## 无锡宝通科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 20241104

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	新华保险、红土创新基金、乾锦豪资产、磐石投资、东方证
	券、海通证券、华福证券、天猊投资、山西证券、磐厚动量、
	海南谦信、瑞民基金、长谋投资、弘毅基金、华泰柏瑞、盛
	宇投资等 29 人
时间	2024年10月31日
地点	无锡
上市公司接待人员姓名	董事 董事会秘书 周庆、IR 总监 常兆亮
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2024 年第三季度经营概况
	宝通科技 2024 年前三季度实现营业收入 24.48 亿,同
	比增长 1.24%, 实现归母净利润 2.38 亿, 同比增长 129.83%;
	扣除非经常性损益后,实现归母净利润为 2.61 亿,同比增
	长 174.34%。单季度看,宝通科技第三季度实现营业收入
	7.32 亿,同比略有下滑,实现归母净利润为 4,697.39 万,
	扣除非经常性损益归母净利润 5,692.99 万,同比增长了
	404.75%。总体而言,公司在 2024 年前三季度通过工业互
	联网和移动互联网两大主营业务的协同发展,实现了业绩
	的稳定增长。
	工业互联网板块业绩第三季度环比有所下滑, 主要受
	行业竞争加剧以及销售产品结构变化引起毛利率波动影

响,同时智能软硬件订单还没有明显放量,综合导致了输送带业务环比下滑。移动互联网业务层面,子公司广州易幻和海南高图第三季度实现营业收入同比增长。2023年9月易幻网络在日本地区发行的主力游戏《ドット勇者(马赛克英雄)》,其在今年1-9月保持了强劲流水收入和利润实现。同时,海南高图前三季度两款产品《地牢猎手》及《Bloodline:Heros of lithas》流水过亿,也实现了稳定的流水和长线运营。

2024 年前三季度,公司公允价值变动在前三季度对公司利润产生了-4624.43 万元的负面影响,主要原因是公司投资的私募基金受当前资本市场环境变化及 IPO 延期等因素的影响,基于谨慎性的原则,公司对持有的基金投资项目根据当前的股价及融资情况进行了相应估值调整。同时,公司持续推进包含 MR 以及 VR 的创新业务,子公司荷笛科技在今年7月结合苹果 MR 设备(VISION PRO)的《神话在哪里》艺术展实现了百万级别的票房,并且后续计划在北京、澳门、苏州等城市进行展出。

## 二、主要问题交流情况

问题一:公司在 AI 方面的布局和在相关业务方面的应用?

答:公司是国内主营移动游戏出海发行和运营的最早一批企业,在 AI 赋能的时代大背景下,公司积极探索新兴技术在业务中的应用,持续深化 AI 在翻译、配音、绘画、视频、数据分析、广告投放等游戏研发运营中的实际应用,已经取得了降本增效方面的良好效果。在游戏内容方面,公司也对部分产品测试 AI 嵌入的运用,尝试使用 AI 在游戏内通过玩家变化生成不同内容以推动剧情发展,当前应用的尝试还处于前期阶段,允许脱离游戏原有框架的开放式人

工智能的加入还需持续探索。

在工业互联网业务方面,公司致力于推动工业硬件与软件的智能化融合,为客户提供全方位、一体化的"智能硬件"解决方案,通过底层硬件的集成创新,深度融合"云计算、大数据、人工智能"等前沿科技,推出了具备智能感知、智能分析和自适应能力的新一代智能硬件产品。其中,智能监测产品结合前沿的 AI 技术与算法模型不仅能够精准识别和预测损伤,显著提升监测的灵敏度和响应速度,更可实现自动报警与停机,革新了传统人工巡检模式。X 光无损检测产品利用 X 光和 AI 技术对输送带带体及接头进行实时检测,能够精准识别并定位缺陷实现定点停机和自动生成健康诊断报告,增强对输送带健康状况的实时控制,确保生产安全和效率。

## 问题二:请公司介绍下半年以及明年游戏业务方面的产品发行计划?

答:公司始终坚持全球化和精品化的战略,2024年第四季度以及2025年将是近年来产品储备十分充足的时间段,相对以往将拥有较多精品游戏产品储备,目前已经超过20余款,包含《代号 M》、《代号 zs》、《代号 ss》、《代号 D8》、《代号 BR》、《代号 LQS》、《代号 H》、《代号 HT》等,囊括了日本头部 IP 正版授权力作,韩国东南亚头部 IP 精品力作,欧美主机知名 IP 的手游产品。海南高图当下在欧美取得了良好流水的产品《Bloodline:Heros of lithas》也会在2024年底和2025年陆续在不同的地区推出新的版本。当前部分产品的预推广工作已在进行中,后续公司将根据预约情况、模型测试等因素综合决定产品具体上线时间。

问题三:如何预判后续产品的投放费用变化?

答:公司已经建立了基于不同地区和产品类型的历史 发行数据上的费用投放预测模型,基于历史经验与模型测 算对拟发行游戏进行收入与费用的预期管理,同时依据集 团层面的预算额度与产品上线后的表现情况严格控制单个 游戏的投入金额,避免出现投入与产出严重不匹配导致的 亏损。

问题四:今年海外游戏投放的买量成本如何?海外发行的渠道优势如何?

答:总体而言,海外游戏投放单位成本处于上升趋势,但公司已经采取了积极的成本控制措施以平滑投放成本,这也是易幻网络在海外耕耘十几年始终在该领域保持竞争力的核心原因之一。公司主要在 Facebook、谷歌商店、苹果商店等平台上发布海外游戏,通过挑选优势 IP 以确保相关游戏自带流量属性,同时通过丰富发行经验,对产品发行节奏予以控制,最大程度体现投入产出效益。在东南亚等优势地区,目前已经拥有了成熟的商业模式,对比腾讯等大型公司在该地区的发行情况,公司亦有在渠道运用、文化融合、流量推广方面的运营优势。随着产品发行的小爆发期到来,公司认为未来游戏业务将迎来更多机会。

无

日期

2024年11月4日