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：20210107

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 招商证券、锦泓资产、满坡栗资产、长城证券、纯厚基金、长城财富保险、诺安基金、大成基金、星泰投资、诺安基金、浦银安盛、阳光天泓资产、招商自营、银河基金、国金证券、陕西文化等17人 |
| 时间 | 2021年01月07日 |
| 地点 | 无锡 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理 张利乾、IR总监常兆亮、证代 温波飞 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. **公司经营情况介绍**   2020年1-12月，公司实现归母净利润为39,655.48万元—42,705.90万元，较2019年同比上升30%-40%。公司2020年前三季度实现归母净利润为31,620.80万元，第四季度预计实现归母净利润为8,034.68万元—11,085.1万元，同比增长11%—53%。公司四季度上线了两款S级产品，分别为日本地区发行的《梦境链接》和港澳台地区发行的《王国Kingdom:战争余烬》，上线后市场表现优异，为公司后续业绩增长提供动力。公司全年业绩增长主要得益于双主业稳定增长以及对外投资的良好回报。  **1、公司移动互联网业务**  该板块主要为移动网络游戏的海外区域化发行与运营、全球研运一体和自主游戏内容研发，分别由子公司易幻网络、海南高图及成都聚获开展实施。  （1）市场方面：2020年，欧美和日本市场是公司战略重心之一，公司已完成欧美、日本等一级市场布局，从现在来看，战略实施的效果是比较超预期的，日本与欧美市场在该板块流水占比从5%增长到35%以上，呈现了相当强劲的发展势头，同比实现了100%增速。同时，中国市场也是值得大家比较期待的，公司从零到组建团队，目前团队有20-30人，2021年也储备了2-3款的产品在国内上线，也是值得大家期待。  （2）自研产品：成都聚获专注于二次元游戏产品的研发，其自研产品《终末阵线：伊诺贝塔》为公司首款自研产品，目前正在进行第二轮的测试，目前整个游戏人物、场景、声优等的质量与美感均得到了非常大提升，该款产品预计于2021上半年正式上线。海南高图自研产品《WTS》计划于2021年上半年进行规模化推广，目前该款产品也已于2020年11月18日上线，2021年海南高图已储备2-3款自研（定制）新品上线与测试。易幻网络也已储备了的自研（定制）在2021年上线，自研项目的上线将为今年业绩带来新的增量。  2021年，移动游戏业务板块是非常值得大家期待的，相信随着新游戏的上线、自研产品的登场以及原有产品的长线流水收入贡献，这些一定会成为公司业绩增长的重要力量。   1. **现代工业载货物料智能输送与服务业务**   公司在 “高端化、国际化”发展战略的指引下，该业务板块国际贸易收入实现了同比大幅增长，海外业务占比同比增长超过100%。公司数字化输送带系列产品销售量占比上升显著，目前该业务板块连续三年的复合增长率为30%以上，呈现了快速增长的态势。同时，公司通过对外投资布局，与兖州煤业的合作，该项合作是公司基于长远战略发展所进行的规划投资，公司希望通过与兖州煤业股份有限公司进行合作，提高公司产能，扩大国内及澳洲高端煤矿市场，提升公司经营业绩，助力工业散货物料智能输送全栈式服务在煤矿领域的落地。公司参与投资兖矿东平陆港有限公司，该项目具备较好的投资回报，实现公司智能输送全栈式服务场景在内陆港口的规模化落地。   1. **问答环节**   **1、公司自研的游戏发行是自己发行还是偏向找一个合适的发行方？**  答：上海易幻网络团队是公司于2020年中组建，成都聚获的产品《终末阵线：伊诺贝塔》是与B站合作，公司更关注的是团队的运营和发行能力，有了硬核的发行实力，产品是水到渠成的事情。  **2、怎么看待未来产业链的利益分配变化？**  答：海外的情况还是会跟过去比较类似，毕竟海外它有比较高的一个门槛，所以短期内这种冲击不大。未来公司更加关注自身发行实力提升、自有研发内容的提升。  **3、日本市场的游戏有哪些？自研和代理的比例？**  答：从目前来看，日本市场一共上了5款产品，成绩比较好的大概有4款，在去年12月份发的《梦境链接》，目前来看是最好的，月流水应该是在千万美金水平；日本整个成长轨迹也是比较清晰，第一款产品《遗忘之镜》为自研（定制）的，是公司在日本市场的第一款产品；2020年年中发了一款《造物法则2》，这一款产品是代理的。《遗忘之境》和《造物法则2》的月流水在达到小几百万美金的水平。2021年我们依然在日本市场保有更进取的计划，目前也已储备多款产品在今年继续扩大该市场的市场份额。  **4、日本市场的竞争如何？和其他公司比优势在什么地方？**  答：总体上中国游戏近几年在日本的竞争力逐年提升，已经完全适应了日本市场的用户。我们可以看到一个数据，就是在2015-16年的时候，日本畅销榜的榜单能进入前100的中国游戏，大概是5~10款。从去年来看，进入到畅销前100的有些月份能高达30款。所以，中国游戏在日本市场取得了相当大的成功。  公司核心竞争优势：第一，易幻网络在海外的综合发行实力、市场口碑、用户反馈等方面，在市场是排在前列的；第二，公司积累丰富的数据，无论是产品面的数据还是用户端的数据，基于数据我们运用AI和智能化手段去价值化我们的数据，包括对于用户行为的判断、运营手段的智能化转换、游戏内容的迭代以及游戏活动设置等非常多方面。这个是我们非常大的核心竞争力；第三个基于大量产品测试与发行和海量用户的数据，公司可以在比较早期去针对海外地区市场调优产品，让产品的成功概率更高。  **5、对于公司双主业的模式，资源分配会不会有冲突**  答：公司双业务的业务发展格局态势良好，未来几年发展格局会得到延续。公司自2016年联姻易幻网络进军移动互联网业务，是在充分论证与洞悉移动互联网发展轨迹以及互联网、物联网、人工智能与5G大趋势可能会加速产业变革与社会改革的前瞻性结论上而做出的举措。显而易见，成功切入移动互联网业务为上市公司注入了互联网的基因（这点非常重要）。两块业务独立经营，虽然在具体产品上我们没有太大的协同。但是，公司已经在文化、管理、技术、技术资源、管理机制、激励机制以及人力资源均有互补与融合。我们相信产品可以不同，但是内在的人文、信念与机制却是普世一致的。目前公司有足够的资源去满足两块业务业务发展需求，移动互联网业务扩张有序并且有非常良好的现金流支撑，工业互联网业务会投入更多的资源在智能输送全栈式服务上，打造一个以技术与服务输出为主的技术型产业，而非单一的生产制造型产业，公司相信在该领域我们拥有非常大的机会与价值。  6、投资收益持续性如何？  答：投资收益的连续性肯定是没问题的。投资收益主要产生于公司投资的产业基金，该基金从2015年开始陆续进行对外，现在已经进入基金的收获期。从目前已投项目的退出情况以及已经获得基金收益来看，具备可持续性。另外，公司自有投资平台投资了一些与业务相关联的项目，比如AR/VR、无人驾驶等领域，这块的投资更多的是基于现在的两块业务延伸与拓展，都是比较高端的一些技术类的布局。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2021年1月7日 |