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：20200212

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □投资者接待日活动  ☑其他（线上会议） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 长城证券 杨晓峰等58人 |
| 时间 | 2020年02月11日 |
| 地点 | 无锡 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理兼董事会秘书张利乾、易幻网络 CEO 王洋、哈视奇 CEO沈浩然、证券部部长仰凯锋 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、介绍部分**  **1、宝通科技介绍**  业务和团队：2018年对开始上市公司在业务规划、组织架构调整、企业文化和团队激励上花了大量的精力。由原来的单一区域化发行升级为区域化发行和全球研运一体双驱动；市场从港澳台、东南亚和韩国向日本、欧美大市场进行突破；逐步通过内部自建研发团队和外部投资团队补齐内容获取，保障我们产品的多元化；目前整个游戏业务板块管理团队都是从易幻网络原有管理团队衍生出来的，包括易幻网络现任CEO王总，也是14、15年早期创业的骨干员工之一，海南高图的CEO是我们易幻网络的联合创始人。多方面的工作让我们2019年的经营业绩持续保持增长并且在新市场有了一个突破的态势。2020年制定了3-5年规划，主要从市场进行突破，从原来的二级市场向一级市场突破（即全球前三大游戏市场中国、日本、欧美）；自有内容、自有产品的贡献开始快速提升，研运一体构建逐渐成熟。上市公司针对游戏公司的特殊性以人为主，实施激励计划，员工持股计划会尽快落地。2020年我个人非常有信心、管理团队非常有信心在原有2019年经营状况之下继续持续保持比较高的稳定增速。  与哈视奇合作：宝通科技除了对内容的重视之外，对于新技术也是极其关注；所以在2016年我们就提前对VR领域进行布局，与哈视奇在2016年就进行股权合作；哈视奇也是一家非常优秀的公司，在当时市场排名前10。市场经过2、3年市场低谷，它活下来且活的不错。经过它的产品的多样化和某些领域的深耕，相信产品技术能力和产品输出能力与2016年相比又有实质性变化。随着 5G 时代的到来，5G 应用力度加大，“5G+云”将赋能 VR/AR 产业，驱动虚拟现实（VR）、增强现实（AR）技术发展进入快车道，将在 VR/AR 游戏、VR 直播、VR互动式电影、远程协作、虚拟仿真教学等多领域为产业开拓提供发展路径，并为传统工业产业释放新兴活力。所以这次合作既是对先进技术的再次探索升级，也是资源优势互补，具备实操性和落地能力的举措。  **2、哈视奇公司介绍**  哈视奇成立于2015年，是国内顶尖AR/VR内容和解决方案供应商，在游戏方面已经开发包括《奇幻滑雪》一代二代、《危城余生》、《罗布泊丧尸》等一系列产品。其中代表作是《奇幻滑雪》。《奇幻滑雪》一代在Viveport上获得过付费榜第一名，在Steam上也获得过首页推荐和热销榜单第一名，是全球知名的VR游戏，同时也是国内覆盖面最广、玩家最多的VR游戏之一，所以这款游戏可以说是深受全世界玩家的欢迎。在商业应用方面，哈视奇与联合立华、宝洁、华为、奔驰等一线的品牌公司进行了深度合作，借助AR/VR技术为用户和客户带来全新的沉浸式产品体验。  **3、易幻未来在发行VR游戏方面的规划**  我们觉得在当前的应用下，可以慢慢去尝试打开虚拟与现实结合的大型社区，同时也是易幻开辟一个新业务线的尝试。在这个赛道里面通过像滑雪的产品，线上可以去替他们做一些合作与代理，线下可能会跟一些大型滑雪场，这个易幻有些优势，比如说韩国、日本都是一直以来易幻很不错的市场，所以我们在当地也笼络了一些资源，比如日本札幌还有韩国的一些地方，滑雪是很出名的。滑雪这项运动在近几年越来越被大众接受，我们希望可以通过线下进行代理，比如滑雪场特约体验，同时和知名教练做一些辅导，去增强虚拟环境与现实结合的业务。  我们希望未来去结合虚拟赛事、虚拟社区、交互慢慢把VR社区搭建起来，成为一个更有竞争力的内容体验商。在纯游戏这块，易幻现在已经做得很好了，并且未来会通过其他的方式进行持续，包括我们今年可能会去涉及国内的发行业务，但国内的手游市场和竞争已经相对比较饱和，VR在5G与云的应用下，正好和手机游戏成为一个不冲突的关系。同时我们有哈视奇这样优秀的VR团队为我们提供内容，加上易幻本身资源的掌握和运用能力，我觉得会有一个比较好的发展。  **二、问答部分**  **1、目前公司的员工持股计划进展如何？**  答：员工激励计划主要包括现金奖励、回购股票激励、股权激励、未来可能变现的股权安排等。从期限上看，目前计划实施处于初期阶段，针对易幻团队的激励将于不久后落地。  **2、2016年以来成了很多VR公司，我们做的比较好，但很多公司推出了市场，是不是目前存活下来的VR公司比较少？哈视奇属于什么水平？**  答：目前来说国内VR游戏公司还存在的差不多10多家，哈视奇一直属于第一梯队，不论是产品受欢迎程度还是产品数据来说，一直都是第一梯队。  **3、滑雪游戏已经迭代到3代了，在这个品类公司的壁垒深吗？**  答：我们是全球最早开发VR滑雪游戏，而且是做的最好的一家公司。滑雪游戏15年底开始研发，16年初第一代上线，迄今为止已经研发了两代VR滑雪，并且还延伸出了10多个适配各平台或者硬件的版本。另外19年全年在研发第三代，现在即将完成，2020年初将正式上线，滑雪系列已成为哈视奇代表作和明星产品。市面上也有同行在做滑雪游戏，但游戏体验和玩法远远比不上我们，通过迭代开发，且我们有全球范围内庞大的用户基础，收集大量的用户反馈，本身对游戏进行大量优化，特别是对于VR游戏常见的眩晕问题，通过不断尝试探索，最终克服了这个问题，所以壁垒非常高，别人做不过我们。  **4、新品类休闲游戏如《捕鱼大冒险》、《水果忍者镖》会成为爆款吗？捕鱼游戏盈利性很强，我们的VR版会不会有更大的优势？**  答：当前VR用户大多数都是小白用户，所以研发重点在于VR休闲类游戏，《捕鱼大冒险》、《水果忍者镖》题材本身喜闻乐见，且简单易上手又好玩，用户受众比较广，游戏有成为爆款的希望。现在手机上捕鱼游戏盈利能力确实很强，但VR版载体不一样，玩法形式差异大。且VR游戏目前无内部付费，目前无法直接比较。但我们接下来在做一款移动端AR捕鱼游戏，在玩法上借鉴传统捕鱼游戏，但借助AR增强现实，既有传统手机捕鱼游戏玩法特点，又通过AR给用户带来全新用户体验，希望在营收方面也获得增强。  **5、另一款中重度游戏《罗布泊丧尸》开发成本会不会高很多？**  答：《罗布泊丧失》属于次时代级游戏，所以开发成本也会较高，二代产品《危城余生》19年底在steam和国内VR平台均已上线，特别是在国内VR线下体验店反响非常不错，未来还会进行二次开发，特别是针对线下体验店还会推出全网联机版本。  **6、VR虚拟社区是类似于TAPTAP那种游戏平台或发行平台吗？**  答：是指一个虚拟的社区，你只要带上穿戴设备，就可以进到一个虚拟空间，选择不同的交友、工具、游戏，可以把他理解成一个产品。但是这个产品还比较抽象，所以我们就用滑雪产品试探性投放在市场里面，再看一下内部的反馈和整个用户体验的情况，同时提升用户游戏体验的交互性、互动性、体验性，这三块是易幻未来会去着手解决的问题。所以他并不是TAPTAP类的游戏平台，可以把它理解成一个世界。  **7、国内移动VR发展比较快，像国外Oculus quest已经带动整个移动VR，那目前哪些渠道用滑雪游戏会比较多一点呢？**  答：如果是国内的话，渠道是依赖于硬件厂商的设备上的自有运营平台，比如华为的VR glass是有自己的应用商店。现在国内主流的移动VR硬件就是华为、pico、小米、爱奇艺、大朋、3glass。我们的产品在这些渠道都是有绝对的优势的，VR滑雪是这几大厂商点名要跟我们合作，作为他们的展示游戏，像华为去年底发布的VR glass在各大线下体验店以及去国内外参展展示的游戏就是我们的VR滑雪，所以说这块，我们的竞争力可以说是独一无二，有绝对的优势。  **8、VR滑雪与运营商有没有合作？**  答：有的。运营商在VR这一块不能说全面铺开，算是试运营阶段。我们已经有落地的，中国电信的VR云平台已经有我们的滑雪游戏和捕鱼游戏；中国联通我们最近签订了协议，把滑雪作为他们的主打游戏投放市场，因为滑雪比较受普通家庭欢迎。滑雪游戏已经是他们运营商投向VR市场的一块敲门砖。  **9、捕鱼、水果忍者这些游戏会不会在运营商平台也有优势（优先推我们的游戏）？**  答：是的。竞品目前比较少，我们游戏本身是休闲游戏，通俗易上手，所以特别适合运营商做VR线下推广，同时通过滑雪带动我们其他一系列产品。  **10、未来合作过程中，易幻网络和哈视奇科技就资源、人员匹配方面会有怎样的安排?**  答：在资源上，易幻网络主要针对移动手机，哈视奇科技针对VR穿戴设备，但在游戏传播途径上有一定的契合度。从游戏发展史看，大多为硬件跟随软件，少有软件为硬件定制的情况，所以未来用户只是在不同的渠道看到相同的内容。在人员上，中国VR游戏领域人才不多，易幻和哈视奇将共同培养对VR有深度了解的技术性人才，同时也会加强对虚拟社区运营人员的培养。在商业化和社群体验与建设方面，易幻网络人才充足，对未来有信心。  **11、国内VR游戏盈利模式如何？类似于内购置还是买断制呢？**  答：目前主流VR游戏盈利模式是“卖拷贝”，即游戏逐份销售。未来VR游戏玩法会更加丰富，盈利模式趋于多元化，内购付费也将开始流行，线下体验店也会有“点击付费”模式，用户的点击将为游戏开发商带来收入。  **12、宝通正在为哈视奇提供To B端订单，这会对哈视奇的未来发展有怎样的帮助呢？**  答：宝通科技在工业领域有大量客户，将为哈视奇带来丰富的行业资源。比如，通过宝通的对接，哈视奇目前正在同力拓集团合作，开发工业+VR方面的应用。从上市公司层面来看，哈视奇的技术能力及解决方案对宝通工业一站式输送业务有黏性助推作用。  **13、移动VR兴起后如何保持、扩大市场份额？**  答：一方面，团队自2015年成立以来，在技术、游戏设计方面积累了丰富的经验，对VR游戏理解较为深刻；另一方面，团队积累了大量用户反馈数据，未来开发的产品目标性会更强。  **14、对于休闲类游戏，研发资金量如何？是否会开发类似于国外的热门休闲游戏？**  答：相比于3D重度游戏，休闲类游戏研发成本较低。未来会学习国外休闲游戏的特点，同时会发掘和延续团队自身特色。  **15、公司如何看待未来移动VR市场规模？**  答：首先，国家层面大力推动5G发展，为VR市场建立了基础设施；另外，VR硬件设施发展较快，硬件体验变好，价格更加亲民，内容质量不断上升，多种利好因素相辅相成，将推动未来VR市场的爆发。根据IDC公开数据，2020年VR/AR领域营收高达188亿美金，同时2019-2023年期间，VR/AR领域年复合增长率可达67%，未来VR领域将处于蓬勃发展阶段。  **16、股权方面，宝通科技公司提出适当增持哈视奇股份。那么宝通科技对哈视奇未来的发展期望是怎样的呢？**  答：宝通科技期待哈视奇成为国内VR/AR领域在To B和To C端的头部公司。在资金方面，看好VR/AR赛道，未来将继续在资金、资源方面支持哈视奇的发展。4G曾带动手机游戏，在5G来临的浪潮下，VR市场也将蓬勃发展。  **17、未来VR的角色偏向于配件还是独立设备呢？**  答：个人认为VR未来可能会成为运算平台和个人中心，甚至可能取代手机。随着硬件的发展，未来将不再有轻度、重度游戏的区别。  **18、哈视奇科技在《奇幻滑雪》《捕鱼大冒险》等产品的销售数据表现如何？**  答：具体数据目前不方便透露。以滑雪来说，营收数据在国内排名前三，捕鱼类游戏不及滑雪，但仍属于优秀之列。  **19、VR一体化设备到个人、家用场景周期还有多久？**  答：预计在两年左右。VR设备自2016年大规模发售，至今经历四年左右时间，消费者对VR产品比较熟悉。未来随着硬件产品的迭代，消费者体验将越来越好，价格也将更加亲民，将有更多的消费者选择VR一体化设备。  **20、短期内合作渠道仍然是线下体验店、滑雪场吗？**  答：线上线下在同时进行。目前国内用户接触最多仍旧是线下体验店，消费级VR设备销量表现不错，发售量十分可观。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年02月11日 |