证券代码:000676　　证券简称:智度股份　　公告编号:2024-025

智度科技股份有限公司 2023 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	陆宏达(代行)	许晓青	
办公地址	广州市花都区新雅街凤凰南路 56 之三 404 室	广州市花都区新雅街凤凰南路 56 之三 404 室	
传真	020-28616560	020-28616560	
电话	020-28616560	020-28616560	
电子信箱	zhidugufen@genimous.com	xuxiaoqing@genimous.com	

2、报告期主要业务或产品简介

一、报告期内公司从事的主要业务

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。同时,在国内外生成式 AI 迅猛发展、AI 产品形态不断延伸、多模态之间的相互转换初步实现的背景下,公司密切关注新技术、新趋势的发展,积极探索 AI 大模型或工具与现有业务的结合,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。

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、EET 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 Transport 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。

(桌面端自研应用)

移动端流量入口业务主要围绕移动端产品矩阵开展。移动端在各个垂类赛道开发多样化的移动应用并不断优化,如天气、娱乐、新闻、文件扫描、航班追踪、健身等,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,目前拥有约数百万的月活用户。

(移动端产品矩阵)

2、数字营销业务

2023 年,公司为华为鲸鸿动能(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、头条等 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代理服务。2024 年,公司继续为华为鲸鸿动能的铂金服务商,非独家代理范围扩大到了整个 N1、N2、N3 行业。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。基于公司与鲸鸿动能前期的良好合作,自 2023 年起公司为国内广告主在华为海外终端的营销活动提供优质服务,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鲸鸿动能海外业务与公司的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。

公司全资子公司广州市智度智麦科技有限公司(以下简称“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,是一家社会化媒体整合营销服务商。智度智麦持续在视频类(含短视频类)、社交类媒体以及系统化营销方案的直播电商业务端发力,同时,智度智麦拥有芒果 TV-OTT 的代理权,是中国电信全国 IPTV 核心代理商及创维、海信、康佳、欢网、小米等 OTT 厂商的合作伙伴,为品牌提供智能大屏的整合营销服务;与虎扑、骑士卡、懂球帝等垂类媒体紧密合作,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。智度智麦通过内部业务能力的提升、人员配置优化,并从外部吸收具备多年细分领域行业经验的核心团队,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,壮大了社会化媒体整合营销团队的核心竞争力,并储备了丰富的媒体资源。

其中,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,向广告主提供创意策划、短视频优质内容传播、媒介资源采买等核心服务,重点关注汽车、日化美妆、消费品、大健康、平台极客产品。凭借优异的服务和优质的营销效果,2023 年,智度智麦再度成为芒果 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 2023 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。

公司全资子公司上海智度亦复信息技术有限公司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、爱奇艺效果广告代理、优酷核心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。

3、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。报告期内,避雷针公司营业收入同比增幅近 90%,人均创收约 300 万元,显示出强劲的增长潜力。

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补道征信有限公司(以下简称“补道征信”)的首批签约服务商及核心技术服务商,与补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。其中,银行客户方面,旗下自主研发的图赫、图智、图灵、图宏等风险预测产品已进入补道征信以及中国银行、建设银行、微众银行、宁波银行、众邦银行、亿联银行、广州农商银行等多家银行总行层面的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;因应用效果等方面的优异表现,公司的风险预测产品中标中国银行总行、建设银行总行等银行的单一采购,成为其单一风控评分采购来源;微众银行是国内首家互联网银行,面对的客户小额、分散,查询需求量大,调用风险模型服务的需求相对较多,后续有望提升相关收入。

消费金融客户方面,避雷针公司已与蚂蚁消金、中银消金、建信消金、中信消金、平安消金、宁银消金、海尔消金、中邮消金、小米消金等获准从事消费金融业务的持牌机构合作;互联网金融客户方面,避雷针公司已基本覆盖嘉银金科、维信金科、小赢科技、信也科技、洋钱罐等互联网金融的头部机构;开拓了保险和汽车金融客户,产品已在众安保险等客户上线。

此外,凭借自身能力及优质服务,与蓝海银行、微众银行、中信消金、蚂蚁消金、信也科技等客户进行联合建模,开发定制化的产品满足客户的个性化需求,进一步提升了与客户的合作;在巩固和提升智能风控业务的基础上,避雷针公司积极开拓营销等新业务,目前营销类产品线已有多家合作方上线。发展至今,避雷针公司已积累了丰富的行业知识和行业数据,获得包括字节、腾讯、阿里、京东等多元化、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。

4、广州威发自有品牌业务

公司自有品牌业务主要为自行研发、推广的电声品牌。广州威发音响有限公司(以下简称“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。

广州威发旗下拥有 Vifa、爱浪、珠江、爱威等品牌,其中,Vifa 是拥有 91 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。

5、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。

在区块链技术应用层,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,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。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。

在区块链的商业应用层,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并陆续开展业务,其中,公司的“智链宝”是建设银行接入的首家第三方供应链金融平台;公司下属开展供应链金融业务的子公司智度保理已获准接入人民银行征信系统(中国人民银行征信中心全国首批地方金融组织 11 家创新试点单位之一)。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、信息化解决方案等。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方政府的政务处理及数据流转等方向上发力。

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、广州市商业保理行业协会会员单位,公司自主研发的智链 2.0 系统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。

6、元宇宙业务

公司充分利用在互联网领域的技术储备、渠道优势及运营能力,结合战略合作伙伴国光电器在 VR 硬件设备制造业的产业链优势,打造了国内首家元宇宙艺术社区“Meta 彼岸”,目前已在“Meta 彼岸”中建造多座元宇宙艺术展馆,策划举办多场艺术展,发行了数百余款基于区块链技术的数字藏品,不断丰富元宇宙生态。

二、核心竞争力分析

(一)前沿技术开发能力及应用

公司拥有智能底层区块链平台、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。区块链业务板块目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“智链 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、图宏等风险预测产品,以及互联网小贷系统均具备了行业内领先的技术研发实力,有助于增强公司核心竞争力。

公司积极探索 AI 大模型或工具与现有业务的结合,提升效率和用户体验,从而不断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 并继续进行新产品开发,有效地降低了成本并提升内容生成的效率,增强用户粘性,进一步改善用户体验,从而有助于巩固市场竞争力;在自有声学产品中接入 AI 大模型,并尝试将 3D 虚拟人技术与大模型的 AI 能力相结合,并通过语音和文字间的技术转换,让用户可以通过手机或智能音箱等设备与 AI 虚拟人进行实时对话,已于 2023 年 8 月份推出全球首款搭载了 ChatGPT 的智能音箱,又陆续接入文心一言、讯飞星火等 AI 大模型;在公司的数字营销业务的内容生产中使用文生文、文生图、文生视频等不同的 AI 大模型或工具。后续,公司将继续探索最新的前沿技术与不同的相关产品与公司产品、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、EET 等公司为境外业务发展的核心平台,通过丰富的海外资现经验、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的积累,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,与国光电器共同打造的全球首款搭载了 ChatGPT 的智能音箱已正式发布并已在京东等大型电商平台销售;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联客策略,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 商业协会成员。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,长期与 Meta、谷歌、雅虎、必应、亚马逊、百度等国内外优头部媒体深度合作,积极开拓作为、小红书、抖音等新兴媒体。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。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、芒果、招商银行、极兔快递、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。随着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超过 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育体系,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

追溯调整或重述原因

会计政策变更

元

	2023年末	2022年末		本年末比上年末增减	2021年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	4,613,520,415.58	4,292,212,904.28	4,297,262,863.24	7.36%	5,083,663,848.57	5,090,602,429.73
归属于上市公司股东的净资产	3,889,699,912.46	3,564,046,516.20	3,564,225,104.25	9.13%	3,850,908,479.46	3,849,320,934.13

	2023年	2022年		本年比上年增减	2021年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	2,885,970,676.40	2,658,319,672.79	2,658,319,672.79	8.56%	5,682,085,939.37	5,682,085,939.37
归属于上市公司股东的净利润	298,332,489.46	-404,792,889.63	-403,025,756.25	174.02%	133,491,478.84	131,903,933.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	122,083,357.86	-419,750,214.25	-417,983,080.87	129.21%	58,330,700.96	56,743,156.63
经营活动产生的现金流量净额	-259,391,131.57	785,966,745.92	785,966,745.92	-133.00%	181,437,903.96	181,437,903.96
基本每股收益(元/股)	0.2337	-0.3171	-0.3157	174.03%	0.1046	0.1014
稀释每股收益(元/股)	0.2337	-0.3171	-0.3157	174.03%	0.1046	0.1014
加权平均净资产收益率	8.11%	-10.92%	-10.87%	18.98%	3.53%	3.50%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

(1)重要会计政策变更

执行企业会计准则解释第 16 号导致的会计政策变更

财政部于 2022 年 11 月发布《企业会计准则解释第 16 号》,涉及①关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理;②关于发行方分类为权益工具的金融工具相关股利的所得税影响的会计处理;③关于企业将以现金结算的股份支付修改为以权益结算的股份支付的会计处理。

公司自 2023 年 1 月 1 日起开始执行前述第一项规定。

本公司管理层认为,前述规定①对本年年初资产负债表、利润表相关项目的影响列示如下:

合并财务报表

项目	2022年12月31日/2022年度		
	变更前	影响金额	变更后
递延所得资产	56,898,430.54	5,039,948.96	60,938,379.50
递延所得负债	21,803,103.12	4,860,360.91	26,663,464.03
未分配利润	-1,487,329,415.44	179,588.05	-1,487,149,827.39
所得税费用	36,270,057.53	-1,767,133.38	34,502,924.15

合并财务报表

项目	2021年12月31日/2021年度		
	变更前	影响金额	变更后
递延所得资产	64,576,632.02	6,938,581.16	71,515,213.18
递延所得负债	13,218,993.69	8,526,126.49	21,745,040.18
未分配利润	-1,082,536,826.81	-1,587,545.33	-1,084,124,071.14
所得税费用	-12,408,741.32	1,587,545.33	-10,821,196.99

母公司财务报表

项目	2022年12月31日/2022年度		
	变更前	影响金额	变更后
递延所得资产	6,669,658.66	4,386,475.81	11,056,134.47
递延所得负债	11,773,716.94	4,012,724.81	15,786,441.75
未分配利润	-1,663,044.307.14	373,751.00	-1,662,670,556.14
所得税费用	10,060,350.96	-70,688.61	9,979,662.35

母公司财务报表

项目	2021年12月31日/2021年度		
	变更前	影响金额	变更后
递延所得资产	5,546,292.58	6,796,324.46	12,342,617.03
递延所得负债	-	6,493,262.06	6,493,262.06
未分配利润	-1,054,313,966.60	303,062.39	-1,054,010,904.21
所得税费用	-7,792,666.36	-303,062.39	-8,095,727.75

(2)重要会计估计变更

无。

(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	648,676,963.18	604,607,269.91	826,866,701.42	806,830,763.89
归属于上市公司股东的净利润	48,507,318.08	38,206,513.48	76,422,228.51	135,196,431.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	32,509,099.78	31,227,232.90	49,735,797.12	8,601,228.06
经营活动产生的现金流量净额	-60,793,518.15	-306,020,918.73	30,361,607.24	76,051,698.07

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	99,796	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	110,925	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(不含通过转融通出借股份)

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	16.37%	208,966,338	0	不适用	0
智度集团有限公司	境内非国有法人	6.51%	83,088,573	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	2.47%	31,582,818	0	不适用	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%	22,246,967	0	不适用	0
交通银行股份有限公司-信澜星奕混合型证券投资基金	境内非国有法人	1.24%	15,863,100	0	不适用	0
张琳	境内自然人	0.78%	10,000,000	0	不适用	0
李英	境内自然人	0.61%	7,800,000	0	不适用	0
万金安	境内自然人	0.55%	7,000,000	0	不适用	0
中信证券股份有限公司	国有法人	0.52%	6,585,202	0	不适用	0
毛劲昭	境内自然人	0.49%	6,256,603	0	不适用	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)	智度集团有限公司截至 2023 年 12 月 31 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 64,983,940 股。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前十名股东较上期发生变化

√适用 □不适用

单位:股

前十名股东较上期末发生变化情况					
股东名称(全称)	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
交通银行股份有限公司-信澜星奕混合型证券投资基金	新增	0	0.00%	0	0.00%
张琳	新增	0	0.00%	0	0.00%
李英	新增	0	0.00%	0	0.00%
万金安	新增	0	0.00%	0	0.00%
中信证券股份有限公司	新增	0	0.00%	0	0.00%
毛劲昭	新增	0	0.00%	0	0.00%
上海易普网络科技有限公司	退出	0	0.00%	0	0.00%
中银绿投证券股份有限公司	退出	0	0.00%	0	0.00%
铜锣湾产管理(北京)有限公司-铜锣广盈达 2 号私募证券投资基金	退出	0	0.00%	0	0.00%
浙江金运资产管理有限公司-金运红升 1 号私募证券投资基金	退出	0	0.00%	0	0.00%
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	退出	0	0.00%	0	0.00%
胡明兰	退出	0	0.00%	0	0.00%

(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,公司实现营业收入 288,597.07 万元,较上年同期的 265,831.96 万元上升 8.56%,归属于上市公司股东的净利润为 29,833.25 万元,公司毛利率 19.97%。经营活动产生的现金流量净额 -25,939.11 万元(如扣除互联网金融相关经营活动现金净流出 39,411.38 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 13,472.27 万元,经营活动产生的现金流量净额保持正向),现金及现金等价物合计 14.38 亿元(其中,货币资金 9.66 亿元,持有的低风险、高流动性的现金资产理财产品 4.72 亿元),银行有息贷款 2.58 亿元,公司的有息负债规模覆盖率为 5.57,流动比率 4.60,公司具备拓展培育新业务的充沛现金基础和前提。

其中,毛利率较高的互联网媒体业务实现营业收入 87,833.36 万元,占公司营业收入的 30.43%,实现毛利 39,293.66 万元,占公司毛利的 68.17%,毛利率较上年继续提升(从上年的 41.31% 提升至 44.74%);毛利率相对较低的数字营销业务实现营业收入 188,720.84 万元,占公司营业收入的 65.39%,实现毛利 13,073.96 万元,占公司毛利的 22.68%。公司继续严控各项费用类支出,销售费用较上年同期下降 17.26%、管理费用较上年同期下降 9.01%、财务费用中的利息收入超过利息支出,财务费用较上年同期下降 436.95%。公司资产负债率连续四年下降,由上年末的 17.59% 继续下降至 14.53%。公司盈利能力和应收款项管控能力进一步提升、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。

1、稳步发展互联网媒体业务,产品多样化的策略成果显著,着力打造长期价值

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、EET 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。

在 PC 端,公司继续实施产品多样化策略并加强获客策略,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,并于 2023 年下半年在浏览器业务中实施了多项产品和获客策略增强措施以应对日益激烈的竞争,在继续改善用户体验和加强价值实现的同时,维持浏览器的市场地位。其中,浏览器实现营业收入 29,932.27 万元,占 PC 端业务总收入约 50%,为 PC 端核心业务的增长贡献力,实现毛利 21,198.30 万元,较上年同期大幅增长 31.38%;数字媒体业务在优化与公司现有合作伙伴合作的基础上扩展到其他平台,成功执行长内容和 Google 短内容计划,以扩大市场并降低集中风险,实现营业收入 20,893.48 万元,较上年同期增长 16.79%,占 PC 端业务总收入由上年同期的 24.21% 上升至 34.07%,实现毛利 2,146.04 万元。

在移动端,继续全力加速产品布局、增强用户体验,并着力打造长期价值。现有工具类广告变现 App 和客户付费订阅类 App50 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。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持续增长,商业变现能力不断增强。同时,基于长期发展的考虑,公司积极培育下属 100% 全资子公司 EET,支持 EET 公司结合新技术和新趋势研发新的移动端产品,2023 年度,EET 公司已在 iOS 端及 Android 端上线扫描、航班等多款 App,自上线以来,iOS 端平均活跃订阅用户数和 Android 端平均日活数持续增长,多款 App 在 Google Play Store 和 App Store 应用商店中获得了用户的高度认可,2024 年 EET 公司计划将继续进一步完善 App 产品线;在收入方面,EET 公司也展现了较好的成长趋势,2023 年,EET 公司各季度收入环比增速均超过 100%,预计 2024 年 EET 公司的收入将继续保持较好的增长。公司将为支持 EET 推出更智能化的产品而增加投入,从长期看,相对更完善、更智能化的产品功能将更满足用户需求,有助于提升用户体验感和粘性,从而不断优化业务组合,提升市场竞争力,为公司带来长期价值。报告期内,移动端业务实现收入 23,732.30 万元,实现营业毛利 7,561.62 万元。

报告期内,SPE、PM、EET 等公司在现有部分业务中接入 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。在移动端业务方面,已上线的 ASKAI App 已接入 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中使用 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内容,在提升内容生产效率和用户留存方面初见成效。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。此外,使用 AI 技术来确定和执行策略以扩大覆盖范围,优化搜索。未来,互联网媒体业务将结合市场情况继续开发基于 AI 的产品,不断提升市场竞争力。

(Wave Browser 侧栏开发了快捷登陆功能)

2、抓住机遇发展优势业务,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,数字营销行业温和复苏。2023 年,在华为终端广告主投放需求以及预算增加等有利时机下,公司适时向鲸鸿动能广告代理业务倾斜资金、人力等公司资源,充分发挥自身优势,不断拓宽优质客户群体,公司的鲸鸿动能广告代理业务持续保持快速增长;同时,公司继续根据市场变化,优先选择信誉较好、实力较强的客户作为合作伙伴,将毛利率较低同时坏账风险比较高的业务继续进行收缩,数字营销业务结构持续优化。数字营销业务实现营业收入 188,720.84 万元,较上年同期上升 31,891.75 万元;实现毛利 15,515.21 万元,较上年同期下降 1,127.10 万元,毛利率为 6.93%。目前,公司已与文心一言等 AI 大模型展开合作,并积极探索文生文、文生图、文生视频等不同的 AI 大模型或工具在数字营销业务的应用,提升创作能力以及内容营销的质量和效率,更好地