

智度科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023 -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） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 线上参与公司2022年度网上业绩说明会的全体投资者 |
| 时间 | 2023年04月28日 15:00-17:00 |
| 地点 | 价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ） |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事、总经理 陈志峰 独立董事 刘广飞 董事会秘书 赵南 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，长期优质服务凝聚的优质客户及媒体端资源，致力于开发与提供优质的互联网产品与服务。报告期内，公司主营业务未发生重大变化，在发展主营业务的基础上进一步加强了各业务板块间及与战略伙伴的协同发展。</p> <p>2022年，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</p> |

线的自有声学品牌业务，同时推进第三曲线元宇宙、数据科技业务、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272,851.63万元，较上年同期584,433.65万元同比减少53.31%，实现归属于上市公司股东的净利润为-40,479.29万元，公司整体毛利率23.12%，较上年同期12.54%提升10.58个百分点；经营活动产生的现金流量净额7.86亿元（较2021年大幅度增加333%），货币资金9.19亿元，加上持有的低风险、高流动性的现金资产理财产品5.81亿元，公司的有息负债现金覆盖率为20.74，流动比率3.74。其中，毛利率较高的互联网媒体业务实现了“营收毛利双增加”，实现营业收入102,865.76万元，占公司营业总收入的37.70%（占公司营业总收入的比例从2021年15.59%上升到37.70%），实现营业毛利42,493.25万元，占整体营业毛利的67.36%；毛利率较低的数字营销业务顺利实现了“收缩低毛利业务、提高毛利率”的战略，实现营业收入156,829.09万元，占公司营业总收入的57.48%（占公司营业总收入的比例从79.59%下降到57.48%），实现营业毛利14,201.06万元，占整体营业毛利的22.51%，毛利率从2021年5.62%提高到9.06%。报告期内，公司进一步严控各项费用类支出，销售费用和管理费用与去年同期相比下降23.48%和10.17%、财务费用与去年同期相比大幅下降85.44%。公司资产负债率连续三年下降，由2021年末的25%继续下降至17.59%。经营性盈利能力进一步得到加强、资产负债情况及资产质量等基本面持续优化改善，具有充裕的资金实力和较强的抗风险能力。

2023年第一季度，公司营业收入6.49亿元，归属于上市公司股东的净利润4850.7万元，同比大幅增长55.50%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润3250.9万元，同比增长34.10%；基本每股收益0.0380元，公司主要利润指标实现扭亏为盈。

二、问答

1. 新媒体社会化营销业务发展情况如何？

答:公司凭借多年的数字营销经验,积极探索数字营销新模式,提前布局新媒体社会化营销。公司的全资子公司智度智麦专注数字品牌广告业务,2022年,智度智麦进一步在视频类(含短视频类)、社交类媒体以及直播电商端发力,搭建了完善的前中后台新媒体团队,壮大了内容制作团队的核心竞争力,并储备了丰富的媒体资源,直接作为抖音、B站、小红书等媒体端与广告主的桥梁,向广告主提供短视频传播优质内容等核心服务。

2023年,在行业成长的机遇下,公司将持续在视频类(含短视频)和社交类媒体端发力,充分利用在品牌、客户、渠道、资金的优势,逐步构建起以内容为核心的全案整合营销服务,为品牌客户更好的实现从“品牌宣传—效果转化—销售转化”的全链路营销服务;持续推进直播电商业务的精细化运营,加速推进网红新经济与新消费市场的融合发展;并将积极探索借助AIGC工具,为客户提供多样化的广告创意作品、数字营销方案,提升创作能力,提升内容营销的质量和效率,并以此为基础,与元宇宙业务形成协同,逐步探索将AIGC工具应用到的营销全流程,在提升营销内容创新性和丰富度的同时,降本增效,带来更好的营销效果,推进营销服务的创新升级。

2. 在数字营销和互联网领域,智度有哪些自己的专利技术或行业领先的部分? 将会在那些技术方面再加大投入? 计划今年可否扭亏为盈?

答:您好,在数字营销和互联网领域,公司拥有发明专利,主要用途分别在数据分析、正版应用检测、提升用户体验等方面,同时,在区块链业务领域,公司自主创新的区块链底层平台智链2.0,目前已取得多项发明专利和软件著作权,新申请区块链发明专利多项,目前均已进入实审阶段。

公司已接入ChatGPT、百度文心一言等大模型。2023年,公司将基于生成式大模型重点打造与公司现有业务的紧密结合

的行业小模型模型以及特定应用层应用与创新。其中，在数字营销领域，公司将着手打造基于生成式大模型的多平台营销文案领域的AI助手，降低成本并提高营销创意及效果；在政务服务领域，将尝试与“Meta彼岸”现有产品及服务融合，锻炼并打造该垂直领域的小模型及应用，大幅度提升智能拟人化交互体验；在数据科技领域，公司将基于百度文心一言等大模型，结合行业数据进行模型训练，积极探索在金融信贷等特定垂直领域的小模型的落地应用。

3. 公司目前持有的国光电器11.53%的股份，是否也有减持计划？

答：您好，目前公司直接持有国光电器（002045.SZ）股份比例为11.50%，双方在自有品牌业务、元宇宙等众多领域战略协同，凭借国光电器在音响电声方面拥有的雄厚技术实力和生产能力，在VR设备产业链中的地位和作用，公司在品牌营销、区块链、游戏开发等领域的经验，公司与国光电器“软硬结合”，优势互补，长期持有暂无需要披露的减持计划。

4. Why the digital marketing business is decreasing by 50% on year over year basis from the last 2 years and what are you planning to improve the revenue growth from this segment?

答：2022年以来，公司结合经济形势及市场变化，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，加强现金流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。其中，数字营销业务顺利实现了“收缩低毛利业务、提高毛利率”的战略，报告期内，公司数字营销业务毛利率创新高，实现毛利14,201.06万元，毛利率为9.06%。

随着国家刺激内需消费、促进经济发展的宏观政策的陆续出台，国内经济活力进一步释放，广告市场需求明显得到修复，影响国内数字媒体业务的负面因素预计将得到明显的缓解。公

司充分利用作为华为云鲸鸿动能旅游、游戏等行业的独家代理的优势，紧紧抓住旅游行业、游戏行业复苏的客观有利因素，倾斜资金、人力等公司资源，不断拓宽优质客户群体，为客户提供更优质的服务。

同时，公司全面拥抱AIGC技术，数字营销业务将积极探索借助AIGC工具，为客户提供多样化的广告创意作品、数字营销方案，提升创作能力，提升内容营销的质量和效率，目前，公司已与百度“文心一言”等生成式大模型展开合作，已全面实现将领先的AI技术能力和成果应用在公司数字营销业务中，如可以通过自动进行客户细分、潜在客户画像生成、活动管理等工作，提高数字营销活动的效果；为客户批量提供形式和风格多样化的广告创意作品、数字营销方案及创意内容，提升创作能力以及内容营销的质量和效率，更好地满足客户需求。

5. 公司对行业发展趋势的考量是？是否有相关的行业战略调整？

答：公司的主营业务互联网媒体和数字营销业务所在行业的发展与经济的景气度、数字化水平、创新营销形式等密切相关。以ChatGPT为代表的人工智能工具和技术的发展与迭代或将带来互联网媒体行业的变革；助力数字营销行业智能化，并有望赋能营销全流程。

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、数据科技业务、区块链技术及应用场景，同时持续积极跟进以ChatGPT为代表的AIGC技术和工具的发展与应用。报告期内，公司主营业务未发生变更，未进行行业战略调整。

6. 针对现有规模，公司是否有对外扩张，或建立其他子公司分公司以及收购计划？

答：公司的对外投资情况请关注公司在披露在巨潮资讯网上的公告。

7. 公司今年后期重点关注产业方向与经营范围是？

答:2023年,公司将把握数字经济时代浪潮,继续为用户开发和提供优质的互联网产品与服务,积极利用人工智能赋能产品升级,在稳定基本盘的同时促进业务创新。

8. 公司说已在部分业务中接入ChatGPT, 具体是哪些业务? 有什么用?

答:公司持续积极跟进以ChatGPT为代表的AIGC技术和工具的发展与应用,已在部分业务中结合应用,并已与百度“文心一言”展开合作。

其中,海外子公司在部分业务中接入OpenAI公司的ChatGPT,用于提升内容制作效率及质量,降低内容生成成本,丰富与用户的交互,从而提升用户的体验感和粘性,并在自有浏览器Wave Browser的侧栏开发了快捷登陆功能,便于用户登录并使用ChatGPT,以吸引用户留存。

数字营销业务中,公司已与百度“文心一言”等生成式大模型展开合作,已全面实现将领先的AI技术能力和成果应用在公司数字营销业务中,提高数字营销活动的效果,提升创作能力以及内容营销的质量和效率,更好地满足客户需求。

在元宇宙业务中,公司有计划并已开始技术对接ChatGPT性质的智能AI工具,通过将虚拟形象与智能AI相结合的形式打造虚拟人/虚拟场景,丰富自己的元宇宙生态。

后续,公司将继续探索最新的技术前沿与不同的相关产品,例如GPT-4、Bard等与公司产品、商业模式的进一步结合。

9. 目前是否有考量新产品或者业务线的探索研发?

答:目前,公司在为用户积极开发和提供优质的互联网产品与服务的同时,不断跟进以ChatGPT为代表的AIGC技术和工具的发展与应用,已在部分业务中结合应用,并已与百度“文心一言”展开合作。

后续,公司将继续探索最新的技术前沿与不同的相关产品

品，例如GPT-4、Bard等与公司产品、商业模式的进一步结合，提升对前沿技术的应用能力，在垂直领域、应用领域探索新的商业和业务模式，在稳定基本盘的同时促进业务创新。

10. 公司2023年商誉还会有很多减值吗？

答：2022年，公司严格按照《企业会计准则》的规定对商誉等资产计提减值，公司商誉净额下降44.9%，从期初6.14亿元下降至期末3.38亿元，商誉占公司资产的比重从报告期初12.1%下降至报告期末7.88%；且剩余商誉价值中近90%为海外互联网媒体业务的资产组，未来减值风险相对较小。因此，预计未来商誉不会成为公司财务表现的重大影响因素，公司资产质量以及盈利能力得以进一步得到优化，有利于公司在2023年轻装上阵。

11. 目前，海外子公司有哪些业务涉及ChatGPT？

答：海外公司在部分业务中接入OpenAI公司的ChatGPT，在桌面端的数字媒体业务方面，用于提升内容制作效率及质量，降低内容生成成本；在移动端业务方面，丰富与用户的交互，从而提升用户的体验感和粘性；在自有浏览器Wave Browser的侧栏开发了快捷登陆功能，便于用户登录并使用ChatGPT，以吸引用户留存。

12. 公司与华为的合作情况怎么样了，未来会有什么发展吗？

答：公司是华为云的鲸鸿动能（原HUAWEI Ads）在国内的「游戏、社交、工具、旅游」行业的独家广告代理商，并为拼多多等KA客户提供广告运营服务。

同时公司也为鲸鸿动能在海外广告代理业务的广告代理商，为国内广告主的出海业务提供跨境广告代理服务。目前服务范围已覆盖欧洲、中东、非洲、拉美及亚太地区，后续，公司也将进一步探索华为海外业务与互联网媒体业务之间的战略协同，以实现最大程度为国内优质产品出海保驾护航。

随着经济的逐渐复苏，公司将充分利用公司作为华为云鲸鸿动能旅游、游戏等行业的独家代理的优势，紧紧抓住旅游行业、游戏行业复苏的客观有利因素，倾斜资金、人力等公司资源，不断拓宽优质客户群体，为客户提供更优质的服务。

13. 公司和百度“文心一言”的合作进度方便透露一下吗？

答：数字营销业务中，公司已与百度“文心一言”等生成式大模型展开合作，已全面实现将领先的AI技术能力和成果应用在公司数字营销业务中，提高数字营销活动的效果，提升创作能力以及内容营销的质量和效率，更好地满足客户需求。

未来，公司将基于百度文心一言等大模型，与“Meta 彼岸”现有产品及服务融合，通过垂直领域的大量语料训练，锻炼并打造垂直领域的小模型应用，提升智能拟人化交互体验；结合行业数据进行模型训练，积极探索在金融信贷等特定垂直领域的小模型的落地应用。

14. 能详细介绍一下数据科技业务的发展情况吗？

答：公司的数据科技业务由子公司广州避雷针信用服务有限公司（以下简称“避雷针公司”）开展。2022年避雷针公司业务实现快速增长，营业收入同比增幅近100%，毛利率约30%，显示出强劲的增长潜力和盈利能力。

避雷针公司通过独立研发整套机器学习建模算法，使用传统线性模型和人工智能算法相结合的方法，实现了自有的独特算法，并结合多年的数据洞察和行业理解，利用大数据思路分析信贷风险，解决风控痛点，提供智能决策。

避雷针公司是全国第二家同时持有个人征信业务牌照和完成企业征信业务经营备案的市场化征信机构朴道征信有限公司的首批签约服务商及核心技术服务商，并形成了长期良好的合作；已与数百家机构达成合作，并已基本覆盖互联网金融的头部机构；旗下自主研发的几项风险预测产品已进入多家银行风控评分产品的采购清单，具有较高的市场认可度和竞争力；凭借自身能力及优质服务，与多家客户进行联合建模，进

一步提升了与合作客户的合作；此外，避雷针公司积累了丰富的行业知识和行业数据，实现数据来源多元化、稳定可持续，丰富了客户的画像维度和精准度，能更好地满足合作机构的需要。未来避雷针公司将持续提升AI算法及大数据技术优势，持续赋能机构风险管控和降本增效，加速金融行业“智能+”升级与数字化转型。

15. 股价下跌这么多，有没有好的项目开发

答：您好，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，截止2023年4月28日收盘，公司股价较年初已上涨24.01%。目前，数字经济已成为国民经济增长的关键支撑，AIGC等新业态成为数字经济发展“加速器”。2023年，公司将把握数字经济时代浪潮，继续为用户开发和提供优质的互联网产品与服务，积极利用人工智能赋能产品升级，在稳定基本盘的同时促进业务创新。在宏观经济进一步复苏的大环境下，市场经济活力提升，数字营销行业发展有望得到修复，公司管理层将紧密围绕董事会的战略安排，优化资源配置及业务结构，不断提升公司的盈利能力和综合竞争力。

16. 北京智度德普及其一致行动人截止到目前共持有000676多少股份，减持的目的是否要到000676变成无实控人？

答：您好，公司目前无实际控制人。控股股东为北京智度德普股权投资中心（有限合伙），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智度德普的一致行动人，截至2022年12月31日及2023年3月31日，智度德普及其一致行动人合计持有公司股权比例分别为31.59%、28.59%，控股权较为稳定。请关注公司于2023年4月27日披露的2022年年度报告及2023年一季度报告。感谢您的关注！

17. 公司在仪器仪表业务方面有什么新业务拓展吗？

答：您好，2016年，公司主营业务已发生变更，目前公司主营业务为互联网媒体、数字营销业务，并发展元宇宙、自有品

| | |
|----------|------------------|
| | 牌、区块链、数据科技等相关业务。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023年04月28日 |