

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：20220512

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	招商证券、信达证券、鑫焱投资、招商基金、中庚基金、恒越基金、长江证券、华泰证券、国信证券、辰翔投资、陆家嘴国泰人寿、兴华基金、永瑞财富、圣耀资本、新华基金、申九资产、建信养老金、德睿恒丰资产、东吴基金、中信保诚基金、德邦证券、兴华基金、东方证券资产、承珞(上海)投资、中欧基金、恒复投资、天治基金、中信证券、财通证券、辰阳投资、华创证券、名禹资产、国联证券、国联人寿、宏道&博观、尚近投资、坤易投资、兴华基金、恒生投资、长盛基金、浦银安盛、英大证券、诺德基金、太平基金、中原英石基金、泰信基金、建信保险等近 60 人
时间	2022 年 5 月 12 日
地点	无锡
上市公司接待人员姓名	董事 董事会秘书 张利乾、IR 总监 常兆亮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2021 年，公司以科技创新为发展的主基调，一直在持续夯实工业互联网和移动互联网双轮驱动的发展。同时公司兼顾全球市场的发展机遇，深化内循环，特别是中国市场的增长，以产品跟服务为主轴来强化我们的运营能力。在双轮业务上，我们一直在持续关注并且把新兴的技术融入到业务当中去，从而来实现公司的数字化转型。公司 2021 年实现营业收入 27.60 亿元，同比上升 4.62%，扣非归母公司的净利润 4.03 亿，同比下降 7.81%。2022 年 1 季度受疫情等因素影响，2022 年一季度实现营业收入 6.62 亿元，同比下降了 9.62%，扣非归母公司净利润是 0.69 亿元，同比下降 43.96%。</p>

从 2015 年转型以来，公司营收的年均复合增长率为 34.33%，归母净利润的年均复合增长率为 34.41%。长期来看，我们一直在稳步的前行。2022 年一季度的情况也是在我们预期范围内，当然因为疫情，特别是上海的情况会超我们此前的预估。因为江苏毗邻上海，3-4 月我们的人员、物流受到了较大的影响，所以项目落地、原材料进来和商品发出等问题影响了我们整个经营效率。

1、公司目前游戏储备情况以及具体上线节奏？

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。公司 2022 年产品储备丰富，在国内、港澳台、韩国、东南亚、日本、欧美等地区上线《D3》《巨商》《卧龙吟》《有杀气童话》《剑侠情缘 3》《伊苏》等数款新品。同时，也将上线 5 款以上的自研（定制）产品，从而不断巩固公司海外区域化发行与运营业务，积极拓展国内业务，确保移动互联网板块可持续发展。目前，国内以上线《元素方尖》，5 月份也将开启《终末阵线》的付费删档的测试；二季度会在海外上线《剑侠情缘 3》《天龙八部 2》等产品，这两款产品我们给予了较高的期待。此外我们还有几款定制产品，《巨商》是公司用韩国的一个 IP，借助我们投资的公司研发出的一款作品，会在陆续从港澳台、东南亚上线，而且这款游戏全球发行权都在我们手上。《卧龙吟》海外也是全部都是我们发行。

2、《剑侠情缘 3》主要上的是哪个市场？净利率情况如何？

答：《剑侠情缘 3》国内上线并不特别爆，但是我们在三月底上线后，反而是给了我们非常客观的数据表现。我们从预约、流水、用户的转换情况来看，这款产品在我们新马地区发行的所有产品里面已经排到了前三，这也是我们说有可能在港台创造新记录的原因，有可能会超过《六龙御天》。根据我们的运营经验看，新马表现非常好的情况下，港台对产品的粘性会更高，并且我们基于数据支撑、各种素材、用户反馈、海外发行之后的问题等，在港台版本上都会得到新的优化。所以，从目前我们整个市场层面的推广、用户的导入及渠道预约来看，是有信心和可能性的，

大家可以保持重点关注。

4、根据公司自研产品上线情况，是不是 2023 年会是利润大年，因为我们很多产品可能都是在今年上线或者说做推广，回收周期最快 2-3 个月，慢的话可能 6-9 个月？

答：公司并不是完全以利润为导向去做这些事情，更多还是希望按照我们的五年规划去做业务，短期看，如果能有机会实现流水更高的目标的话，可能对于我们来说是更好的事情，当然，利润也同等重要。

5、《终末阵线》上线安排？

答：《终末阵线》自立项起，就决定做一款中国人自己的机甲游戏。该款产品将于 5 月 6 日开启测试，计划今年在国内和国外进行上线。目前，已确定女足运动员马君成为该款游戏形象代言人，马君也将作为荣耀守护者与众位指挥官一起，启动守护计划。

6、矿山智能化趋势和展望？公司输送带需求和智能输送系统的市场需求如何？

答：近几年，国家陆续出台政策，从实施细则陆续颁布，到标准制定和科研创新协同发展，再到企业、高校和科技公司多方合作，从国家、重点省区及煤炭行业、科技行业均对煤矿智能化给予了高度重视，推进力度也非常大，且煤炭企业现金流非常充足。在此背景下，煤炭行业企业智能化改造能力和意愿都非常充足。公司服务的行业空间是巨大，这个是毋庸置疑的。

目前，在研的产品包括数字化输送带产品、智能在线监测产品、AR/VR/MR 智能设备、裸眼 3D 显示设备等，旨在通过自主研发的输送带运行监测系统，捕捉和监测输送带运行状况，解决物料输送过程中遇到的撕裂、磨损、堵料、跑偏等问题，实现提前预警，避免产生停机事故引起的人员和财产损失，提质增效，助力客户智能化建设。目前，公司已经在北京、上海以及山东成立子公司，重点突破智慧矿山、智慧港口、智慧工厂等领域，一旦业务场景落地，规模化效应就会显现。数字化改造和智能运

营渗透率会提升很快。

7、工业互联网市场前景与规模如何？

答：市场前景与规模方面，根据第三方机构头豹的行业报告，国内智能输送市场在矿山、钢铁、港口到 2025 年市场规模将达到 1,000 亿元的规模；

其次，从智能运营服务来看，根据中国煤炭工业协会 2021 年发布的《2020 煤炭行业发展年度报告》，截至 2020 年底，全国煤矿数量减少至 4700 处以下，结合安永调研数据与平煤集团智能化改造实践，单矿井智能化改造费用在 2 亿元上下，与智能化相关的基础设施、集成平台市场约 2000 亿元，预计智慧矿山整体市场规模超万亿元。未来智能输送的渗透率将持续保持增速，预计 2025 年矿山渗透率可以达到 24.7%，未来五年的年复合增长率超过 85%；

最后，从公司角度来看，我们是作为行业内首家提出智能输送全栈式服务的企业，据我们了解，国内的企业有做输送系统业务的公司，业务收入均在千万级别，上市公司聚焦智能输送系统领域的公司只有我们一家；同时，公司联合踏歌智行、北方股份等公司成立合资公司，共同去开拓智能运营服务市场，从露天矿产爆破、开采、运输、生产运营、用户服务等方面系统推进智慧矿山等场景建设。

综上，我们认为公司的工业互联网业务发展空间巨大，未来前景广阔。

8、宝通在 VR/AR 进行了很早的布局，贵公司是如何理解元宇宙的？在虚拟现实方向和思路是怎样的？

答：作为企业，我们更关注的是产业数字化与商业生态环境的建设，以及相关技术在工业互联网和移动互联网业务方面的应用落地与协同发展。在元宇宙领域成立了子公司海南元宇宙和上海荷笛，并投资控股子公司哈视奇以及参股公司一隅千象、南京八点八数字公司。

哈视奇不仅在游戏领域深耕多年，在工业领域也完成了多个商业场景应用，如矿山井下智能输送、无人驾驶矿卡、井下安全培训等智慧矿山、

智慧港口、智慧工厂的数字场景构建。同时，公司也在积极储备云游戏中关键“云化技术”，联合哈视奇与游戏研发团队，已开发多款游戏 DEMO，实现了在 AR/VR/XR 终端的适配。我们还会将游戏资源、工业互联网资源在哈视奇有效放大及运营。

一隅千象是一家致力于创建一个新的数字 3D 空间平台，将真实空间虚拟再造，使用户能够在完全沉浸的房间及环境中进行可视化，在无需佩戴任何设备的前提下实现裸眼混合现实互。一隅千象自主研发“硬件+算法+应用”复杂集成系统的大型空间成像设备。采用几何空间补偿算法的核心技术，其自主编写的底层算法为在任何物理空间呈现有具体内容的虚拟空间和虚拟物体提供了基础解决方案。

海南元宇宙公司是我们 2021 年 6 月成立的，并在 9 月完成了增资 5000 万事宜。该公司主要是开展新兴产业投资布局，重点布局 AR/VR/MR、机器人、传感器、新能源矿卡、高端装备等成长性产业相关领域业务，助力公司实现数字化商业场景和生态建设，赢取数字时代商业价值。

南京八点八数字公司是今年开始投资合作的企业，该公司具备较强的虚拟内容制作能力，目前已有较多数字资产的积累，主要是为公司裸眼设备 Boton SPACE 1 提供内容产出，为宝通科技控股子公司荷笛科技正在拓展的“数字艺术馆”增加更为丰富的数字藏品。

公司通过哈视奇负责数字矿山/VR/AR 游戏等内容制作，一隅千象负责裸眼 3D 呈现及远程交互，与八点八公司加强在数字虚拟人合作，为公司提供数字藏品和裸眼设备 Boton SPACE 1 提供内容产出。

9、公司商誉会存在减值风险吗？

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。

附件清单（如有）	无
日期	2022年5月12日