

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：20220524

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	东吴证券、国信证券、中信证券、方正证券、汇添富、易方达、嘉实基金、广发基金、银华基金、银河基金、华夏基金、兴华基金、诺德基金、建信信托、前海人寿、LYGH Capital、南华基金、国联人寿、德邦基金、乾行资产、大华资产、涌竹投资、和聚投资、纯达资产、阳光资产、兴华基金、辰翔投资、知著投资、友山基金、社润投资、庶达资产、玺岸投资、中宏卓俊、通用技术、睿柏资本、坚果私募、诺德基金、红石榴投资、卓越汇富、沅沛投资、祥裕巨昌资产、名禹资产、真滢投资、前海禾丰、域秀资产、中信资管、坤易投资等 60 人
时间	2022 年 5 月 16 日-2022 年 5 月 23 日
地点	无锡、上海、广州
上市公司接待人员姓名	董事 董事会秘书 张利乾、董事 副总经理 王洋、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。2021 年，公司实现营业收入 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</p>

降 43.96%。从 2015 年转型至 2021 年，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。

在未来三年，公司对业务依然充满信心，公司在一季度持续加大了研发投入，包括在人员团队管理方面加大了投入，尤其是海外高阶人才的引进和集团高端人才引进方面做了大量工作，导致了一季度管理费用和研发费用均出现了大幅增长。受上述因素影响，我们的一季度利润出现了大幅下滑，但我们认为研发和管理投入的加大为公司全年，甚至未来两到三年后的长期可持续、稳定增长打下坚实的基础。在宏观经济较不确定的情况下，公司依然在投入两大核心业务，充分体现了公司未来业务发展的信心。公司 4-5 月份发行的产品受到市场欢迎，公司经营效率上有很大提升。

从公司移动互联网业务来看，游戏储备较多。虽然游戏的版号审核有所放开，但在量上还是会受到审核节奏的影响。公司目前已有四款产品版号，包括《终末阵线》《元素方尖》《冰火创世纪》等四个产品，《幻想回忆》《D3》等三个游戏在等待版号审核当中。所以今年中国区域的产品储备足够丰富，且《元素方尖》取得了很好的成绩，可见目前已有版号的产品可以为公司带来良好的用户红利，为今年中国市场的业绩带来较好保障。海外产品来看，公司始终在落实全球化战略，叠加中国市场的同时，从过去深耕的东南亚、港澳台、韩国，慢慢向日本、欧美等市场突破。今年公司会通过自研、定制、代理三条产品线，进攻全球的前三大市场（中国、日本与欧美）。今年也是公司自研、定制产品的元年，目前至少有 5 款以上的自研产品在今年上线，不断巩固海外市场，确保移动互联网的可持续发展态势。

工业互联网方面，我们一直通过数字化输送带切入智慧矿山的建设。2021 年，国家出台智慧矿山的具体细则，到今年为止，整个行业发展较快。

公司从数字化输送带到在线监测产品，再到工业硬件，最终构架出工业软件，实现软硬件结合。目前公司工业硬件是全行业里面领先的，主要应用于煤矿、钢铁以及港口码头、砂石骨料等场景，与基础工业相关联。在未来的一定时间内，基础工业依然是国民经济重要的支柱，无论从国家顶层的设计，还是从执行的层面，包括海外国际客户的智能化推进的情况来看，目前整个智慧矿山的建设渗透率比较低，到 2025 年渗透率预计将提升到 25%，未来基本上会有 4 -5 倍的空间，给公司带来快速增长的机会。得益于我们产品的成熟度、产品推广技术的领先度、团队的支撑能力以及现场服务能力，我们在智慧矿山中智能软、硬件有比较好的先发优势。得益于未来智慧矿山渗透率提升所带来的快速增量、快速放量，今年也会是公司工业硬件大量出货的重要年份。

### **1、疫情对于公司的工业互联网业务和移动游戏业务有怎样影响？**

答：从工业互联网层面，重要影响在于原材料及商品的进入与发出。3 月底到 4 月中上旬，情况最为严重。目前来看，5 月有比较大的缓解。因此，疫情仅带来了短期的影响。

从移动互联网的情况来看，主要对团队运作、合作伙伴沟通等方面产生影响。我们国内发行团队在上海，上海疫情导致人员居家办公，对整体运作和调度产生一定影响，同时，我们很多在上海的合作伙伴例如研发商等也存在居家隔离的情况，对整体资源协调产生一定影响，此外，疫情导致沟通成本也在上升。因此，疫情使得原计划 2-3 月上线的游戏推迟至 4 月上线。例如，我们四月底上线了《元素方尖》，整体表现也受到了市场超出预期的欢迎。随着上海疫情好转，协同工作能力提升，现阶段疫情带来的影响较小。

### **2、《剑侠世界 3》上线后的表现情况？**

答：《剑侠世界 3》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。5 月 19 日，正式上线繁体中文地区，上线多日来，该款游戏一直稳登双平台榜首。我们将继续

以用户为导向，充分挖掘游戏的潜力，使之成为一款长线的经典产品。

### **3、公司如何看国内和海外游戏市场后续的整体发展？**

答：一方面，游戏行业还存在优化发展空间。例如，90年代到2000年间，随着网络普及，大家认为电脑会取代电视，但是如今电视仍然在使用，在更新换代，从LED、LCD到现在OLED等的技术革新都在提升着我们的感官体验。因此，现在游戏行业也在不断发展，重点不再是能否做出游戏以及游戏的形态，更多的竞争点在于软件，比如游戏的策略、运营的方式以及游戏是否有联动等等一系列运营操作。此外，服务也是如今的重要竞争点，例如用户退款是否及时，用户服务、用户投诉能否得到妥善的处理，对于用户的沟通交流是否有合理的桥梁，都是行业未来提升的重要通道，发展空间比较大。过去20年，游戏行业野蛮生长，但现在随着国家的规范，行业要求团队和产品越来越规范，越来越精良，对于服务的要求也越来越高。所以，基于这一点来讲，如今反而是新生代的开始，行业竞争新模式开始。

另一方面，行业内各个公司差异较大，行业分化加强。例如在流量的控制、利用以及产品获量能力、获利能力都方面，各个公司都有所不同，有独特的生存模式。游戏行业可以分为两部分：以内容取胜的优质游戏研发商与发行商以及以流量取胜的网络娱乐。所以，对于整个行业，我们认为，行业一方面有持续发展的空间；另一方面，随着行业越来越规范，行业会出现一些分化。

**4、宝通在投资上有较多前瞻性的布局，包括自动驾驶、AR、VR以及元宇宙。未来，公司如何实现前瞻性布局和主业的融合？公司对于前瞻业务成为主要业务有怎样的规划和节奏？**

答：公司一直非常关注产业数字化和商业生态环境的建设，以及相关的技术在工业领域和移动领域的落地应用以及协同发展。从早期传统的输送带生产制造，公司获得了国家科学技术进步二等奖等。到后来，我们迎接时代发展潮流，发展移动互联网相关技术、团队、人才，投资和布局了更前瞻性的技术，例如在2016年投资布局AR、VR相关的领域；在2017-

2018 年开始投资新能源、芯片相关领域；在 2018-2019 年发展无人驾驶相关领域的投资。我们始终在追求科技进步，通过对技术行业的布局，我们希望能够将这些技术与我们的业务结合。

近年来，宝通科技作为全球数字化智能输送技术创新型企业，持续关注数字商业场景与生态。在虚拟现实技术领域，不仅投资了哈视奇，还投资了杭州一隅千象，并成立全资子公司海南元宇宙；在智慧矿山领域，投资了踏歌智行、宝力智行公司，将无人运输解决方案与公司无人值守输送系统相结合，通过智能计算与输送系统联动，智能控制输送系统的运行利用多元先进技术方案解决下游客户的痛点和难点，最终实现工业散货物料智能输送在矿山等特定应用场景中的“无人化”，推动矿产、钢铁、建材、港口等产业的智慧化、智能化发展与进步，提升工业散货物料智能输送全栈式服务核心竞争力。总体上而言，我们既重视技术，也乐于将技术应用于产业里面，不仅是推动宝通科技的成长，更推动整个产业的变革。同时，我们还能确保这些投资有好的投资收益。

**5、公司如何理解目前的财务状况？预计今年哪个季度公司将有明确的增长？**

答：从数字层面看，营收稍有下滑，利润也有所下滑。利润下滑主要体现在效率方面，例如货物的发出和确认收入，以及研发投入和人员开支等方面影响了效率。具体看，研发费用增加了 1100 万，管理费用增加了 1800 万，增幅较大。现在经济有不确定性，但是我们的游戏业务、自研业务以及工业互联网、智慧矿山的业务，未来都会有非常好的成长性。经济不好及本身产业在起步的候，正是值得去投入的时机。我们的战略并不会由于市场变化而改变。

**6、整个游戏行业都在向大制作的方向发展，而公司目前集中于小而多的方向，这是出于怎样的考量？**

答：首先，这类产品不是我们业务的核心，我们没有他们大厂公司的规模和获量能力，无法制作这样量级的产品。其实，由于我们要持续增长，每年给投资者带来一定回报，而如果花费 10 亿来建设类似原神这样的项

目，并不适合目前公司的发展。当下，基于我们现在的规模、团队以及市场地位，公司唯一能做的就是去做好手上的每一款产品，对投资者负责。

此外，放眼全球，移动游戏用户有 20 到 30 亿的规模，我们的战略是全球化发展，兼顾中国和海外市场。在全球不同国家、不同用户有着不同的游戏需求，每一家公司都有着自己的业务范围和核心竞争力，满足不同的消费者需求，因此多元化的需求会给我们这样的公司带来更多机会。

### **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、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

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 24 日