

证券代码：000676

证券简称：智度股份

智度科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022 -01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2021年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022年04月29日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.com.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 陈志峰 董事、副总经理、董事会秘书 孙静 独立董事 刘广飞 财务总监 刘韡
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事、总经理陈志峰先生介绍公司业务情况</p> <p>智度股份基于在互联网搜索、大数据、AI、IOT、区块链等领域的技术沉淀，致力于开发与提供优质的互联网产品与服务。公司目前主营业务为互联网媒体、数字营销业务，并发展新零售、自有品牌、区块链、元宇宙相关业务。2021年，公司主营业务未发生重大变化，各业务板块协同发展。</p> <p>2021年，随着国内疫情好转，品牌客户广告需求逐步回升，公司进一步优化业务结构，经营持续向好。公司管理层紧密围</p>

绕董事会的战略安排，夯实第一曲线互联网媒体和数字营销业务的基本盘，努力发展第二曲线的新零售和自有声学品牌业务，为公司未来业绩增长带来新引擎，同时推进第三曲线区块链技术及应用场景落地，稳定开展各项经营管理工作，积极优化资源配置，提升核心竞争力、经营能力和综合实力。

报告期内，公司实现营业总收入584,433.65万元，较上年同期1,077,849.15万元同比减少45.78%，实现归属于上市公司股东的净利润13,349.15万元，较上年同期-290,164.9万元实现扭亏为盈。报告期内，公司实现营业毛利73,284.13万元，较上年同期47,002.23万元增加26,281.9万元，增幅55.92%，毛利率12.54%，较上年同期4.36%提升8.18个百分点，主要系进一步优化业务结构，将数字营销业务中毛利率较低的实效营销、信息流业务进行收缩，更加聚焦核心品牌客户和优质客户，积极拓展市场，数字营销业务毛利率有所提升。其中，互联网媒体业务实现营业收入91,085.44万元，占公司营业总收入的15.59%，实现毛利3,4916.14万元，占营业毛利的47.64%；数字营销业务实现营业收入465,162.32万元，占公司营业总收入的79.59%，实现毛利26,139.65万元，占营业毛利的35.67%。

二、问答

Q1：请问该公司目前收益是否稳定增长

A:2021年，随着国内疫情好转，品牌客户广告需求逐步回升，公司进一步优化业务结构，经营持续向好。公司管理层紧密围绕董事会的战略安排，夯实第一曲线互联网媒体和数字营销业务的基本盘，努力发展第二曲线的新零售和自有声学品牌业务，为公司未来业绩增长带来新引擎，同时推进第三曲线区块链技术及应用场景落地，稳定开展各项经营管理工作，积极优化资源配置，提升核心竞争力、经营能力及盈利能力。

Q2：公司2021年经营活动现金流有所改观吗？

A：公司2021年经营活动产生的现金流量净额18,143.79万元，较上年同期增长182.06%，如扣除互联网金融相关经营活

动现金净流出632.33万元，互联网媒体及数字营销业务等经营活动产生的现金流量净流入为18,776.12万元，较上年同期同口径净流出14,311.56万元相比，大幅增长，主要原因为公司优化业务结构，对数字营销业务适度收缩，聚焦核心媒体、品牌客户、优质客户，加强财务风控和应收账款回收力度，同时海外业务继续保持强劲元现金奶牛业务毛利稳定增长。

Q3：元宇宙业务目前收益是有多少

A:您好，公司元宇宙项目尚处于早期发展阶段。短期来看，对公司的财务贡献影响较小。长期来看，公司开展元宇宙业务有利于提升公司的核心竞争力，对公司战略实施产生积极影响。

Q4：21年国外疫情较为严重，对公司也造成了一定的影响，那随着疫情逐渐的稳定，海外业务业绩是否回暖了呢？

A：随着美国新冠疫情得到有效控制和疫苗逐步普及等影响，经济形式逐渐好转，海外子公司凭借较强的技术壁垒、优质的品牌客户以及优秀的业务团队，不断开拓进取，产品多样化的策略成果显著，互联网媒体业务营业收入实现多样化构成，取得了良好的成绩。互联网媒体业务实现营业毛利34916.14万元，较上年同期增加8.60%。在PC端，SPE公司进行战略升级，继续发展插件业务和付费应用业务，同时提升浏览器和数字媒体业务在PC端业务收入中的占比。2021年，PC端实现收入57,207.84万元，其中，自研浏览器实现营业收入14,129.02万元，较上年同期增加333.60%，占浏览器业务总收入80%以上，成为PC端核心业务的主要增长驱动力。PC端数字媒体业务受益于新竞价策略以及及时跟踪掌握市场信息，实现营业收入15,978.52万元，较上年同期增长1,100.20%，实现营业毛利2,636.89万元，较上年同期增长2,049.04%。在移动端，PM公司凭借强化垂类纵深及投放渠道的拓展以及通过优化用户体验与精确投放的战略实施，不断为移动端用户提供优质、便利的服务，以致移动端业务与日俱增，商业变现能力不断增

强。移动端业务实现收入29,877.59万元，较上年同期增长99.37%，实现毛利6,989.34万元，较上年同期增长3,498.23%。

Q5：请财务总监给我们介绍一下2021年的业绩表现，为什么2021年收入大幅下降，但是总体毛利、利润增加，原因是什么？

A:2021年，公司实现营业总收入584,433.65万元，较上年同期1,077,849.15万元同比减少45.78%；实现营业毛利73,284.13万元，较上年同期47,002.23万元增加26,281.9万元，增幅55.92%；毛利率12.54%，较上年同期4.36%提升8.18个百分点。数字营销业务方向，公司主动进行战略结构调整，将数字营销业务中毛利率较低的实效营销业务进行收缩，更加聚焦核心品牌客户和优质客户，积极拓展市场，数字营销业务营业收入由上年同期951,138.46万元下降至本报告期465,162.33万元，但毛利率由1.28%提升至5.62%；互联网媒体业务方面，随着美国新冠疫情得到有效控制和疫苗逐步普及等影响，经济形式逐渐好转，海外子公司凭借较强的技术壁垒、优质的品牌客户以及优秀的业务团队，产品多样化的策略成果显著，毛利率较高的互联网媒体业务的营业收入占比由10.35%提高至16.03%，毛利率由28.99%提升至38.33%。报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润13,349.15万元。

Q6：大股东为什么频频减持股份？

A:您好，公司股东减持系股东基于自身资金需要而进行的正常减持行为。公司控股股东为基金，有基金退出的需求，且控股股东减持比例严格遵守深交所相关规则，即采取集中竞价交易方式的，在任意连续九十个自然日内，减持股份的总数不得超过公司股份总数的百分之一；采取大宗交易方式的，在任意连续九十个自然日内，减持股份的总数不得超过公司股份总数的百分之二，前款交易的受让方在受让后六个月内，不得转让其受让的股份。感谢您的关注！

Q7：公司比特币上收益如何？

A：2021年，公司香港子公司与比特小鹿公司开展区块链算力云服务采购合作，就公司与比特小鹿的合作模式来看，公司向比特小鹿购买的该部分算力相应产生的比特币归公司所有。截至2021年12月31日，公司新增无形资产-数字资产9,105.88万元。

Q8：公司研发人员大幅减少，是何原因呢？未来公司投资方面有哪些风险？因为公司20年损失巨大今后可否避免？

A：2021年，根据国内外经济形势的变化及公司的具体发展规划，公司进一步优化业务结构，对部分业务板块的人员进行了优化。从数量上看，公司研发人员人数有所减少，但公司研发人员占公司员工总数比例基本保持稳定。研发费用方面，公司持续保持海外业务如自研浏览器、移动端互联网产品的研发投入，缩减国内互联网产品的研发投入，同时加大区块链领域业务布局及研发投入，从而导致整体研发费用减少。未来公司将按照既定的战略规划进行相关领域的投资布局，并重视规范运作及风险控制。公司2020年经营情况详见公司披露在巨潮资讯网上的定期报告。公司2021年实现扭亏为盈，实现归属于上市公司股东的净利润1.33亿元。

Q9：请陈总说明，21年9月与华为签约的广告代理营收金额只有2.46亿，远远小于预期，请问原因是什么？另外贵司参与麒麟2.0评测，是否有与军工合作的打算？

A：2021年9月，公司与华为签署了《HUAWEI Ads一级服务商合作协议》，正式成为华为HUAWEI Ads游戏、社交及工具行业的独家广告代理，同时也是其影音娱乐、旅游、阅读、金融等互联网行业，以及电子电器、食品饮料、日化美妆等非互联网行业的广告代理商，代理范围包括华为（包括荣耀）的安卓和鸿蒙操作系统。2021年9月至12月，公司华为广告代理业务实现营业收入24,642.31万元。随着未来华为广告系统的升级迭代及更多智能终端采用华为鸿蒙系统，公司广告代理覆盖范

围将会进一步扩大，营业收入还将继续扩大。 智度股份旗下子公司广州智链未来科技有限公司专利区块链技术智链2.0已与银河麒麟软件联合完成兼容性测试，并确定智链2.0与银河麒麟高级服务器操作系统V10（鲲鹏版、飞腾版）能够达到通用兼容性要求及性能、可靠性要求，满足用户实现应用的关键性需求。同时公司智链2.0获颁麒麟NeoCertify认证。银河麒麟操作系统为我国自主研发的国产操作系统，已经被列入一级信创目录。智链2.0是智度股份自主研发的国产安全可控的区块链平台，此次智链2.0与银河麒麟操作系统兼容性互认证测试的完成，将更好地助力公司区块链技术安全合规地应用在更多场景、行业。

Q10：问个问题，现在头部大厂都在进行战线收缩，智度一直宣扬与一众大厂有广泛的业务联系，就不说那些了，太有名是人都知道。问题是厂牌的调整对智度有什么影响，是让智度更强大还是会让智度的管理层更强大

A：据行业观察，大厂进行的战线收缩主要针对非核心业务和非盈利业务，而公司与大厂合作的数字营销业务是大厂的主要盈利业务板块。不可否认，目前市场环境面临挑战，但大厂相对抗风险能力较强，是公司的优质合作伙伴。

Q11：能介绍一下公司与三七互娱合作的具体情况吗，未来“Meta彼岸”将会怎么样发展？

A：2022年4月15日，公司、智度宇宙与深交所主板上市公司三七互娱网络科技集团股份有限公司（证券简称：三七互娱，证券代码：002555.SZ）旗下子公司三七互娱广州三七互娱科技有限公司签署了《智度元宇宙战略合作框架协议》，充分发挥公司科技、创新、数字营销及生态资源优势，以及三七互娱的知名游戏IP、工艺美术、游戏模型等资源优势，共同推动新一代元宇宙技术与游戏经济深度融合。本次合作旨在“Meta彼岸”中落地“互联网+”行动计划，打造有三七互娱特色的“全国首个元宇宙游戏艺术馆”，定期举办三七互娱特色的元

宇宙数字艺术展，并通过游戏元素植入、虚拟人物共建、活动联动等合作形式进行共创、共建、共享。未来“Meta彼岸”将不断优化迭代，实现更多社交功能和元宇宙艺术展、会议、在线教育承办服务艺术活动功能，面向更多艺术家和IP提供基于区块链技术的数字藏品发行服务，为数字艺术创作者提供数字艺术创作工具；用户还可以通过多种方式参与到艺术元宇宙社区的共享、共建中，进行超新探索体验。一些“硬核”用户，还可以在“Meta彼岸”中打造自己的数字艺术作品，举办自己的艺术展，让艺术成为流行，成为生活的一部分，缔造新时代新风潮。

Q12.1: 2020年7月买入的智度，马上两年了，当时9.74买的，到现在亏了快50万了，大股东频繁减持，缝利好必下跌，互动易回复后第二天也是跌，我这也算长期股东了，失望透顶了已经，还不如业绩亏损那么多的湖北广电股价坚挺，数字货币流产了元宇宙市场资金不认可，实际上你目前是最正宗的元宇宙概念股，股价却最不尽如人意，管理层真的应该考虑如何回报中小投资者，而不是大股东二级市场一味地套现！

A: 感谢您对公司的长期支持与信任，股价表现不尽如人意也非公司所愿。然而股价在二级市场的波动受宏观政策、大盘行情、行业周期等多方面因素影响。而公司股东减持系股东基于自身资金需要而进行的正常减持行为。公司控股股东为基金，有基金退出的需求，且控股股东减持比例严格遵守深交所相关规则。目前公司经营情况稳定，各项业务进展顺利，股东减持不会对公司生产经营、业务拓展产生重大影响。公司管理层将紧密围绕董事会的战略安排，夯实第一曲线互联网媒体和数字营销业务的基本盘，努力发展第二曲线的新零售和自有声学品牌业务，为公司未来业绩增长带来新引擎，同时推进第三曲线区块链技术及应用场景落地，稳定开展各项经营管理工作，积极优化资源配置，提升核心竞争力、经营能力及盈利能力，努力回馈广大投资者！

Q12.2: 感谢刚刚董秘的回复，本人也是相信贵司发展，

否则也不会一直持有两年，贵司的meta彼岸已经上线，另一款社交游戏美丽新世界预计什么时候上线？如果没有确定上线日期，那么目前产品进展如何？是否有变现的可能？能否成为未来业绩增长的引擎？谢谢回答。

A：感谢您的理解！您提到的“社交游戏美丽新世界”——基于VR环境的沉浸式社交游戏项目目前进展顺利，具体上线日期请关注公司官网发布的信息，敬请期待！该项目前期主要以VR终端为主要入口，利用虚拟现实、全息视觉等技术串联文旅、泛娱乐内容，实现各种剧本情节所需的特定主题氛围，让玩家可以随时随地体验穿梭于虚拟多元空间的全景式沉浸真人互动科技乐趣。同时，智度宇宙还将结合公司自身区块链技术优势在应用内探索元宇宙经济系统和开放式UGC功能建设，发挥个体创造力，满足玩家参与感，营造超越空间和时间限制的元域“美丽新世界”。随着产品的不断升级迭代，产品的商业模式也在不断地完善过程中。

Q13：请问陈总，如何看营业额减半下降，哪怕是利润提高了。减半下降不能算是公司的主动战略吧？请问预计2022年的年销售额是多少？对未来营业额增长还有信心吗？谢谢！

A：2021年，国内外形势发生较大变化，加上国内外疫情的影响，战略上公司进一步优化业务结构，优化系统性风险增加的部分客户，更加聚焦核心品牌客户和优质客户，将数字营销业务中毛利率较低的实效营销业务进行收缩，同时拓展优质媒体，开拓新兴市场。2021年，公司实现营业毛利73,284.13万元，较上年同期47,002.23万元增加26,281.9万元，增幅55.92%。随着疫情得到有效控制，经济形式逐渐好转，公司经营业绩也将更为向好。

Q14：孙总，您好。公司表示积极推进国际化业务、坚持全球化战略，请问当前的国际环境，对公司的海外业务和全球化战略是否有影响？谢谢！

A：当前国际环境复杂且严峻，对于公司来说则既是挑战

也是机遇。公司积极推进国际化业务、坚持全球化战略。公司在2021年10月1日（北京时间），公司及SPE等下属海外子公司与由美国财政部和美国司法部代表的美国政府（统称“CFIUS Monitoring Agencies”）签署美国《国家安全协议》，就美国国家安全问题达成全面协议，从而排除海外子公司业务发展的不确定性，有利于公司海外业务稳步发展。以SPE+PM公司为境外业务发展的核心平台，通过丰富的海外变现经验、用户基础、产品矩阵以及具有竞争力的大数据、算法、区块链技术经验，海内外业务协同，充分发挥各方优势，提升流量经营平台质量及商业变现效率，推动公司业务全球化发展。在目前线下活动受限的情况下，全球互联网活跃用户显著增加，并加速向移动端迁移。由于公司业务形式均为线上经济，所有收入均来自于互联网相关收入，相比实体经济受疫情影响较小。2021年公司充分发挥各方优势，有利均衡了国内外疫情影响，互联网媒体业务发展态势较好，公司坚持全球化发展模式，促进海内外业务协同发展。

Q15：公司为什么要发展元宇宙业务？贵公司的元宇宙业务和其他公司的元宇宙业务相比有什么亮点？

A：公司拥有自行研发的区块链技术，而区块链技术是元宇宙的基础设施之一，区块链技术拥有去中心化、不可篡改、可扩展、公开透明、集体维护等众多优势，可以保障用户数字资产、数字身份安全，进行价值传递和激励，并保障元宇宙的规则透明，可以让元宇宙的生态变得更加丰富。同时，公司深耕互联网媒体及数字营销业务多年，与国内外互联网媒体及品牌客户建立了良好的合作关系，形成了具有竞争力的互联网流量经营平台。公司丰富的互联网营销渠道优势及运营能力优势有助于元宇宙项目迅速推广，快速占领相关市场。

此外，公司投资的国光电器（002045.SZ）凭借深厚的技术积淀吸引了行业顶级的品牌公司或平台类大型企业成为其客户，并建立良好的合作关系。国光电器目前为VR/AR设备供应声学模组，并即将生产VR/AR整机。VR设备是元宇宙的硬件

	<p>入口，国光电器熟悉VR硬件的功能及技术趋势，将极大帮助软件应用项目的适配开发和超前开发。国光电器熟悉VR硬件厂商，这有助于帮助元宇宙项目和VR硬件厂商建立更紧密合作。</p> <p>公司于2022年2月28日推出的国内首个艺术元宇宙社区“Meta彼岸”已完成PICOVR和Android手机端应用公测版研发和发布工作，并于2022年4月24日正式登陆爱奇艺·奇遇VR，“Meta彼岸”主要采用VR、AR、MR、区块链、云计算、人工智能等技术，突破传统艺术受时间、空间、成本等因素的限制，通过多维的呈现效果及沉浸式的交互体验，赋能艺术行业，以更便捷、快速、创新、有趣的形式在元宇宙里举办艺术展，为艺术提供新的打开方式。目前在“Meta彼岸”艺术元宇宙社区中推出了“听黄河涛声-徐惠君”、“走一走，停！-段革新”、“三七互娱游戏艺术馆”三座元宇宙艺术展馆，策划举办“光之间”、“浮空城”、“夏宫”等艺术展，后续还将引入更多的艺术家、文创IP、游戏IP、传统工艺美术IP、品牌IP等入驻，打造内容丰富的元宇宙艺术生态社区。未来“Meta彼岸”将不断优化迭代，实现更多社交功能和元宇宙艺术展、会议、在线教育承办服务艺术活动功能，面向更多艺术家和IP提供基于区块链技术的数字藏品发行服务，为数字艺术创作者提供数字艺术创作工具；用户还可以通过多种方式参与到艺术元宇宙社区的共享、共建中，进行超新探索体验。一些“硬核”用户，还可以在“Meta彼岸”中打造自己的数字艺术作品，举办自己的艺术展，让艺术成为流行，成为生活的一部分，缔造新时代新风潮。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年04月29日