

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：20220424

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input 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	华安证券、华创证券、招商证券、中信保诚、西部证券、新时代证券、东方证券、东吴证券、国联证券、国金证券、中原证券、北京永瑞财富、开源证券、上海沃珑港、海通证券、西藏源乘、华泰证券、中国国际金融、招商证券、兴华基金、长城基金、国元证券、安信证券、银河基金、上海证券、中信保诚基金、西南证券、国金证券、青骊投资、上海名禹资产、中泰证券、辰翔投资、上海证券、天风证券等 50 人
时间	2022 年 4 月 24 日
地点	无锡
上市公司接待人员姓名	副总经理 易幻网络 CEO 王洋、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>一、公司 2021 年经营情况及 2022 年展望介绍</p> <p>2021 年，公司围绕科技创新主基调，继续夯实工业互联网和移动互联网双轮驱动发展的格局，以“2021-2025 五年规划”为指引，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%。其中，移动互联网游戏业务实现营业收入是 15.28 亿，占总营业收入的 55.36%，毛利率为 49.84%；工业互联网（工业散货物料智能输送全栈式服务）实现营业收入 12.32 亿元，占比 44.64%，毛利率为 30.56%。</p> <p>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</p>

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%。

移动互联网业务方面，继续实施全球化战略发展布局，深耕韩国、东南亚以及港澳台，不断拓展欧美、日本及国内等一级市场。通过变革运营模式，整合开发与运营团队，通过资本运作、战略合作、深度定制等方式，探索与优秀研发商合作新模式。同时，公司持续加大在移动网络游戏的全球发行和运营业务相关的领域研发投入。2021 年，正在发行运营的产品 72 款，新增运营的产品 16 款，已储备不同语音版本的产品 40 余款。

同时，面对行业政策的收紧，游戏出海竞争的白热化，我们成立国内分公司和市场中心，正式进军国内游戏市场。2021 年，我们完成公司自研产品赛道布局的搭建，在成都组建 SLG 和官斗赛道的研发团队，在广州组建放置卡牌赛道的研发团队，继续夯实我们全球研运一体化业务，公司已储备自研+定制的产品有 9 款。2022 年，我们将继续以海外为主战场，以高品质立足于全球市场，夯实全球区域化发行和研运一体为驱动发展引擎，构建国内国际双循环发展新格局。

在工业互联网板块，我们积极推动企业智能化、数字化转型发展，全力保障客户的订单履约，确保经营目标达成。2021 年，公司数字化输送带营业收入突破 10 亿元，同时，不断加大研发投入和市场运营投入，实现了智能硬件在线监测产品和新业务零的突破。

智能硬件系统：公司在北京、上海分别成立子公司北京宝通智联和上海宝通兴源，有效利用当地前瞻技术与高端人才，拓展公司智能输送数字化产品在智慧矿山和智慧港口领域的落地。目前，公司已签约山东钢铁集团、中信特钢铜陵泰富公司、江苏港口集团镇江金港公司、湖北新冶特钢公司、兴澄特钢智能改造二期等。同时，公司联合兖矿能源成立子公司山东宝能智维，正式进军井工矿智能化建设，加快公司智能输送系统在智慧矿山领域的商业化进程。

矿山智能一体化业务：2021 年，是我们全面确立进军矿山智能一体

化业务的第一年，从露天矿爆破、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。公司通过投资矿山自动驾驶公司踏歌智行、裸眼 3D 技术公司一隅千象、增资 VR/AR/MR 技术公司哈视奇和投资成立矿山一体化合资公司宝力智行，进军露天矿智能一体化建设，实现业务联动，构建价值共生的产业生态圈。

二、问答环节

1、公司 2021 年研发投入情况及未来研发投入的节奏？

答：公司 2021 年研发费用较上年同期增长了 84.64%，主要因为公司两个业务板块均加大了研发投入，研发人员增长了近 110 人。过去一年，是公司业务转型的一年，移动游戏在成都、广州组建团队，加大产品研发投入；工业互联网端在北京、上海成立子公司，不断引进高端人才，加大产品迭代与开发投入。未来，随着业务的进展，预计公司的研发投入整体上会呈现一个比较稳健的增长。

2、2022 年 Q1 管理费用增长的主要原因？

答：2022 年管理费用增长主要因为公司 2021 年下半年在澳洲整合了美卓服务团队，进一步拓展布局澳洲市场和引进了中高层管理团队。

3、最近几年大家都在谈游戏出海，这块市场是不是从之前的蓝海也渐渐变成了红海？tiktok 上的投放规模和策略是啥情况？

答：目前，巨大的人口红利形成了特别多的用户群体，组成不同区域的游戏市场，中国游戏出海在提高，竞争确实变得非常激烈。但是，我们看到游戏在海外还没有形成统一的打法，易幻这么多年在海外发行有着绝对的优势。tiktok 海外投放状况在日益变好，公司比上年同期的投放力度在加大，投放方式更加生动，使用模式由自己的模特团队去拍摄演员剧情、剧集，用 UE4/5 制作虚拟动画、虚拟人和游戏结合体验、直播、家族等群体活动，尝试的内容比较多，包括效果媒体和品牌媒体于一体，未来在 tiktok 的投入会超过传统的媒体。

一直以来，公司国内市场并没有为我们贡献利润和收入，相对而言，

国内业务本身就是一种增长了。经过两年的运营与发展，国内业务对未来业绩的贡献会得到很好的体现，我们很有信心。

4、space1 的商业化进展如何？

答：公司 BOTON SPACE 1 产品可应用的领域较多，包括文旅、游戏、工业等场景，目前，公司已在无锡、上海设立了展馆，并与银亚集团签署了战略协议，双方将基于元宇宙联盟以及 BOTON SPACE 1 裸眼混合现实技术等多方位的紧密配合，打造大健康与环保健康产业、数字卫生与防疫产业、工业元宇宙与产教融合产业、元宇宙与非物质文化遗产（数字资产）产业、元宇宙与城市交通系统等具体合作生态，共同进行市场开拓。

5、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。

6、国内版号重新审核对公司的影响？公司目前游戏储备情况？

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。未来，希望我们国内与国外的业务能够达到 1:1 这样的比例。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。

7、工业互联网目前客户应用有哪些？潜在客户如何？

答：目前，公司已签约客户为山东钢铁集团、中信特钢铜陵泰富公司、江苏港口集团镇江金港公司、湖北新冶钢公司，在兴澄钢铁的智能改造二期稳步进行中，以上项目也奠定了我们在港口等智能化改造的基础。在另外一个重要的工业场景，煤矿：露天矿和井工矿，在露天矿不仅要进行智能化改造业务，更会联合我们众多的战略合作伙伴，包括矿山无人驾驶国内龙头企业踏歌智行，进行完整的矿山一体化、无人化运营；在井工矿公司也会联合我们的战略合作伙伴兖州煤业等，打开井下无人输送的大门。去年我们联合生态合作伙伴成立了宝力智行、上海水左公司，也联合兖矿能源成立了山东宝能智维工业科技有限公司，我们相信，随着我们工业硬件和软件的不断完善与迭代，公司在工业互联网业务上将会迎来飞速发展的历史机遇。

8、《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。

9、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。

10、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：元宇宙概念从去年开始火热，市场现在依然对这个赛道比较关注，我们认为元宇宙充满想象空间，将可能成为数字经济在新时代落地的重要组成部分，“数字孪生”技术正以新的模式进入大众视野，贯穿了从制造到服务和运营的整个产品生命周期中。我们在虚拟现实领域也进行了很早的布局。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。公司先后投资了哈视奇、一隅千象以及成立了海南元宇宙公司。对于虚拟现实等前瞻性技术和赛道，公司是一直坚定信心去

长期布局的。

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。

公司目前通过哈视奇负责井下数字矿山内容制作，一隅千象负责裸眼 3D 呈现及远程交互。公司希望通过这样的业务合作，进一步增强工业互联网核心竞争力，解决客户远程智能化等需求。

11、公司未来的规划及 2022 年业绩展望如何？

答：从工业互联网板块来看，随着公司募投项目的达产，数字化输送带将继续保持稳定的增长；公司智能输送在线监测系统（包括纵撕监测系统、磨损监测系统、接头监测系统等）不断迭代成熟及上线，正在洽谈多家客户有望在 2022 年陆续落地；联合战略合作伙伴所推进的智能运营一体化业务也有望在 2022 年取得订单的落地；另外，从移动互联网板块来看，公司已储备不同语言版本的游戏 40 款，游戏产品的陆续上线

	也会为我们全年业绩的增长提供支持。2022 年全年的目标不变，依然会围绕五年规划进行目标奋斗，依然是值得大家期待的一年。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 24 日