

证券代码：600826

证券简称：兰生股份

东浩兰生会展集团股份有限公司

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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与人员	中泰证券、国投证券、西部利得、兆天投资、开源证券、国泰君安、通怡投资、国源信达资本、源乘私募、东方财富、天弘基金、北京国际信托、成泉资本、虑远资产、棒杰医疗、世诚资管、民生银行、中天汇富、瑞民私募、递归私募、长江资管、国信弘盛、同花顺、东方证券、国联安基金、申万菱信、东海证券、度势投资、丰仓股权投资、红筹投资、光大保德信、冰河资管、霄沣投资、景泰利丰、美市科技、玄卜投资、汉享投资、鸿运私募、华商基金、华泰资管、嘉合基金、国华兴益等（排名不分先后）
会议时间	2024年12月
会议地点	公司会议室
会议形式	现场调研、电话会议
公司接待人员姓名	董事会秘书张荣健、证券事务代表俞璟贇
投资者关系活动主要内容介绍	一、问答纪要 1、问：公司出于何种原因成立人工智能实体化公司？ 答：公司基于人工智能大会在相关方面已经具备了一定的资源优势，同时，也比较看好人工智能这一行业赛道，因此，

在原有项目部的基础上，组建成立全资独立法人实体公司上海东浩兰生威客引力信息科技有限公司，注册资本 5000 万，原来的人工智能项目部人员和业务将全部划转至该公司。威客引力将致力打造人工智能生态服务商，在助力上海成为全国 AI 产业高地、推动数字经济产业招商引资、服务上海打造“五大中心”等方面起到资源链接、品牌宣传等重要助推作用。未来，威客引力将以 WAIC 世界人工智能大会为核心平台与载体，基于展会提供 AI 领域全方位综合服务，例如投融资对接、培育孵化、智库、资讯、培训、活动、出海等，同时，也可能在未来考虑引入战略投资者。

从 2024 年的项目情况来看，世界人工智能大会公司已举办多届，今年更是上升为全球治理高级别会议，具有一定的外交属性。影响力的提升对于展会具有推动作用，今年展会首次尝试收取门票费，进一步拓宽盈利模式。同时开始尝试投融资对接，展会现场开辟专区聚集创新类、孵化类的科技企业和相关投资机构，赋能 AI 企业成长。威客引力不仅仅是传统意义上的会展公司，未来还将打造知识付费、资源付费、活动付费等多元化的盈利模式。大家可以关注一下世界人工智能大会公众号，我们的第一份在线期刊《WAIC UP!》于 2024 年年底正式上线。

2、问：市值管理方面公司有什么考虑吗？

答：市值管理是一个系统工程，公司高度重视市值管理工作，也将公司整体盈利能力的提升作为这项工作的核心与重要抓手。近几年公司已经围绕市值管理的目标做了大量工作，采取了包括提升公司治理、提升股东回报、加强投资者关系管理、规范信息披露等在内的诸多措施，今年公司首次荣获上海证券交易所信息披露 A 级（优秀）。公司尝试更多创新的投关手段，2024 年 4 月，公司召开年报业绩说明会，首次尝试全网直播，浏览量超 10 万，目的也是希望通过更加多元的方式让更多的投资者了解公司，认识公司。在股东回报方面，近几年在综合评估经营情况的基础上，一直保持了 50% 以上的较高比例现金分红，2024 年更是首次实施

了中期分红；年初资本市场低迷的时候，公司及时回购股份稳定投资者信心，累计耗资1亿元。这都是公司重视投资者回报的切实举措，未来公司也将积极响应监管指引，运用好市值管理工具，努力让投资者切实分享公司发展的成果。

3、问：Q4 公司的经营情况如何以及明年业务规划？

答：公司主营业务情况良好，总体相对稳健，项目上有增有减，Q4 大项目主要是上海马拉松。公司基本盘相对稳定，存量成熟业务增速较缓，未来将在存量稳步发展的基础上，进一步聚焦增量业务的打造，包括加大自主 IP 展会赛事项目的培育孵化以及兼并收购等。

4、问：自有 IP 占比多少，大的展会发展情况如何，拓展其他展会项目主要依靠收并购的模式吗？每年怎么安排收购进度？

答：公司现在的自有 IP 展会占比 20-30%，还是有进一步增长提升的空间。现有比较成熟的展会成长相对有限，但可以依据行业属性进行迭代升级，例如工博会作为一个综合展，由不同行业领域的子展构成，随着行业发展趋势，会淘汰部分子展，代之以更多新兴产业方面的布局，总体目标是巩固并提升展会影响力。

培育新的展会通常需要较长的时间，所以公司也会寻找市场上合适的标的进行收购，但会从展会品牌、发展潜力和风控角度审慎实施。公司内生发展与外延并购双轮驱动，兼并收购方面的进程还是会存在较大的不确定性，总体方向是聚焦人工智能、高端装备、文体商旅等赛道筛选有潜力的标的。

5、问：从公司角度怎么去理解首发经济？

答：如果从会展角度来说，办展办会确实属于首发经济中的一环。新产品、新技术需要平台进行宣发，展会天然带有首发属性。但从上市公司角度来说，还是需要踏踏实实做好公司业务，提升核心竞争力。一家公司的基本面并不会因为政

	<p>府出台某项政策就马上发生改变。公司支持并响应国家政策，如果后续有相关的政策细则，会积极研究推进。</p> <p>6、问：公司未来发展定位是做展览还是赛事？</p> <p>答：展览和赛事都是公司主营业务之一。展览业务方面，存量展会相对成熟稳定。公司会通过存量业务能级提升、培育孵化或兼并来开拓展览业务的成长空间。公司也看好赛事业务的潜力，未来希望把体育赛事业务板块做大做强，公司旗下上马、上艇、上帆办赛地点位于城市核心地段，公司将充分发挥资源优势打造赛事品牌体系，丰富业务收入结构，打造代表上海城市形象的城市名片。接下来，公司将充分利用好上马加入世界大满贯候选赛事的契机，进一步探讨更多合作的可能性，尝试引进一些国际上比较成熟的赛事品牌项目落地上海。</p> <p>7、问：公司去年并购的它博会，今年业绩表现如何？</p> <p>答：它博会今年4月顺利在世博展览馆满馆举办，连续两年展览面积达7万平米。明年它博会将扩大展览规模，预计超10万平米，移师国家会展中心举办。此外，它博会也将计划布局西南市场，进一步扩大影响力。从展会规模、影响力和收入表现来看它博会的发展符合公司预期。</p> <p>8、问：公司的毛利率为什么比海外办展的公司低？</p> <p>答：毛利率的差异主要是因为公司的业务结构比较多元，涵盖展览组织、展馆运营、赛事运营、会议活动、展示搭建、物流服务、餐饮服务等。不同的业务之间毛利率水平有较大的差异。国外展览会的收费通常较国内展会高，不同展会项目之间由于规模、品牌、影响力等不同因素的影响也存在差异。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>交流过程中，公司严格按照有关制度要求，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>

