

证券代码：000676

证券简称：智度股份

公告编号：2023-020

智度科技股份有限公司 2022 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。

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） | | |
| 传真 | 010-66237715 | | |
| 电话 | 010-66237897 | | |
| 电子信箱 | zhidugufen@genimous.com | | |

2、报告期主要业务或产品简介

（一）报告期内公司所从事的主要业务、主要产品及其用途、经营模式

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。

报告期内，公司加强了数字营销业务与元宇宙业务的协同发展，为主要面向 C 端的广告主提供了基于元宇宙场景的营销服务，同时，公司充分借助国光电器在 VR 设备生产、研发方面的硬件优势，不断探索元宇宙的应用场景，加强“软硬结合”；在自有品牌业务的发展上，凭借品牌运营能力及声学技术，广州威发成功开拓出声学支持与服务，提升了公司核心竞争力；基于多年的数据洞察和行业理解、自主研发的风险预测产品、技术积累以及服务能力，数据科技业务在

持续赋能机构风险管控和降本增效的同时，显示出强劲的增长潜力。

2022 年下半年以来，随着 AIGC 技术的加速升级和迭代，生成式大模型在更多场景得到应用，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，并已在部分业务中接入 OpenAI 公司的 ChatGPT（GPT-3.5 版本的 API，目前已列入 GPT-4 API waitlist 中并预计很快实际接入）、百度文心一言模型等 AIGC 技术和工具，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。

主要业务和经营模式如下：

1、互联网媒体业务

公司互联网媒体业务主要面向北美地区，包括 PC 端流量入口（以 SPE 公司为主）和移动端流量入口（以 PM 公司为主）业务。

PC 端流量入口业务主要围绕搜索这一 PC 端互联网流量重要入口开展。SPE 公司拥有多款自研的桌面端付费应用，包括 Vuze Torrent Downloader、AdGone Ad Blocker 以及 YTD Video Downloader，在应用分发平台评分名列前茅，深受用户喜爱。与此同时，SPE 公司通过自研的浏览器 Wave Browser 以及 Chrome 插件等多种产品为用户提供丰富多样的互联网服务，并凭借大数据和算法对投放渠道、用户画像和获客效果进行多维度分析，在低成本获取高质量的用户的基础上将搜索请求分发给雅虎、谷歌等互联网企业，从而获得可观的商业变现收入。SPE 公司在多平台、多垂直赛道和多设备上都具有广泛的国际影响力，横跨 30 多个内容领域，日搜索量超百万，月活用户超过两百万，能为客户提供优质时效、大规模的精准受众触达。



移动端流量入口业务主要围绕移动端产品矩阵开展，PM 公司在各个垂类赛道开发多样化的移动应用，如天气、娱乐、新闻、文件扫描、航班追踪等，为用户提供优质的内容和良好的使用体验。通过广告展示、搜索、应用聚合等形式，向谷歌、Meta、雅虎等全球知名企业提供精准流量变现服务，目前拥有约 400 万的月活用户。





(移动端产品矩阵)

SPE 公司以及 PM 公司早在 2023 年 2 月已经在现有部分业务中接入 OpenAI 公司的 ChatGPT (GPT-3.5 版本的 API, 目前已列入 GPT-4 API waitlist 中并预计很快实际接入), 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。在移动端业务方面, 在部分 App 中接入 ChatGPT, 丰富了与用户的交互功能及输出的内容, 提升了用户体验以及留存, 更好地满足了用户使用需求。在桌面端的数字媒体业务方面, 使用 ChatGPT 为内容网站生成文章, 包括生成高质量的文本、快速撰写商业文案、理解文本含义以及生成文字、图像和语音等多种形式的內容。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。



(Wave Browser 侧栏开发了快捷登陆功能)

2、数字营销业务

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, 依托优质的客户、媒体服务以及公司海内外媒体营销网络, 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服务。代理范围包括华为系的操作系统。鲸鸿动能汇聚华为 1+8+N 全场景生态布局下的媒体流量, 超 7 亿用户的数字化营销平台。公司所代理的广告业务主要接入华为浏览器、华为视频、华为音乐等多个 APP, 并在锁屏、开屏、信息流等多个展示位进行投放。同时, 基于公司与鲸鸿动能前期的良好合作, 公司为国内广告主在华为海外终端的营销服务提供优质服务, 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。

公司全资子公司智度智麦专注数字品牌广告业务，目前重点发展品牌新媒体社会化营销业务以及家庭客厅经济大屏端媒体品牌广告的代理，也能为品牌提供直播电商业务，实现提供从品牌曝光、效果转化、电商销售的全链路整合营销服务。报告期内，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，通过内部业务提升、人员配置优化，并从外部吸收具备多年细分领域行业经营的核心团队，在创意策划、内容制作、媒介策略及媒体资源等专业领域进行人才储备，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。

(1) 新媒体社会化营销业务方面，智度智麦直接作为抖音、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。凭借优异的服务和优质的营销效果，2022 年，智度智麦成为芒果 IP 宣发年度服务商，为湖南快乐阳光互动娱乐传媒有限公司提供 2022 年芒果超媒及芒果 TV 综艺、剧集、纪录片、品牌推广等项目的内容推广服务，2022 年重点关注汽车、日化美妆、消费品、大健康、平台级客户，并储备了丰富的媒体资源；

(2) 直播电商业务方面，公司为客户提供直播带货、内容电商运营服务等系统化的营销方案，为百雀羚、高姿、妮维雅等美妆品牌实现直播带货。此外，大力在直播电商的业务基础上，智度智麦逐步探索网红新经济与新消费市场的融合发展，不断完善公司产业布局。



(3) 家庭场景智慧屏幕业务方面，智度智麦拥有芒果 TV-OTT 的代理权，同时，作为中国电信全国 IPTV 核心代理商，帮助品牌实现人群全覆盖；同时智度智麦还是创维、海信、康佳、欢网、小米等 OTT 厂商的合作伙伴，通过硬件预装等方式为品牌提供智能大屏的整合营销服务。

(4) 在垂类媒体中，智度智麦与虎扑、骑士卡、懂球帝等各自细分领域的主要媒体紧密合作，为头部品牌在细分市场的营销与推广提供精细化的品牌推广服务。

公司全资子公司智度亦复是行业领先的营销服务供应商，拥有众多媒体渠道代理的核心资质。其中包括百度核心分销商、腾讯广告代理商、爱奇艺效果广告代理和巨量引擎代理授权等，全面覆盖互联网主流优质媒体。

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。

3、其他业务

报告期内，公司进一步加大了对数据科技、自有品牌、区块链、元宇宙等互联网产业服务业务的投入以及布局，并结合经营策略主动收缩新零售业务。

（1）数据科技业务

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。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。目前，主要服务于 B 端，涵盖银行、消费金融公司、保险、汽车金融、互联网金融等。

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（以下简称“朴道征信”）的首批签约服务商及核心技术服务商，与朴道征信形成了长期良好的合作。目前，避雷针公司已与数百家机构达成合作，并已基本覆盖嘉银金科、维信金科、小赢科技、信也科技等互联网金融的头部机构；旗下自主研发的图赫、图智、图灵等风险预测产品已进入中国银行、建设银行、河北银行、微众银行、众邦银行、亿联银行等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；此外，凭借自身能力及优质服务，与微众银行、信也科技等客户进行联合建模，进一步提升了与合作的合作。避雷针公司已积累了丰富的行业知识和行业数据，获得包括腾讯、阿里、高德等多元化、稳定可持续的数据来源，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。

（2）自有品牌业务

公司自有品牌业务主要为自行研发、推广的电声品牌。广州威发结合公司在数字营销领域多年深耕积累的经验，以及消费品市场领域的专业化人才队伍建设，在中国、美国、欧洲等国家及地区均广泛布局。

广州威发旗下的品牌中，Vifa 是拥有 90 年历史的丹麦国宝级声学品牌，专注于音频技术的研究开发与产品应用，用精湛的电声技术，精良的制造工艺，科技与艺术结合的独特调性打动消费者；结合 Vifa 声学引领制造标准的成熟加工工艺打造了自有电声品牌矩阵，产品涵盖家庭影院类产品、便携式户外音响、蓝牙耳机等声学品类；全业态专业声学解决方案 Vifa SOUND 已覆盖音响、显示器、手机、平板电脑、智能穿戴、家庭影院及汽车座舱调音等领域，作为专业的声学服务产品向国内外知名品牌输出，形成联合品牌效益。

（3）区块链业务

公司区块链业务包括区块链底层技术创新研发及基于区块链技术的行业升级解决方案的创新性研究与落地。目前，公司已完成较为领先的区块链底层技术平台的搭建，并在供应链金融、智慧政务、溯源防伪、元宇宙等领域完成了区块链解决方案设计与应用建设。

在区块链技术应用层，广州智度供应链金融有限责任公司（以下简称“智度供应链金融”）与省属国资委下属企业保理公司签署战略合作，双方基于在数字化金融及产业生态各领域加强合作，高效且安全的推动保理公司内部数字化进程，协同服务链属企业，促进产业生态发展。

在区块链的商业应用层面，公司控股子公司已取得广东省金融局的许可，从事区块链+供应链金融科技服务业务，目前，与建设银行、中信银行、广州银行等银行已实现“总对总”级别的系统直连合作。智度供应链金融依托自身研发的供应链金融试点平台“智链宝”，充分利用“区块链+供应链金融”的平台优势向金融机构、核心企业及其供应商提供融资支持服务、资金结算支持服务、信用咨询及融资管理服务等。公司后续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地方政府的政务处理及数据流转等方向上发力。

（4）元宇宙业务

公司与公司投资的国光电器（002045.SZ）、智度集团于 2022 年初成立的控股子公司智度宇宙，聚焦于开发“Meta 彼岸”元宇宙艺术社区项目。智度集团拥有资金优势和资源整合能力，公司拥有完整的区块链底层技术、丰富的互联网媒体运营经验、广阔的数字营销渠道以及游戏分发能力，能为公司“Meta 彼岸”提供区块链底层技术支持、应用分发及推广服务，公司投资的国光电器在元宇宙入口端 VR/AR 设备方面具有产业链优势，是国内外主要头部 VR 企业的主要声学模组的供应商，并已建成 VR 整机车间，具备 VR 整机生产能力，有助于元宇宙项目和 VR 硬件厂商建立更紧密合作。

“Meta 彼岸”在项目的更新迭代过程中，顺应着行业的发展与变化，面向 C 端、B 端及 G 端用户提供丰富的服务；截止目前，公司有计划并开始技术对接 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。

（5）新零售业务

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 年上半年宏观经济波动导致供应链、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，避免存货的积压，并尽快回款以保证公司的现金流。

（二）主要的业绩驱动因素

1、技术驱动优势是公司业务发展的核心竞争力

公司将产品研发、大数据技术、AI 算法等技术和媒体优化经验、出众的分析能力相结合，不断研究并逐步运用到业务中，通过已承载数据优势，提升服务效率和质量，降低运营成本，打造差异化竞争优势，加强流量入口的布局；同时凭借 Vifa 声学技术、区块链底层技术、互联网小贷系统、AI 算法及大数据技术优势等，积极拓展自有品牌、区块链、元宇宙、小贷业务及数据科技等新业务。

随着以 ChatGPT 为代表的 AIGC 技术和工具的推出，公司积极探索与自身业务相结合，提升效率和用户体验，从而持续提升公司的持续盈利能力。其中，海外子公司已在部分业务中接入 ChatGPT，有效的降低了成本并提升内容生成的效率，增强用户黏性，进一步改善用户体验，从而有助于巩固市场竞争力。

2、优质稳定的合作伙伴是公司业绩提升的有力保障

公司在多年的经营中，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。公司的大客户覆盖快消、金融、网服、娱乐、母婴、美妆、日化、汽车、奢侈品等，其中包括快手、字节跳动、大众点评、拼多多、招商银行、惠氏、卫龙、长城汽车、五菱汽车、沃尔沃汽车、雅诗兰黛、宝洁、联合利华、可口可乐、百事、亿滋、戴森、三金、费列罗、金佰利、GSK、京东、尤妮佳、华润三九、百胜集团、通用汽车、香奈儿等知名品牌。知名度高的优质客户具有较强的实力、信誉和抗风险能力，预算规模也相对持续稳定。同时，公司与国内外知名媒体长期保持良好的合作伙伴关系，旗下子公司长期与 Meta、谷歌、雅虎、必应、亚马逊、百度、腾讯等国内外头部媒体深度合作，并凭借公司丰富的数字营销经验，成为芒果 OTT2020-2022 年 3 年独家广告代理商，积极开拓华为、小红书等新兴媒体。公司在巩固既有核心客户合作的基础上，不断深度挖掘需求潜能，满足客户对品牌、效果、曝光的多维要求。随着技术优势的不断显现和服务水平的持续提高，为业绩提升提供有力保障。

3、品牌效应的提升为公司业务发展提供了强劲动力

公司各业务主体不断夯实自身影响力，在互联网业务领域中拥有多年业务经验，具备稳定的优质客户资源。依托于算法、大数据、区块链等技术优势，将产品和服务相结合、内容和创意相融合，为客户提供定制化、整合、一站式的服务，进一步提升公司品牌影响力，提高公司核心竞争力，同时推动公司业绩不断增长。公司凭借多年累积的行业经验和全面的服务能力，在行业内逐渐形成了良好的口碑和极高的品牌知名度；公司在自有品牌业务方面拥有 90 年专注于音频技术的研究开发与产品应用的丹麦国宝级声学品牌 Vifa，全业态声学解决方案 Vifa SOUND 作为专业的声学服务产品向国内外知名品牌输出，形成联合品牌效益，促进品牌影响力的提升，为业务的发展提供了强劲动力。

4、自主研发的区块链技术得到业界一致认可

公司区块链业务快速发展，不断加强产学研融合，并参与多项国家和团体标准的研究和发布。公司下属的区块链企业是首批区块链信息服务备案企业之一、“可信区块链推进计划”理事单位、中国电子技术标准化研究院理事单位、中国互联网金融协会会员单位、中国食品药品质量安全促进会区块链专业委员会会长单位、广州市区块链协会常务副会长单位。随着公司区块链的底层技术研究突破以及应用场景落地，将有望促进公司业绩成长。

5、敏锐捕捉行业趋势以完善业务布局打造新的业绩增长点

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，与已合作的多领域品牌携手共创社会化营销价值，社会化营销业务范围包括达人合作、视频拍摄、企业私域运营、直播业务等，通过优质的创意和服务内容，帮助品牌激发社交传播力，不断加大公司在社会化营销中的市场占有率。在社会化营销实现“品效”的基础上，帮助品牌客户实现销售转化，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，并帮助品牌对不断更迭的电商运营与数字营销有更为前瞻与深刻的理解与洞察，启发品牌与行业实现与消费者建立更长

久的链接。

为推动公司的可持续发展，不断完善公司在元宇宙领域布局，加速推进公司的战略转型，公司抓住元宇宙的发展机遇，充分利用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，布局元宇宙业务，打造国内首家元宇宙艺术社区“Meta 彼岸”。公司不断完善业务布局，开拓新业务，将为公司带来新的业绩增长点。

（三）公司所处的行业地位

目前公司两块主营业务中，互联网媒体业务围绕 PC/移动两端升级迭代，在多平台、多垂直赛道和多设备上都具有广泛的国际影响力。SPE 公司是世界领先的数字业务提供商之一，在互联网营销、应用研发、数据分析技术方面拥有一流的专业水平，PC 端业务横跨 30 多个内容领域，日搜索量超百万，月活用户超过两百万，能为客户提供优质时效、大规模的精准受众触达。

互联网数字营销行业机遇与挑战并存，行业整合、差异化发展、技术革新层面进步、私域营销、内容营销等将是互联网数字营销行业发展重点。公司数字营销业务在为广告主提供全方位、一站式的综合性服务的基础上不断升级商业模式，增强客户粘性，实现营销价值最大化，在行业竞争中占据头部地位。

三、核心竞争力分析

（一）前沿技术开发能力及应用

公司拥有智链底层区块链平台、多链动态委员会调度模块、节点监控套件及管理后台、智链区块链浏览器等 19 项区块链核心产品，覆盖了共识、密码、智能合约、跨链等所有区块链的核心模块。区块链业务板块自主研发大型开放许可链，实现“基于 VRF 和 POS 融合的共识算法系统”、“节点均衡动态调度系统”、“基于可信计算技术的数据隐私保护系统”这三大核心技术突破，在支持 10,000 个节点的同时，极大提升区块链的性能，完善灵活的主侧链架构部署，打造了拥有自主知识产权的大型联盟链底层平台。目前，已经完成区块链技术在供应链金融、食品药品溯源、智慧政务、元宇宙等领域领先的落地应用解决方案，并持续对区块链在征信、物联网、广告、智慧政务、元宇宙等众多场景应用进行新的探索。

同时，公司自有声学品牌深耕全业态声学解决方案 Vifa SOUND、供应链金融自研的“智单 2.0”、元宇宙的 VR 端交互算法、数据科技业务自主研发的图赫、图智、图灵等风险预测产品均具备了行业内领先的技术研发实力，有助于增加公司核心竞争力。

公司积极跟进以 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。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。

（二）全球化发展模式

公司积极推进国际化业务、坚持全球化战略，在中国、美国、开曼群岛、塞浦路斯、罗马尼亚设有办公场所。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。

（三）战略协同效应日益凸显推动公司长期健康发展

公司不断探索推进各业务板块间及战略伙伴间的战略协同，包括：加强数字营销业务与元宇宙业务的协同发展，为主要面向 C 端的广告主提供了基于元宇宙场景的营销服务；借助国光电器在 VR 设备生产、研发方面的硬件优势，不断探索元宇宙的应用场景，加强“软硬结合”；在自有品牌业务的发展上，凭借品牌运营能力及声学技术积累，广州威发成功开拓出声学支持与服务，并将 Vifa 声学打造成全业态声学解决方案 Vifa SOUND；积极探索数字营销业务出海+海外互联网媒体的融合。各业务板块间及战略伙伴间的战略协同效应日益凸显，将有利于公司长期健康发展。

（四）多样化产品矩阵以及高效的分发运营能力

通过先进的大数据技术和获客策略，公司自主研发和运营的移动端、PC 端多样化产品矩阵，帮助广告主更加高效地

触达用户。目前海外子公司自行研发了 100 余款应用和产品，形成多样化的产品组合，覆盖所有主流平台；多个产品在 Google Play Store 和 App Store 应用商店进入排行榜前十；所有应用均通过谷歌和雅虎严格合规审查，并通过 AppEsteem 认证，长期在 Yahoo 流量质量排名中获得最高分，SPE 公司系 CleanApps 商业协会会员。全公司范围的 KPI 汇报系统可追踪各组织的实时表现，以实现团队的自主运作，围绕管理目标做出基于数据的明智决策；直达用户的分发策略能够带来可盈利的获客，从而持续产生利润；精简化的运营模式能够跟踪市场变化，实现实时资源再调配。

（五）优质的媒体/品牌合作伙伴

经过多年的发展与合作，公司形成了极具竞争力的互联网流量经营平台，媒体拓展能力不断加强，与国内外知名媒体均有良好的合作关系，如：Meta、谷歌、雅虎、必应、亚马逊、华为、百度、腾讯、巨量引擎、爱奇艺、芒果，中国电信，乐播，虎扑，咪咕，创维，海信，小红书等。公司依托技术优势，将产品和服务相结合、内容和创意相融合，为客户提供优质整合的营销服务，并以领先的区块链底层技术为支撑提供定制化的区块链转型升级解决方案，在增强产业链上下游客户粘性的同时，吸引不同行业的合作伙伴。报告期内，与公司合作的客户多来自于各行业的领先品牌及世界 500 强企业。随着公司业务的稳步发展和快速升级，公司将继续扩大并深度发掘客户需求，增强公司竞争力，实现业绩持续增长。

（六）专业化和国际化人才

公司本科及以上学历的员工占比约 70%，且引入了较多的海外互联网行业相关人才，核心技术团队来自全球知名高校及一线互联网企业，对全球互联网市场有深入的了解和研究。公司管理团队有着丰富的行业经验，对行业有着深刻理解，在移动互联网行业趋势判断、资源整合运营、流量变现、广告商务合作、区块链技术研发等领域积累了丰富的经验并形成了自己的方法论。公司的核心人员均具有多年的行业工作经验，曾就职于 IBM、谷歌、华为、百度、腾讯、阿里、蚂蚁金服、快手等知名企业，对行业发展及竞争情况把握精准，对商业机会和市场态势分析敏锐。公司内部不断完善优秀人才培养体系，通过入职及内外部在职培训等多阶段分层次定向培养机制，增强员工的专业能力及专业服务精神，提高员工对公司的认可度和忠诚度。

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

| | 2022 年末 | 2021 年末 | 本年末比上年末增减 | 2020 年末 |
|------------------------|------------------|------------------|-----------|-------------------|
| 总资产 | 4,292,212,904.28 | 5,083,663,848.57 | -15.57% | 6,019,388,832.56 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 3,564,045,516.20 | 3,850,908,479.46 | -7.45% | 3,718,415,417.50 |
| | 2022 年 | 2021 年 | 本年比上年增减 | 2020 年 |
| 营业收入 | 2,658,319,572.79 | 5,682,085,939.37 | -53.22% | 10,716,328,383.04 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | -404,792,889.63 | 133,491,478.84 | -403.24% | -2,901,648,971.61 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | -419,750,214.25 | 58,330,700.96 | -819.60% | -2,501,122,857.92 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 785,966,745.92 | 181,437,903.95 | 333.19% | -221,105,114.81 |
| 基本每股收益（元/股） | -0.3171 | 0.1046 | -403.15% | -2.2889 |
| 稀释每股收益（元/ | -0.3171 | 0.1046 | -403.15% | -2.2889 |

| | | | | |
|------------|---------|-------|---------|---------|
| 股) | | | | |
| 加权平均净资产收益率 | -10.92% | 3.53% | -14.45% | -55.86% |

(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 | 818,587,305.12 | 717,143,115.49 | 759,856,169.67 | 362,732,982.51 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 31,194,456.90 | 47,282,433.99 | 40,402,507.09 | -523,672,287.61 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 24,242,904.43 | 42,858,520.30 | 32,463,322.33 | -519,314,961.31 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 84,420,881.37 | 209,114,636.05 | 422,067,071.52 | 70,364,156.98 |

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 | 81,585 | 年度报告披露日前一个月末普通股股东总数 | 82,587 | 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、标记或冻结情况 | | |
| | | | | | 股份状态 | 数量 | |
| 北京智度德普股权投资中心（有限合伙） | 境内非国有法人 | 23.34% | 297,952,852 | 0 | | | |
| 智度集团有限公司 | 境内非国有法人 | 6.51% | 83,088,573 | 0 | | | |
| 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 | |
| 中信建投证券股份有限公司 | | 0.95% | 12,110,700 | 0 | | | |
| 香港中央结算有限公司 | 境外法人 | 0.87% | 11,076,518 | 0 | | | |

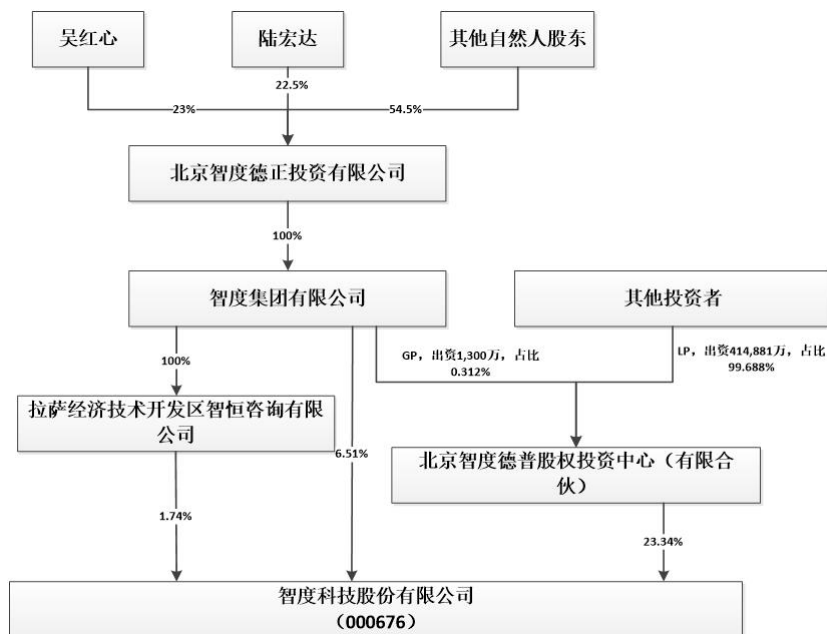
| | | | | | | |
|-----------------------------------|--|-------|------------|---|--|--|
| 铸锋资产管理（北京）有限公司—铸锋广盈达 2 号私募证券投资基金 | 境内非国有法人 | 0.85% | 10,810,800 | 0 | | |
| 浙江金证资产管理—金证红升 1 号私募证券投资基金 | 境内非国有法人 | 0.74% | 9,474,200 | 0 | | |
| 中国工商银行股份有限公司—广发中证传媒交易型开放式指数证券投资基金 | 境内非国有法人 | 0.71% | 9,041,343 | 0 | | |
| 胡明兰 | 境内自然人 | 0.63% | 8,060,000 | 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 12 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、股东铸锋资产管理（北京）有限公司—铸锋广盈达 2 号私募证券投资基金截至 2022 年 12 月 30 日持有本公司股份为 10,810,800 股，持股比例为 0.85%，其中通过长城证券有限公司客户信用交易担保证券账户持有 10,810,800 股。 3、股东浙江金证资产管理—金证红升 1 号私募证券投资基金截至 2022 年 12 月 30 日持有本公司股份为 9,474,200 股，持股比例为 0.74%，其中通过长城证券有限公司客户信用交易担保证券账户持有 9,474,200 股。 4、股东胡明兰截至 2022 年 12 月 30 日持有本公司股份为 8,060,000 股，持股比例为 0.63%，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 8,060,000 股。 | | | | | |

(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、在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

报告期内，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，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。公司牢牢树立“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，加强现金流的管控及风险控制等相关工作并择机优化业务结构，优化资源配置，在提升整体毛利率、控制费用提升经营效率等方面取得一定成效，并在降低资产负债率，提升利润质量和资金实力以抵御风险等方面继续加强。

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管理产品 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%），实现毛利 42,493.25 万元，占毛利的 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%），实现毛利 14,201.06 万元，占毛利的 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%。公司经营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。

2022 年，在国内外复杂的形势下，我国经济发展遇到多重超预期因素冲击，需求收缩、供给冲击、预期转弱，国内宏观经济增速放缓，市场下行压力增大，客户在营销预算和营销计划持续放缓和收缩等均对公司的数字营销业务等业务带来了暂时性负面影响。同时，结合公司下游客户回款放缓、坏账风险增加，应收款项回款账期增长且部分客户信用状况恶化的情况，公司对应收账款、商誉等资产计提减值准备合计 5.87 亿元。通过前述减值的计提，公司商誉净额下降

44.9%，从报告期初 6.14 亿元下降至报告期末 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%的价值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。

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 公司主要从事 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 102,865.76 万元，占营业总收入比重由去年同期 15.59%提升至 37.70%，实现毛利 42,493.25 万元，毛利占比由去年同期的 47.64%提升至 67.36%。

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 32,818.97 万元，较上年同期增加 132.28%，占 PC 端业务总收入近 50%，为 PC 端核心业务的增长驱动力，实现毛利 15,399.03 万元，较上年同期增加 393.69%。PC 端数字媒体业务继续执行产品多样化策略，实现营业收入 17,074.14 万元，实现毛利 2,535.63 万元。

在移动端，全力加速产品布局并增强用户体验。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 27,526.20 万元，实现营业毛利 9,972.87 万元，营业毛利较上年同期增长 42.69%。

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，受国内宏观经济放缓和行业市场环境等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创新高。数字营销业务实现营业收入 156,829.09 万元，较上年同期下降 308,333.24 万元；实现毛利 14,201.06 万元，较上年同期下降 11,938.60 万元，毛利率 9.06%，较上年同期上升 3.44 个百分点。

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。

3、加快对音响等自有声学品牌业务孵化

广州威发是公司开展自有品牌业务的重要子公司。广州威发开拓海外线上直营 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，并在国内布局主流电商平台自营旗舰店、逐步开拓一二线城市线下顶级数码集合店渠道；采用精细化运营方式逐渐树立品牌知名度；Vifa 品牌与其他 5 个品牌（爱浪、Aura Sound、K-V2、珠江、爱威）定位为全球声学产品消费者提供品牌服务及不同人群需求的产品，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；与头部电脑设备生产厂商联想等多家头部公司签订合作协议，为其提供投影仪、智能音箱的 Vifa SOUND 声学调试服务，实现品牌的跨界合作。

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（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 17 家核心企业及其产业链上超 400 家中小企业提供高质量、低成本的科

技金融服务，其中，依托与建设银行、中信银行、广州银行的“总对总”级别的系统直连，报告期内，公司成功一站式高效对接中小企业银行融资超过 7000 万元。截至报告期末，累计助力中小微企业完成融资 8.55 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，公司下属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，并通过供应链金融试点平台“智链宝”，成功落地首笔基于央行数字人民币的供应链金融保理融资业务投放。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，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；中标广州市政府下属集团公司企业定制管理系统项目，将输出供应链管理、融资管理和 OA 协同办公等一体化的信息数字化经营管理平台解决方案，助力企业快速开启全流程精细化运营、构建数字化生态链条。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

报告期内，智度宇宙打造了国内首家元宇宙艺术社区“Meta 彼岸”，自上线以来，陆续完成 PICO VR、爱奇艺·奇遇 VR 的 VR 端产品发布及多次重大更新迭代，手机端的 Android 版和 iOS 版均已上线。“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”艺术元宇宙社区中已建造多座元宇宙艺术展馆，并策划举办多项艺术展，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。

除举办艺术展之外，公司还在探索“Meta 彼岸”的其他应用：

(1) 面向 C 端用户提供丰富的元宇宙场景和社交互动服务，包括通过在“Meta 彼岸”中打造诸如双 DAN 元宇宙魔法派对，月升彼岸元宇宙中秋派对，七夕元宇宙环游之旅等多场元宇宙互动主题活动、发行数字藏品等方式不断丰富艺术元宇宙社区，并先后与新媒股份（证券代码：300770.SZ）合作发行视频内容 IP 的数字藏品、与三七互娱（证券代码：002555.SZ）合作发行业务类数字藏品等；

(2) 面向 B 端企业的场景搭建及品牌营销服务，如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。

(3) 面向政府端的场景搭建及文化宣传服务，如建造“潮州工艺美术元宇宙精品馆”，打破时空限制，推广潮州文化和工艺品，实现元宇宙与潮州文化遗产的融合发展，该场馆入选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；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，用户可以通过 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；与广州市税务局共同打造元宇宙办税大厅，这是全国率先建成并投入服务的“沉浸式”办税厅。

6、其他业务

凭借自主研发的图赫、图智、图灵等风险预测产品的良好效果、长期与持牌个人征信机构合作形成的技术积累以及服务覆盖互联网金融头部机构的服务能力，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。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。

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，坏账风险相对较小。