

证券代码：300031

证券简称：宝通科技

公告编号：2023-001

无锡宝通科技股份有限公司 2022 年度业绩预告

本公司及其董事会全体人员保证公告内容真实、准确和完整，公告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

一、本期业绩预计情况

（一）业绩预告期间

2022 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日。

（二）业绩预告情况

预计净利润为负值。

项 目	本报告期	上年同期
归属于上市公司股东的净利润	亏损：28,186.28 万元 - 38,252.81 万元	盈利：40,266.12 万元
	比上年同期下降：170.00% - 195.00%	
扣除非经常性损益后的净利润	亏损：27,186.28 万元 - 37,252.81 万元	盈利：37,962.22 万元
	比上年同期下降：171.61% - 198.13%	

注：2022 年度，子公司广州易幻网络科技有限公司（简称“广州易幻”）整体经营业绩首次出现了亏损，基于谨慎性原则，公司将对广州易幻资产组计提商誉减值准备，预计减值金额为 47,000 万元—49,000 万元。

二、与会计师事务所沟通情况

本次业绩预告的相关数据是公司财务部门初步测算结果，未经审计机构审计。公司已就业绩预告有关事项与年审会计师事务所进行沟通，公司与会计师事务所在本次业绩预告方面不存在重大分歧。

三、业绩变动原因说明

报告期内，受国内外宏观经济下行、地缘政治冲突及新冠疫情反复等影响，公司业绩出现了大幅度下降，预计 2022 年 1-12 月归属于上市公司股东的净利润较 2021 年同比下降 170%-195%，主要原因如下：

（一）移动互联网业务

1、报告期内，国内移动游戏市场与出海市场实际销售收入同比均出现了下降，行业进入了存量竞争时代。存量竞争的格局下，因国内监管政策规范、产品创新难度提升、国内版号供给减少以及消费疲软等多因素共同影响，行业竞争愈加激烈，获客成本持续走高，叠加地缘政治冲突、疫情造成人员跨境交流受限等不可抗拒因素干扰，给公司移动互联网业务带来了严峻的考验。2022 年度，因公司优化产品结构、加大国内外市场推广投放和在研（定制）产品的投入等影响，具体为游戏推广费大幅度增加、研发投入大、产品上线延期及定制产品版号未能在约定时间内获取、新产品探索周期长等诸多不利情况，导致了移动互联网业务板块净利润出现了大幅下滑。

2、报告期内，子公司广州易幻优化产品结构、加大了国内外市场推广投放和在研（定制）产品的投入，上线了 21 款新品，主动下架和关停了 20 款表现不达预期的海外及自研游戏项目。2022 年度，广州易幻整体经营业绩首次出现了亏损，基于谨慎性原则，公司将对广州易幻资产组计提商誉减值准备，预计减值金额为 47,000 万元—49,000 万元，具体原因如下：

（1）广州易幻大力拓展中国大陆市场，海外移动游戏市场因疫情带来的消费红利在疫情管控放开后逐渐退潮，新进入者增多与市场规模收缩等多因素导致广州易幻竞争压力增大，为保障存量游戏产品的竞争力，广州易幻加大了在线运营游戏的投入，导致其在海内外游戏发行买量推广成本显著上升。报告期内，公司发行了《终末阵线》《元素方尖》《剑侠世界 3》《有杀气童话 2》《DK》《天龙八部 2》《魔力宝贝：旅人》等 21 款产品，公司预计 2022 年度，广州易幻的推广费用较去年同期增加 90%。

（2）广州易幻为加强游戏自研能力，推动公司移动游戏业务研运一体化进程，组建了研发团队加大自研（定制）产品投入，由于团队研发的产品不达预期、产品上线延期及定制产品版号未能在约定时间内获取等因素影响，公司对团队及

项目进行了优化及调整。同时，公司调整了经营策略，对市场预期相对不明确且不达预期的海外及自研游戏进行了关停，公司预计 2022 年度，广州易幻研发费用较去年同期增加 225%。

(3)广州易幻根据宏观经济形式及行业政策等变化，依据会计谨慎性原则，对公司部分发行周期长且预计回本较难的游戏《D5》《卧龙吟 2》《kingdom: Flames of War（全球）》等产品，对其预付的分成款、版权金未摊销的部分进行了结转。

综上，广州易幻因推广费用增加、预付的分成款、版权金未摊销的部分结转、在研（定制）产品投入、汇率波动等多方面因素导致净利润预计亏损超过 5,000 万元。根据《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的相关规定，结合市场竞争格局及实际经营情况等综合影响因素，公司在年末对收购广州易幻产生的账面商誉 12.26 亿元进行了减值测试。基于谨慎性原则，公司将对前述商誉进行减值处理，减值金额预计为 47,000 万元—49,000 万元。截至目前，相关减值测试尚在进行中，最终商誉减值准备计提的金额将由公司聘请的具备专业资质的评估机构及审计机构进行评估和审计后确定具体金额。

（二）工业互联网（工业散货物料智能输送全栈式服务）

报告期内，尽管面临着诸多不利因素的叠加冲击与交织影响，公司通过统筹协调并积极解决不利环境因素干扰，坚持强化以“新产品、新技术、新模式”为抓手，秉承和坚守“科技创新”的发展理念，持续推动现有业务“绿色化、智能化、一体化、全球化”发展，全力保障客户的订单履约，确保了经营业绩稳定增长。2022 年度，预计工业互联网业务营业收入较去年同期增长超过 30%。

（1）数字化输送系统

公司数字化输送系统主要围绕工业软硬件进行研发、生产与服务，具体为智能输送数字化产品和智能软件服务。报告期内，公司以智能输送全栈式服务为纽带，深度聚焦工业散货物料输送行业解决方案，深化研发设计、生产制造、经营管理、市场服务等环节的数字化应用，借助工业散货物料输送领域的优势，为客户提供整体解决方案，助力客户智能化建设。

报告期内，公司数字化输送带产能基本满产，其中，海外营业收入预计占工业互联网板块业务营业收入的比例超过 40%，为公司成立以来数字化输送带海外销售收入历史最高值。公司积极推进业务转型升级，优化产品结构，注重提升产品质量，今年，公司与全球知名矿产资源公司必和必拓共同研发的世界首条碳中和输送带产品正式下线，该产品获得全球权威领先认证机构颁发的全球首张钢丝绳芯输送带产品“PAS2060 碳中和达成宣告核证证书”。同时，公司大力拓展智慧矿山领域市场，提高芳纶带等高附加值产品市场占有率。2022 年度，公司预计数字化输送带在矿山领域的销售收入占数字化输送带销售收入的比例为 60%，产品及服务出口业务同比增长超过 50%。

报告期内，公司基于智能输送系统的数字化改造，通过自身的软硬件的技术和算法，打造智能化和无人化的输送系统。公司智能输送系统除了数字化输送带外，在研的产品有智能在线监测产品，包括输送带纵撕监测系统、输送带运行监测系统、输送机运行监测系统、物料状态监测系统、智能清扫机器人、数字孪生矿山系统、裸眼 3D 显示设备等。公司通过不断加大研发投入，在北京、上海组建团队，公司输送带纵撕监测系统已实现规模化商业应用。报告期内，公司实现智能在线监测产品签约客户 13 家，其中，海外客户 1 家，智能在线监测产品营业收入同比增长超过 310%。

（2）智能运营服务

报告期内，公司围绕自身工业输送服务行业深耕多年的经验和系统总包服务的先发优势，联合战略合作伙伴打造数字输送孪生场景，为下游客户提供物料输送全流程智能化运营集成服务，承接下游客户托管、总包运营及管理服务整体解决方案，与客户共建智慧矿山、智慧港口和智慧工厂。

矿山智能一体化运营服务是公司工业互联网业务板块重要的组成部分，也是公司未来重点拓展的业务。公司通过投资布局自动驾驶、虚拟现实、人工智能等技术，将无人运输解决方案与公司无人值守输送系统相结合，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。报告期内，公司通过增资北京踏歌智行科技有限公司，将矿车无人驾驶技术与公司智能输送监测系统技术，通过智能计算与输送系统联动，智能控制输送系统的运行速度，

共同探索矿山运输智能化系统，解决客户输送环节痛点。报告期内，公司通过与兖矿能源集团股份有限公司合作，通过增资山东新宝龙工业科技有限公司（简称“山东新宝龙”）和成立山东宝能智维科技有限公司（简称“山东宝能智维”），共同推动智能化输送带产品、服务技术与煤炭产业融合发展，丰富公司工业互联网业务落地应用场景。其中，山东新宝龙 2022 年度预计实现销售收入超过 2 亿元；山东宝能智维签署了东滩煤矿 B 皮带机智能化改造项目，该项目合同金额为 1,850 万元。目前，公司正在进行营销改革，系统推进区域、产品稳步发展，持续推动业务转型，提升公司经营质量和战略实现。

（三）报告期内，公司非经常性损益绝对金额约为 1,000 万元。

四、其他相关说明

本次业绩预告数据是经公司财务部门初步测算，与最终业绩数据相关的商誉减值和公允价值评估等事项工作尚未完成，还需专业评估及审计机构进行最终评估及审计，具体数据将在公司 2022 年年度报告中详细披露，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

无锡宝通科技股份有限公司

董 事 会

2023 年 1 月 29 日