

证券代码：000676

证券简称：智度股份

公告编号：2022-037

## 智度科技股份有限公司 2022 年半年度报告摘要

### 一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

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	智度股份	股票代码	000676
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	赵南		
办公地址	北京市西城区西绒线胡同 51 号（北门）		
电话	010-66237897		
电子信箱	zhidugufen@genimous.com		

#### 2、主要财务数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

追溯调整或重述原因

会计差错更正

	本报告期	上年同期		本报告期比上年同期增减
		调整前	调整后	调整后
营业收入（元）	1,535,730,420.61	3,461,502,093.27	3,461,502,093.27	-55.63%
归属于上市公司股东的净利润（元）	78,476,890.89	225,156,134.87	89,470,454.47	-12.29%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	67,101,424.73	37,999,942.45	52,547,389.27	27.70%
经营活动产生的现金流量净额（元）	293,535,517.42	-106,011,135.08	-106,011,135.08	376.89%
基本每股收益（元/股）	0.0615	0.1764	0.0701	-12.27%
稀释每股收益（元/股）	0.0615	0.1764	0.0701	-12.27%
加权平均净资产收益率	2.00%	0.06%	2.38%	-0.38%
	本报告期末	上年度末		本报告期末比上年年度末增减
		调整前	调整后	调整后
总资产（元）	4,824,280,696.15	5,083,663,848.57	5,083,663,848.57	-5.10%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,997,434,096.13	3,850,908,479.46	3,850,908,479.46	3.80%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

公司 2020 年度对持有的国光电器股份有限公司（以下简称“国光电器”）11.5%的股权、持有的深圳智度惠信新兴产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“惠信基金”）23.07%的认缴出资份额判断为对被投资单位没有重大影响的权益性投资，作为自资产负债表日起超过一年到期且预期持有超过一年的以公允价值计量且其变动计入当期损益的非流动金融资产，在“其他非流动金融资产”项目反映，2021 年半年度仍按照该方法核算。该等处理未考虑公司对上述被投资单位存在的重大影响之情形，不符合企业会计准则相关的规定，公司根据公司董事会决议，对相关事项进行了前期会计差错更正。

根据被投资单位公司章程规定，公司有权力向被投资单位委派董事、监事候选人，且国光电器的两位非独立董事（非智度股份公司提名），于 2020 年 5 月 13 日被智度股份增补为非独立董事，并该等两位董事同时担任智度股份、国光电器的董事长、副董事长。鉴于此，公司可以对被投资单位施加重大影响，对国光电器的权益性投资应作为长期股权投资采用权益法核算。

惠信基金投资决策委员会委员库两名成员，于 2020 年 5 月 13 日被智度股份增补为非独立董事。鉴于此，公司可以对被投资单位施加重大影响，对惠信基金的权益性投资应作为长期股权投资采用权益法核算。

### 3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	83,596	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	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、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
北京智度德普股权	境内非国有法人	26.88%	343,161,823	0		

投资中心 (有限合伙)						
智度集团有限公司	境内非国有法人	6.51%	83,088,573	0		
新天世安 (北京) 科技有限公司	境内非国有法人	2.88%	36,803,000	36,803,000		
杨方	境内自然人	2.47%	31,551,000	31,551,000		
拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司	境内非国有法人	1.74%	22,245,967	0		
上海易晋网络科技有限公司	境内非国有法人	0.98%	12,519,000	12,519,000	冻结	12,519,000
上海开思股权投资基金管理有限公司一开思月异 33 号私募证券投资基金	境内非国有法人	0.74%	9,402,673	0		
香港中央结算有限公司	境外法人	0.72%	9,148,998	0		
中国工商银行股份有限公司一广发中证传媒交易型开放式指数证券投资基金	境内非国有法人	0.64%	8,195,243	0		
胡明兰	境内自然人	0.58%	7,431,200	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、智度集团有限公司、拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司是公司控股股东北京智度德普股权投资中心(有限合伙)的一致行动人。2、除此之外,未知其他前 10 名股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	1、智度集团有限公司截至 2022 年 6 月 30 日持有本公司股份为 83,088,573 股,持股比例为 6.51%,其中通过广发证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 64,983,945 股。2、股东胡明兰截至 2022 年 6 月 30 日持有本公司股份为 7,431,200 股,持股比例为 0.62%,其中通过申万宏源证券有限公司客户信用交易担保证券账户持有 7,050,000 股。					

#### 4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

## 5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

## 6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

## 三、重要事项

### （一）报告期公司经营情况

2022 年上半年，国内疫情反复，外部宏观经济局势持续动荡，公司结合疫情及市场变化，牢固树立“现金流第一、利润第二、收入第三”的经营策略，持续、主动收缩低毛利业务、新零售等业务板块，加强现金流、对应收账款的管控及风险控制等相关工作并择机优化公司业务结构，实现了营业收入下降但公司整体毛利率较大幅度的提高。同时，公司严控各项费用类支出，销售费用与去年同期相比下降 33.17%、财务费用与去年同期相比大幅下降 82.45%。在公司全体员工的共同努力下，公司资产负债率由去年年末 25.00%下降至 17.49%、流动比率由去年同期的 2.48 增加至 3.42，经营活动产生的现金流量净额由去年同期的-1.06 亿元大幅度增加至 2.94 亿元，公司持有货币资金 8.97 亿元，加上持有尚未赎回的低风险、高流动性的现金资产管理产品 2.35 亿元，公司的有息负债现金覆盖率为 4.82，确保了公司有充裕的资金及较强的抗风险能力。

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自有声学品牌业务，同时推进第三曲线元宇宙、区块链技术及应用场景，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 159,105.10 万元，较上年同期 354,092.57 万元同比减少 55.07%，实现归属于上市公司股东的净利润 7,847.69 万元，较上年同期 8,947.05 万元同比减少 12.29%，其中，互联网媒体业务实现营业收入 50,226.34 万元，占公司营业总收入的 31.57%，实现毛利 20,191.52 万元，占营业毛利的 62.57%；数字营销业务实现营业收入 98,830.37 万元，占公司营业总收入的 62.12%，实现毛利 6,909.44 万元，占营业毛利的 21.41%。报告期内，公司实现营业毛利 32,270.42 万元，较上年同期 34,877.26 万元减少 2,606.83 万元同比减少 7.47%，毛利率 20.28%，较上年同期 9.85%提升 10 个百分点。其中，毛利率的提升主要系公司在数字营销业务上进一步优化业务结构，将毛利率较低同时坏账风险比较高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，同时公司海外子公司不断开拓进取，实施的产品多样化策略成果显著，营业收入下降但毛利率有所提升。

#### 1、稳步发展互联网媒体业务，产品多样化的策略成果显著

公司互联网媒体业务主要包括 PC 端流量入口和移动端流量入口业务，海外子公司 SPE 主要从事 PC 端流量入口业务，PM 公司主要从事移动端流量入口业务。报告期内，公司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。报告期内，互联网媒体业务实现收入 5.02 亿元，营业收入占比同比去年同期由 9.81%提升至 31.57%，实现营业毛利 2.02 亿元。营业毛利占比同比去年同期由 48.82%提升至 62.57%。

在 PC 端，公司继续实施产品多样化策略，在稳定发展插件业务和付费应用业务的同时，不断提升浏览器和数字媒体业务在 PC 端业务收入中的占比。SPE 公司自有浏览器团队致力于提升获客规模和质量，并持续进行了产品优化，提升用户体验和留存。该策略成功带来了用户增长，日搜索量超过 100 万，月活用户超过 200 万，实现营业收入 14,409.53 万元，较上年同期增加 219.30%，占 PC 端业务总收入 40%以上，为 PC 端核心业务的增长驱动力。受益于海外公司在年初

部署的产品多样化策略以及管理层的有力执行，PC 端数字媒体业务实现营业收入 9,554.97 万元，较上年同期增长 176.3%，实现营业毛利 1,609.01 万元，较上年同期增长 157.2%。

在移动端，全力加速产品布局，现有工具类广告变现 App 和客户付费订阅类 App40 余个，全部通过谷歌合规审核上架，其中天气类、新闻类 App 在 Google Play Store 和 App Store 应用商店长期同类别排名前十。PM 公司通过丰富产品类目、拓展投放渠道、优化用户体验与持续精准投放的战略实施，不断为移动端用户提供优质、便利的服务，带来了移动端业务的快速增长，使得商业变现能力不断增强。报告期内，移动端业务实现收入 13,622.87 万元，较上年同期增长 33.31%，实现毛利 6,233.83 万元，较上年同期增长 113.48%。

## 2、优化整合数字营销业务，全力发展新媒体社会化营销业务

报告期内，受国内特别是上海的疫情等宏观因素导致广告主预算需求降低投放减少，以及公司进一步优化数字营销板块业务结构，将毛利率较低同时坏账风险比较高的实效营销业务进行大幅收缩的影响，数字营销业务营业收入有所下降，但同时公司根据市场变化，优先选择信誉较好、实力较强的客户作为合作伙伴，数字营销业务毛利率增高。数字营销业务实现营业收入 98,830.37 万元，较上年同期下降 209,675.84 万元；实现营业毛利 6,909.44 万元，较上年同期下降 5,256.78 万元，毛利率 6.99%，较上年同期 3.94%提升 3 个百分点。随着国内的疫情自 5 月份后逐渐好转，广告主预算需求逐步回升、投放需求回暖以及公司广告代理范围的扩大，公司数字营销板块下半年规模有望修复。

公司深耕数字营销行业多年，积累了大量优质客户，并与客户伙伴们建立了长期信任的稳定合作关系，合作客户覆盖快消、金融、网服、娱乐、母婴、美妆、奢侈品等。公司持续研究互联网新时代的发展趋势与新技术研究、新兴媒体营销资源和表现形式，全力发展新媒体社会化营销业务，继续深化与核心媒体、各行业头部客户的合作，目前处于整合营销领域领先地位。同时公司把握用户回归家庭大屏媒体的机会，借助行业报告和广告主认知，在家庭场景的媒体上集中资源优势进行布局，不断夯实基础，推进业务全面发展。未来公司还将不断拓展新客户并充分整合体系内的营销资源，重点在新媒体社会化营销业务方面、垂类媒体及细分领域、直播电商等业务方面发力，继续为客户提供优质的数字营销服务，吸引更多优秀的合作伙伴，提升公司的核心竞争力及经营业绩。

## 3、加快对音响等自有声学品牌业务孵化，适时收缩新零售业务

报告期内，公司自有品牌业务团队持续梳理海内外销售渠道并制定规范的价格体系；同时，以智度集团有限公司旗下的另一家上市公司国光电器股份有限公司（002045.SZ）强大的供应链为基础，公司逐步建立了声学品牌自身以采购、物流、仓储三位一体的供应链体系。广州威发是公司开展自有品牌业务的重要子公司，开拓海外线上直营 D2C 亚马逊店铺及独立站，稳步经营欧洲、北美地区的业务，优化线下重点渠道；国内布局主流电商平台自营旗舰店，并逐步开拓国内一二线城市线下顶级数码集合店渠道，目前，国内开拓 300 余家线下门店，主要覆盖国内主流电声产品经销商，买手店及高端音响合集店。营销方面，开展了国内外以线上为主的内容和媒体投放二合一的实时竞价投放模式，以 ROI 为导向，采用精细化运营方式逐渐树立品牌知名度；产品方面，定位自有品牌 vifa、爱浪、珠江，Aurasound，完善产品细分矩阵，完成新款耳机产品开发及 App 产品的迭代工作；售后方面，建立了欧洲售后中心和美国售后中心；

业务拓展方面，公司子公司广州威发于 2022 年 4 月与头部电脑设备生产厂商联想签订合作协议，为其提供投影仪声学调试服务，并按照每台收取品牌授权使用费及服务费的方式提供投影仪产品调音服务，实现品牌的跨界合作，并且后续将进一步加强与各头部厂商的合作。

报告期内，公司新零售业务继续与抖音、快手、社交电商等新零售渠道合作，在短视频、直播、社交等新零售场景提供品牌方和流量端智能匹配，落实到“货找人”的新零售平台。受 2022 年上半年全国疫情反复导致供应链、销售物流能力大幅度下降、消费者的购买力和需求减弱的影响。加之自 2021 年 7 月开始，公司主要销售终端的抖音平台对上架产品销售陆续发布发布了《【珠宝文玩】商品发布细则》、《【珠宝文玩】行业准禁售商品细则》，对上架商品的“足金、足铂吊坠”以及“k 金、Pt950 吊坠”的最低克重要求分别提升到了 1.00g/个以及 0.5g/个，而公司新零售业务的大部分高毛利率的吊坠并不满足最低克重标准要求，导致无法通过抖音平台上架销售等宏观及平台政策的影响，公司新零售业务的开展受到一定影响。公司根据市场变化调整经营策略，积极主动地对新零售业务整体进行收缩，避免存货的挤压，并尽快回款以保证公司的现金流。

#### 4、持续加码以区块链为主的技术投入，不断推进应用项目落地

报告期内，公司继续大力拓展区块链业务，积极推动智度区块链底层技术赋能产业升级和智慧治理。在区块链底层技术研发方面，优化技术性能，建设底层配套设施，不断提升智度区块链底层技术的适用性和应用能力，保持关键技术领先，并完成软件示范平台智链 2.0 区块链开放底层基础及配套设施建设，满足公司的业务发展需求。在区块链供应链金融业务方面，公司基于“智链宝”供应链金融服务平台，与中国银行、建设银行、浦发银行、中信银行、广州银行等金融机构达成业务合作，面向国光电器股份有限公司（002045.SZ）、瀛通通讯股份有限公司（002861.SZ）、深圳市名家汇科技股份有限公司（300506.SZ）等 9 家核心企业、近 400 家中小企业提供高质量、低成本的科技金融服务。截至报告期末，累计助力中小微企业完成融资 6.25 亿元，有效解决中小企业“融资难、融资贵”的问题。同时，公司积极在数字人民币应用领域进行探索与尝试，公司开展供应链金融业务的子公司智度保理已开通中国人民银行的数字人民币钱包，旨在通过供应链金融试点平台智链宝，为中小企业提供基于数字人民币的融资服务。公司后续也将继续在解决中小企业融资难的供应链金融以及包括各地方政府的政务处理及数据流转等方向上发力。

在区块链技术应用落地方面，公司参与广州区块链国际贸易平台“粤易通”，实现了区块链技术在现代贸易业务领域的应用落地，完成了蒙牛集团“智牛链”一期项目建设，积极开放共享智度区块链技术及产品服务价值，通过优势互补的合作模式，孵化培育智度区块链分支产业。目前公司已经完成区块链技术在供应链、保险、物联网、广告、食品药品溯源、数字艺术等十多个行业应用的解决方案。未来，公司在区块链等核心技术领域将持续探索与投入，加快推动区块链技术和产业创新发展。

公司区块链业务经过多年积累，公司自主创新的区块链底层平台智链 2.0 目前已取得 2 项发明专利和 4 项软件著作权，新申请区块链发明专利 4 项，目前均已进入实审阶段。公司参与《信息技术区块链和分布式记账技术存证应用指南》、《信息技术区块链和分布式记账技术智能合约实施规范》2 项国家标准及《区块链企业级平台运维规范》、《区块链系统测试要求》等 7 项团体标准的制定，其中 5 项已经发布。公司已通过工信部电标院的区块链功能测试，入选广州市软件示范平台，获得“2020 中国产业区块链企业 50 强”、广州市区块链协会颁发的“2020 广州市区块链基础平台优秀提供商”、“2021 可信区块链生态潜力金融案例”、“2021 中国产业区块链优秀案例”等称号。

#### 5、抓紧元宇宙发展机遇，大力发展元宇宙相关业务

2021 年以来，元宇宙概念迅速兴起。公司于 2021 年四季度开始筹备元宇宙项目，并于 2022 年 1 月 21 日与智度集团、国光电器共同投资设立了合资公司广州智度宇宙技术有限公司。公司本次设立合资公司旨在抓住元宇宙发展机遇，充分利用公司区块链底层技术和运营经验、多年数字营销渠道、互联网运营、游戏分发能力，智度集团的资金优势和资源整合能力以及国光电器在元宇宙入口端 VR 产业链中的地位和作用，最大限度地满足用户的沉浸式体验需求，聚焦于开发“Meta 彼岸”元宇宙艺术社区项目和 VR 环境的社交游戏项目。

报告期内，公司控股子公司智度宇宙从事数字艺术元宇宙社区的研发运营，打造的国内首家元宇宙艺术社区“Meta 彼岸”。在“Meta 彼岸”上线的 4 个多月时间内，“Meta 彼岸”不仅仅已完成 PICO VR、爱奇艺·奇遇 VR 的 VR 端产品发布及多次重大更新迭代，吸引并留存了 VR 端超过 2.5 万的用户，还实现了营业收入约 400 万元。同时“Meta 彼岸”Android 手机端目前在华为等各大应用商店均可下载体验。“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”、“中国工艺美术之都-潮州——元宇宙精品馆”、“民盟美术院元宇宙艺术馆”、“智汇花都馆”、“太湖石”、“花与蝴蝶”、“水墨艺术馆”、“光之间”、“浮空城”、“夏宫”、“太和殿”、“七彩水晶”等元宇宙艺术展馆，发行了数百余款基于区块链技术的数字藏品；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。



（“Meta 彼岸”元宇宙艺术社区）

随着公司对元宇宙业务的探索，“Meta 彼岸”元宇宙艺术社区不仅可以实现举办艺术展的功能，还面向用户提供丰富的元宇宙场景和社交互动服务、为企业提供场景搭建服务并为企业进行品牌营销、为各地政府搭建场馆展现各地文化同时实现政务服务功能。

（1）面向 C 端用户提供丰富的元宇宙场景和社交互动服务（T0 C）的经营方式及营利模式。公司结合元宇宙场景向用户发行基于艺术版权类、元宇宙权益类和品牌产品类的数字藏品，增加用户粘性，吸引更多用户参与到元宇宙的建设中，成为共建、共享艺术元宇宙社区的“元住民”。目前，公司发行了数百余款基于区块链技术的艺术版权类的数字藏品，并发行了多款具备元宇宙互动场景功能的权益类数字藏品。

（2）面向 B 端企业的场景搭建及品牌营销服务（T0 B）的经营方式及营利模式。公司为企业在“Meta 彼岸”中搭建场馆，为企业提供策展服务，同时为企业的品牌营销提供营销策划服务。报告期内，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书》，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。公司与整合营销服务商开展合作，拟在“Meta 彼岸”中建设“汽车公园”元宇宙展馆，展馆将展出 11 家传统及新能源汽车品牌，同时结合企业的品牌营销诉求，发行相关品牌产品类的数字藏品，让每一位用户都能在展馆中获得独一无二的沉浸式虚拟场景互动体验。

（3）面向政府端的场景搭建及文化宣传服务（T0 G）的经营方式及营利模式。公司为地方政府在“Meta 彼岸”中搭建场馆，实现艺术与科技完美融合，持续用科技赋能文化及艺术的发展与传承。报告期内，公司子公司智度宇宙与潮州市工业和信息化局在“Meta 彼岸”中共同打造的国内首个元宇宙地方工艺美术馆“潮州工艺美术元宇宙精品馆”，推进元宇宙与潮州文化遗产的融合发展，打破时空限制，推广潮州文化和工艺品。该馆入选了广东省文化和旅游厅、广东省工业和信息化厅 2022 年文化和旅游领域数字化应用 10 大典型案例。智度宇宙还与广州市花都区科技工业商务和信息化局在“Meta 彼岸”中共同打造“智汇花都馆”，展示花都区优秀创新企业及科技创新项目成果。同时，随着政务数字化的推进，公司正与部分政府部门就有关在 Meta 彼岸中便利政务服务开展合作。为助力数字技术深度赋能岭南文化创新传播，加速广州元宇宙产业协同发展，在广州市委网信办主办的“非遗广州红 邂逅元宇宙”的活动中，公司联合三七互娱在 Meta 彼岸构建的“非遗广州红”元宇宙虚拟营地，打破了地域、时间、空间的限制，可让用户通过 VR 或者手机在虚拟露营场景中全天候体验由粤剧、广东音乐、粤语讲古等八个广州非遗项目组成的营地活动。通过前述受托共同建馆，公司不但取得了良好的社会效果，还通过收取建馆服务费、建模费用的方式获取财务上的收益。

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。“Meta 彼岸”进一步计划开拓 UGC 用户生成内容的服务，支持用户打造自己的数字艺术作品，举办自己的艺术展以提供更为丰富的用户体验。在不断为用户提供服务价值的同时，公司将不断探索 Meta 彼岸的盈利模式，包括数字藏品发行服务收入、数字营销收入、建馆策展服务收入、会员权益服务收入等。

## 6、其他业务

智度小贷自主研发了基于 AI、大数据技术的互联网小贷系统、风控决策引擎、运营管理系统、智能引流平台，并通过互联网线上展业，开展小额分散的普惠金融业务。智度小贷在展业过程中严格按照相关金融监管机构要求，审慎展业，所有客户均是智度小贷依托智度股份在数字营销领域的行业经验及资源能力，通过互联网自主获取，贷款业务小额分散，坏账率较低。