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：20200226

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 大成基金、华安基金、华泰保兴基金、华富基金、国投瑞银、金信基金、人保资产、中信产业基金、东海基金、长城证券等60人 |
| 时间 | 2020年02月25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、IR总监 常兆亮  证代 温波飞 |
| 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。游戏版块管理团队整体都是从原来易幻网络的管理团队中衍生出来的，在整个游戏行业中，团队的稳定性、连续性都是首屈一指。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。  **员工持股计划：**员工持股计划主要目的是绑定与激励整个游戏版块的管理团队和核心骨干。价格合理，总认购资金达3.5亿，都是自有资金进行配置。团队核心骨干包括海南高图CEO杜总（易幻网络联合创始人），易幻网络的CEO 王总，早期核心创始员工陈总等以及未来具备成长性、两到三年会成为公司业务线中流砥柱的人员。员工持股计划较大激励了整个游戏板块员工，包括主要实施主体易幻的核心人员、海南高图、成都聚获的研发人员，未来除了员工持股计划，未来也不排除继续加大激励力度，让整个团队更长久、稳定。  **二、问答部分**  **1、韩国和日本疫情比较严重，游戏出海数据，是否可以分享一下？**  答：近期，海外疫情出现了一些变化，疫情当下，不论基于公司业务角度发展，还是我个人来看，我们都不希望看到疫情的扩撒。目前，公司针对海外疫情采取了一些积极防护措施：一方面通过国内防控模式复制到海外管理中，确保员工自身健康，物资供应；另一方面日本地区有一部分员工采取在家办公的方式，不间断进行人文关怀，确保员工情绪稳定及业务正常开展。同时，公司也不断进行现有产品版本迭代更新，调整推广策略，维稳现有的游戏及主要产品，玩家时长会有提升，公司目前的整体活跃情况都有所上涨，同时公司也是做了一些准备来提高活跃程度，正在着手准备未来的产品上线计划。   1. **易幻游戏在韩国等东南亚地区的发行优势比较明显，那么游戏的收入在韩国地区的占比大概能达到多少呢？**   答：在我们目前所经营的市场里，韩国地区大概占总收入的40%左右。  **3、在近1~2个月内，韩国地区会新上线游戏吗？**  答：韩国地区一直是我公司的重点区域，公司一直都有准备在该地区上线新品。  **4、我们现在在韩国地区还有哪些比较好的游戏在运营着？**  答：目前韩国地区运营的游戏有《三国群英战》、《龙族幻想》、《龙之怒吼》、《万王之王》等产品，目前，在韩国地区已运营的产品有十余款。  **5、易幻网络目前呢还有12亿的商誉，想问一下您预计未来易幻网络的业绩能达到多少呢？商誉有减值风险吗？**  答：不会存在商誉问题。今年的商誉是不会计提的，易幻网络在过去四年中，经营情况一直比较稳定，净利润都是逐年增长的。我们认为公司未来还有很大的提升空间，配合未来易幻即将要发布的新产品线和集团公司VR的建设布局，看好未来3-5年的发展。同时，本次股权激励计划也会有一个锁定期，为了我们的整个核心团队在这个锁定区域里去创造一个更大的价值，以我自己为例，我的锁定期在一年以上。  同时，公司在19年开始开拓日本市场，20年公司将开拓中国市场。就去年而言，日本发行产品总量是3款，今年我们储备了7款；而国内市场去年是0，今年我们也有自研项目在去准备，这些都将成为公司未来业绩提供支撑。  **6、这次的股权激励计划锁定的高管包括哪些？**  答：覆盖了几乎所有管理层级，低到部门主管，高到易幻网络CEO基本都锁定在内。举个例子，王总是易幻网络CEO，杜总是易幻网络联合创始人，现在也是海南高图的CEO，陈植锋是早期CTO，算是易幻网络早期创始员工，包括曾总也都是早期创始员工，现在在业务板块领导技术等核心岗位。  **7、介绍一下研发团队的规模和背景？**  答：现在研发有三块：（1）研运一体，主要是高图在做SLG项目。SLG项目立项周期会相对较长和困难，推广周期也基本上都是两年起，思路是边调整边推广。而高图有一个比较完整的全球化团队，其次他们研发团队也做过类似的产品，所面对的用户群也是非常精准的，所以在做SLG项目研运一体方面会有比较大的优势。（2）聚获主要定位在细分二次元品类里做一些内容产出，现在在做的《终末塔卫团》，希望通过产品慢慢去打造一个IP，未来把这个IP延伸为内容向、影视向、漫画创造向、游戏向或者娱乐向。（3）易幻主要以定制和联合开发为主，目前我们在做的产品，比如D3（代号），是一个MMORPG项目，它以全球化为风格定调的产品，大概会在九月份出，核心市场是韩国。另外有一个定制的项目，也是联合开发的一个项目，可能要今年年底，它是一个IP向的产品，目前还不方便透露。  **8、研发团队规模？**  答：宝通体系研发团队约有200余人，2020年会继续扩充研发团队。成都聚获是一个十几年游戏经验的完整团队，建制完整且默契度高，当时看好团队对二次元产品的理解和产出效率。长期战略包括通过产品迭代，抚育出自己的IP，孵化更多研发线。目前进展较好，国内已经开始SDK对接。聚获起手二次元（结合社区行为、动漫、周边等多产业），但更多是一个内容产业公司。  海南高图模式偏向“研运一体”。杜总担任海南高图CEO是在体系内二次创业，扛起“研运一体”大旗。  **9、介绍一下《WST》、《终末塔卫团》？**  答：成都聚获《终末塔卫团》在今年Q4正式上线，首次与玩家见面大约在Q2。海南高图《WST》，内部测试应该在Q1，如果顺利，Q2或者Q3会有规模化推广。《终末塔卫团》目前交给国内一个最大的二次元发行平台合作。  **10、跟哈视奇有没有想过如何进一步扩大VR休闲游戏市场份额，巩固龙头地位？**  答：休闲游戏这块已经经营的比较成熟了，易幻网络和哈视奇的合作会建立在一些除休闲游戏外的重度游戏上，比如探索型的游戏、社区型、交互型的游戏，还有包括一些沙盒游戏。目前公司也在着手准备去搭建整个VR的业务板块，在下半年我相信大家都会看到一些落地成果出来。  **11、未来是否有VR的发行计划？有可能把外来的VR引进进来吗？**  答：有这个可能性，目前商务在和国外一些优质的载体在做一些沟通。  **12、公司在VR方面有自研的计划吗？和哈视奇以后的合作会以增加持股比例或其他形式展开吗？**  答：我们非常重视VR这块，目前和哈视奇的合作在我们整个的战略计划里只是一个初步的落地，接下来会在内容上跟进。不排除控股哈视奇的可能性，因为目前哈视奇to C端和易幻网络的结合，to B端和工业互联网的结合都是已经探索出一种模式了。未来我们在整个VR这一块有了内容之后，平台的搭建等等都在规划里。所以还是具有比较大的想象空间和未来落地的可能性。  **13、在内容这方面，是全部靠哈视奇去研发，还是我们也有自研？**  答：目前哈视奇属于国内顶尖的VR内容研发商，在目前国内的VR市场环境里，能做VR研发的不太多，包括unity在提供引擎支持上，未来unity好像不会再提供VR的支持了，所以有哈视奇这样的团队为易幻去定制内容，会比较科学也比较高效。所以未来第一步计划，易幻和哈视奇会去做一些深度的绑定合作，去提供VR产品给到市场。这是关于业务层面的。  在整个战略方面，哈视奇是一家非常优秀的公司，我们在未来股权绑定的深度方面，也已经进行了深度交流。  **14、VR游戏有没有能力本地化或汉化？技术有无壁垒？**  答：本地化壁垒在于如何分享代码和文字，这个是本地化最难的部分，需要大量的时间人工做这个事情。目前易幻有成熟的工具在做本地化这个事情，会有一些帮助，只要工具能有效分辨代码和文字量就有办法做本地化。这是最难的部分，其次才是一些美术、人物设定这个部分。  **15、哈视奇有没有能力把引进的VR游戏与国内VR设备进行适配？适配有没有壁垒？**  答：国内VR设备主流也就七八款。哈视奇目前产品适配做的是比较好的。VR设备有两种模式：1.基站定位2.由内而外定位3.分辨率，人最大的视场角是240度，目前做的最好的能做到170度，这三点是适配难点。但好在哈视奇在跑的产品，这三点适配都已经做到，在做适配这个方面是比较领先的了。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年02月25日 |