

证券代码：300031

证券简称：宝通科技

## 无锡宝通科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20220505

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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"/> 投资者接待日活动
参与单位名称及人员姓名	投资者参加网上业绩说明会
时间	2022年4月29日
地点	采用“约调研”网络平台远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 包志方、独立董事 张慧芬、董事兼董事会秘书 张利乾、财务负责人 周庆、证券事务代表 温波飞
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、贵司一直强调 2022 年是公司发展值得期待的一年，可一季报却差强人意，请问贵司在一季度开展了哪些业务？是何原因导致利润同比减少 43%？</b></p> <p>答：2022 年 1 季度净利润下降的原因主要因受疫情、原材料涨价等因素影响，同时，公司加大了研发投入及提高员工薪酬水平等综合因素影响所致。</p> <p><b>2、2022 年一季度业绩下滑厉害，请具体分析一下原因？另对二季度经营情况展望？给投资者信心。</b></p> <p>答：公司 2022 年 1 季度净利润下降的原因主要因受疫情、原材料涨价等因素影响，同时，公司加大了研发投入及提高员工薪酬水平等综合因素影响所致。外部环境的不断向好，同时内部的产品陆续投入市场，经营效率和业绩将会改善。公司对长期持续增长充满信心。</p> <p><b>3、疫情当下，今年有稳定增长的举措吗？还是说今年业绩可能预</b></p>

减？

答：公司围绕“科技创新”为发展主基调，继续夯实“工业互联网+移动互联网”双轮驱动发展，兼顾全球市场发展机遇和深化内循环增长，以产品和服务为主轴，强化运营能力，运用新兴技术加速推进公司数字化转型升级。铆钉目标，加大研发投入、加速市场开拓、完善商业模式创新、运用好先进技术以及加强团队和企业文化建设。

**4、请问疫情对公司今年业绩目标影响大不大？**

答：公司 2022 年一季度净利润受疫情等因素有所影响，目前，工业互联网业务订单充足，移动互联网板块二季度也将在境内外上线多款游戏产品，公司全年的经营目标没有变化。

**5、公司有哪些措施提振股价？并对全年业绩展望？**

答：今年，工业互联网和移动互联网在产品、服务、技术、市场、团队以及商业模式上都是我们重点的部署方面。公司继续锚定全年工作目标，加强业务推进、强化风险管理实现公司可持续发展。

**6、公司未来 3 年的研发投入和研发人员招聘计划？**

答：公司始终将科技创新作为引领行业发展重要力量，未来公司将持续加大科研投入，具体研发投入及人员招聘计划将根据公司发展战略及业务进展情况进行。

**7、针对原材料上涨，公司有何措施对冲？**

答：公司采购部会根据市场价格，逢低锁定成本，以确保公司成本最低化，效益最大化。同时，公司推行精益化管理，降本增效，提高产品价值，抵消原材料涨价带来的成本压力。

**8、近日，有券商研报预计公司 2022-2024 年分别实现归母净利润 5.27 亿、6.12 亿和 6.86 亿元，与公司发展目标一致吗？**

答：请专业严谨的研究券商研报的财务模型。

**9、公司未来投并购计划方向？**

答：如有计划，公司将严格按照法律法规要求履行信息披露义务。

**10、在 2022 年国际局势和新冠疫情的双重影响下，如何保证公司的业绩增长？**

答：公司围绕“科技创新”为发展主基调，继续夯实“工业互联网+移动互联网”双轮驱动发展，兼顾全球市场发展机遇和深化内循环增长，以产品和服务为主轴，强化运营能力，运用新兴技术加速推进公司数字化转型升级。锚定目标，加大研发投入、加速市场开拓、完善商业模式创新、运用好先进技术以及加强团队和企业文化建设。

**11、针对宝通近期二级市场的股价表现，公司是否有回购股份的计划，本人长期投资宝通，但宝通的股价波动较大，不利于长线资金进场**

答：公司将根据二级市场情况进行综合决策，如有计划，会严格按照法律法规要求履行审议程序及披露事项。

**12、对目前公司股价是否满意，是否会有相应举措来提升股价？**

答：近期整体市场波动巨大，股价始终围绕着价值波动，短期波动不影响公司长期价值。公司将坚持做难而正确的事情，秉承“传播世界优秀文化与数字文明”和“让工业散货物料智能输送更绿色”的企业使命，实现我们五年规划目标。

**13、董事长认为目前宝通股价是否反应了公司价值？今年公司会在哪些方便给投资者惊喜而不是惊吓？**

答：今年工业互联网和移动互联网在产品、服务、技术、市场、团队以及商业模式上都是我们重点的部署方面。公司继续锚定全年工作目标，加强业务推进、强化风险管理实现公司可持续发展。

**14、公司近几个月股价跌了这么多，请问管理层对此怎么看？**

答：2022 年，是迎接党的二十大胜利召开和优化“十四五”规划的关键一年，也是宝通科技五年发展规划的关键之年。面对疫情的持续反

复、大宗商品的高位波动、外部环境的更趋复杂，公司将继续保持战略定力，以五年规划为行动目标，全面落实新发展格局，深入贯彻企业文化建设工作，完善薪酬考核和激励机制，抢抓高质量发展新机遇，以新产品、新技术、新模式为抓手，引进互联网优秀团队和人才，全力推动现有业务绿色化、智能化、数字化发展，积极培育企业发展新动能，提升企业核心竞争力。我们锚定全年目标，唯有更加努力的高效工作，把公司业务推上一个新台阶，公司价值上一个新台阶。为投资者创造更大的价值，砥砺前行。

**15、公司今年游戏储备情况？代理和自研都请介绍一下**

答：目前，公司产品储备丰富，在国内、港澳台、韩国、东南亚、日本、欧美等地区上线《剑侠情缘3》《天龙八部2》《卧龙吟》《巨商》《D3》《元素方间》《有杀气童话》《终末阵线》《灭世录》《侠客风云传》《SND》《CBP》《XK2》等不同版本的新品超过40款，已储备自研+定制的产品有9款，新产品的陆续上线将对公司业绩产生积极的影响。

**16、预计今年那些游戏的版号可以落地？**

答：目前，公司已拿到版号的产品有《终末阵线》《元素方尖》《冰火创世纪》等四个产品，另外有《幻象回忆》《D3》等三个版号在审核中。

**17、公司在游戏行业属于半路出家，在整个行业赢者通吃其它公司业绩一塌糊涂的情况下，请问贵公司有什么优势？**

答：公司是中国游戏进入海外市场的最早推动者之一。公司自成立之初就瞄准拥有巨大潜力的海外市场，多年专注深耕移动网络游戏海外市场，布局国内移动网络游戏海外发行和运营，通过代理运营国内优质的游戏产品逐步开拓海外版图。公司已经逐步形成以韩国、东南亚、港澳台、日本、欧美等市场为业务核心，支撑对全球其他新兴市场的开拓和探索，并已经开始将产品推向俄罗斯、中东以及国内等其他市场，逐渐形成全球游戏发行与研运一体业务。

**18、公司元宇宙相关产业和服务有哪些？后期业务赢利能力如何？**

答：公司先后投资了哈视奇、一隅千象以及成立了海南元宇宙公司。公司目前通过哈视奇负责井下数字矿山内容制作，一隅千象负责裸眼 3D 呈现及远程交互。公司希望通过这样的业务合作，进一步增强工业互联网核心竞争力，解决客户远程智能化等需求。同时，公司成立上海荷笛公司运营我们 BOTON SPACE 1 产品，该产品可应用的领域较多，包括文旅、游戏、工业等场景，目前，公司已在无锡、上海设立了展馆，并与银亚集团签署了战略合作协议，双方将基于元宇宙联盟以及 BOTON SPACE 1 裸眼混合现实技术等多方位的紧密配合，打造大健康与环保健康产业、数字卫生与防疫产业、工业元宇宙与产教融合产业、元宇宙与非物质文化遗产（数字资产）产业、元宇宙与城市交通系统等具体合作生态，共同进行市场开拓。

**19、请介绍一下公司工业互联网业务情况？**

答：工业互联网板块是我们业务转型升级的重要布局，该板块已从单纯的生产制造切入到了工业散货物料输送领域的服务市场。近两年，公司不断加大研发投入和市场推广运营投入，在北京、上海成立子公司，与合作伙伴共同成立合资公司，进军智能运营服务市场。目前，公司已签约山东钢铁集团、中信特钢铜陵泰富公司、江苏港口集团镇江金港公司、湖北新冶特钢公司、兴澄特钢智能改造二期等。同时，公司联合兖矿能源成立子公司山东宝能智维，正式进军井工矿智能化建设，加快公司智能输送系统在智慧矿山领域的商业化进程。

**20、工业互联网的下游客户有那些？目前订单量如何？**

答：公司的前身是输送带生产制造，已有二十余年的行业积累，公司产品广泛应用于矿产开采、钢材冶炼、建材水泥、港口码头、火力发电等行业，客户主要有国家能源、宝武钢铁、马鞍山钢铁、中国建材、海螺水泥、曹妃甸港务、宁波港务、青岛港、华能电力、大唐电力、国电投、中信国际矿业等国内高端客户，市场占有率稳居全国前列。公司还为必和必拓、力拓、嘉能可、智利国家铜业、FMG、拉法基、希斯、

海德堡、塔塔等矿业、水泥、钢铁行业国际巨头提供定制化的产品与服务。目前，公司订单情况良好。

### **21、BOTON SPACE1 有多少定单？**

答：BOTON SPACE1 产品主要由上海荷笛公司运营，目前，已在公司已在无锡、上海设立了展馆，并与银亚集团签署了战略合作协议。

### **22、公司工业互联网未来准备如何布局？**

答：公司将秉承“让工业散货物料输送更绿色”的企业使命，积极推动企业智能化、数字化转型发展。一方面，依托核心技术智能输送在线监测系统以及数字化输送带，切入下游客户的智能工厂、智慧矿山和智慧港口等场景建设；另一方面，通过投资布局自动驾驶、虚拟现实、人工智能、新能源等公司，联合生态圈内的合作伙伴，进军矿山智能一体化业务，构建价值共生的产业生态圈。

### **23、智慧矿山新客户开拓情况如何？**

答：公司大力拓展智慧矿山领域市场，2021 年度，公司数字化输送带产品在智慧矿山领域实现了同比 81% 的增长。智能硬件系统产品，公司已签约的客户为山东钢铁集团、中信特钢铜陵泰富公司、江苏港口集团镇江金港公司、湖北新冶钢公司，在兴澄钢铁的智能改造二期期稳步进行中，以上项目也奠定了我们在港口等智能化改造的基础。在另外一个重要的工业场景，煤矿：露天矿和井工矿，在露天矿不仅要进行智能化改造业务，更会联合我们众多的战略合作伙伴，包括矿山无人驾驶国内龙头企业踏歌智行，进行完整的矿山一体化、无人化运营；在井工矿公司也会联合我们的战略合作伙伴兖州煤业等，打开井下无人输送的大门。去年我们联合生态合作伙伴成立了宝力智行、上海水左公司，也联合兖矿能源成立了山东宝能智维工业科技有限公司，共同拓展市场。

### **24、公司工业互联网的研发情况和预计投入是多少？**

答：目前，公司智能化团队 100 余人，80% 以上是硬件以及软件的研发人员。2021 年，公司在北京、上海成立子公司，不断引进高端人才，

	<p>加大产品迭代与开发投入。未来，随着业务的进展，预计公司的研发投入整体上会呈现一个比较稳健的增长。</p> <p><b>25、公司 12 亿商誉会一直存在吗？给人感觉随时有减值的风险。会计处理在什么情况下去除商誉？</b></p> <p>答：公司商誉主要是因为收购子公司易幻网络所形成，公司根据会计准则的规定每年对商誉进行减值测试，不存在减值情况。同时，上市公司已积极规划和落实易幻网络未来的业务发展和激励计划，进一步升级人才队伍、健全工作流程和管理规范，从各个层面支持子公司的全面和快速发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 5 日