化组织架构，激活组织人效。战略方向上，强化制造主业，继续提升市场占比，积极布局消费终端及未来游乐新场景，着力于开辟公司的“第二增长曲线”，力争实现ToB向ToC的转变，从“中山金马”向“金马游乐”蜕变。

报告期内，公司通过持续强化研发创新、推动营销模式变革、优化组织管理、落实科学疫情防控等措施，全力以赴做好各项生产经营工作。受国内陆续出现的多点散发疫情冲击，公司产品运输、安装、检测受到一定影响，部分产品交付及收入确认时间有所延迟，但2021年度公司营业收入仍有较大幅度增长，归属于上市公司股东的净利润扭亏为盈。与此同时，公司以文化创意与高科技（文化+科技）赋能游乐新玩法，在创新技术应用、创新交互玩法、虚拟沉浸式游乐项目研发、智慧游乐平台构建、人工智能云技术应用等领域创新迭代，拓宽产品应用领域，实现高端游乐装备的进口替代，让更多玩法创新、叠加文化科技、迎合新时代消费需求的优秀产品进入主题公园、游乐园、商业综合体、文旅科技馆等应用场景，进而寻求能触达到消费终端的游乐新玩法、新业态，为公司未来长远发展注入新动能。

2021年度，公司实现营业收入50,389.50万元，较上年同期增长31.56%；其中虚拟沉浸式游乐项目实现营业收入5,061.53万元，较上年同期增长111.38%；实现归属于上市公司股东净利润2,127.25万元，较上年同期增长205.52%；归属于上市公司股东的所有者权益103,858.27万元，较上年增长1.33%。

## 二、2021 年度主要工作回顾

### （一）技术创新引领行业发展，新产品再立行业新标杆

中国游乐装备制造制造业经过三十多年的发展，游乐设备已成为实现人们幸福生活的载体。作为行业领军企业，坚持以市场需求为导向，以创新驱动企业可持续发展，构建多元化产品系列、不断优化产品性能是公司多年来的重要课题。报告期内，公司继续加大对大型游乐设施、虚拟沉浸式游乐项目的研发投入力度，加强行业前沿技术研究，各具特色的新产品在全国遍地开花，引领行业潮流。其中，突破国外技术垄断，由公司自主研发的国产首台运用“LSM电磁弹射技术”的弹射过山车顺利研发并交付，实现国产替代，成为过山车爱好者、游客的最新网红打卡项目；北京环球影城盛大开园，作为唯一获得认定的国产游乐设施供应商，再次向国际顶级游乐市场展示“金马制造”产品实力，再立行业新标杆。

2021年度，公司累计完成研发项目18项，再次通过“高新技术企业”认定，再次荣获“广东省制造业企业500强”、“广东省守合同重信用企业”称号，“酷炫过山车”荣获“室内游乐园优秀创新游乐设备金鼎奖”、“飞行影院系统”荣获“2021首届全球数字科技创意设计大赛杰出奖”、“动感黑暗乘骑”荣获“2022年第六届龙雀奖年度最佳沉浸式互动设备项目”等，多项创新产品获得业内肯定。

### （二）加强市场洞察，全方位满足客户多样化需求

公司始终坚持从游客体验和客商运营需求出发，为广大客商提供优质的游乐产品和服务。报告期内，公司继续实施精准营销策略，深耕高端游乐产品的细分市场，强化原有老客户关系，积极开拓增量客户，与客户建立起多维度深层次的多频交流机制，持续提升服务质量；在新消费需求及新技术运用背景下，游乐设施产品应用场景日趋多元化，公司进一步加强市场洞察分析，深度研究各行业市场发展动向，根据市场新需求调整并丰富产品结构，以全方位满足客户多样化需求。同时，公司积极借助互联网、新媒体等媒介平台，搭建全新线上展示交流平台，运用创新营销方式，加大市场开拓力度，提升订单获取能力。随着国内文旅行业陆续复苏，公司市场拓展态势良好，新签订单平稳增长，为公司未来发展奠定基础。

### （三）数字化运营降本增效，“智慧游乐”解决行业痛点

随着公司产品业务日益多元化，公司积极探索并布局高附加值产品和服务，

加快推进数字化运营建设，以流程规范化、效率高效化、运营简洁化为原则，通过数字化建设提高运营效率，实现降本增效。为实时监测掌握设备运行情况，提前规避设备运行中产生的各类风险，解决客户运营使用痛点，公司运用物联网技术，创新研发出行业首套游乐设备在线健康管理系统：智慧物联平台，客户通过平台即可实时了解监控设备运行情况，及时发现设备运行过程中发生的问题与故障，进一步提高设备安全性和维护的便利程度。目前该平台已取得相关知识产权，未来将逐步对外推广，进一步防范安全风险，提高大型游乐设施安全性能。同时，公司将在现有基础上进行持续迭代升级，运用5G、人工智能、大数据分析、云计算等前沿技术，打造智慧游乐平台，为游客提供游乐创作、社交分享、线上线下一多情景交互等多场景应用，开启智慧游乐新体验。

#### **（四）推进智能化生产，提升订单满足能力**

为进一步提升生产效率公司，降低生产成本，公司一方面加快推进产品标准化及智能化生产，引进了三维加工、五轴数控、3D打印、焊接机械人等各类先进生产设备，优化工序作业，提升工艺水平及生产能力，缩短产品研发生产交付周期。另一方面，公司积极加快智能化生产基地建设步伐，积极推进募投项目“融入动漫元素游乐设施项目”、“研发中心建设项目”的建设工作，打造集技术创新、智能制造于一体的现代数字化生产基地，建立国际领先的游乐技术研发中心及高端产品体验展示平台。同时，公司选址武汉建设华中区域总部及大型游乐设施研发生产运营基地，在广东中山研发生产基地的基础上进一步优化产业区域布局，借助武汉区位及人才优势，大力招揽优秀人才，形成人才储备的密度优势，以华中总部为依托，整合产业链上下游资源实现降本增效，进一步释放产能，提升订单满足能力。未来，随着全新智能化生产基地的建成投产，将对公司拓宽产品使用领域、开拓新市场业务、建设高沉浸式文旅项目提供重要支撑。

#### **（五）优化组织管理，助力业绩长效发展**

基于公司战略及未来发展规划，为适应不断变化的市场情况，公司以为客户创造价值为导向，对现有核心业务进行全面系统梳理和分析，对内部组织管理结构作进一步优化，全面实现事业部运作方式，优化激励机制，大大激活组织及团队的工作积极性，形成科学有效的职责分工和市场快速响应机制，实现资源的优化配置，进一步提升经营效率；同时，公司与外部专业机构达成了战略合作关系，借助外部优势资源，为公司新阶段发展和市场拓展赋能，在资源对接、战略规划、

产业升级、客户及上下游产业链拓展等提供支持，助力公司业绩长效发展。当前公司上下斗志昂扬，摩拳擦掌，有“再造金马”的干劲和势头。

#### **（六）整合多元优质文旅资源，探索发展“游乐+”文旅新业态**

公司持续推进创新文旅项目投资运营业务落地，整合优质文旅资源，聚焦“游乐+多元”文旅产品，借助科技手段实现传统文化与游乐相结合，探索打造游乐生活化、游乐普及化方向的“游乐+”文旅新业态。报告期内，公司及子公司金马文旅发展与相关合作方签订了《合作投资协议》，就共同投资经营管理大连市星海广场大型摩天轮项目达成合作，项目落成后，将成为全球首个悬海滨水“摩天轮+”创新文旅城市会客厅项目，也是国内该领域内的新标杆，有望成为大连市文化旅游新名片，凸显金马的综合实力。在“大众旅游”、“短途周边游”等概念驱动下，公司成立嘉年华事业部，结合公司全新开发的嘉年华移动式设备，创办具有金马特色的“嘉年华游乐节”，直接面向消费终端，打造全新泛娱乐新消费场景。由金马嘉年华团队策划、举办的“首届潮玩嘉年华”活动于2021年8月在深圳华侨城欢乐海岸正式落地，活动举办期间关注及曝光度持续上升，吸引力众多游客前来游玩，成为火爆一时的“网红打卡地”。这类新“产品业态”模式，不仅满足游客多样化的游乐需求，积累了很好的数据，也能带来良好稳定的现金流，按照公司计划，未来将在国内其他地方陆续落地，为公司发展开辟又一个新的增长点。

### **三、2022年重点工作规划**

#### **（一）聚焦拳头创新产品研发，加强存量产品升级改造**

公司以市场需求为导向，进一步丰富优质游乐产品供给，基于前瞻性布局，持续推进具有行业领先水平新技术的研发及运用，积极推进科技成果转化，结合新概念，聚焦新一代弹射过山车、城市地标式摩天轮、虚拟沉浸式游乐产品等拳头创新产品，拓宽产品应用场景，加速实现进口替代，击穿各细分单品行业阈值，引领行业发展；深入研究人工智能、AR、物联网、大数据分析在产品端的应用，以“文化+科技”手段推进存量产品升级改造，增强科技感，满足大众市场优质游乐产品更新迭代需求。

#### **（二）调动资源保障项目交付，持续提升生产制造能力**

近期，多点散发的疫情导致交通物流阻断，对公司产品运输、安装及交付造成较大压力。为确保产品交付，公司将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，对研发、生产、采购等环节进行优化，加强项目及供应链管理，引进智能化设备，提高产品加工精度及工艺水平，探索标准化通用部件柔性生产模式，努力提升项目交付快速响应能力，管控生产成本。同时，积极推进“金马数字文旅产业园”及“金马（华中总部）游乐装备产业园”全新智能化生产基地建设，通过市场洞察，打造标准化产品，并实行规模化生产，为日后满足大规模订单快速交付需求提供产能支撑。

### **（三）进一步提升营销服务能力，实现市场突破**

随着“元宇宙”时代的开启，公司继续从游客体验和客商运营需求出发，深化与客户的战略合作关系，进一步提升团队营销服务能力；聚焦新增文旅项目建设及存量乐园升级改造需求，加强国内大众市场开拓力度，以海外子公司平台为依托，拓展国际市场业务，增加海外市场曝光面，实现市场更大突破。同时，加强新应用场景市场研究与洞察，以黑暗乘骑类、飞行影院类等虚拟沉浸式产品及移动式设备为重点拓展新应用领域市场。此外，持续关注客户项目建设情况，多措并举加快销售回款步伐，实现收入增长，完成年度目标。

### **（四）持续升级“智慧游乐”产品，创造多元沉浸式体验**

公司目前依托自主研发的感知终端、边缘服务器、DTU模组等物联网硬件，实现并具备了游乐设备上云、可视化管理、故障预警、预测性维护等设备管理核心能力，并研发出行业首套游乐设备在线健康管理系统：智慧物联平台。公司将根据市场情况，把智慧物联平台逐步向市场推广，解决设备使用方运营痛点；同时运用5G、人工智能、大数据分析、云计算等前沿技术，站在客户立场，解决客户痛点，推进系统迭代升级，开发面向游客的具备智能推荐、智能决策等综合功能的旅游平台和系统工具，提供涵盖前端获客、日常运营、产业链条延伸等综合性优化解决方案，提升运营效率；并结合公司现有产品，运用智能化技术对产品进行升级改造，发挥科技与创意效能，为广大游客带来游乐创作、社交分享、线上线下交互等多元化智慧游乐新体验。

### **（五）推动文旅终端项目落地运营，探索可快速复制的盈利模式**

受疫情影响，公司文旅终端项目的选址、考察、洽谈工作受阻，但公司已建立起一支由操盘运营国内多个特色文旅项目并持续盈利的专家领军、涵盖创意策划、市场研究、模式设计、项目运营等人才的项目投资开发运营团队，并整合深圳源创公司团队，为公司持续开拓文旅项目终端运营和管理业务赋能。未来，公司仍将集中精力积极推动文旅终端项目落地运营，增加项目储备，探索可快速复制的盈利模式，早日向全国推广。同时，公司嘉年华团队将在既有成功模式基础上强化，未来通过自营和输出管理的双重模式，实现平台化运作，继续精选国内适合城市与相关合作方挑选地点举办“金马嘉年华”活动，辅以借助新型自媒体宣传作为导流，进一步推广嘉年华移动式设备，填补市场空白，开辟公司又一新的业绩增长点。

#### **（六）深化组织变革加强人才培育，助力公司多元化发展**

为应对瞬息万变的市场形势，保证公司中长期战略目标的实现，满足各版块业务日益扩大和持续发展需求，公司围绕以客户为中心，持续深化组织变革，提升组织活力，实行业务部制，贯彻“赛马机制”，推行营销项目制，加强前中后台职能部门业务能力建设，建立灵活、创新和快速响应机制，不断加强各业务条线人才招聘、培训，形成行业内同类公司的人才密度优势，完善并丰富晋升机制、薪酬和激励政策，激活组织，提高人效，提升经营效率，实现降本增效，助力公司业务多元化发展。

#### **（七）运用资本市场工具，构建自己护城河**

公司 2021 年度向特定对象发行股票事项已获深圳证券交易所受理，现阶段正履行相关审批手续，公司将积极推动再融资项目顺利实施，适时引进与公司具有产业协同效应的战略投资者，助力公司业务发展。另一方面，公司将通过参与设立的新兴产业基金，围绕公司主业，布局与公司产业链上下游相关的优质项目，聚焦强化现有主业、补弱、未来布局三个维度，完善自身产业生态体系，构建公司的护城河，打造核心竞争力，兼具追求提升资产回报率；同时借助并整合社会各方优质资源，共同投资打造创新文旅终端项目，实现合作共赢，引领各方高质量长效发展。

以上是本人 2021 年度工作总结和 2022 年度重点工作规划。过去的 2021 年，

在疫情的持续冲击下，公司经营业绩仍不可避免的受到影响，但我们努力克服各种不利因素，主动求变，公司经营发展持续向好，并为后续蓄力发展奠定了基础。2022年，本人将继续严格执行董事会各项经营决策和决议，充分发挥管理层的作用，公司上下一心，携手共进，砥砺前行，努力实现新一年的增长目标，共写金马游乐的新篇章！

广东金马游乐股份有限公司

总经理\_\_\_\_\_

2022年4月27日