

# 智度科技股份有限公司关于深圳证券交易所年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

智度科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2020年7月17日收到深圳证券交易所上市公司管理部下发的《关于对智度科技股份有限公司的年报问询函》（公司部年报问询函〔2020〕第08号，以下简称“问询函”）。公司董事会高度重视，组织相关部门对问询函中的问题进行了认真核查，现将回复公告如下：

1、年报显示，你公司报告期末货币资金余额为7.30亿元，占你公司期末总资产的7.89%，其中受限资金0.38亿元，主要为保证金等；有息负债期末余额为3.71亿元，主要为短期借款3.69亿元。你公司于2020年1、2月取得信托贷款2亿元、银行借款1.5亿元，用于支付子公司媒体投放款及补充流动资金。此外，你公司2019年度委托理财发生额12.14亿元，期末未到期的理财产品7.91亿元，主要为未到期银行理财产品6.24亿元，其他类理财产品1.16亿元等；你公司称委托理财资金来源均为自有资金。请你公司：

（1）核查并说明除已披露的0.38亿元保证金受限资金外，货币资金是否存在其他（潜在的）限制性安排；

公司回复：本公司货币资金——其他货币资金期末余额中，包括36,000,000.00元信用证保证金，27,054.03元为公司本存放于第三方支付平台被司法冻结的款项，其余款项25,661,256.77元均为本公司存放于第三方支付平台可随意支取的款项。本公司银行存款期末余额中，包括2,239,712.40元被司法冻结，其余666,185,285.00元均为本公司存放于各银行可随时支取的款项。

截至2019年12月31日，受限资金情况如下：

项目	账面原值	受限金额
银行存款	2,239,712.40	司法冻结
其他货币资金	36,000,000.00	信用证保证金
其他货币资金	72,054.03	司法冻结
合计	38,311,766.43	

（1）公司被司法冻结的其他货币资金种类及金额，公司银行存款及其他货币资金被司法冻结的原因、对应的具体业务；

本公司下属子公司上海猎鹰网络有限公司（“上海猎鹰”）从2017年6月开始开展互联网游戏业务，通过第三方支付平台如支付宝、微信、爱贝结算，爱贝平台因其平台自身经营问题被起诉，司法机关对和爱贝平台发生过游戏业务的公司进行批量冻结，上海猎鹰亦被冻结为2,239,712.40元，现排队解封中，另在爱贝平台累计冻结72,054.03元未提现，需经爱贝平台审查完毕后，才能提现；涉及的银行账户为上海猎鹰基本户，冻结金额2,239,712.40元，不影响基本户正常运转。（2）公司开具信用证业务，涉及3,600万保证金，业务情况如下：

信用证保证金3,600万元为本公司全资子公司上海智度亦复信息技术有限公司下属全资子公司西藏亦复广告有限公司（以下简称“西藏亦复”）2019年因腾讯协议约定深圳平安银行签发保函而收取的保证金。保函总金额为1.2亿元，按协议约定保函开立前，西藏亦复必须在深圳平安银行缴纳保函总金额30%的保证金，即3,600万元。待保函到期，西藏亦复归还1.2亿元后，该保证金返回西藏亦复。2019年12月2日深圳平安和西藏亦复开始第一期的保函业务，故在此之前，西藏亦复打款至深圳平安银行保证金款项3,600万。截至报告期末，保函尚未到期，故保证金也处于冻结状态。公司开具保函金额同质押保证金金额严格按照银行平安银行的协议约定执行，二者相匹配。

综上，2019年末，除上述用于信用证保证金的36,000,000.00元及被司法冻结的2,311,766.43元使用受到限制外，本公司不存在其他抵押、质押或冻结、或存放在境外且资金已受到限制的款项，货币资金不存在其他（潜在的）限制性安排。

（2）说明上述全部借款的主要用途，截至目前已逾期及未来12个月将逾期的主要债务明细（包括但不限于出借方名称及关联关系、借款期限、借款利率、逾期利率以及是否存在质押、抵押等）、未到期偿还原因（如适用）、偿还计划及是否具备充足的偿债资金，在此基础上说明你公司是否存在应披露未披露的重大债务逾期情形；

公司回复：本公司目前全部借款用途均为支付媒体资源采购款，随着业务量的增长，对应的媒体付款、保证金、客户应收账款等规模都呈现增加，考虑到媒体付款周期与客户回款周期的时间差、媒体返点与客户返点政策的波动、资金使用峰值的增长等因素，公司对经营资金的整体需求也将进一步增长。截至公司报告期末，不存在已逾期及未来12个月将逾期的债务情况。

公司主要借款情况如下表所示：

出借方名称	关联关系	借款本金(万元)	借款期限	借款利率	担保方式	借款用途	展期归还	是否逾期
中银银行北京分行	非关联关系	5,000.00	1年	4.75%	信用借款	已于2020年归还		否
中信银行郑州分行	非关联关系	10,000.00	1年	4.75%	信用借款	按季度付息，一次性还本		否
汇丰银行郑州分行	非关联关系	7,891.48	1年	3.955%	信用借款	按季度付息，一次性还本		否
中信银行北京分行	非关联关系	10,000.00	1年	4.568%	信用借款	按季度付息，一次性还本		否
宁波银行上海分行	非关联关系	4,000.00	1年	5.22%	保证借款	按季度付息，一次性还本		否
合计		36,891.48	—	—	—	—	—	—

以上借款本公司均有明确的还款安排，本公司不存在应披露未披露的重大债务逾期情形。

（3）列示报告期内发生的委托理财明细，包括但不限于产品类型、投资金额、理财产品的最终投资标的、投资标的与上市公司的关联关系、投资期限、投资收益分配及投放计划安排、预计参考投资收益率、截至回函日的实际回收情况（如适用）、实际投资收益及其与协议的差异（如适用）；

公司回复：公司2019年度已发生的委托理财事项的基本情况

公司按照相关规定严格控制风险，对理财产品进行严格评估、筛选，选择安全性较高、流动性较好、投资回报相对较高的理财产品，主要包括银行理财产品、券商理财产品等符合前述要求的理财产品。公司所选的理财产品均为持有牌照的金融机构发行的正规金融产品，风险等级均为稳健或低风险级别，预计产品的投资方向详见附件（一）。公司委托理财事项不涉及关联交易，不存在通过委托理财方式变相为第三方提供财务资助情形。

委托理财发生额	未赎回金额	产生收益	逾期未赎回的金额
121,363.68	79,128.15	3,199.62	0.00

上述理财产品的具体名称、购买安全、产品的最终投向等信息详见附件（一）。

公司委托理财是在保证公司资金安全和正常经营的前提下，使用暂时闲置的自有资金进行的，风险控制。公司对具体投资项目的风险与收益进行了充分的预估与测算，确保相应资金的使用不会对公司的日常经营与主营业务的发展造成影响。公司2019年度委托理财产生的收益约为3,199万元。使用暂时闲置的自有资金进行委托理财，有利于公司进一步提高暂时闲置的自有资金的使用效率、降低公司财务成本，为广大股东创造更大的价值，不存在损害公司股东、特别是中小股东利益的情形。

（4）结合公司经营运营资金需求量，委托理财产品平均成本（或实际）年化收益率、期限与有息债务平均利率、期限的对比情况等，说明委托理财的必要性及合理性，主要理财产品的选择依据，在货币资金及委托理财合计余额高达15.21亿元的情况下公司维持及新增上述有息负债的必要性及合理性。

公司回复：1、公司经营运营资金需求量大测算逻辑、过程如本问询函第2题（1）问，测算结果最低货币资金保有量（最低现金保有量）113,442.67万元；2、委托理财产品平均成本（或实际）年化收益率、期限与有息债务平均利率、期限的对比情况等；

公司理财产品购买明细信息如本问询函第1题（3）问所列示，该类理财产品公司依据企业会计准则，通过“交易性金融资产”核算，明细如下：

项目	2019.12.31
其中：权益类投资	115,813,202.45
银行理财产品	675,469,243.83
合计	791,282,446.28

2019年度，交易性金融资产产生收益31,996,180.02元，按照本问询函第1题（3）问所列示委托理财购买发生额计算，年化收益率为2.64%，符合公司对该类资金理财的要求，在保证公司资金安全和正常经营的前提下，使用暂时闲置的自有资金进行的，风险控制。

公司有息负债列示如同问询函第1题（2）问，平均利率为4.66%，期限为1年；3、委托理财的必要性及合理性：主要理财产品的选择依据，在货币资金及委托理财合计余额高达15.21亿元的情况下公司维持及新增上述有息负债的必要性及合理性；

截至2019年末，公司合并口径货币资金及交易性金融资产合计余额为15.21亿元，其中存放于境外的合计余额为8.99亿元，互联网金融业务合计余额为2.61亿元，其余3.61亿元为境内的互联网金融、数字营销业务板块资金余额；交易性金融资产合计余额为7.91亿元，分部于境外的合计余额为4.87亿元，互联网金融业务合计余额为2.31亿元，其余0.67亿元为境内的互联网金融、数字营销业务板块余额。如本问询函第2题（1）问的回复，公司经营运营资金最低货币资金保有量为约1.134亿元，考虑到公司日常经营过程中资金需求的峰值，公司用暂时闲置资金购买委托理财，且绝大部分的理财产品为随存随取，可满足公司日常运营中资金峰值的需求，又能适当提供公司资金使用率，公司委托理财具有必要性和合理性。公司有息负债全部以境内公司为主体同金融机构进行，借款用途也均是支持境内业务发展，支付媒体资源采购款。公司申请部分有息负债为企业维持日常运营所需而保留的资金储备，确保资金充裕，正常展业。公司维持及新增上述有息负债业务真实、合理、必要。

2、你公司2020年6月9日披露的《非公开发行股票预案（修订稿）》显示，本次非公开发行拟募集资金总额不超过16.23亿元，主要用于下列项目投资：

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金额
1	智能化广告内容生产和场景精准营销平台建设项目	72,033.66	64,913.88
2	智能电商生态平台、IP生态平台和MCN内容生产平台建设项目	84,588.07	57,311.54
3	区块链基础设施、应用平台与央行数字货币（DC/EP）场景化开发建设项目	42,992.47	33,181.19
4	营销业务数据中台建设项目	12,962.68	6,964.60
合计		212,576.88	162,364.22

如实际募集资金净额少于上述项目实际需求，你公司将按照募投项目的最终投资额，募集资金不足部分由公司自筹资金解决，如上表所示，你公司就上述项目拟自筹4.95亿元。请你公司：

（1）说明你公司在货币资金及委托理财合计余额高达15.21亿元的情况下，公司拟自筹4.95亿元且对外募集16.23亿元资金的合理性；

公司回复：

1、公司拟自筹4.95亿元资金的合理性

公司本次非公开拟募投项目投入总金额21.19亿；具体构成如下：

序号	项目名称	资本性支出	非资本性支出
1	智能化广告内容生产和场景精准营销平台建设项目	3.69	3.51
2	智能电商生态平台、IP生态平台和MCN内容生产平台建设项目	6.73	2.73
3	区块链基础设施、应用平台与央行数字货币（DC/EP）场景化开发建设项目	3.31	0.96
4	营销业务数据中台建设项目	0.79	0.57
合计		13.43	7.76

根据《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》的相关规定，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的30%。同时，根据《再融资业务若干问题解答（二）》的规定，募集资金用于支付人员工资、货款、铺底流动资金等非资本性支出的，视同补充流动资金。公司本次再融资拟募投项目非资本性支出金额合计为7.75亿元，超出了募投项目投入总金额21.19亿的30%。

此外，考虑到公司目前有类金融业务，结合《再融资业务若干问题解答（二）》中对再融资融资的上市公司经营业务包括类金融业务的相关要求，为符合再融资相关法律法规的要求，同时基于谨慎性考虑，公司拟自筹4.95亿元资金用于募投项目非资本性支出部分。

2、公司拟对外募集16.23亿元资金的合理性

公司本次拟对外募集16.23亿元资金用于募投项目，是综合考虑了公司最近一期末货币资金构成及未来资金支出计划所得出的。具体分析如下：

A 现有货币资金

截至2019年12月31日，公司货币资金余额73,019.46万元，具体构成如下：

项目	2019.12.31	可自由支配金额
现金	3.62	3.62
银行存款	66,842.50	66,818.83
其他货币资金	6,173.33	2,566.12
合计	73,019.46	69,188.29
其中：存放在境外的款项总额	41,288.38	41,288.38

由上表可知，截至2019年12月31日，实际可供公司自由支配的货币资金余额为69,188.28万元。根据公司现有货币资金及相关资金使用计划，公司未来一年内的大额资金需求缺口（预计）如下：

序号	项目	金额	备注
1	可自由支配货币资金	69,188.28	
2	银行理财产品	79,128.15	为展业资金使用提供资金和资金收益，公司部分资金用于购买理财产品，其中，自有资金投资理财产品占比约58%，期限为7天至36天，39天锁定期限的理财产品占比约15%
3	维持日常经营需要保留一定的货币资金	113,442.67	最低货币资金保有量
4	为偿还银行借款预留资金	36,987.74	为维持公司短期偿债能力，公司为即将到期的银行借款预留一定资金
5	募投项目自有资金投入	49,523.76	
资金缺口（3+4+5-1-2）		51,627.73	

B 未来资金支出计划

截至2019年12月31日，公司未来资金支出计划情况如下：

1）维持日常经营需要保留一定的货币资金

根据公司日常经营现付成本、费用等，并考虑公司现金周转效率等因素，公司根据在现行运营规模下日常经营需要保有的货币资金的约为115,299.41万元。其具体测算如下：

①最低货币资金保有量的含义及其测算公式

最低货币资金保有量为企业为维持其日常运营所需要的最低货币资金（即

“最低现金保有量”），根据最低货币资金保有量=年付现成本总额－货币资金周转次数计算，货币资金周转次数=（现金周转次数）÷主要受净营业周期（即“现金周转期”）影响，净营业周期即系外购承担付款义务，到收回销售商品或提供劳务而产生应收款项的周期，故净营业周期主要受到存货周转期、应收账款周转期及应付账款周转期的影响，净营业周期的长短是决定公司流动资产需要量的重要因素，较短的净营业周期通常表明公司维持现有业务所需货币资金较少。

②最低货币资金保有量的测算过程

根据公司2019年财务数据，维持日常经营需要的最低货币资金保有量，具体测算过程如下：

财务指标	计算公式	计算结果
最低货币资金保有量（最低现金保有量）①	①=②÷③	115,442.67
2019年度付现成本总额②	②=④+⑤+⑥	1,919,337.06
2019年度营业收入③	③=967,964.63	967,964.63
2019年度期间费用总额④	④=64,824.06	64,824.06
2019年度非付现成本总额⑤	⑤=23,651.62	23,651.62
货币资金周转次数（现金周转率）⑥	⑥=390/7⑦	8.88
应收账款周转期⑦	⑦=⑧÷⑨	40.07
应收账款周转天数⑧	⑧=76.61	76.61
应付账款周转期⑨	⑨=38.94	38.94

注：1、营业成本包括媒体资源采购款

2、期间费用包括管理费用、销售费用、研发费用以及财务费用

3、非付现成本总额包括当期固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销以及股份支付费用

4、应收账款周转期=360°（平均应收账款账面价值÷平均预付款项账面价值）/营业收入

5、应付账款周转期=360°（平均应付账款账面价值÷平均预收款项账面价值）/营业收入

综上，公司未来需要113,442.67万元存量资金维持现有业务体量所需货币资金。

③为偿还短期借款预留资金

截至2019年12月31日，公司合并口径下的短期借款余额为36,987.74万元，为保障公司短期偿债能力，公司需要为即将到期的银行借款预留一定的资金。

④募投项目自有资金投入

本次募投项目投资总额合计211,867.95万元，拟使用募集资金投入总额162,344.20万元，剩余49,523.75万元需公司以自筹资金募集。

（2）说明截至目前你公司业务所涉及的直播电商、MCN内容、区块链业务等各项业务的发展阶段，是否存在政策、技术、市场等方面的风险，如是，请充分提示风险；

公司回复：1、智能化广告内容生产和场景精准营销平台建设项目

（1）各项业务的发展阶段

公司一直致力于通过技术的应用、资源的整合、不断发展的互联网产品和服务、创新性的商业模式，建立完整的移动互联网生态体系，利用移动互联网资源优势与数字营销业务的紧密结合、协同发展，进一步实现流量资源的价值释放。目前，公司已经在搜索流量入口、广告交易平台、数字整合营销等业务方面，实现了完整的布局，实现了互联网流量入口、流量经营平台、商业变现渠道三位一体的闭环，作为国内头部的数字营销公司，公司一直以来非常注重内容的制作，依托其技术优势，将产品和服务相结合、内容和创意相融合，为广告主提供定制化的从广告内容制作到广告媒体选择、广告投放的全流程服务。未来，随着智能广告广告内容生产和场景精准营销平台项目实施，将强化线下场景视频广告营销领域的布局，也可大大拓宽公司的数字营销媒体资源，为客户提供从线上到线下的全方位广告营销服务。提高公司数字营销业务的技术竞争力、产品竞争力和市场竞争力，奠定公司在行业内的领先地位。

（2）是否存在政策、技术、市场等方面的风险

互联网营销行业受到国家对广告行业和互联网行业的交叉监管，我国广告行业的主管部门为国家市场监督管理总局，互联网行业的主管部门是工业和信息化部。随着互联网营销行业的相关法律、法规及产业政策的不完善，行业监管将更加严格，包括互联网营销相关应用程式设计开发、就违规或不合规事项承受重大罚款或其他处罚等。适用法律、法规及产业政策的变更更可能影响公司业务的发展或增加公司运营成本，进而对公司的财务状况或业绩构成不利影响。同时，移动互联网发展迅猛，基于互联网的营销形式也越来越丰富，客户对互联网营销的认可和接受也在不断提高，存在不断的加剧的竞争风险。公司将密切关注政策变化，加强合规管理以及不断提升自身业务能力以降低相关风险。

2、直播电商生态平台、IP生态平台和MCN内容生产平台建设项目

（1）各项业务的发展阶段

公司在直播电商、MCN内容、IP孵化等相关领域具备一定经验，现阶段公司的全资子公司智度正及掌汇天下已在该领域开展业务探索。2019年3月，公司全资子公司掌汇天下组建了小规模IP孵化团队，在抖音及快手等平台上进行IP孵化和内容发布。智度亦复于2019年7月组建了短视频广告拍摄团队，团队成员均覆盖拍摄编导、运营等细分专业方向，核心成员拥有运营百万级IP经验，团队在短视频广告拍摄的基础上开始IP孵化相关工作，曾孵化出IP“戏精营地”，最高单条播放量破20万，该团队计划在2020年继续孵化自有IP。另外公司持续吸纳有资源的外部优秀直播电商、MCN内容领域相关的人才团队，在自身研发孵化的同时进行优秀直播、通过产业并购的方式吸纳外部优秀公司，内外协同发展壮大业务。

（2）是否存在政策、技术、市场等方面的风险

MCN行业目前在我国仍属于一个新兴行业，MCN机构盈利模式中被涉及的互联网广告、直播带货、短视频内容制作等行业均涉及法律合规风险。2019年1月，中国网络视听节目服务协会发布了《网络短视平台管理规范》及《网络短视内容审核标准细则》，这两项法规的发布明确了国家对于短視頻行业内容审核的规范化及行业监管的严格化。若未来有关互联网行业的规范制度、业务规范、网络安全、税务合规、知识产权保护等相关法律法规和实践要求不断更新，可能对公司该业务的经营产生不利影响。公司将密切关注相关法律法规及规范性文件颁布和更新，组织学习以及加强和监管部门的沟通交流，以降低合规风险。

根据中商产业研究院2020年3月20日发布的《2020年中国MCN行业市场前景及投资研究报告》，我国MCN行业近几年出现爆发式增长，2019年底中国MCN机构数量已达到6500家以上。目前该行正处于飞速发展的野蛮式阶段，存在着野蛮生长门槛低、竞争格局分散、优质内容匮乏、内容同质化等诸多问题。随着整个市场不断发育完善以及更多的市场参与者加入这个行业，市场竞争将更加激烈。公司将通过创作优质内容、孵化优秀IP、获取优质客户及合作伙伴、引进优秀团队、挖掘流量资源等方式，降低竞争优势被削弱、盈利空间被压缩的风险。

3、区块链基础设施、应用平台与央行数字货币（DC/EP）场景化开发建设项目

（1）各项业务的发展阶段

公司将区块链业务作为战略发展和业务布局的重点，专注于区块链技术创新

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，2018年至今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。溯源防伪是行业升级解决方案落地的重要场景之一，公司旗下区块链业务子公司是第一批获得国家发展改革委备案资质的区块链公司，备案的“溯源链”及“TS-A”区块链防伪溯源平台”两项服务具有一定的经验优势和资源优势，有助于拓展公司区块链业务。截至目前，公司的区块链溯源业务已落地服务两个客户，分别为中国青年出版社（区块链防伪防窜货项目）、北京市北庄镇镇政府（农产品区块链溯源项目），并在疫情期间与中国食品药品企业质量安全促进会区块链委员会共建“医疗物资链”支持抗疫工作。近期，公司引入具备大型公链技术的“链化未来”团队，并成立应用公司深圳智捷未来科技有限公司，加大区块链相关的底层技术研究以及应用场景落地的投入，为公司未来新的增长点积累力量。

（2）是否存在政策、技术、市场等方面的风险

2016年12月15日国家出台《“十三五”国家信息化规划》提出到2020年，“数字中国”建设取得显著成效，信息化能力跻身国际前列，其中区块链技术首次被列入《国家信息化规划》。区块链作为下一代全球信任认证和价值互联网基础协议之一，越来越受到政府机关和国际组织的重视，区块链技术与应用迅猛发展。2019年10月24日，中共中央政治局就区块链技术发展现状和趋势进行第十八次集体学习。提出把区块链作为核心技术自主创新重要突破口，加快推动区块链技术和产业创新发展总方针。

公司区块链技术团队为来自阿里、蚂蚁金服、华为、IBM等知名IT厂商的核心技术骨干，拥有平均10年的亿级并发大型系统开发经验，技术积累业内领先。公司研发的智度区块链基于区块链创新技术搭建，基于“VRF+POS融合”的创新可信共识算法，主侧链均均衡动态调度技术、隐私保护和可信计算技术等链式技术，突破区块链不可能三角，极大提升了区块链系统的扩展性、安全性及数据隐私保护能力，实现高性能、跨网络、大规模节点组网，并且能够支持灵活的侧链架构，满足企业私有部署及部署的不同需求，能够代表当前全球前沿的技术方案，具有突出的创新性。另外，项目启动前，团队进行了长达1年半的调研和评估工作，对项目开发过程中可能遇到的外部环境的不稳定性和系统迭代的复杂性准备了多项应对措施，以降低项目开发中的相关技术风险。

根据前瞻产业研究院2020年4月27日发布的《中国区块链行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》，区块链产业在整个生命周期尚处于初期阶段，前瞻产业研究院信息，近年来我国区块链行业发展迅速，市场规模由2016年的1亿元增加至2019年的12亿元，提供相关服务的企业数量达到1006家，2020年我国区块链政策将持续利好、标准规范更加完善，产业规模持续增长、技术持续创新发展、重点领域应用示范效应加速显现。IDC预测：2019到2022年中国区块链市场支出规模年均复合增长率将达76.3%，行业普遍认为区块链的市场前景广阔。但当前市场下的区块链技术应用在市场仍处于初期阶段，公司区块链业务也正处于培育与投入阶段。未来，在政策的大力支持下，越来越多的科技公司将参与区块链市场竞争中，存在一定竞争风险。

4、营销业务数据中台建设项目

（1）各项业务的发展阶段

公司从事数字营销业务多年，在线上线下媒体端、客户端、消费者端、数字内容端、广告投放与监测端等各个层面都积累了大量的数据，例如目前已经完成的以大数据技术作为支撑的竞品追踪系统、流量管控系统，DMP数据系统、SSP平台系统等。但目前这些数据普遍存在相互独立、整合力度不够的问题，没有对数据之间的关联性进行深度的挖掘，没有发挥出数据间的协同价值，无法更加优化的服务于精准营销。因此，整合现有数据资源，进行深度挖掘，充分发挥数据的协同效应是公司目前面临的迫切需求。本项目的建设在数据采集层面打通数据链，集合目前公司内部所有的数据，包括自身的数据、广告主的数据、媒体的数据、运营商的数据等等，另外还要将未来5G时代有可能产生的新的数据资源导入进来，对这些数据进行充分的整合，充分发挥这些数据的协同价值，为公司的数字精准营销服务。

（2）是否存在政策、技术、市场等方面的风险

互联网营销行业属于新兴行业。国家出台了《广告产业发展“十三五”规划》等系列产业政策，鼓励互联网营销行业的发展。若未来产业政策发生重大变化，则可能影响行业的竞争格局，并对公司的业务发展产生较大影响。互联网营销行业与宏观经济的发展呈现明显的正相关性，其市场容量和发展速度很大程度上取决于国家或地区宏观经济的发展水平和增长速度。如果未来宏观经济出现周期性波动，广告主缩减广告投放支出，导致行业经营环境发生变化，将对公司业务发展产生较大影响。

（3）说明上述募投项目的主要业务内容、运营模式，你公司参与相关项目是否需具备相关业务资质、相关技术及业务的人员储备、技术储备、设备储备及相关开展条件等；

公司回复：本次非公开发行募投项目包括智能化广告内容生产和场景精准营销平台建设项目，直播电商生态平台、IP生态平台和MCN内容生产平台建设项目，区块链基础设施、应用平台与央行数字货币（DC/EP）场景化开发建设项目，营销业务数据中台建设项目。

1、智能化广告内容生产和场景精准营销平台建设项目

智能化广告内容生产和场景精准营销平台建设项目主要是利用人工智能、大数据等前沿技术对传统广告内容生产和场景数字营销方式的转型升级，基于自动搜索、深度学习等人工智能技术，减少人工操作，实现广告内容的智能化生产，实现对线上视频场景广告资源和线下场景视频广告资源的挖掘。

（2）运营模式

智能化广告内容生产和场景精准营销平台建设项目主要包括线上和线下两个平台。对于线上视频场景广告营销平台，是通过平台的技术优势与视频媒体供应商进行合作，对其有营销价值的视频内容进行智能化处理，找出与场景相关、适合进行浮层广告或者植入广告投放的广告位，公司利用自身丰富的广告主资源，对这些广告主进行推广广告，从而获得广告收入，并与视频媒体供应商进行一定比例的分成。对于线下场景视频广告营销平台，主要是通过线上线下具有视频流量资源的媒体、物业、终端等进行合作，通过买断流量的方式进行广告投放，获得广告收入。

（3）是否需具备相关业务资质

公司将依法依规在经营范围内开展相关业务运营，本项目暂不涉及业务资质许可。

（4）相关储备及开展条件

1）市场条件

公司作为国内头部的数字营销公司，在上游拥有非常丰富的媒体资源，是腾讯广告、百度、阿里神马、爱奇艺、360和搜狗搜索的核心代理商，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。智度正后荣获阿里文娱智能营销平台2019年度KA核心代理商、KA金融行业和软件行业代理商牌照授权，腾讯广告授予的金牌服务商，并斩获腾讯广告最佳新锐奖、腾讯社交广告KA服务商最佳贡献奖、爱奇艺内容贡献奖、爱奇艺内容营销大奖及360MASTP营销大奖奖金等。本项目的场景精准营销平台特别是其中的视频场景营销平台，本身就是利用人工智能技术与视频媒体一起对其海量的视频内容进行技术革新，提出出与场景相关的广告位资源，因此丰富的视频媒体资源为公司进行场景精准营销奠定了良好的资源基础。

另外，公司长期为金融、游戏、快消、汽车、旅游、家电等行业的品牌广告主提供营销服务，服务的品牌包括联合利华、松下、法拉利、东风日产、三七互娱、招商银行、太平人寿等。公司在长期的运营中，积累了大量的大型、优质客户，并与大型、优质客户建立长期、稳定的合作关系。大型、优质客户往往实力强大、信誉好、知名度高、抗风险能力强，客户预算规模较大且持续、稳定增加。本项目建设的智能化广告内容生产平台可以为客户提供更加丰富、更加及时的广告内容，场景精准营销平台可以为需求提供更加精准的广告投放渠道，不断的巩固与客户的合作基础，并对客户的需求进行深度挖掘，是公司业绩提升的有力保障。

2）技术储备

公司始终坚持以技术创新推动公司整体业务的持续发展，塑造技术核心竞争力，进一步扩大公司产品市场份。随着大数据、AI算法等技术的发展和完善，公司一直尝试将该等技术运用到公司业务中，充分发挥其核心禀赋提升服务效率，提高客户满意度，打造差异化竞争优势，建立坚实的技术壁垒。经过多年的发展，已经积累一大批成熟的技术，如搜索技术、大数据分析技术、信息安全技术等，建设了包括信息追踪系统、monitor流量管控系统，DMP数据系统、SSP平台系统，接入式SDK系统，猎鹰胜效互动反作弊核心算法软件等产品。雄厚的技术沉淀将为本项目的实施奠定良好的技术保障。

3）人才储备

公司本科及以上学历的员工占70%以上，且引入了较多的海外互联网行业的相关人才，对全球互联网市场有深入的了解和研究。公司管理团队拥有丰富的工作经验，对行业有深刻理解，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，曾就职于百度、腾讯、阿里、好耶等知名企业，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。另外公司持续吸纳有资源的外部优秀技术人才团队，在自身研发的同时进行技术投资，通过产业并购的方式吸纳外部优秀技术公司，实现公司内生外延式的技术沉淀。因此，无论是在管理人才方面，还是技术人才方面，公司都具备实施本项目的人才基础。

2、直播电商生态平台、IP生态平台和MCN内容生产平台建设项目

（1）业务范围

直播电商生态平台、IP生态平台和MCN内容生产平台建设项目主要包括MCN内容设计和内容生产基地，直播电商及IP生态平台，涵盖营销分析管理和统筹运营职能，实现精品内容批量化生产、内容运营专业化指导、运营后台建立与完善等目标。

（2）运营模式

直播电商生态平台、IP生态平台和MCN内容生产平台建设项目主要通过KOL流量变现，主要分为两类：一类是KOL会定期将核心策划制作的短视频在线上发布，公司利用自身丰富的广告主资源，推广广告主需求与视频内容进行匹配对接，从而获得广告收入；另一类是KOL定期举行电商直播，利用KOL强大的带货能力，提升客户的成交额，并按照成交总额的比例收取服务费。

（3）是否需具备相关业务资质

公司将依法依规在经营范围内开展相关业务运营，本项目暂不涉及业务资质许可。

（4）相关储备及开展条件

1）市场条件

本项目将加强公司在精准创意设计和内容生产、IP生态搭建及全方位服务、一体化营销等多维度的服务能力，有效满足广告主等客户的需求，顺应行业创新发展趋势，同时，随着新一代信息技术的发展，互联网行业新兴技术将会贯穿生态链各环节，5G技术极大丰富短视频等内容的应用场景，推动MCN行业的多元化发展，基于挖掘与分析技术、AR/VR技术的匹配内容将会更精准地触

达用户，丰富和提升用户体验，从而创造行业的增量市场，为项目实施带来广阔的市场前景。

2）技术储备

公司与各大平台如快手、抖音等良好合作关系，后续在平台政策、流量扶持倾斜等方面有优势，为项目创造收益提供条件。此外，公司注重技术驱动和品牌提升，大力发展核心竞争力，为项目的顺利实施创造协同效应。公司通过将产品研发、大数据技术、AI算法和媒体优化经验、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，公司在大数据生产、用户画像标签和精准定向、数字营销等方面形成的技术储备为本项目的建设提供了坚实的基礎。

3）人才储备

公司拥有服务品牌客户的综合能力，储备了优质的内容服务团队，能全方位地满足客户个性化需求。公司在IP孵化及IP合作方面也有一定经验，智度亦复及掌汇正都有在短视频领域做尝试。掌汇从2019年3月开始试水，组建了小规模IP孵化团队，在抖音及快手等平台上进行IP孵化和内容发布。智度亦复于2019年7月组建了短视频广告拍摄团队，团队成员能力覆盖拍摄编导、运营等细分专业方向，核心成员拥有运营百万级账号经验，团队在短视频广告拍摄的基础上开始IP孵化相关工作，曾孵化出IP“戏精营地”，最高单条播放量破