

附件一、投资者关系活动记录表格式

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：2020-01

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	线上投资者
时间	2020年5月21日
地点	“中国基金报一机会宝网上路演中心”（www.jhbshow.com）
上市公司接待人员姓名	董事长陆宏达先生 副董事长兰佳先生 董事会秘书李凌霄女士 财务总监刘韡先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、董事长陆宏达先生介绍公司业务情况</p> <p>智度股份致力于互联网搜索、大数据、AI、IOT、区块链等技术领域，开发并提供大量基于互联网的产品与服务，现已成为全球知名的第三方互联网流量入口公司。2019年，是公司综合实力稳健提升的一年，各业务板块协同发展，经营能力进一步提升。公司管理层紧密围绕董事会的战略安排，结合公司实际经营计划，全面推进各项经营管理工作，积极优化公司资源配置，提升公司核心竞争力、经营能力和综合实力。</p> <p>公司遵循了互联网企业的发展思路，先扩充客户数量与收</p>

入规模，再通过数据技术产品提升毛利率，历经几年的持续投入与发展，公司经营能力不断提高，报告期内，公司实现营业总收入 1,087,374.66 万元，同比增长 41.70%，实现归属于上市公司股东的净利润 61,969.72 万元，扣除股份支付费用 16,680.40 万元的影响后，实现的归属于上市公司股东的净利润为 78,650.12 万元，较上年同期同口径增长 9.5%。其中，互联网媒体业务实现营业收入 192,750.64 万元，占公司营业总收入的 17.73%，实现毛利 80,557.75 万元，占公司毛利的 62.28%；数字营销业务实现营业收入 858,428.69 万元，占公司营业总收入的 78.95%，与去年同期相比增长 9.95%；实现毛利 34,922.08 万元，占公司毛利的 27.00%。报告期内公司具体经营情况如下：

（一）主营业务发展良好

1、媒体业务

（1）PC 端流量入口业务——第三方搜索流量入口

公司 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。美国 Spigot 是一家拥有互联网产品矩阵，以算法和大数据技术为驱动的第三方搜索流量入口公司。Spigot 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、谷歌、必应等互联网企业，从而获得可观的商业变现收入。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，取得了良好的成绩。

（2）移动端流量入口业务——移动媒体矩阵和移动广告联盟

公司移动端流量入口业务主要包括移动端媒体矩阵和猎鹰移动广告联盟（FMOBI）。报告期内，以 Spigot 为境外业务

发展的核心平台，与境内从事移动端流量业务子公司共同协作，通过结合境内外丰富的研发经验、运营基础以及具有竞争力技术经验，已逐步搭建起海外移动端媒体矩阵。公司全力加速海外移动端的布局并已取得一定成效，境外移动端媒体矩阵凭借其技术优势在去年得到快速发展，累计研发出工具类广告变现 APP 和客户付费订阅类 APP 约 20 款，通过广告展示、搜索、应用聚合的形式，为谷歌、FACEBOOK、雅虎、沃尔玛、亚马逊等全球知名企业提供精准流量变现服务。本报告期内，境外移动端媒体矩阵业务的营收为去年同期的九倍。公司海外移动端业务持续稳健发展，将有望成为公司新的业绩增长点，进一步推动公司业务全球化发展，增强核心竞争力，提升综合盈利能力。境内猎鹰移动广告联盟（FMOBI）具备国内领先 SSP 等技术处理能力，通过自研移动端媒体矩阵产生的自有流量和第三方产品聚合并承载庞大的优质中长尾流量/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。移动端流量入口业务成长迅速，不断为互联网用户提供优质、便利的服务，商业变现能力不断增强。

2、数字营销业务

数字营销业务保持稳健增长，市场份额不断提升。公司数字营销业务主要包括整合营销、实效营销、信息流、OTT 大屏业务。智度亦复作为行业领先营销服务供应商，是阿里、广点通、百度、搜狗、360 等头部媒体的前三大核心代理商之一，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，为农夫山泉、招商银行、三七互娱、腾讯、字节跳动、百度、京东等品牌广告主提供营销服务。智度猎鹰在物联网流量经营的布局也逐渐取得成效，2019 年智度猎鹰取得 2020~2022 年芒果 TV-OTT 独家代理权，为客户提供基于家庭

营销场景的 OTT 大屏广告服务，包括开屏大图/长视频、前贴片、中插、角标、口播标板等。并于 2020 年成为了中国商务广告协会数字营销委员会及智能大屏营销研究院会员单位。

（二）持续加码以区块链为主的技术投入

公司在区块链等核心技术领域持续探索与投入，先后完成对比特大陆、Matrixport 等区块链行业知名企业的战略投资，并在 2019 年引入资深区块链技术团队成立智度智链科技有限公司，专注于区块链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。公司全资子公司诚品区块链是在国家互联网信息办公室备案的第一批境内区块链信息服务公司。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。自主研发全球首创的“基于 VRF 的 R-PoS 共识算法”、“随机动态分片技术”、“可编程零知识证明”这三大核心技术，在支持 1000 个节点的同时，区块链性能得到极大提升，主侧链架构部署更加灵活，实现了高性能、低成本、高安全的区块链信任计算服务平台。同时，以 Fabric 为底层技术，打造了拥有自主知识产权的新一代行业级联盟链底层平台，并已成功积累了区块链业务项目落地经验。目前公司已经完成区块链技术在供应链、保险、物联网、广告、食品药品溯源等十多个行业应用的解决方案。未来，公司将着力对可信广告链、可信供应链两条应用链及区块链各层管理平台的研发，加快推动区块链技术和产业创新发展。

（三）战略部署基于 IoT 的人工智能终端业务

随着 5G、物联网、人工智能时代到来，公司对基于 IoT 的人工智能终端业务进行了一系列的战略部署。公司以智能音箱为切入点，战略投资国内音响电声行业龙头，百度、亚马逊等全球领先智能音箱产品的核心供应商国光电器，并在本报告

期内，与国光电器成立合资公司。凭借公司在人工智能、大数据、AI 技术领域的积累与国光电器智能终端制造能力相结合，整合后公司媒体业务将从 PC 端、移动端向人工智能终端拓展并发展壮大，同时也将为公司的人工智能语音应用场景的营销提前进行战略布局。随着公司加大对基于 IoT 的人工智能终端业务投入，公司媒体业务范围进一步完善并丰富，为公司未来业绩增长打下基础。

二、问答

Q1: 受新冠疫情影响，全球经济面临较大下行风险，请问疫情之下公司有没有受到冲击？

A: 2020 年新型冠状病毒肺炎疫情导致公司延迟复工，以及客户的互联网广告支出有所控制，对公司业绩产生一定影响。目前公司已全面复工，后续公司将在做好疫情防控的前提下，积极采取多种措施保障经营活动的有序开展，尽力降低疫情对公司的影响。

Q2: 看到公司媒体业务和数字营销业务发展比较好，还是很有发展潜力的，请问公司在短期经营上有什么计划去强化自己的优势业务，继续推动公司优势业务发展？

A: 媒体业务和数字营销业务作为智度股份两大核心业务板块，发展势头良好，市场份额不断提升，公司未来将围绕以下两点继续加强其优势地位：

第一、加大移动端投入实现变现形式多元化

加大移动端互联网媒体矩阵投入，持续优化公司收入来源与结构，实现变现形式多元化。在现有业务基础上加速海外移动端产品研发，打造境外流量入口矩阵。快速迭代应用产品并对应用产品的分发策略进行调整，提高用户体验，增加用户粘性，提高市场占有率。

第二、继续保持数字营销的头部地位

公司将保持现有数字营销业务优势，进一步加强客户粘性并拓展新客户；将数字营销服务能力进一步提升，优化创意和营销策略；使用区块链技术，以既定规则共享用户等相关信息，从而构建用户画像，实现精准营销；充分整合体系内的营销资源，实现资源的交叉销售和集中采购，提升利润空间。

Q3：看到贵司在区块链领域有所布局，想问下 2019 年公司区块链业务有哪些进展？

A：公司在区块链等核心技术领域持续探索与投入，曾先后完成对比特大陆、Matrixport 等区块链行业知名企业的战略投资。2019 年是公司区块链业务的元年，公司在成立区块链研究院的同时，扩大产学研合作，与多家国内和国际一线的研究机构合作，推出行业领先的研究报告和培训课程加强市场的教育。公司全资子公司诚品区块链公司是在国家互联网信息办公室备案的第一批境内区块链信息服务公司。自主研发全球首创的“基于 VRF 的 R-PoS 共识算法”、“随机动态分片技术”、“可编程零知识证明”这三大核心技术，在支持 1000 个节点的同时，极大提升区块链的性能，实现灵活的主侧链架构部署。公司目前已完成区块链技术在供应链、广告、保险、物联网、医疗、食药品溯源等十多个行业领域的解决方案。并先后成为中国信息通信研究院、中国电子技术标准化研究院理事单位、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，获得了国家相关单位及区块链专业机构的一致认可，随着公司在区块链领域技术上的不断突破，将成为促进公司业绩成长的强劲动力。

Q4：请问疫情之下贵公司有何机遇？

A：全球疫情使得各行各业的生产经营都受到了不同程度

的影响，且预计市场经、生产消费等大环境仍需一定时间来恢复，对于公司来说则既是挑战也是机遇。受疫情影响，线下活动受限，全球互联网活跃用户显著增加，并加速向移动端迁移。由于公司所有主营业务为互联网媒体和数字营销，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，故受疫情影响相对较小。如疫情反复或加重且持续较长时间，则全球经济形势可能受到重大负面影响，可能出现市场需求缩减的风险。公司将持续关注疫情发展情况，强化对公司经营管理，持续优化战略、资源、管理与协作方面能力，保障公司稳健发展。继续依托公司的技术和数据资源，升级完善现有技术，提高内部运营效率，助力现有业务模式升级。优化组织架构，提效降本，管控风险。

Q5：公司一季度利润为何下滑幅度如此之大，甚至出现亏损？

A：公司一季度出现亏损，主要有两个原因：

其一是 2019 年公司战略投资国内音响电声行业龙头，百度、亚马逊等全球领先智能音箱产品的核心供应商国光电器，公司将凭借在人工智能、大数据、AI 技术领域的积累与国光电器智能终端制造能力相结合，以智能音箱为切入点进行合作，整合公司媒体业务将从 PC 端、移动端向人工智能终端拓展并发展壮大，同时也将为公司的人工智能语音应用场景的营销提前进行战略布局。此外，公司区块链业务发展迅速，“供应链+区块链”是区块链技术公认的最佳应用场景之一，国光电器可作为核心企业，具备相对稳定的供应链体系，供应链管理参与方众多，分布式存储以及共享数据的需求大，公司未来将与国光电器就供应链+区块链产业服务进行深度合作合作。受近期疫情和资本市场短期波动影响，一季度公司战略投资国光电器的股票公允价值变动带来约 2 亿元亏损，属于非经常

	<p>性损益，但公司看好国光电器的长远发展以及国光电器和公司未来的战略合作，不影响公司战略持有国光电器股份的信心。</p> <p>其二是 2020 年一季度计提股份支付费用约 2070 万元，从而导致公司 2020 年 1 季度业绩亏损。</p> <p>公司主营业务其实在一季度是实现盈利的。虽然受新型冠状病毒肺炎疫情导致延迟复工及客户的互联网广告支出有所控制等影响，公司主营业务净利润同比有所下滑，但目前公司经营状况健康，一季度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 9,561,392.23 人民币。</p>
<p>业务附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2020 年 5 月 23 日</p>