

证券代码：300031

证券简称：宝通科技

公告编号：2020-028

无锡宝通科技股份有限公司 2019 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	无法保证本报告内容真实、准确、完整的原因
----	----	----------------------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
任小艳	独立董事	因个人突发身体原因	

天衡会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为天衡会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 385,103,781 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	宝通科技	股票代码	300031
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张利乾	温波飞	
办公地址	江苏省无锡市新吴区张公路 19 号	江苏省无锡市新吴区张公路 19 号	
传真	0510-83709871	0510-83709871	

电话	0510-83709871	0510-83709871
电子信箱	boton300031@boton-tech.com	boton300031@boton-tech.com

2、报告期主要业务或产品简介

1、公司业务概况

公司移动互联网板块主要包括移动网络游戏的海外区域化发行与运营、全球研运一体双驱动业务发展，主要由子公司易幻网络、海南高图及成都聚获开展实施。

(1) 易幻网络

易幻网络成立于 2012 年，自成立以来一直专注于移动网络游戏的海外发行和运营，已在全球发行近 240 多款游戏，覆盖全球 130 多个国家和地区、十几种语言，是中国最早出海的手游发行商之一，也是国内海外移动游戏成功发行数量最多的厂商。海外发行和运营的游戏类型涵盖了战争策略类、角色扮演类、休闲竞技类、模拟经营、MMO 等多种类型。易幻网络已在韩国、东南亚、港澳台等市场建立起自己的核心竞争力和领先优势，并辐射日本、欧美等全球市场。易幻网络经过 7 年的长期海外市场专注耕耘，在用户资源的积累、相关技术的运用、运营手法的迭代、渠道资源的整合和人才梯队的建设等方面取得了飞跃式的发展。

目前，公司拥有近百款正在运营的游戏，热门游戏 30 余款，代表作品有《神雕侠侣》、《天龙八部》、《六龙御天》、《最终幻想-觉醒》、《诛仙》、《剑侠情缘》、《完美世界》、《遗忘之境》、《龙之怒吼》等，曾荣登 Google Play、App Store 等榜单前列；2018 年 3 月在韩国地区发行的《三国志 M》连续数月稳居韩国 Google Play 畅销榜 TOP4，iOS 畅销榜 TOP1；2018 年 11 月发行的韩语版《万王之王》上线后进入 Google Play 免费榜第二，畅销榜第五，iOS 免费榜和畅销榜第六；公司除了《万王之王》和《三国志 M》等精品老游戏在韩国市场持续发力之外，2019 年公司新上线产品《全民冠军足球》、《龙之怒吼》、《龙族幻想》等产品均打入 google 游戏免费榜&畅销榜 TOP20；在日本推出二次元游戏《遗忘之境》，该款产品一经推出就获得了日本 iOS 商店的官方推荐，进入免费榜 Top3 的位置；在新加坡、马来西亚运营的《完美世界》，获苹果和谷歌商店双推荐并在双平台榜单表现优异，突破 MMO 在新马市场的新高度；在繁体中文地区高品质暗黑大作《AOD 龙之怒吼》，上线后取得 iOS 下载榜榜首，iOS 畅销榜第二。

(2) 海南高图

海南高图成立于 2018 年 12 月，团队核心成员来自 Tap4fun、Funplus、Elex、网易、腾讯、Storm8、Pocket Gems 等知名国内和海外游戏公司。海南高图打造了一支具备全球视野，拥有不同国家文化背景，丰富本地化经验以及成熟推广与运营的团队。作为主攻全球化研运一体业务拓展的重要子公司，成立 1 年来已运营多款自研和定制产品，产品已覆盖全球 148 个国家和地区、十几种语言，已运营多款自研和定制产品。海南高图具备全球化的视野和人才、强大的中后台支撑、自由与专业的研发氛围，为产品研发创作提供了有效保障，公司立志成为“创造史上最佳的游戏公司”。

(3) 成都聚获

成都聚获成立于 2018 年 12 月，核心团队已有 10 多年的团队合作经历并成功产出多款流水过亿人民币的游戏产品，开发经验丰富、技术积累过硬、团队磨合足够成熟，是一只怀揣梦想的团队。成都聚获将专注于二次元游戏领域的产品研发，首款自研产品《终末阵线：伊诺贝塔》即将于 2020 年上线。

公司移动互联网板块业务致力于创造伟大而新颖的产品，覆盖全球市场，以丰富的内容和炫酷的科技给用户带来不一样的娱乐方式，以多元化和本地化的产品满足用户个性的需求，将中国的游戏带给全世界，让中国的文化影响世界，让人们的娱乐生活更丰富多彩。

2、公司所处行业发展状况

(1) 海外市场空间大，移动游戏仍为最大细分市场

公司所处行业属于移动互联网服务，公司深入拓展互联网应用和游戏领域，将战争策略类、角色扮演类、休闲竞技类、模拟经营、MMO 等多种类型游戏，推向海外移动互联网用户，为促进全球移动互联网发展进步贡献力量。2019 年，全球移动游戏市场继续保持增长，其中手机游戏占比竞争优势明显。根据 Newzoo 发布的《2019 年全球游戏市场报告》，全球游戏市

场预计将产生 1521 亿美元的收入，年同比增长 9.6%，其中移动游戏收入 685 亿美金，占全球游戏收入的 45%，仍是游戏行业中最大的细分市场。

（2）国内游戏企业海外市场竞争优势凸显

近两年，受国内政策影响，中国市场竞争压力加剧，同时，海外游戏市场的潜力展现，吸引了众多中国游戏企业布局海外。受益于国内游戏市场发展迅速及国内游戏研发水平不断提高，中国自研产品在海外竞争优势逐渐增强。根据伽马数据和 Newzoo 联合发布的《2019 全球移动游戏市场中国企业竞争力报告》显示，2019 年中国自主研发网络游戏海外市场实际销售收入预计将超 110 亿美元，较 2018 年的 95.9 亿美元增长超过 10%。目前，中国内地移动游戏市场全球占比 31.6%，在日韩、北美和西欧势头强劲，充分体现了国产游戏在海外市场的竞争优势，也说明未来一定时期内海外移动游戏市场仍为国内企业的重要选择。报告期内，公司在巩固原有全球化区域发行地位的同时，不断加大全球研运一体业务投入，提升公司竞争力。

（3）5G 推动游戏产业发展变革

伴随着 5G 发展与应用，未来在全行业实现 5G 定制化、智能化和场景化的高度渗透与融合已经成为一种共识，以云计算技术为基础的在线游戏方式正在到来，云游戏发展为游戏产业发展变革将产生深远影响。伴随着重度游戏的发展，高品质游戏客户对于硬件设备的性能要求逐步提高。云游戏与 VR/AR 是 5G 商用落地受益较早的两大方向，云游戏引入 VR/AR 设备与技术将会给游戏带来更多的创新玩法与体验，同时，云游戏普及之后将会给 VR/AR 等便携游戏设备带来潮流体验。根据 IDC 数据显示，VR/AR 头显设备 2019 年销量经历了调整下滑之后出现了增长，云游戏与 VR/AR 技术深度结合将极大丰富游戏内容展现，有望成为销量提 5G 已成为全球数字经济发展的新引擎。

3、公司行业地位

（1）领先的商业模式

近两年，公司紧跟互联网发展趋势，不断拓展新业务，培育优秀的研发公司，探索合作新模式，发展游戏研发业务。通过打造以产品、市场、用户为导向的研运一体生态体系，促进生态体系良性协同发展。公司根据市场变化积极调整移动游戏互联网业务发展模式，公司将原单一区域化发行运营升级为区域化发行与运营和全球化研运一体双驱动业务发展模式。公司移动互联网市场布局从韩国、东南亚和港澳台不断向日本、欧美等一级大市场进行突破，逐步通过组建内部研发团队和外部投资团队补齐内容获取，保障公司产品的多元化。未来，公司将以区域化发行和全球研运一体双引擎发展，不断提速国际化发展步伐，励志成为国际领先的“区域化”发行与运营和“全球化”研运一体并重的移动游戏互联网公司。

（2）领先的市场品牌

易幻网络海外发行经过数年匠心发展，发行和运营实力行业领先，是 Google GBP 战略合作伙伴、Facebook 杰出游戏广告主，自成立以来，获得多项业界殊荣，2016、2017 年获“中国十大海外拓展游戏企业”，2018 年获金陀螺“最佳出海游戏企业奖”等荣誉称号。根据 AppAnnie 公布的“中国 App 发行商出海收入榜单”，2019 年易幻网络一直位列榜单。

（3）领先的市场占比

易幻网络在运营近百款游戏，热门游戏 30 余款，类型涉及 MMORPG、ARPG、SLG、CAG、SIM 等，语言覆盖繁体中文、英文、日语、韩语、东南亚和欧洲等语种，代表作品有《六龙御天》、《最终幻想-觉醒》、《诛仙》、《剑侠情缘》、《三国志 M》、《完美世界》、《万王之王》、《我叫 MT4》、《龙之怒吼》等。《三国志 M》是 2018 年韩国 SLG 游戏代表作，连续数月稳居韩国 Google Play 畅销榜 TOP4，iOS 畅销榜 TOP1 等；《剑侠情缘》Google Play 畅销榜第四，稳居畅销榜前十，长期占据马来西亚畅销榜第一，新加坡畅销榜前十；《我叫 MT4》游戏上线仅半小时迅速登上 iOS 免费榜排行第一。作为出海企业的领军者，易幻网络致力于推动游戏行业的发展，用实力为自己代言。未来，易幻网络将在海外市场拓展中持续发力，将中国游戏带给全世界，让世界玩家感受中国游戏。

海南高图自成立以来，秉承“用心创作全球玩家所爱”初心与理念，已成功在全球 148 个国家和地区发行游戏，被翻译为 12 种本地化语言，已成功发行和运营 4 款产品，公司发行的主打游戏《War and Magic》占据 5 个国家畅销榜的第 1 位，在 7 个国家和地区跻身畅销榜前 10 位，全球玩家人数高达 850 万。

4、公司经营模式

（1）采购模式

易幻的采购模式主要分为硬件设备的采购和代理发行游戏两种。

硬件设备对外采购主要包括购置用于游戏发行及运营所需的服务器、电脑等硬件设备、办公软件和技术软件等软件产品，租赁 IDC 机房及带宽等。其中，以购置服务器和租赁带宽为主。

易幻网络主营业务为代理国内游戏的海外发行和运营服务，其游戏采购模式及流程具体如下：

①获取产品信息：一方面，易幻网络通过建立完善的国内外游戏开发商新产品监控和评测体系，形成游戏采购资源库；另一方面，随着易幻网络多款游戏在海外发行和运营取得成功，市场份额和行业地位不断提高，越来越多的游戏开发商主动向其提供新游戏的产品资料，以寻求合作机会。

②初步筛选产品：易幻网络设置了严格的产品筛选程序，只有符合下列标准的游戏产品才能获得通过：当前运营平台所欠缺的产品类型；在某一代表区域已取得优秀运营业绩的产品；该产品开发团队拥有成功的产品经验及稳定核心成员；该产品具有一定的创新性。

③产品专项评估：通过初步筛选后，易幻网络将组织由运营、客服、资深玩家等组成的评测团队针对产品的用户体验、产品设计、技术支持等多方面的进行专项评估，通过评估的产品将交由管理层进行综合评估，决定是否签约。

④沟通合作条款：对于批准签约的产品，易幻网络与游戏开发商进行初步沟通，如双方意向明确，则就合作具体事宜进行商讨并签订合同，包括授权金和分成比例的确定、代理授权范围和方式的确定、后续服务条款的确定等，并由法务部配合完成对游戏开发商的资质认证和对游戏产品著作权进行认证。

（2）运营模式

1) 全球区域化发行与运营业务运营模式

①代理运营模式

在代理运营模式下，公司通过与游戏开发商合作，取得某款游戏产品在特定区域的独家代理授权，由公司负责该款游戏在特定区域的各项运营工作，包括市场推广、信息反馈、运营控制、服务器支持和支付渠道支持等多项工作，承担运营成本并取得运营收入，同时按协议向游戏开发商支付游戏代理授权金和一定比例的分成款。

②联合运营模式

在联合运营模式下，公司在取得游戏开发商某款游戏产品在特定区域的独家代理授权后，与该区域的本土游戏运营商合作（简称“联运商”），由联运商负责各项运营工作，承担运营成本并取得运营收入，公司按照协议向联运商收取一定比例的分成款，同时向游戏开发商支付游戏代理授权金和一定比例的分成款。因当地法律法规限制，目前联合运营模式主要在台湾地区采用。

2) 全球研运一体业务运营模式

全球研运一体业务运营模式为自主运营，公司通过自主研发或代理的方式获得游戏产品的运营权，利用自有或第三方渠道发布并运营。公司全面负责游戏的运营、推广与维护，提供游戏上线的推广、在线客服及充值收款的统一管理服务，并根据用户和游戏的实时反馈信息。

（二）工业互联网

1、公司业务概况

公司工业互联网业务主要服务于矿产开采、钢铁冶炼、水泥建材、火力发电、港口码头等五大基础产业，主要由子公司百年通、宝通智能物联、宝通澳洲、宝强织造等组成。近两年，公司围绕“高端化、国际化”发展战略，加大推进技术创新力度，结合自身的专业特长，提出“散货物料输送数字化场景构建”的设想，通过“数、网、智”等技术手段，与客户共建智慧矿山、智慧码头、智慧工厂、推行智能输送。公司基于下游客户和市场的迫切需求，结合公司在应用场景的多元化、软硬件的布局和技术积累，借助移动游戏互联网发展经验，积极拥抱工业互联网发展浪潮，大力拓展工业智能化和数字化经济，努力变革升级公司智能输送制造板块业务，实现工业散货物料智能输送全栈式服务，推动下游五大基础产业的智慧化、智能化、云端化应用的新基建步伐。

(1) 百年通

子公司百年通是国内领先的高强力橡胶输送带生产制造商及工业散货物料输送产品总包服务一体化提供商,公司专注于该领域内的产品研发、生产、销售与服务。公司主要产品涵盖各类高强力橡胶输送带,有耐热、耐高温、阻燃、节能环保、高强度、数字芯片及特种功能的钢丝绳芯输送带、织物芯输送带和特种结构输送带,广泛应用于矿产开采、钢材冶炼、建材水泥、港口码头、火力发电等行业,能适应各种输送的苛刻环境,得到了国内外知名企业的认可和赞誉,市场占有率稳居全国前列,并远销海外。同时,公司提供效率更高、装置更加灵活、服务更加专业、安全系数更有保障、环境危害影响较小的输送系统整体解决方案,全面整合产品、技术、管理等资源,提供从选型、设计、生产、安装、维护、保养、更新、替换、升级至废弃回收的全生命周期运营服务。

公司的产品能适应各种苛刻工矿环境,得到了国家能源、宝武钢铁、马鞍山钢铁、中国建材、海螺水泥、曹妃甸港务、宁波港务、青岛港、华能电力、大唐电力、国电投、中信国际矿业等国内高端客户的认可和赞誉,市场占有率稳居全国前列。不仅如此,公司秉持“国际化、高端化”的发展战略,为必和必拓(BHP)、力拓(Rio Tinto)、嘉能可(Glencore)、智利国家铜业(Codelco)、FMG、拉法基(Lafarge)、希斯(Cemex)、海德堡(Heidelberg)、塔塔(Tata)等矿业、水泥、钢铁行业国际巨头提供定制化的产品与服务,成为我国该领域杰出的民营企业代表。

公司坚守“让工业散货物料输送更绿色”企业使命,致力于打造资源节约、环境友好、安全智能的工业散货物料输送系统,通过节能、减排、降耗,达到促优、提质、增效,最终实现散货输送系统全生命周期运行成本的最优化。以绿色输送为引领,公司执行最先进的标准、追求最经济的消耗、保证最优质的服务,通过集约化、专业化经营,以客户满意为宗旨,提高绿色输送系统的行业普及率,实现经济效益、社会效益和生态效益的最大化。

(2) 宝通智能物联

子公司宝通智能物联主营业务为智能输送全栈式服务,包括电子产品、智能传感器、工矿自动化监控设备、工业智能机器人的开发、制造、销售、维修服务(不含特种设备)、技术咨询、安装、租赁;计算机软件的技术咨询、设计、销售、维护服务;物联网、云计算、大数据的技术研发、软件服务、系统集成;计算机网络系统工程及工业自动化控制设备的设计、安装、维护、技术咨询、技术服务;智能化工程施工总承包等。宝通智能物联是国内首家从事输送系统专业化服务的供应商,旨在为客户提供散货输送的整体解决方案,现已建立智能输送系统研发中心、物联网技术研究院,公司依托总包的业务模式,结合客户现场输送系统的实际情况,为客户提供输送系统的智能化改造。

公司将融合 5G、工业互联网、工业大数据、无人驾驶、人工智能等新技术,提升对现有技术的更迭,构建工业散货物料输送数字化生态圈,为现代工业散货物料输送行业提供更为安全可靠、节能高效、绿色环保的产品与服务。实现工业散货物料智能输送全栈式服务,推动矿产、钢铁、建材、港口等产业的智慧化、智能化发展与进步,致力于成为全球领先的智能输送全栈服务商。

2、公司所处行业发展状况

(1) 行业亟需高端智能产品设备

根据前瞻产业研究院发布的《中国输送带行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》,全球来看,整个输送带市场规模主要集中在中国、欧洲、日本、澳洲等地,主要用于矿产开采、钢材冶炼、建材水泥、港口码头、火力发电等行业。中国是全球第一大生产国与消费国,产量超过全球总产量的 1/3。中国输送带出口量约为总产量的 3-5%,出口主要国家是澳大利亚、东南亚、俄罗斯、罗马尼亚和中东地区,产品多以中低端产品为主。

工业散货输送系统部件多,数据采集点分散,且系统间不互联互通,目前没有平台可以汇聚这些采集数据。对于客户,进一步优化自身输送线路和输送系统,大数据分析是必不可少。现代化的物料输送现场,地质、施工等条件的多元化对输送带的性能提出了更高的要求,尤其设备的大型化、部分场景下输送带的超远距离化,使得人工维护输送系统的难度激增,从而对输送设备的智能化提出了更多的要求。同时,作为上游客户希望具备丰富专业经验的供应商提供智能化输送系统总包服务,减少他们的总体支出,实现输送系统无人值守,帮助他们专注于生产结果而非生产过程。

行业主要政策如下:

时间	文件名	颁布部门	相关内容
----	-----	------	------

<p>2020年2月25日</p>	<p>《关于加快煤矿智能化发展的指导意见》</p>	<p>国家发展改革委、国家能源局、应急部、国家煤矿安监局、工业和信息化部、财政部、科技部、教育部</p>	<p>……明确了煤矿智能化发展的目标、主要任务和保障措施，对采煤、掘进、运输、通风、供电、选煤等环节的智能化发展具有重要的指导意义。……</p> <p>……主要目标：到 2021 年，建成多种类型、不同模式的智能化示范煤矿，初步形成煤矿开拓设计、地质保障、生产、安全等主要环节的信息化传输、自动化运行技术体系，基本实现掘进工作面减人提效、综采工作面内少人或无人操作、井下和露天煤矿固定岗位的无人值守与远程监控。</p> <p>到 2025 年，大型煤矿和灾害严重煤矿基本实现智能化，形成煤矿智能化建设技术规范与标准体系，实现开拓设计、地质保障、采掘（剥）、运输、通风、洗选物流等系统的智能化决策和自动化协同运行，井下重点岗位机器人作业，露天煤矿实现智能连续作业和无人化运输。</p> <p>到 2035 年，各类煤矿基本实现智能化，构建多产业链、多系统集成的煤矿智能化系统，建成智能感知、智能决策、自动执行的煤矿智能化体系。……</p>
<p>2019年12月5日</p>	<p>《山东省煤矿智能化建设实施方案》</p>	<p>山东省能源局</p>	<p>总体目标</p> <p>利用1-2 年时间，全省冲击地压煤矿和大型煤矿实现智能化开采，建设一批智能化示范矿井，在全国煤炭行业树立智能化建设的“山东标杆”。到2020 年底，全省煤矿智能化开采煤炭产量达到40%以上。到2025 年，全省煤矿基本实现智能化，基本形成完整配套的智能生产、管理体系，智能化开采煤炭产量达到90%以上。到2030 年，全面建成智能化煤矿。</p> <p>（二）大力推进采煤智能化</p> <p>……刮板输送机具备运行状态监测、煤流负荷检测、故障诊断功能，实现与工作面控制系统的通信和协同控制。……</p> <p>（三）有序推进掘进智能化</p> <p>……智能化掘进工作面应具备以下条件：掘进机要具备远程控制、定位切割等功能。掘进机、掘锚机、运输机等设备具备故障自诊断功能，实现集中控制。……</p> <p>（五）加快推进机电运输系统智能化</p> <p>……加快煤矿机电运输系统智能化改造，推广应用视频监视、智能监测与保护、自动控制或集中控制等技术，实现煤矿压风机房、绞车房、变电所、水泵房、原煤主运输系统等固定场所和采掘配套运输设备无人值守或集中控制，减少固定岗位人员；应用远程集中控制，通过视频监视、顺序控制，实现采、掘后路配套多部运输设备集中控制，减少采、掘工作面运输系统人员。加快井下设备在线诊断与远程运维系统建设，提高井下设备智能化水平。积极推进无轨高速运输圈、快速装卸站和智能巡检系统，实现辅助运输连续化、快速化。……</p>
<p>2019年9月5日</p>	<p>《河南省煤矿智能化建设实施方案》</p>	<p>河南省人民政府办公厅</p>	<p>……到2020年年底，建成5—10个省级智能化示范煤矿，力争创建3—5个国家级智能化示范煤矿。冲击地压、采深超千米的煤与瓦斯突出矿井所有采煤和掘进工作面实现智能化。生产能力120万吨/年及以上煤矿的采煤和掘进工作面基本实现自动化或智能化，运输、提升、排水、供电、通风、监测监控等生产系统基本实现自动化运行和远程监控。……</p> <p>……2. 运输系统。推广应用长运距、大运量、直驱式带式输送机及转弯装置，单轨吊、齿轨式卡轨车、无极绳绞车等有轨辅助运输装备。……</p> <p>……3. 刮板输送机具备运行状态监测、煤流负荷检测、机尾链条自动张紧、故障诊断功能，实现与工作面控制系统的通信和协同控制。……</p>
<p>2017年6月7日</p>	<p>《煤矿安全生产“十三五”规划》</p>	<p>国家安全监管总局、国家煤矿安监局</p>	<p>……11. 推进煤矿机械化自动化、信息化、智能化改造。</p> <p>优化煤矿采掘部署和生产系统。小型矿井加快机械化改造，实现采掘机械化；大中型矿井推进通风、提升、运输等系统自动化改造，无人工作面、无人值守等；发展大型高效集约化矿井和大型露天煤矿，提升煤矿综合机械化和自动化水平。……</p>

(2) 国际市场竞争激烈，倒逼国内企业不断提升竞争力

随着输送带行业的发展，行业内不同产品的细分市场出现一定分化，中、低端产品因差别化程度不高，竞争较为激烈；高性能、高规格产品的竞争激烈程度稍低；而部分技术含量高的产品，因具有较高的技术壁垒，市场参与者较少。随着我国改革开放进程的深入，国家为整个国民经济创造了良好的投资环境，国内广阔的销售市场，吸引着国际各大输送带企业到国内投资，到目前为止，进驻中国的合资输送带企业已近 20 家，这些独资、合资企业由于资金雄厚、技术装备好、产品在国内外市场的覆盖面广，成为国内市场强有力的竞争对手。我国本土输送带生产无法满足部分国内高端市场的需要，导致每年还需进口高强度、高性能特种输送带产品。因此，加大研发投入、提高管理效率、调整产品结构、淘汰落后产能、开发适销产品，不断提高产品质量及档次，增加产品附加值，是提高公司业绩增长空间、保证公司可持续发展所必需的。

(3) 国家政策支持产业转型升级，实施绿色化发展

随着“中国制造 2025”的不断深入和世界范围内绿色经济的兴起，对于输送带行业的环保要求在不断提升，输送带产品原料和输送带生产过程的绿色化在不断深入；产业链下游的矿山、冶炼厂、水泥厂等对于环保的要求也在不断提高，除对输送带本身的环保性要求提高外，输送带产品退役后的回收问题也日益显著。2020 年 3 月 2 日，国家发改委、国家能源局等八部门联合印发《关于加快煤矿智能化发展的指导意见》，明确提出“加强顶层设计，科学谋划煤矿智能化建设”等任务推动煤矿智能化健康发展，实现新时期煤炭工业及相关产业的高质量发展。

随着绿色经济和环保理念的推进，这些对环境污染大、能耗大的企业将被淘汰而退出。公司在过去的发展中，已逐步采取措施降低污染节省能耗，并积累了足够的经验。环保设备的集成运用和绿色生产基地的落成，公司可以进一步减少乃至消除生产环节的污染，并改进生产流程以及利用太阳能等方式实现能耗的降低；通过关键工艺的创新与环保材料的采用，公司将进一步提高产品的绿色化程度，降低产品生产制造过程中的能源消耗，提高产品使用的节能效用。

(4) 万物互联，传统产品智能化是工业发展必然方向

工业互联网的本质和核心是通过工业互联网平台把设备、生产线、工厂、供应商、产品和客户紧密地连接融合起来，可以帮助制造业统合产业链，形成跨设备、跨系统、跨厂区、跨地区的互联互通，从而提高效率，推动整个制造服务体系智能化，还有利于推动制造业融通发展，实现制造业和服务业之间的跨越发展，使工业经济各种要素资源能够高效共享。

输送带作为传统产品，其本身并不具有信息功能，但其在运作过程中存在信息的产生，并且随着输送系统的大型化和输送带的远程化，输送带在运行过程中所产生的信息的采集和利用变得愈发重要。传统的输送带在运作过程中需要人工巡检，密切监测输送带的运行情况，对于异常故障需要迅速反应，以免造成人员财产损失，而对于如 30km 以上的超长输送带，人工巡检将变得异常困难，单纯以人工进行维护的成本过于高昂。如果输送系统运行后，可以自动对输送带及运输机进行实时监测、数据收集，不断完善整机故障诊断和系统信息反馈，通过协同控制，真正实现输送带运输机无人值守和智能化控制，这将大大提高输送系统的安全性、稳定性，并且极大降低人工维护成本。

(5) 拥抱工业 4.0，建立面向产品全生命周期的工业互联网中心是行业发展方向

随着国家环保政策以及欧洲 REACH 法案愈发严格，下游客户对输送带的节能环保要求越来越高。输送系统应用过程中，输送带缺乏针对性设计，不能满足输送系统整体对节能、降本等方面的需求。同时，在输送带应用现场，由于工况条件的复杂化，因维护管理不当而导致的输送带突发性严重故障频繁发生，给客户带来巨大损失，严重影响经济效益。产品退役后，对报废产品缺乏回收管理方案，造成长期性的环境污染。

智能生产基地的建设将进一步推进工业互联网全方位、全流程渗透，将系统总包的商业模式变得更加信息化、智能化，以绿色原材料为起点，公司的信息系统监测原材料的采购、产品的生产和仓储物流、产品售后的运营维护以及报废产品的回收，工业互联网的推进将公司系统总包的商业模式进一步延伸，将从原材料的选用到产品退役回收的全产品生命周期纳入信息系统，从而提高全流程管理效率，全方位降低成本、控制能耗和提高环保。

3、公司行业地位

(1) 行业首家智能输送全栈式服务商

作为行业内首家提出工业散货物料智能输送全栈式服务的企业，宝通科技在智能制造与服务领域不断探索，一方面，从输送设备及运行环境的监测角度进行设计研发，为客户提供输送系统监测集成解决方案，并建设配套监测设施，实现输送系统的安全预警、远程监测；另一方面，打造工业散货智能输送工业互联网平台，自主研发核心技术和产品、安全可控，平台使用物联网、5G 通讯、大数据分析、人工智能等技术，采集输送系统速度、温度、油、电等监测数据，传感器及智能网关

数据，以及自控系统数据，实现输送数据的采集、分析和反馈指导，最终实现输送系统无人值守运营。

(2) 全球领先的智能输送技术创新型企业

经过 20 年的自我创新，公司从普通橡胶输送带生产制造，到高强力特种输送带生产制造，到输送系统总包服务，到数字化输送带生产制造，到智能输送全栈式服务，从单一生产制造到特种制造，从总包服务到智能全栈式服务，是公司为满足下游客户需求不断成长、突破自我的历程，公司的“特种高性能橡胶复合材料关键技术及工程应用”项目荣获全行业唯一最高奖项“国家科学技术进步奖二等奖”更是对公司创新能力的肯定。目前，公司已经实现数字化输送带的量产化，向客户行业进行全面推广。

(3) 行业领先的品牌和口碑

公司的产品得到中国橡胶工业协会胶管胶带分会 2017-2018 年度“输送带、胶管、V 带十强企业”、获得中国石油和化学工业联合会“科技进步一等奖”；公司“BOTON 宝通”牌被评为 2017-2019 年度江苏省重点培育和发展的国际知名品牌等荣誉称号。公司立足国内、放眼全球，以全球化的视野和思维，不断提升工业散货物料输送服务的数字化与智能化水平，打造高端化的产品与服务，满足客户个性化需求，实现专业化工业输送服务的商业定制，立志成为“全球领先的智能输送服务商”。

4、公司经营模式

(1) 数字化输送带业务经营模式

目前输送带行业内多数企业采取“订单生产”的经营模式，少数优势企业开始尝试向“定制生产”模式过渡，个别优秀企业开始全面采用“定制生产”模式。该模式对企业的业务运行管理体系、技术能力以及客户本身的采购管理水平要求很高。公司采用“定制生产”模式，公司客户服务中心、营销中心、创新中心和技术质量部门参与投标方案的制作，将产品定制设计纳入早期投标过程；公司与客户进行方案细节磋商，量身定制产品配方和设计方案，根据客户的不同需求提供个性化服务，确定后由产品制造部生产；产品交付使用后，由客户服务中心、营销中心和创新中心（物联网技术研究院）进行跟踪和建档，对输送带使用情况进行细致调查，为不同客户的不同输送带建立产品档案。因此，公司“定制生产”的经营模式具有较强的定制化特征，其结果是通过信息技术手段实现以最经济的方式满足客户的需求。

① 采购模式

公司的所用橡胶主要向国内贸易商采购（向贸易商采购是橡胶制品行业通用的模式），部分通过代理商从海外市场进口；其他原材料主要向生产商直接采购。公司建立了完善的供应商管理体系和质量保证体系，每年对供应商进行评估，选择质量好、保供能力强的供应商。公司确定供应商有严格的程序，通常需要质量管理部和物资管理部共同参与评审。供应商确定后，日常物资采购由物资管理部负责。

② 销售模式

公司主要采用直销的模式，少量产品通过分销商销售，并最终通过投标的方式获取客户订单。

产品定价采用成本加成定价模式。一般通过对产品成本费用的估算，在此基础上增加一定的利润，并参考市场上类似产品的价格，通过合同谈判确定产品最终价格。

(2) 智能输送全栈式服务业务经营模式

公司拥有独立完整的研发、服务采购和销售模式，为下游五大行业客户的输送系统提供相关自主研发的智能输送产品、平台、服务及行业解决方案，并提供基于大数据分析的云计算和数据咨询及运营服务。公司在保持传统经营模式基础上，积极探索和创新商业模式，通过有效地利用自身优势并整合资源，实现公司的快速发展。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

单位：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	2,475,616,071.21	2,166,229,147.53	14.28%	1,579,818,747.43
归属于上市公司股东的净利润	305,042,137.26	271,746,593.72	12.25%	221,005,946.43
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	298,166,174.15	266,825,909.79	11.75%	215,517,989.61
经营活动产生的现金流量净额	378,539,424.52	181,166,933.64	108.95%	307,635,220.74
基本每股收益（元/股）	0.7921	0.6923	14.42%	0.5570
稀释每股收益（元/股）	0.7921	0.6923	14.42%	0.5570
加权平均净资产收益率	12.62%	11.58%	1.04%	8.29%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	4,020,280,526.69	3,235,992,619.83	24.24%	3,205,312,294.45
归属于上市公司股东的净资产	2,636,272,813.23	2,265,293,512.23	16.38%	2,286,926,172.98

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	601,388,426.62	581,448,805.67	586,446,512.68	706,332,326.24
归属于上市公司股东的净利润	87,555,851.13	79,463,274.36	65,754,454.71	72,268,557.06
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	87,045,790.67	77,728,589.91	64,975,604.82	68,416,188.75
经营活动产生的现金流量净额	49,542,234.19	71,876,384.46	96,754,096.48	160,366,709.39

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况**(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表**

单位：股

报告期末普通股股东总数	15,704	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	17,110	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
包志方	境内自然人	22.75%	90,261,952	67,696,464	质押	50,320,000	
#樟州市牛曼投资管理中心（有限合伙）	境内非国有法人	11.38%	45,146,563		质押	30,086,000	
吴丹霞	境内自然人	1.79%	7,102,922				

唐宇	境内自然人	1.68%	6,662,952	4,997,214		
#上海玖歌投资管理有限公司 —华采创富私募证券投资基金	其他	1.34%	5,300,000			
#安徽志道投资有限公司	境外自然人	1.29%	5,100,900			
#上海玖歌投资管理有限公司 —荣俊2号私募投资基金	境外自然人	1.12%	4,446,982			
陈勇	境内自然人	1.03%	4,105,062			
#安徽明泽投资管理有限公司 —明泽智渊价值精选私募证券投资基金	其他	0.90%	3,564,800			
#周立春	境内自然人	0.86%	3,416,600			
上述股东关联关系或一致行动的说明		不适用				

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2019 年，面对复杂多变的外部环境和日益激烈的竞争环境，公司围绕“高端化、国际化”发展战略，深化“移动互联网+工业互联网”双主营业务发展模式，在稳健发展的道路上锐意进取，全力推进业务转型升级和盈利模式创新，优化内部治理结构，升级战略发展布局，持续提高企业核心竞争力，促使公司综合实力不断加强，盈利能力稳定提升。公司在守法、合规、创造价值的同时，积极履行社会责任，确保公司高质量可持续发展。

报告期内，公司根据既定的战略，充分利用资本市场平台，促进企业转型升级，积极打造新业态，孕育新动力，构建了多元化可持续发展的企业新生态。同时，公司不断加强企业文化建设，以适应公司新时代的多元化发展要求；优化内部控制管理制度，加快信息化建设步伐，协同集团各业务板块管理，有效提高了办公效率和管理水平。报告期内，公司两大业务板块业务上独立运营、资源相互支撑、齐头并进、共同发展的格局得到了延续和巩固，整体实现营业收入 247,561.61 万元，较去年同期增长 14.28%；实现归属于母公司的净利润 30,504.21 万元，较去年同期增长 12.25%。

（一）移动互联网业务

1、聚焦全球移动游戏发行和运营，深化区域化发行与全球研运一体业务双轮驱动

报告期内，公司深化全球化战略发展布局，深耕韩国、东南亚以及港澳台，积极向欧美、日本等市场拓展，移动互联网业务实现营业收入 159,936.60 万元，较去年同期增长 12.30%。

报告期内，公司主要发行和运营的产品《完美世界》、《三国志 M》、《万王之王》、《龙族幻想》、《龙之怒吼》、《遗忘之境》、《War and Magic》等多款游戏，在韩国、港台、东南亚、日本、欧美等市场表现优异。2019 年是易幻网络开拓韩国地区的第六年，公司除了《万王之王》和《三国志 M》等精品老游戏在韩国市场持续发力之外，《全民冠军足球》、《龙之怒吼》、《龙族幻想》等产品均打入 google 游戏免费榜&畅销榜 TOP20；在日本推出二次元游戏《遗忘之境》，该款产品一经推出就获得了日本 iOS 商店的官方推荐，进入免费榜 Top3 的位置；在新加坡、马来西亚运营的《完美世界》，获苹果和谷歌商店双推荐并在双平台榜单表现优异，突破 MMO 在新马市场的新高度；在繁体中文地区高品质暗黑大作《AOD 龙之怒吼》，上线后取得 iOS 下载榜榜首，iOS 畅销榜第二。

报告期内，公司不断提速全球化发展步伐，海南高图作为主攻全球化研运一体业务拓展的重要子公司，成立 1 年来已成功发行和运营 4 款产品，在全球 148 个国家和地区发行，被翻译为 12 种语言，其中公司发行的主打游戏《War and Magic》占据 5 个国家畅销榜的第 1 位，在 7 个国家和地区跻身畅销榜前 10。海南高图秉承“用心创造全球玩家所爱”的价值理念，以欧美为核心放眼全球手游市场，踏实笃定地深耕产品和寻找市场机遇。在一年的时间里完成了主力团队的扩建和架构调整、进行了深度定制的产品模式探索、搭建了纯自研自发的业务线、实现了 ARPG/MMO 新类产品的出海突破，发展潜力好、增长动力佳。

2、深耕区域市场，进军一级市场，带来持续高速增长空间

公司根据既定战略部署，拓展手游出海规模，实现海外手游交叉发行，横向布局全球，纵向整合产业链。公司基于原有韩国、东南亚、港澳台发行区域市场上的优势逐步拓展日本、欧美等大市场，日本与欧美市场在内部游戏板块营收占比从 5%增长到 30%以上，呈现了相当强劲的发展势头，公司继续将在产品、团队和用户加大资源，扩大在日本、欧美的市场份额。

3、自有研发体系初现雏形

报告期内，在巩固移动游戏发行能力的基础上，新设成都聚获，专注于自研产品的研发，公司亦通过资本运作、战略合作、深度定制等方式加大自有内容端的产出，逐步形成代理和自研的多元产品矩阵。最终构建多元化内容制作、全球化市场发行、多层次用户运营以确保公司业务持续稳定的增长。

4、用户数据掘金工作成效显著

公司至今累计发行约 240 款游戏、十几种语言并拥有全球超过 150 个国家的用户数据，月均活跃用户数 230 万。报告期内，易幻网络不断完善大数据采集分析平台。公司自研了普罗米修斯软件系统，一项基于大数据和机器学习的游戏行为预测系统，通过上百款游戏数据的沉淀和学习，普罗米修斯系统拥有了各类游戏数据的流失模型和付费模型。在新游戏上线时，通过代入前期数据，即可进行玩家流失预测、Ltv 预测、潜在大 R 预测等多项预测，并通过使用预先定义的游戏 API 接口，对游戏行为进行自动干预，同时对干预结果通过 AB TEST 进行成效分析，有效提升用户留存和产值。自研了塔罗软件系统，一个基于用户画像的种子用户获取系统。通过对采集到的用户数据进行清洗、分类和打标签等处理，最终形成完整的用户画像。塔罗系统从用户画像库中识别出核心优质种子用户后，再利用“普罗米修斯”系统的预测功能来扩大种子用户群，然后将扩大后的种子用户群输入到广告投放平台的 lookalike 接口中，以获取精准广告用户，提升 ROI。通过上述系统的运营，公司建立了数据优势，建立成熟的数据集成和分析能力，为运营及营销决策提供科学强大的数据支持，并用实际数据指导市场推广工作，更精确定位目标用户，优化广告投放渠道、投放时段、投放人群、投放区域和广告创意，实现广告目标人群的精准投放，提高代理移动网络游戏的利润率。

易幻网络持续通过自身研发的游戏运营数据分析平台 GM Tool，对自身运营的所有游戏进行实时的数据监控，收集相关运营数据并进行不同品类之间和不同时间段之间的分析和对比，及时且客观评估游戏运营状况并制定最佳运营策略。从产品上线前的运营策略制定到产品运营过程中的运营方向调整，都建立在对过往数据的比对、现有数据的分析上。报告期，公司持续在移动网络游戏的全球发行和运营业务相关的领域进行研发，共计 39 个研发项目，包括正在持续研发的缪斯软件系统（广告素材智能分析系统）、阿波罗软件系统（广告用户质量检测系统）、赫尔墨斯软件系统（市场数据检测系统）、宙斯软

件系统（统一投放平台）等智能软件系统，进一步体现了公司的技术创新能力，为专业、高效提供运营平台服务提供有力的支持。

5、拥抱新技术、新模式（5G+AR/VR/XR）

随着 5G 的到来，AR 现实增强技术、VR 虚拟现实技术、XR 混合显示技术的应用正显示出蓬勃发展的态势，在多领域为各个产业开拓创新探索服务，促成了更深层次的研究分析与展望，让影视媒体创作，网络购物，游戏开发，艺术设计等有了更多的融汇。AR/VR /XR 相关技术的应用已经成为宝通科技新的业务拓展点。宝通科技很早就布局 AR/VR/XR 行业中领先的企业，分别投资了硬件开发商翊视皓瞳和内容供应商哈视奇。目前，公司联合哈视奇、翊视皓瞳与宝通科技游戏研发团队已经开发了多款游戏 DEMO，实现了在 AR/VR/XR 终端的适配，其中哈视奇开发的 VR 游戏《奇幻滑雪 3》将在二季度上线，未来宝通科技将继续探索更多基于 AR/VR/XR 创新交互方式的游戏。

（二）工业互联网业务

1、优化产品结构，促进业务转型升级，确保业绩稳步增长

从国际看，中美贸易战愈演愈烈，国际市场的不确定性和风险随之增加。从国内看，我国完成全年经济社会发展主要目标任务，供给侧改革不断深化，实体经济活力不断释放。当前行业正处于一个转型升级的关键时期，公司积极推进业务转型升级，优化产品结构，推出降本增效措施，降低生产经营管理成本，积极有效应对各种压力和挑战，不断探索新出路，挖掘利润增长点。继续维护客户和企业的共同利益，实现企业平稳、健康、可持续发展。报告期内，工业互联网板块实现营业收入 87,625 万元，同比增长 18.09%。

2、稳步推进智能输送全栈式服务落地

为推进信息化和工业化深度融合，实现工业散货智能输送信息化、智能化绿色输送建设，报告期内，公司构建企业新的发展战略，即成为“工业散货物料智能输送全栈式服务提供商”。公司围绕“高端化、国际化”发展战略，提出“科技驱动、可持续发展”发展理念，加大推进技术创新力度，结合自身的专业特长，提出“散货物料输送数字化场景构建”的设想，通过“数、网、智”等技术手段，与客户共建智慧矿山、智慧码头、智慧工厂、推行智能输送。同时，利用新一代通讯技术（5G），深耕工业散货物料输送智能化，实现工业散货物料输送场景下的物料+输送带+输送机+矿卡+工业传感器+关键设备等数字互联，实现了数字化输送带、输送带运行监控、输送机物料监测等模块在国家能源集团上湾矿、中信泰富兴澄特钢、钦州港、中澳 SINO 铁矿等四个项目上稳定运营，进一步推动物料输送领域技术与产业的融合，并与客户智能化平台高效协同，共创产业大数据的新商业价值。



数字化输送产品设计与服务

01 前端服务，我们为客户提供高性能、绿色节能数字化输送带及创新产品，为客户搭建数字化输送基础

数字化输送在线监测服务

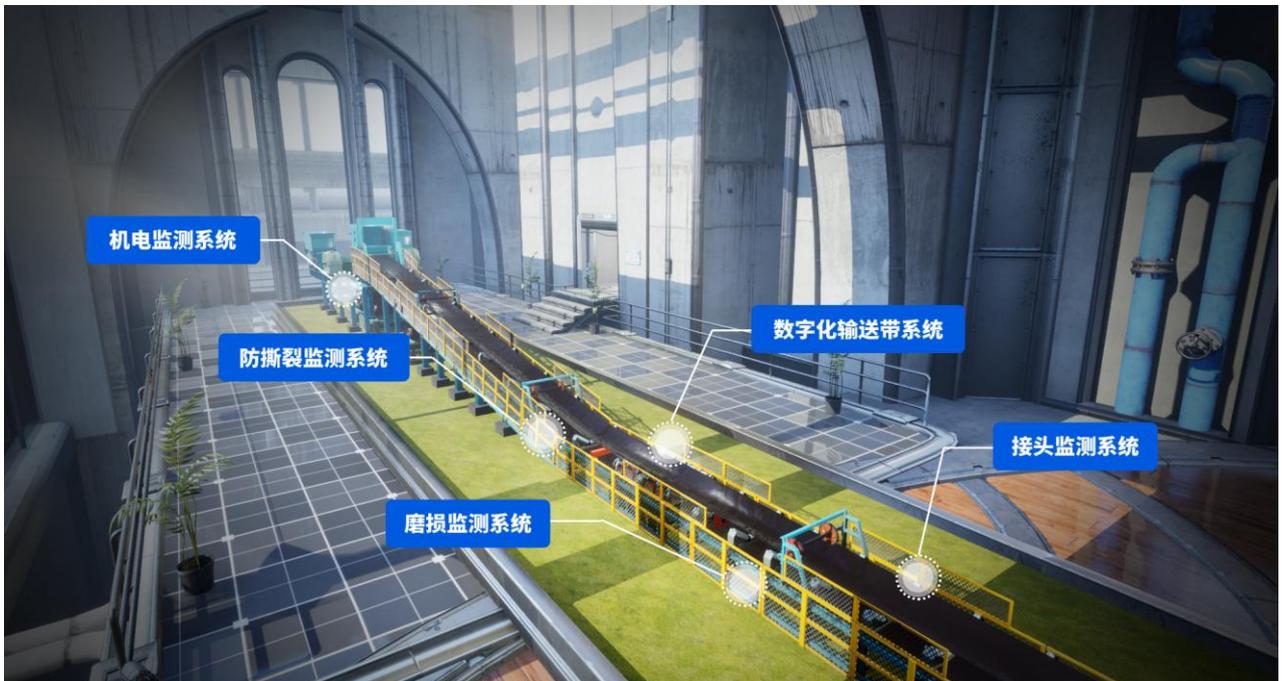
02 运行端服务，我们为客户提供集成化数字化输送在线监测服务，实时获取运行状态，全方位保障输送系统安全运作

数字化输送系统集成总包服务

03 后端服务，基于数字化产品和数字化场景的应用，我们为客户提供全生命周期智能系统集成总包服务

3、多种新技术的融合与应用

公司围绕输送带全生命周期的价值发掘与资源再利用，逐步融合 5G、物联网、工业大数据、无人驾驶、人工智能等新技术，提升对现有智能输送全栈式服务技术的更迭，构建了工业散货物料输送数字化生态圈，为现代工业散货物料输送行业提供更为安全可靠、节能高效、绿色环保的产品与服务。实现工业散货物料智能输送全栈式服务，推动矿产、钢铁、建材、港口等产业的智慧化、智能化发展与进步。



4、提升生产管理效率，注重产品质量，加快开拓国际市场

报告期内，公司紧密围绕“高端化、国际化”发展战略，通过强化树立产品质量意识，不断提高产品质量。同时，研究国内外市场需求变化，紧跟市场发展步伐，全年在海外市场积极布局，在客户中树立了良好的品牌效应，大力拓展海外一线直供客户，进一步获得海外客户的满意及认可。公司向海外市场积极推广公司新产品，成立海外公司，组建海外团队，设立海外仓库，在客户中树立了良好的国际品牌效应。通过中国总部和海外团队的协作，大力拓展海外一线终端客户，终端客户的业务占比从 2014 年的 0.21% 增长到 2019 年的 65.35%，真正实现了中国民族品牌的出口。通过产品品质和良好的口碑，进一步获得海外市场的认可及满意，让越来越多的市场看到了“宝通”品牌。报告期内，公司与全球矿业巨头力拓公司签订了 3+1+1 年的供应合同；与全球最大的铜矿企业智利埃斯孔迪达公司签订了 2019-2022 年的供应合同；与全球水泥行业巨头希斯和海德堡等两家公司签订了全球合作框架协议。

5、提高创新研发能力，加快信息化智能化建设进程

近两年，在国家供给侧结构性改革的推动下，以矿业、煤炭为代表的资源企业去产能工作取得明显成效，行业运行质量不断提高，优质产能逐步释放，产业结构调整成效显著，产业集中度大幅提高，行业朝着绿色化、智能化、国际化的趋势发展。公司组织成立了“工业散货物料输送数字化产业技术创新联盟”。为适应新时代的外部发展环境、快速提升公司的智能制造水平，宝通结合自身输送系统专业优势，通过信息化智能化新技术赋能，为客户构建了一个可扩展功能的集成监测系统——宝通数字化输送监测系统。该系统集成输送带监测，输送机监测，物料状态监测等多项功能。公司通过技术创新能力和信息化建设水平的提升，打造行业内第一家以工业散货物料智能输送与服务为研究方向，集材料、电气、机械、力学、软件信息、光电技术、传感技术、人工智能多领域交叉的国际型技术创新高地，推动公司智慧工厂的建立以及智能输送产品的研发与应用。不仅奠定了公司产品高端化的基础，也提升了“宝通”品牌影响力。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
手机游戏运营产品	1,599,366,048.10	463,645,622.90	71.01%	12.30%	-2.42%	4.37%
输送带制造产品（含数字化输送带）	724,576,854.90	489,313,454.46	32.47%	24.34%	14.16%	6.02%
输送系统技术服务（含智能输送全栈式服务）	151,673,168.21	70,919,040.79	53.24%	-4.77%	-10.90%	3.22%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

1、2019 年 4 月财政部发布财会（2019）6 号《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》，针对企业会计准则实施中的有关情况，对一般企业财务报表格式进行了修订，公司根据通知要求进行了调整；

2、财政部于 2017 年 3 月 31 日分别发布了《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年修订）》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移（2017 年修订）》、《企业会计准则第 24 号——套期会计（2017 年修订）》，于 2017 年 5 月 2 日发布了《企业会计准则第 37 号——金融工具列报（2017 年修订）》（上述准则以下统称“新金融工具准则”），要求在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报告的企业，自 2018 年 1 月 1 日起施行；其他境内上市企业自 2019 年 1 月 1 日起施行。根据新金融工具准则的相关规定，公司对于首次执行该准则的累积影响数调整 2019 年年初留存收益以及财务报表其他相关项目金额，未对 2018 年度的比较财务报表进行调整。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

本公司 2019 年纳入合并范围的子公司共 23 户，详见本附注七“在其他主体中的权益”。本公司本年度合并范围新增 5 家子公司，详见本附注六“合并范围的变更”。