

智度科技股份有限公司

2024 年度董事会工作报告



智度科技股份有限公司（以下简称“公司”）基于在互联网搜索、大数据、AI、IOT、区块链等领域的技术沉淀，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。公司董事会严格按照《公司法》《证券法》等法律法规以及《深圳证券交易所股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》《公司章程》《董事会议事规则》等相关规定，规范运作、科学决策，严格按照各项法律法规的规定履行相关事项的审议披露程序，认真贯彻执行股东大会通过的各项决议，积极推动公司各项业务的发展。

一、2024 年度公司经营情况

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，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，在控制费用提升经营效率等方面取得一定成效，并在优化资产质量、维持较低的资产负债率、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,公司实现营业收入 330,705.17 万元,较上年同期的 288,597.07 万元上升 14.59%,归属于上市公司股东的净利润为 21,267.50 万元,较上年同期的 32,224.55 万元(调整后)下降 34.00%,公司毛利率 17.18%,比上年同期的 19.97%下降 2.79 个百分点,毛利率下降主要在于数字营销行业竞争激烈,为拓展更优质客户资源,成本增加,此外,从长期发展考虑,公司在互联网媒体业务的移动端业务中推出更多样化、更智能化的产品,基于较好的 ROI 表现,为了扩大新产品的获客,增加了在相关平台上的投放及推广,但随着公司产品智能化水平的提高、功能的优化、用户规模的不断增长和用户黏性的增强,将有望提升用户全生命周期价值(LTV)。经营活动产生的现金流量净额 1,774.81 万元,现金及现金等价物合计 16.05 亿元(其中,货币资金 10.93 亿元,持有的低风险、高流动性的现金资产理财产品 5.13 亿元),银行有息贷款 2.45 亿元,公司的有息负债现金覆盖率为 6.56,流动比率 4.86,公司具备发展优势业务和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 115,838.45 万元,占公司营业收入的 35.03%,实现毛利 39,405.33 万元,占公司毛利的 69.36%;毛利率相对较低的数字营销业务实现营业收入 198,294.83 万元,占公司营业收入的 59.96%,实现毛利 9,078.73 万元,占公司毛利的 15.98%。公司继续严控各项费用类支出,销售费用较上年同期下降 4.25%、管理费用较上年同期下降 15.01%、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 63.91%。公司资产负债率为 14.64%,维持较低水平。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。

公司总体经营情况如下：

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

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，并在 PC 端和移动端上应用 AI 技术，以提高运营效率并提升客户体验。

在 PC 端，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，为应对日益激烈的竞争，2023 年下半年在浏览器业务中实施的多项产品和获客策略增强措施在提高 LTV、提升 2024 年的收入水平方面取得一定成效，2024 年又推出了包括 AI 助理、广告拦截等付费订阅功能的浏览器 Wave Pro（下载地址：<https://wavebrowser.co/features/ai>），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，浏览器业务实现营业收入 30,581.05 万元，占 PC 端业务总收入近 50%，受行业竞争成本提升的影响，实现毛利 14,728.57 万元，较上年同期下降 30.45%；数字媒体业务在提升业务规模的同时，还通过扩大自动媒体采买技术提升毛利率，实现营业收入 30,334.21 万元，较上年同期大幅增长 44.80%，占 PC 端业务总收入由上年的 34.07% 上升至 44.95%，实现毛利 5,509.07 万元，较上年同期大幅增长 155.70%。

在移动端，继续全力加速产品布局，增强用户体验，关注产品质量、稳定性和可持续增长。现有工具类广告变现 App 和客户付费订阅类 App 60 余个，全部

通过谷歌合规审核上架,其中天气类、新闻类、扫描类 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,公司支持移动端结合新技术和新趋势研发新的 APP 产品。2024 年推出工具类、生活方式、健康等 11 款 App,产品组合继续扩大,产品自上线以来,iOS 端平均活跃订阅用户数和 Android 端平均日活数保持增长趋势,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;在收入方面,移动端也展现了较好的成长趋势。报告期内,移动端业务实现收入 46,524.76 万元,同比增长 95.21%,实现营业毛利 13,225.56 万元,同比增长 70.39%,营业毛利大幅增加但毛利率较上年同比下降,主要在于公司在互联网媒体业务的移动端业务中推出更多样化、更智能化的产品,基于较好的 ROI 表现,为了扩大新产品的获客,增加了在相关平台上的投放及推广,但随着公司产品智能化水平的提高、功能的优化、用户规模的不断增长和用户黏性的增强,将有望提升 LTV,且长期看,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。

公司已 在 互联网媒体业务的部分业务线中应用 ChatGPT、Stable Diffusion 等大模型,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,Ai Math Solver Now 等 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 PC 端的数字媒体业

务中使用 ChatGPT、Stable Diffusion 等为内容网站生成文章和图像，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；使用 AI 技术确定和执行策略以扩大覆盖范围，优化搜索。报告期内，PC 端业务上线了浏览器 Wave Pro，可为用户提供 AI 助理、广告拦截等付费订阅功能，其中，AI 助理功能集成 ChatGPT 模型，方便用户在浏览器侧边栏与 AI 助理交流，轻松进行多任务处理，提高工作效率。未来，互联网媒体业务将结合市场情况继续开发基于 AI 的产品并结合 AI 技术提升运营能力，不断提升市场竞争力。

2、倾斜资源发挥自身优势开展业务，优化整合数字营销业务，完善新媒体平台代理资质全力发展新媒体社会化营销业务

报告期内，数字营销行业保持活跃，但行业竞争加剧，对毛利率产生一定的影响。2024 年，公司继续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，增强客户基础，除此前的游戏、社交、工具、旅游外，公司在影音、生活服务等行业的业务规模也逐步扩大，并紧跟市场趋势及客户需求进一步开拓出海业务；逐步完善新媒体业务的主流新媒体平台代理商资质，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，数字营销业务结构持续优化。数字营销业务实现营业收入 198,294.83 万元，较上年同期上升 9,574.00 万元；实现毛利 9,078.73 万元，较上年同期下降 3,995.22 万元。此外，公司继续跟进并积极探索文生文、文生图、文生视频等不同的 AI 大模型或工具的最新进展及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，更好地满足客户需求。

3、应用项目落地取得新进展

区块链应用项目落地持续推进。报告期内，公司继续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、广发银行、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）等超 20 家核心企业及其产业链上超 500 多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，截至 2024 年 12 月 31 日，累计助力中小微企业完成融资 19.3 亿元，有效解决中小企业“融资难、融资贵”的问题。

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），有助于进一步提升业务风险管控的效率与能力；同时，公司积极在数字人民币应用领域进行探索与尝试，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”陆续开展基于央行数字人民币的供应链金融保理融资业务投放；在区块链技术应用落地方面，公司为广州市政府下属集团公司企业定制管理系统项目，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，项目已完成并交付；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，高效且安全地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，目前继续协商并推进项目后续的具体实施方案；为白云电器子公司开发供应链服务管理系统。

持续探索与以 ChatGPT 为代表的 AI 技术相结合的应用研发。公司已在海外互联网媒体业务的部分业务中应用 ChatGPT、Stable Diffusion 等 AI 大模型，在数字营销业务中应用文心一言、DeepSeek 等 AI 大模型并积极探索应用文生文、文生图、文生视频等不同的 AI 大模型或工具以提高数字营销活动的效果和效率、与国光电器共同研发的智能音箱 Vifa ChatMini 已于 2023 年 8 月正式发布，并已在京东等大型电商平台销售。报告期内，公司继续更新迭代 Vifa Chatmini 所用的大模型，目前已支持 GPT-4o 模型，此外，Vifa ChatMini 持续优化和迭代 AI 功能，可支持 AI 定制声音服务。

报告期内，“Meta 彼岸”在更新迭代过程中进一步丰富社交功能，提升用户参与感。如公司与广州市税务局共同打造的元宇宙办税大厅，公司将自身积累的 3D 虚拟人技术与 ChatGPT 和文心一言等 AI 大模型的 AI 能力相结合，并通过衔接语音转文字和文字转语音等技术，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，同时纳税人可以选择不同的区域与 AI 虚拟人进行纳税事项实时咨询和沟通等，从而更好地满足纳税人的需求。

二、2024 年度公司治理情况

（一）董事会下设专门委员会会议召开情况

公司董事会下设审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、战略委员会共四个专门委员会。报告期内，各专门委员会按照相关法律法规、规范性文件以及公司章程、各专门委员会工作细则等相关规定，有计划地开展工作，为提高公司治理水平和信息披露质量起到了积极作用。

1、审计委员会履行职责情况

公司审计委员会由三名董事组成，其中独立董事两名，且其中一名独立董事

为会计专业人士。报告期内，审计委员会对审计工作进行监督，审核公司定期报告，并对公司财务报告发表意见；对公司对外担保等重大事项的合规性、合理性进行审查；对公司利润分配预案发表意见；评价、指导公司内部控制体系的完整性、安全性、有效性。报告期内，公司审计委员会共召开七次会议，具体情况如下：

(1) 2024年1月15日，第十届董事会审计委员会2024年第一次会议召开，审议通过了《关于聘任公司财务总监的议案》；

(2) 2024年4月19日，第十届董事会审计委员会2024年第二次会议召开，审议通过了《<智度科技股份有限公司2023年度报告>全文及摘要》《智度科技股份有限公司2023年度财务决算报告》《智度科技股份有限公司2023年度利润分配预案》《智度科技股份有限公司2023年度内部控制自我评价报告》；

(3) 2024年4月26日，第十届董事会审计委员会2024年第三次会议召开，审议通过了《智度科技股份有限公司2024年第一季度报告》；

(4) 2024年8月27日，第十届董事会审计委员会2024年第四次会议召开，审议通过了《<智度科技股份有限公司2024年半年度报告>全文及摘要》；

(5) 2024年10月25日，第十届董事会审计委员会2024年第五次会议召开，审议通过了《关于续聘2024年度审计机构的议案》；

(6) 2024年10月28日，第十届董事会审计委员会2024年第六次会议召开，审议通过了《智度科技股份有限公司2024年第三季度报告》；

(7) 2024年11月29日，第十届董事会审计委员会2024年第七次会议召开，审议通过了《关于开展外汇衍生品交易业务的议案》。

2、提名委员会履行职责情况

公司提名委员会由三名董事组成，其中独立董事两名。报告期内，提名委员会对公司董事、监事、高级管理人员 2023 年配置及 2024 年需求发表了意见；同时对公司高级管理人员候选人任职资格和任职条件进行审查，对拟任人员的提名、聘任程序进行严格的审核并发表审查意见，保证了上述人员任职的合法合规。报告期内，公司提名委员会共召开四次会议，具体情况如下：

(1) 2024 年 1 月 2 日，第九届董事会提名委员会 2024 年第一次会议召开，审议通过了《关于公司董事会换届选举非独立董事的议案》《关于公司董事会换届选举独立董事的议案》；

(2) 2024 年 1 月 15 日，第十届董事会提名委员会 2024 年第一次会议召开，审议通过了《关于审查公司高级管理人员候选人资格的议案》；

(3) 2024 年 4 月 19 日，第十届董事会提名委员会 2024 年第二次会议召开，审议通过了《智度科技股份有限公司关于公司董事、监事、高级管理人员 2023 年度配置及 2024 年需求的议案》；

(4) 2024 年 11 月 29 日，第十届董事会提名委员会 2024 年第三次会议召开，审议通过了《关于审查公司高级管理人员候选人资格的议案》。

3、薪酬与考核委员会履行职责情况

公司薪酬与考核委员会由三名董事组成，其中独立董事两名。报告期内，薪酬与考核委员会切实履行职责，审查公司董事（非独立董事）及高级管理人员的履行职责情况并对其进行年度绩效考评；根据董事及高级管理人员管理岗位的范围、职责、重要性以及其他相关企业相关岗位的薪酬水平制定薪酬计划或方案等。报告期内，公司薪酬与考核委员会共召开二次会议，具体情况如下：

(1) 2024年4月19日，第十届董事会薪酬与考核委员会2024年第一次会议召开，审议通过了《智度科技股份有限公司2024年度董事、监事及高级管理人员薪酬方案》。

(2) 2024年10月25日，第十届董事会薪酬与考核委员会2024年第二次会议召开，审议通过了《关于修改〈智度科技股份有限公司董事、监事、高级管理人员薪酬考核制度〉的议案》。

4、战略委员会履行职责情况

公司战略委员会由三名董事组成，其中独立董事两名。报告期内，战略委员会对公司2024年发展战略发表意见。公司战略委员会共召开一次会议，具体情况如下：

(1) 2024年4月19日，第十届董事会战略委员会2024年第一次会议召开，审议通过了《2024年公司发展战略》。

(二) 董事会会议召开情况

报告期内，公司董事会严格遵守《深圳证券交易所股票上市规则》《公司章程》等规定，对公司相关事项做出决策，程序合法合规，全年董事会共召开九次会议，具体如下：

1、2024年1月3日，公司召开第九届董事会第二十三次会议，审议通过了《关于公司董事会换届选举非独立董事的议案》《关于公司董事会换届选举独立董事的议案》，共两项议案；

2、2024年1月15日，公司召开第十届董事会第一次会议，审议通过了《关于选举公司第十届董事会董事长的议案》《关于选举公司第十届董事会副董事长的议案》《关于选举公司第十届董事会专门委员会组成人员的议案》《关于

聘任公司总经理的议案》《关于聘任公司副总经理的议案》《关于聘任公司财务总监的议案》《关于聘任公司董事会秘书的议案》《关于聘任公司证券事务代表的议案》，共八项议案；

3、2024年4月19日，公司召开第十届董事会第二次会议，审议通过了《智度科技股份有限公司2023年度董事会工作报告》《<智度科技股份有限公司2023年度报告>全文及摘要》《智度科技股份有限公司2023年度财务决算报告》《智度科技股份有限公司2023年度利润分配预案》《智度科技股份有限公司2023年度内部控制自我评价报告》《关于非经营性资金占用及其他关联资金往来情况说明的议案》《智度科技股份有限公司关于2023年年度证券投资情况的专项说明》《智度科技股份有限公司2024年度董事、监事及高级管理人员薪酬方案》《智度科技股份有限公司关于2024年度日常关联交易预计的议案》《智度科技股份有限公司关于使用暂时闲置的自有资金进行委托理财的议案》《智度科技股份有限公司关于向金融机构申请融资额度及相关授权的议案》《智度科技股份有限公司关于同意下属海外公司清盘的议案》《智度科技股份有限公司关于调整回购股份价格上限及实施期限延期的议案》《智度科技股份有限公司关于召开2023年年度股东大会的议案》，共十四项议案；

4、2024年4月26日，公司召开第十届董事会第三次会议，审议通过了《智度科技股份有限公司2024年第一季度报告》，共一项议案；

5、2024年4月29日，公司召开第十届董事会第四次会议，审议通过了《关于变更部分回购股份用途并注销的议案》《关于减少公司注册资本并修订<公司章程>的议案》，共两项议案；

6、2024年8月27日，公司召开第十届董事会第五次会议，审议通过了

《<智度科技股份有限公司 2024 年半年度报告>全文及摘要》，共一项议案；

7、2024 年 10 月 25 日，公司召开第十届董事会第六次会议，审议通过了《关于变更经营范围并修订<公司章程>的议案》《关于修改 <智度科技股份有限公司股东大会会议事规则> 的议案》《关于修改 <智度科技股份有限公司董事会议事规则> 的议案》《关于修改 <智度科技股份有限公司信息披露事务管理制度> 的议案》《关于修改 <智度科技股份有限公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理制度> 的议案》《关于修改 <智度科技股份有限公司董事、监事、高级管理人员薪酬考核制度> 的议案》《关于变更 2024 年度向金融机构申请融资额度及相关授权的议案》《关于续聘 2024 年度审计机构的议案》《关于为全资子公司提供担保的议案》《关于召开 2024 年度第二次临时股东大会的议案》，共十项议案；

8、2024 年 10 月 28 日，公司召开第十届董事会第七次会议，审议通过了《智度科技股份有限公司 2024 年第三季度报告》，共一项议案；

9、2024 年 11 月 29 日，公司召开第十届董事会第八次会议，审议通过了《智度科技股份有限公司关于聘任公司副总经理的议案》《智度科技股份有限公司关于聘任公司董事会秘书的议案》《关于制定<智度科技股份有限公司外汇衍生品交易业务管理制度>的议案》《关于开展外汇衍生品交易业务的议案》，共四项议案；

(三) 董事会召集股东大会及对股东大会决议执行的情况

报告期内，公司董事会依照《公司法》《公司章程》所赋予的职责及国家相关法律、法规的规定，本着对全体股东负责的宗旨，依法召集股东大会并认真行使股东大会授予的权力，全面贯彻执行了股东大会决议的全部事项。具体如下：

1、2024年1月15日，公司召开2024年第一次临时股东大会，会议审议通过了《关于公司董事会换届选举独立董事的议案》《智度科技股份有限公司关于为全资子公司提供担保的议案》《关于修改〈智度科技股份有限公司章程〉的议案》《关于修改〈智度科技股份有限公司股东大会会议事规则〉的议案》《关于修改〈智度科技股份有限公司董事会议事规则〉的议案》《关于修改〈智度科技股份有限公司独立董事工作制度〉的议案》《关于修改〈智度科技股份有限公司关联交易决策制度〉的议案》《关于修改〈智度科技股份有限公司对外担保管理制度〉的议案》《智度科技股份有限公司关于变更2023年度审计机构的议案》《关于公司董事会换届选举非独立董事的议案》《关于公司监事会换届选举非职工代表监事的议案》，共十一项议案；

2、2024年5月14日，公司召开2023年年度股东大会，会议审议通过了《智度科技股份有限公司2023年度董事会工作报告》《智度科技股份有限公司2023年度监事会工作报告》《〈智度科技股份有限公司2023年度报告〉全文及摘要》《智度科技股份有限公司2023年度财务决算报告》《智度科技股份有限公司2023年度利润分配预案》《智度科技股份有限公司2024年度董事、监事及高级管理人员薪酬方案》《智度科技股份有限公司关于向金融机构申请融资额度及相关授权的议案》《关于变更部分回购股份用途并注销的议案》《关于减少公司注册资本并修订〈公司章程〉的议案》，共九项议案。

3、2024年11月11日，公司召开2024年第二次临时股东大会，会议审议通过了《关于变更经营范围并修订〈智度科技股份有限公司章程〉的议案》《关于修改〈智度科技股份有限公司股东大会会议事规则〉的议案》《关于修改〈智度科技股份有限公司董事会议事规则〉的议案》《关于修改〈智度科技股份有限公司监

事会议事规则>的议案》《关于修改<智度科技股份有限公司董事、监事、高级管理人员薪酬考核制度>的议案》《关于变更 2024 年度公司向金融机构申请融资额度及相关授权的议案》《智度科技股份有限公司关于续聘 2024 年度审计机构的议案》《智度科技股份有限公司关于为全资子公司提供担保的议案》，共八项议案。

（四）独立董事履行职责情况

公司独立董事根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》和《上市公司独立董事管理办法》《公司章程》《独立董事工作制度》和相关法律法规的要求，恪尽职守，维护了公司的整体利益和中小投资者的合法权益。公司独立董事积极出席相关会议，认真审议各项议案，客观发表自己的看法和观点，积极深入公司现场调研，了解公司的经营情况，切实发挥了独立董事的作用。

报告期内，公司独立董事对公司的重大决策提供了宝贵的专业性建议和意见，提高了公司决策的科学性和客观性。同时，独立董事还不断督促公司完善法人治理结构，建立健全的内部管理制度，持续深入开展公司治理活动，规范公司运作，提高公司治理水平。

三、战略经营规划

（一）发展战略

1、第一曲线

夯实互联网媒体和数字营销业务的基本盘，在业务上形成品牌和效果并举的局面，进一步优化媒体和客户结构，整合体系内的营销资源，包括鲸鸿动能、芒果 OTT、IPTV、五大厂商等资源，加大内容营销、短视频营销在内的资源投入，打通不同媒介之间的壁垒，通过媒体矩阵实现消费场景全面覆盖和用户体系的深

度交互，提高自身竞争力，保持行业头部地位。重点布局广告主投放预算充足的社交媒体平台作为开展社会化营销业务的载体，以高增长的 KOL 采买及信息流广告作为社会化营销业务的切入口，打造社会化营销的品牌知名度，寻求更高利润的社会化营销业务，努力发展成为行业前列的社会化营销业务全案公司。助力品牌和商家实现品牌策略、数据、创意、销售的合一，品牌宣传+全局营销+销售落地的营销价值最大化，提供“品效销三合一”整合解决方案。

2、第二曲线

发展声学品牌，打造多元化的自主品牌业务，在声学领域培育孵化 Vifa、爱浪、Aurasound 等一流音响品牌。聚焦孵化新 2B 品牌，将 Vifa SOUND 声学能力落地，依托 Vifa 品牌积淀和声学研发能力，在声学智造的优势结合上完成研发、生产到品牌输出的全链路布局，落地全业态声学应用场景。通过与国内外各大头部品牌的声学合作与市场聚合，为 Vifa 品牌增长提供新引擎。

3、第三曲线

以自主研发的大型开放许可链“智链 2.0”为核心，“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，实现灵活的主侧链架构部署，持续打造拥有自主知识产权的大型联盟链底层平台。

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，结合战略合作伙伴在声学技术及 VR 硬件设备制造业的产业链优势，积极探索 AI 大模型、AIGC 与虚拟现实技术，探索 AIGC+VR、数字虚拟人和元宇宙虚拟空间的融合应用与发展，进一步研发和完善基于 VR 及区块链技术的元宇宙数字艺术社区、

沉浸式社交等产品，深入把握市场和用户需求，最大限度地满足用户的沉浸式体验需求，营造更智能、更具沉浸感的交互环境，吸引用户通过多种方式参与建设和丰富元宇宙生态，不断探索应用场景和商业模式的创新。

（二）经营计划

数字经济对培育发展新质生产力具有强大支撑作用，已经成为经济发展中创新最活跃、增长速度最快、影响最广泛的领域。2025年，公司将把握数字经济蓬勃发展的时代浪潮，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、提升运营效率，探索新技术、新趋势与公司业务的结合应用，在稳定基本盘的同时促进业务和管理创新。在国内经济运行总体平稳、稳中有进、延续回升向好态势及数字营销行业在激烈的竞争中预期增长的背景下，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。

1、全面拥抱 AIGC 技术，积极探索不同的 AI 大模型或工具的结合应用，赋能业务升级

随着生成式 AI 持续迭代、AI 与各行各业加速融合，公司将一如既往的积极、主动跟进以 ChatGPT、DeepSeek 为代表的 AI 大模型的技术和工具的发展，对大模型微调训练和开源大模型的本地化部署，重点打造与公司现有业务的紧密结合的行业小模型以及特定应用层应用与创新。

目前，公司已应用 ChatGPT、文心一言、DeepSeek 等大模型，依托数字营销业务多年运营积累的丰富素材和行业经验、元宇宙等业务积累的产品数据、充沛的技术积累和对底层数据深刻理解的技术人才，将致力于在数字营销、政务服务、数据科技等领域锻炼并打造垂直领域小模型和应用，赋能合作伙伴，提高

客户、用户满意度，并通过推动应用创新，助力行业变革和升级，不断提升自身和合作伙伴的社会价值。

在数字营销领域，公司积极探索文生文、文生图、文生视频等不同的 AI 大模型或工具在公司数字营销业务的应用以提高数字营销活动的效果和效率；在政务服务领域，公司将尝试与“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，锻炼并打造该垂直领域的小模型及应用，实现智能咨询、政策解读、宣传辅导、报表分析等服务，大幅度提升智能拟人化交互体验；在数据科技领域，公司将基于文心一言、DeepSeek 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。

2、积极优化和丰富互联网媒体产品矩阵，在收入增长的基础上提升盈利能力

2025 年，互联网媒体将在有效提高收入的同时，持续通过改进产品、集中化服务以提升盈利水平，并探索全球化投放。根据不同业务线，分别拟定经营计划。其中，浏览器业务将专注于在现有和新的垂直领域增大高投资回报率用户的获取机会。通过以用户为中心的设计来改善用户体验，推动用户重复使用、延长使用时间和降低卸载率，并计划推出轻量级浏览器产品以提升总体收入；数字媒体业务将专注于利用自动采买技术等方式提升效率从而扩大业务，同时积极调整适应政策变化，并通过内容相关搜索提升收入；移动端业务在继续开发新产品的的基础上，构建一个相互连接的健康和健身类 APP 生态系统。此外，互联网媒体业务将探索通过在三大业务线上投放迷你游戏等方式吸引用户留存、提升活跃度，并将构建集中设计、内容与平台、数据分析等核心功能的数据中台，以提升效率、促进协作、加速增长。

3、提升数字营销领域竞争优势，促进品牌客户销售效果转化

在行业竞争加剧的背景下,2025年,公司将充分利用作为华为鲸鸿动能N1、N2等行业服务商的优势,紧紧抓住宏观经济复苏、旅游和游戏等行业发展、中国企业的出海需求等客观有利因素,及华为硬件端出货量增长及陆续推出新品、鸿蒙OS创新升级、华为生态建设对广告主在华为终端和鸿蒙应用生态投放广告需求及增加预算正向刺激的预期,倾斜资金、人力等公司资源,提升自身优势,不断拓宽优质客户群体,为客户提供更优质的服务。

在国家大力提振消费的政策环境下,充分利用所积累的媒体资源优势,加大对民生消费等重点聚焦行业的资源投入,进一步加强客户粘性并拓展新客户,巩固和提升市场竞争力。进一步提升数字营销服务能力,优化创意和营销策略;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。在信息流业务线上,充分发挥拥有众多媒体渠道代理的核心资质的优势,帮助客户品牌借助广告精准流量获得海量曝光,专注效果输出持续触达高潜客户,完成曝光、点击、转化、互动一系列链路行为,提升挖掘新兴流量池助力的业务能力,促进品牌业务不断成长。

在新媒体业务线上,在行业成长的机遇下,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、新媒体平台的优势,逐步构建起以内容为核心的全案整合营销服务,为品牌客户更好地实现从“品牌宣传—效果转化—销售转化”的全链路营销服务;持续推进品牌营销业务的精细化运营,加速推进网红新经济与新消费市场的融合发展。

在智慧大屏媒体矩阵业务线上,继续不断拓展乐播投屏及五大厂商的核心代理业务,深入研究家庭场景营销,激活客厅经济,进一步成为客厅大屏经济为主

的家庭场景营销专家。

数字营销业务将积极探索借助各类 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“广告创意-营销内容输出-触达消费者-完成消费转化”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。

4、加快自有声学品牌业务孵化，打造品牌调性

在自有硬件产品方面，广州威发将秉承“品牌+科技驱动”的业务策略，研发符合市场需求的高品质新产品，将以 Vifa 音响、Soundbar 及耳机全线升级为契机，进一步提升产品品质，通过前沿技术为用户带来更优质的交互体验。在产品开发上，Vifa 推出 Vifa Pro 专业音响系列，并将在 HIFI 音响领域持续推出新产品，形成扬声器定制、专业音响、便携音箱、家庭影院等全系列产品矩阵。在调音及品牌业务发展方向上，继续致力于将 Vifa 声学打造成全业态声学解决方案 Vifa SOUND，推进与更多的全场景知名消费电子品牌在产品及音效方面的合作。2024 年广州威发正式加入中国电子音响行业协会，作为会员单位，持续致力于参与高水平行业交流，分享音频解决方案，参与车载音频等行业声学标准制定，为行业声学发展贡献专业力量。在市场拓展方向上，稳步进军北欧、北美地区家居市场及酒店市场，大力开拓布局如土耳其、印度、俄罗斯、西班牙、迪拜、泰国等国家当地的经销商及客户，在品牌营销上，Vifa 持续探索跨界合作，与多行业艺术家和各领域专家探讨品牌形象的更多可行性，将 Vifa 打造为有艺术调性的科技时尚品牌。

5、继续大力打造数据科技业务，积极探索训练模型在垂直领域的落地应用

公司将充分利用不断迭代的人工智能技术，利用大数据思路，并基于对底层数据的理解和运用的经验，不断提升市场竞争力。致力于构筑以信贷风控为核心的金融智能分析运营体系，从智能分析，到决策支持，再到业务赋能，与客户共同成长，助力金融领域数字化水平的提升。公司还将探索数据科技业务与公司其他业务如数字营销业务的战略协同，直接为大型国有银行等金融机构提供精准营销服务。

结合在数据、建模和行业经验方面的积累，以标准化和定制化的产品为客户提供长期价值，并积极推动通过联合建模等方式，进一步提升与合作，增强客户粘性；深耕金融行业，利用人工智能技术不断优化模型数据和算法迭代，与金融机构共建生态，进而形成良性循环；提升客户覆盖率和核心客户留存率，并在现有的银行客户之外，积极拓展其他国有及股份制银行；拓宽数据来源并积累细分行业数据，进一步提升数据来源的多元化，不断提升客户画像的精准度，提升策略匹配和目标市场识别能力。

在巩固和提升智能风控业务的基础上，积极开拓营销等新业务，并探索与新的人工智能技术的融合发展。如在消费金融领域，利用人工智能+大数据实现对消费金融不同目标客群的个性化风险防范和营销；基于百度文心一言、DeepSeek 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落地应用。

6、努力实现数字基础设施建设和应用落地

结合公司具有自主知识产权的区块链底层技术，积极响应数字中国建设的国家战略规划，推动数字基础设施和技术发展，加大区块链技术方面的投入，不断探索区块链应用场景，深度融入和服务实体经济。在区块链底层技术方面，加大

自主可控的大型许可链底层技术的研发投入，实现大规模组网、高交易处理性能、强数据隐私安全性、高可扩展性等方向的进一步技术突破，并深入融合多方产业标准，构建各地区政府数字经济综合服务平台的基础设施。在区块链应用方面，深耕基于区块链的供应链金融业务应用创新，包括，在已实现与建设银行、中信银行、广州银行总行系统直连的基础上，推动农业银行、交通银行、光大银行、浦发银行、民生银行等银行合作，由区域性合作向全国性合作升级，实现总行级别的系统直连合作，在更广范围内开展业务；推动制造行业、建筑行业、能源行业、零售业多家接入的核心企业的业务合作进一步扩展，由应收账款融资服务向订单融资、仓单融资等新型产品及服务拓展；与同业企业共同探索业务发展的新模式，促进应用创新，提升商业价值；探索平台增值服务产品，结合自身优势及公司各板块的业务，为平台上核心企业提供供应商管理服务、产业供应链金融数字化服务等，并基于自身开展绿色供应链业务经验，发挥行业优势，整理供应链金融资产，对接绿色交易所非标类产品；在供应链金融业务之外，公司还将结合自主的区块链技术和平台，在区块链的其他应用试点持续探索应用场景落地，赋能数字经济。

7、积极探索元宇宙业务的应用场景

在国家政策的引导下，以及行业头部品牌引领 VR 等硬件持续升级、内容持续丰富、用户体验持续优化的行业趋势下，叠加 AI 等技术的进步和加速应用在元宇宙领域，元宇宙的适用场景不断拓展，商业化应用空间可期。公司将以此为契机，探索打造内容丰富的元宇宙社区，并通过接入 AI 技术，聚焦细分领域的模型训练，赋能虚拟形象，提升用户的体验和服务价值，不断完善商业模式。

数字艺术元宇宙社区项目。智度宇宙从事数字艺术元宇宙社区的研发运营，

打造了国内首家元宇宙艺术社区“Meta 彼岸”。目前在“Meta 彼岸”艺术元宇宙社区中已建设多座元宇宙艺术展馆，策划举办多场艺术展，并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”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；在 AIGC 等工具的加持下，用户还可以通过多种方式参与到艺术元宇宙社区的共享、共建中。

聚焦细分领域的智能化应用。积极探索 AI 技术的应用，通过接入 AI 大模型，打造更加智能化的线上交互方式，并从税务服务、医疗健康等细分领域入手，将智能 AI 技术与虚拟形象的结合，聚焦细分领域的模型训练，提升虚拟形象的交互能力，营造更智能、更具沉浸感的交互环境，提升用户的交互体验。以此为基础，继续探索“Meta 彼岸”除举办艺术展之外的其他应用：面向 C 端用户提供丰富的元宇宙场景和社交互动服务，面向 B 端企业的场景搭建及品牌营销服务，面向政府端的场景搭建、文化宣传服务及其他政务服务。

（三）规范运作及健康发展

1、扎实做好董事会的日常工作

2025 年董事会将严格按照法律法规和规范性文件的有关要求，进一步建立和完善企业制度，规范公司运作，做好信息披露、投资者关系等工作。认真组织落实股东大会各项决议，在股东会的授权范围内进行科学合理决策，对管理层工作进行有效及时的检查与督导，推进公司规范化运作水平更上一个新的台阶。

2、切实保护中小投资者合法权益

公司将严格按照国务院办公厅《关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110号）等有关文件的要求，把保护中小投资者合法权益工作转为制度化、常态化、规范化的工作，并将加强与投资者的沟通联系，积极回应投资者的关注，切实保护投资者合法权益。

3、继续完善内控体系建设

公司将严格按照有关规定并结合实际情况，做好企业内部控制体系及风险管理的持续提升工作，优化公司业务流程，以提高公司的经营管理水平和管理效率，保障公司可持续发展。

2024年公司董事会圆满完成了职权范围内和股东大会授权办理的各项工。2025年，公司董事会和全体员工将共同努力，为保障公司和全体股东的利益做出积极贡献。

（四）面临的风险和解决措施

1、市场竞争风险

移动互联网行业日新月异的发展吸引了越来越多的竞争者进入市场，市场竞争的不断加大，人口红利优势逐渐减弱，客户需求更多元化，要求更高。在此背景下，如果公司不能强化和巩固行业的领先地位，将错失商业机会，公司的经营可能受到影响。

公司将不断提高自身的核心竞争力，保持持续创新能力和业务开拓能力，立足于客户需求，在提升品牌知名度的同时，借助各子公司的协同效应，实现产业链上下游的整体完善。

2、人员管理与人才流失的风险

互联网行业属于人才密集型行业，其更新换代速度远超其他行业，对人才要

求高，公司如果不能留住现有的核心顶尖人才以及根据市场的快速发展引进新的人才，公司的技术优势得不到良好的发挥，将面临竞争力降低的风险。

公司将不断完善提升员工薪酬福利，优化获取分享与责任结果导向的绩效考核机制，根据不同业务板块、不同发展阶段和不同人群，设计差异化的激励方案，让所有内外部优秀人才参与到价值创造和价值分配的过程中，驱动组织和员工进行更大、更好的价值创造。另外，公司将通过对企业文化的深入宣导和贯彻实施，提高员工的文化素养和道德水准，形成凝聚力、向心力和约束力，提升企业形象，提高企业综合竞争力。

3、宏观经济波动风险

公司两大主营业务为互联网媒体和数字营销，与宏观经济大环境相关性较强。在国家大力提振消费、促进经济发展的宏观政策下，国内经济延续回升向好态势，数字营销行业继续增长，但消费信心仍相对不足，广告主营销预算仍相对谨慎；海外市场方面，互联网媒体业务主要面向北美地区，2025 年北美市场尤其是美国市场通胀压力缓解，经济增长相对稳定，但对经济政策不确定性和长期通胀预期上升的担忧可能影响消费者信心，经济的不确定性可能影响广告主对 2025 年的广告预算、媒体购买成本和新用户投资支出。

国内市场方面，公司将继续强化经营管理，持续优化战略、资源、管理与协作方面能力，优化组织架构，提效降本，管控风险。保持对新技术的高度关注，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；海外市场方面，公司将继续积极优化和丰富互联网媒体产品矩阵，基于 AI 技术研发新产品，提升用户体验，从而增强用户粘性，继续执行精简的运营模式，控制运营成本，并集中核心功能以提升效率、促进协作、加速增长，

提升市场竞争力。

4、相关概念引发市场波动的风险

元宇宙处于发展早期，涉及到诸多领域及概念，对应的虚拟与现实层面的链接和互动仍需要一定的时间去验证和实现，不排除未来经济或技术层面出现障碍，同时存在支撑元宇宙的基础设施建设、设备和技术的发展可能不及预期的风险。元宇宙概念各环节格局存在较大不确定性，相关产业仍处于投资探索期，请广大投资者充分了解股票市场风险，审慎决策、理性投资。公司持续关注元宇宙产业动态，借助国光电器在 VR 设备产业链中的地位和作用，结合公司在品牌营销、区块链、游戏开发等领域的经验，公司将发挥兼具硬件和软件的先发优势和技术壁垒，结合市场情况发展元宇宙业务，并不断延伸应用场景，加速商业化进程。

随着 AIGC 技术的加速升级和迭代，AI 大模型在更多场景得到应用，公司积极跟进以 ChatGPT 为代表的 AIGC 技术和工具的发展与应用，已经在部分业务中应用 ChatGPT、文心一言、DeepSeek 等大模型，用于提升内容制作效率及质量，降低内容生成成本，丰富用户交互，提升用户的体验感和粘性。但目前，相关应用实践尚在继续探索，具体应用场景及商业变现模式有待进一步明晰，相关项目在落地时间和效果上存在不确定性。公司将结合行业及公司业务发展情况，持续关注 AIGC 等相关领域最新发展，并积极探索推进与公司业务结合的可能性和商业模式创新。

5、政策变动风险

随着国内外生成式 AI 迅猛发展，人工智能加速与各行各业融合。公司已在部分业务中应用 ChatGPT、文心一言、DeepSeek 等大模型，并将持续探索最新的技术前沿与不同的相关产品与公司产品、商业模式的进一步结合。但鉴于

AIGC 技术的发展中可能面临的数据保护、版权、隐私、真实性和品牌安全等方面的风险，相关监管政策有可能影响公司对 AIGC 技术的结合应用，从而为业务发展带来一定的不确定性。我国已发布《生成式人工智能服务管理暂行办法》，用于促进生成式人工智能技术健康发展和规范应用，将于 2025 年 9 月施行的《人工智能生成合成内容标识办法》用于规范人工智能生成合成内容标识，欧盟也已推出《人工智能法案》构建人工智能监管框架。

公司将在遵守当地的法律法规的前提下开展应用，并制定内部管理规范，对 AI 技术应用场景的各个环节进行数据监督，确保数据来源合法、处理合法、输出合法，加大内容审核力度，从而保障自身的合规性；同时，公司将持续关注相关的政策要求，及时根据政策规定对公司使用 AIGC 等技术或工具作出调整。

智度科技股份有限公司董事会

2025 年 4 月 28 日