

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：20250430

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 ☒其他（线上业绩交流会）
参与单位名称及人员姓名	东证融汇、浙商证券、同泰基金、东吴证券、华福证券、上海磐耀、东方基金、苏州君榕、深圳前海世传、兴业银行、Willing Capital、进门财经、华泰证券等 21 人
时间	2025 年 04 月 29 日
地点	无锡
上市公司接待人员姓名	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 年度及 2025 年第一季度经营情况介绍 2024 年度，公司实现营业收入 33.02 亿元，同比下降 9.67%，但是实现归母净利润 2.10 亿元，同比增长 97.93%，盈利能力表现出强劲增长态势。同时，公司 2025 年第一季度实现营业收入 7.59 亿元，整体来看，公司经营业绩保持持续稳健。在全球百年变局加速演进和外部环境日益复杂的背景下，公司坚持科技创新与差异化发展相结合，持续深耕工业和游戏两大核心业务，坚定推行新四化战略，主动创新，敢于变革，精准把握市场趋势，通过数字化转型与智能制造推进业务升级，保持了业绩的稳步增长。 二、投资者提问与回答

	问题一：请问工业互联网板块 2024 年毛利率有所下降，未来发展趋势如何？泰国产能释放预计对业务有何影响？ 答：从财务数据来看，自 2024 年下半年开始，工业互联网板块的毛利率受到一定影响。主要有两方面原因：一是宏观环境变化，钢厂、煤炭等资源型企业的资本开支有所缩减；二是国内市场竞争加剧，各厂商逐步释放产能，形成内卷趋势，致使单价受到影响。公司始终坚定践行全球化战略，持续推进全球化布局，2024 年海外服务业务同比增长超 20%，与力拓、必和必拓等客户签订了长期战略合作协议，并以全球技术服务中心为依托，构建出覆盖五大洲的协同服务网络，还在非洲几内亚建立了技术服务中心，在海外业务方面显示出了一定的技术优势与核心大客户掌控能力。 关于泰国工厂，作为重点建设的新厂区，设备与工艺相对先进，主要面向海外重点客户及新客户拓展。此外，泰国工厂在出口方面享有一定税收优惠，也是当初选址泰国建厂的重要考量。整体来看，随着泰国工厂产能逐步释放，将对整体工业板块业务产生积极影响。 问题二：关于机器人业务，请公司介绍下未来的战略构想，包括体量、营收模式、落地场景及贡献预期？ 答：关于机器人业务，2025 年《政府工作报告》中已将具身智能列为国家战略性技术方向，多个主要城市出台配套政策，工业端将率先成为机器人的主要落地场景，相比家庭场景，工业场景更具刚需，如钢厂中存在有毒气体泄漏监测需求，目前仍需人工穿戴防护设备执行作业，风险极高，而机器人无需防护，具备高效、精准的巡检能力，显著提升安全性与作业效率。市场空间方面，全国资源型
--	---

	场景如钢厂、矿山、火电、港口码头等共约 2 万多个，潜在设备需求将突破百万台规模。今年一季度，公司已经与云深处、宇树科技、木蚁机器人等多个机器人公司开展过交流，共同推动机器人在工业场景的创新与落地。经过二次开发的四足机器人已经在公司客户钢铁、电力等几个行业场景开展测试，目前基于钢厂环境的气体、液体泄露监测功能已经开发完成，并推进巡检、托辊、粉尘、温度等相关功能的开发工作，后续会持续汇集客户的需求与场景特点，推进相关落地工作。 公司智能原有团队大约 80 人主要负责和机器人结合的硬件传感器以及相关软件技术等开发，目前正在扩充机器人相关图像识别等技术人员团队，针对不同行业特性进行功能定制与价值升级，打造“硬件+场景化服务”的高毛利产品矩阵，构建“设备+数据+服务”的闭环生态，进一步打开细分市场空间。 问题三：公司下半年游戏储备丰富，请介绍下重点关注产品，以及在欧美地区发行的优势和经验？ 答：公司在未来产品储备方面兼具多元化与全球化，主要包括《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 精品力作等 日本作为全球一线游戏市场，拥有成熟的玩家群体，自《ドット勇者（马赛克英雄）》在日本成功发行后，公司深入研究当地市场特点，积累了从本地化运营到精准营销等多方面的宝贵经验。基于此，公司今年计划在日本市场强势发力，陆续推出包括《命运圣契》在内的三款重点产品，其中《命运圣契》自去年 9 月在港台上线以来，流
--	---

	水表现良好，证明了其市场潜力，有了在其他地区的成功经验作为支撑，结合日本玩家的偏好进行深度优化与本地化适配，《命运圣契》在日本市场的预期相对较高。 《D3》项目此前已在港台、东南亚、韩国等地区发行，此次在欧美上线筹备已久。一方面，游戏采用了欧美市场青睐的魔幻画风，契合当地市场环境；另一方面，海南高图自成立起主要面向欧美市场自研自发，积累了多年发行经验，自研的产品流水均有不错的表现，因此从产品本身到发行经验，我们在欧美市场都具备坚实的基础。 问题四：营销费用在工业板块与游戏板块的占比情况如何？未来是计划加大投入，还是倾向于降本增效？ 答：在工业互联网板块，我们将一切以为客户创造价值为中心，全面整合公司技术资源，聚焦生物基材料、具身智能机器人、智能传感、低碳智造等关键领域，持续加大研发投入，为全球用户提供全方位、个性化的智能输送数字化解决方案，助力客户实现产业转型升级。在移动互联网板块，前五大项目占游戏整体营销费用约 60%以上，公司目前主要在 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。关于是否继续投入或降本增效，我们认为这取决于宏观经济环境和市场变化趋势，我们会根据产品周期动态调整销售费用，随着下半年新产品上线，相关营销费用应该会有所增长。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 04 月 30 日