

# 关于智度科技股份有限公司 2019 年年报问询函的回复

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

## 关于智度科技股份有限公司 2019 年年报问询函的回复

致同专字(2020)第 110ZA08304 号

深圳证券交易所:

致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）接受委托对智度科技股份有限公司（以下简称“公司”或“智度股份公司”）2019 年财务报表，包括 2019 年 12 月 31 日的合并及公司资产负债表，2019 年度的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并及公司股东权益变动表以及相关财务报表附注进行审计，并于 2020 年 4 月 27 日出具了致同审字（2020）第 110ZA3745 号的无保留意见审计报告。

我们于 2020 年 7 月 17 日收到了智度股份公司转来的贵所出具的《关于对智度科技股份有限公司的年报问询函》（公司部年报问询函〔2020〕第 208 号，以下简称“问询函”）。按照该问询函的要求，基于智度股份公司对问询函相关问题的说明以及我们对智度股份公司 2019 年度财务报表审计已执行的审计工作，现就有关事项说明如下：

### 问询函问题 4:

“年报显示，2019 年你公司营业收入 108.53 亿元，较 2018 年 76.59 亿元增加 41.69%，扣除股份支付费用 1.67 亿元的影响后，实现归属于上市公司股东的扣除非经营性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）约为 5.58 亿元，扣非后净利润同比降低 17.69%。请你公司结合同行业可比公司业务开展及经营业绩情况，说明你公司扣非后净利润变动趋势与收入存在明显差异的主要原因。请你公司年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。”

## （一）公司回复

关于“结合同行业可比公司业务开展及经营业绩情况，与公司扣非后净利润变动趋势与收入存在明显差异的主要原因”的说明。

### 1、公司业务简介

#### （1）互联网媒体业务

公司的互联网媒体业务主要分为第三方搜索流量入口业务及移动广告联盟业务。

##### A、第三方搜索流量入口业务

第三方搜索流量入口业务由公司之子公司 Spigot, Inc.、Polarity Technologies Limited 和 Eightpoint Technologies Ltd. SEZC 运营（以下简称“SPE公司”）。SPE公司拥有安全软件、邮件管理软件、浏览器等系列自主研发的应用产品，通过大数据和算法对发行渠道和产品用户进行多维度分析，从而以低成本获取高质量的用户，同时为用户提供搜索入口服务，并将搜索请求分发给雅虎、谷歌、必应等，从而获得商业变现收入。

##### B、移动广告联盟业务

移动广告联盟业务由公司之子公司上海猎鹰网络有限公司（以下简称“上海猎鹰公司”）运营。上海猎鹰公司运营的移动广告联盟业务（FMOBI）具有国内领先的SSP等技术处理能力，通过自有产品和第三方产品聚合并承载庞大的优质中长尾流量和精品流量，基于大数据分析技术进行实时信息处理，提供丰富的用户画像标签和精准定向，为客户提供高效、快捷、受众精准的一站式服务，同时帮助媒体以更加高效的形式实现流量变现最大化。

#### （2）数字营销业务

数字营销业务包括整合营销、实效营销和信息流业务，主要由公司之子公司上海猎鹰公司和上海智度亦复信息技术有限公司（以下简称“上海亦复信息公司”）运营。上海亦复信息公司是腾讯广点通、百度、阿里神马、爱奇艺、360和搜狗搜索的核心代理商，并取得了VIVO、小米、一点资讯等硬核媒体厂商的核心代理资质，为金融、游戏、快消、汽车、旅游、家电等行业的品牌广告主提供营销服务。

#### （3）其他业务

公司其他业务主要为互联网游戏业务、互联网金融业务及互联网零售业务等。

## 2、公司所处行业情况

全球互联网广告市场2019年与2018年同期相比增速放缓，流量红利逐渐下降是行业趋势。

国内搜索类广告2019年年度的趋势是增速放缓，增长规模同比下降，但是总体市场规模仍然能够保持在较高水平，主要得益于用户保持搜索习惯，头部搜索引擎的行业地位和市场份额仍然较稳定。

国内社交类广告收入规模仍在上涨，主要得益于移动设备的规模上涨以及用户行为的转变。以腾讯、微博为首的社交类头部企业为主，其通过社交平台逐渐扩大和优化互联网流量的潜在变现方式，2019年度较上年相比仍显现明显的增长。而此类广告给广告主带来的转化率，随着流量规模逐渐达到瓶颈，未来的增长率将更多取决于是否能够开拓更加优化的盈利模式和用户使用场景。

与搜索类广告及社交类广告相关的主要是智度股份公司的数字营销业务。

## 3、同行业可比公司选取及比较

智度股份公司根据所处行业，选择了华扬联众（603825.SH）、蓝色光标（300058.SZ）及科达股份（600986.SH）作为同行业可比上市公司，毛利率及毛利率变动情况如下表所示：

序号	可比公司名称	2019年度	2018年度	变动	变动率
1	华扬联众	11.72%	11.54%	0.18%	1.56%
2	蓝色光标	8.92%	11.63%	-2.71%	-23.30%
3	科达股份	5.50%	10.03%	-4.53%	-45.16%
	平均	8.72%	11.07%	-2.35%	21.27%
	智度股份公司	11.74%	18.74%	-7.00%	-37.35%

智度股份公司2019年度毛利率下降，与同行业可比公司趋势一致，毛利率下降比例受同行业公司所属行业细分的不同有差异，但是总体下降趋势一致，与行业盈利趋势相符。

4、公司扣非后净利润变动趋势与收入存在明显差异的主要原因分析

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动金额	变动比例
营业收入	1,085,321.56	765,956.80	319,364.76	41.69%
归属于公司普通股股东的净利润	61,969.72	71,343.00	-9,373.29	-13.14%
股份支付费用	16,680.40	480.91	16,199.49	3368.51%
扣除股份支付费用后归属于公司普通股股东的净利润	78,650.11	71,823.99	6,826.12	9.50%
归属于公司普通股股东的非经常性损益	22,817.22	3,461.56	19,355.66	559.16%
扣除股份支付费用及非经常性损益后的净利润	55,832.89	68,362.43	-12,529.54	-18.33%

2019 年度扣除股份支付费用及非经常性损益后的净利润较 2018 年度下降 1.25 亿元，营业收入较 2018 年度上涨 31.93 亿元，变动趋势不一致的原因分析如下：

(1) 收入增长的原因

单位：万元

业务名称	本期发生额			上期发生额		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
互联网媒体业务	192,750.64	112,192.89	41.79%	200,926.16	101,737.62	49.37%
数字营销业务	858,428.69	823,506.61	4.07%	529,458.92	504,438.57	4.73%
其他业务	34,071.67	22,191.64	34.87%	35,534.96	16,177.31	54.47%
合计	1,085,251.01	957,891.13	11.74%	765,920.05	622,353.50	18.74%

(续上表)

单位：万元

业务名称	本期发生额		上期发生额		两期对比	
	主营业务 收入	收入占比	主营业务 收入	收入占比	变动额	变动比例
互联网媒体业务	192,750.64	17.76%	200,926.16	26.23%	-8,175.52	-4.07%
数字营销业务	858,428.69	79.10%	529,458.92	69.13%	328,969.77	62.13%
其他业务	34,071.67	3.14%	35,534.96	4.64%	-1,463.29	-4.12%
<b>合计</b>	<b>1,085,251.01</b>	<b>100.00%</b>	<b>765,920.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>319,330.96</b>	<b>41.69%</b>

A、互联网媒体业务及其他业务的收入变动不显著，与上年相比略有下降是由于广告主的投放量减少所致。

B、数字营销业务所占收入比重高，对智度股份公司合并收入贡献度高，此业务2019年度收入增长32.89亿元，是智度股份公司合并收入增长的主要原因。

数字营销业务的收入上涨主要系：

第一，互联网广告市场的总量在2019年度虽然增速放缓，但是仍然呈上涨趋势，全球移动互联网广告市场、全球社交及在线视频广告稳步增长。中国互联网广告市场虽然总体增速趋缓，但搜索类和社交类广告仍然呈现增长态势；

第二，公司自2018年度起对资产、业务、人力、财务等进行了深度整合，扩大了广告交易平台业务规模，培育了互联网媒体矩阵；

第三，公司不断开拓广告行业细分市场，对广告主所处行业的发展和流量空间进行深度分析，在公司现有的代理资质和广告主所属行业持续深耕，同时不断挖掘和开拓发展潜力较大的细分行业和广告主。伴随着流量红利逐渐下降，获客成本不断上涨，广告主对服务商的营销能力和解决方案提出了更高要求，公司在此大背景下，致力于营销技术赋能，加大各个环节的优化和支持，协助大客户在公司具有核心代理资质的头部媒体平台上进行广告投放，为客户提供媒体资源采购、账户充值、账户管理、关键词拓词创意撰写、数据效果分析及优化、媒体新产品推荐、行业竞品分析、口碑维护等服务。2019年度公司的主要客户投放量较2018年度有显著增长，公司获取了大客户集团的广告代理项目；

第四，公司不断寻求和拓展与头部互联网媒体的合作，通过多年与头部媒体的合作经验积累以及不断提升自身广告代理服务的质量，获得媒体对公司市场、服务能力的认可，从而实现与更多媒体的业务合作。2019年度，公司代理的广告



主在腾讯、百度等头部平台实现的广告投放量较 2018 年度相比有显著增长。根据腾讯控股有限公司（以下简称“腾讯公司”）2019 年度的年报披露，腾讯公司网络广告业务收入 2019 年度同比增长 18%，其中社交及其他广告收入 2019 年度同比增长 33%，百度股份公司的收入增长中，较大增量对应的是腾讯社交广告类收入的投放，与腾讯公司的收入增长规模趋势一致。

## （2）净利润下降的原因

2019 年度扣除股份支付费用及非经常性损益后的净利润较 2018 年度下降 1.25 亿元，2019 年度毛利较 2018 年度下降 1.62 亿元，净利润的下降主要由毛利下降导致。

国内外宏观经济环境的变化、媒体市场的变化、客户预算投入的变化、行业竞争者的因素，均会对公司的经营政策、利润率水平产生影响。公司 2019 年度扣非后净利润变动趋势与收入存在差异主要有两个原因，第一是受宏观经济环境下行影响，广告主对 2019 年整体经济市场的信心有所波动，第二是互联网流量红利衰退的影响。

单位：万元

业务名称	2019 年度毛利	2018 年度毛利	毛利变动
互联网媒体业务	80,557.75	99,188.55	-18,630.79
数字营销业务	34,922.09	25,020.35	9,901.74
其他业务	11,880.03	19,357.65	-7,477.62
<b>合计</b>	<b>127,359.88</b>	<b>143,566.55</b>	<b>-16,206.67</b>

### A、互联网媒体业务

互联网媒体业务收入较去年同比下降约为 4.07% 变动不显著，但是毛利率同比下降约为 14.29% 变动显著，主要受海外业务的影响。SPE 公司 2018 年度及 2019 年度毛利率分别为 49.31% 及 40.93%，毛利率下降比例约 16.99%。SPE 公司主要收入来自 PC 端流量入口业务-公司拥有包括安全软件、邮件管理软件、浏览器等系列自主研发的应用产品，通过大数据和算法对发行渠道和产品用户进行多维度分析，从而以低成本获取高质量的用户，同时为用户提供搜索入口服务，并将搜索请求分发给雅虎等互联网企业，从而获得商业变现收入。2018 年度得益于 2017 至 2018 年度采购的优质流量及高效运营，2018 年度实现超预期增长。SPE 公司 2018 年度净利润为 6,761.84 万美元，扣除非经常性损益后的净利润为 6,764.74 万美元。2019 年度受海外市场变化的影响，对谷歌等重要供应商的单位流量获取成本增加、边际利润逐渐下降。

## B、数字营销业务

数字营销业务所占收入比重高，但是毛利率低，此业务的盈利主要依靠获取大量的广告主订单，凭借扩大规模提高利润。公司为了在 2019 年度进一步扩大经营规模 and 市场份额，需要牺牲一部分利润而获取市场，毛利率从 2018 年的 4.73% 降低为 2019 年的 4.07%。2019 年度数字营销业务收入增长 32.90 亿元，带来 9,901.74 万元的毛利增长。

## C、其他业务

其他业务 2019 年度营业收入较 2018 年度下降 1,463.29 万元，毛利下降 7,477.62 万元，毛利下滑显著，主要原因系互联网游戏业务在 2019 年度受突发事件的不利影响导致。公司经营的互联网游戏业务主要系 NBA 游戏，公司为游戏推广付出大量推广成本，而 2019 年 10 月受突发的 NBA 事件的不利影响，导致公司原定于 2019 年度上线的新游戏未能按照预期时间发行，原有游戏的市场也受到负面影响。

综上所述，智度股份公司与同行业可比公司经营业绩总体趋势一致，与行业盈利趋势相符。公司扣除股份支付费用及非经常性损益后的净利润变动趋势与收入的变动趋势虽不匹配但是原因合理。

## （二）会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解并评价与收入确认相关的内部控制的设计有效性，并测试了关键控制执行的有效性；

2、执行了分析性复核程序，包括毛利率分析、关键指标分析、期间费用分析、同期对比分析及同行业分析，评价其变动趋势的合理性；

3、对于自营的互联网媒体业务，互联网游戏业务和互联网金融业务服务业务，鉴于存在复杂信息系统，我们的信息系统测试团队对信息系统进行一般控制测试及应用控制测试，并关注系统中的交易记录，从而确定交易的真实性；

4、执行了收入的真实性测试：包括调查重要交易对方的背景信息；对性质重要、金额重大或异常的客户进行函证，并进行必要的走访或视频访谈；对性质重要、金额重大的客户进行收款检查；对期后实施特定的检查等；

5、对成本和期间费用等经常性损益进行了细节测试，包括检查重要合同、抽样检查发票、结算单、银行流水等，以确认期间费用的准确性。





6、执行了成本和负债的完整性测试；

7、执行了收入、成本、费用的截止性测试，以确认收入、成本、费用已计入恰当的会计期间。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述问询函问题 4 的说明，与我们在执行智度股份公司 2019 年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

本回复仅供向深交所报送及披露使用，不得用于任何其他目的。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

二〇二〇年七月二十三日