证券代码:000676 证券简称:智度股份 公告编号:2020-113

智度科技股份有限公司
2020年度非公开发行A股股票预案(二次修订稿)

2020年10月

公司声明

1、公司及董事会全体成员保证本预案内容真实、准确、完整,并确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

2、本次非公开发行股票完成后,公司经营与收益的变化,由公司自行负责;因本次非公开发行股票引致的投资风险,由投资者自行负责。

3、本预案是公司董事会对本次非公开发行股票的说明,任何与之相反的声明均属不实陈述。

4、投资者如有任何疑问,应咨询自己的股票经纪人、律师、专业会计师或其他专业顾问。

5、本预案所述事项并不代表审批机关对于本次非公开发行股票相关事项的实质性判断、确认、批准或核准,本预案所述本次非公开发行股票相关事项的生效和完成尚待取得本公司股东大会审议通过和有关审批机关的批准或核准。

特别提示

一、本次非公开发行股票原方案已经公司2020年5月13日召开的第八届董事会第三十次会议、2020年5月29日召开的第四次临时股东大会审议通过。修订后的本次非公开发行股票方案已经公司2020年6月8日召开的第八届董事会第三十二次会议、2020年6月24日召开的第五次临时股东大会审议通过。二次修订后的本次非公开发行股票方案已经公司2020年10月15日召开的第八届董事会第三十七次会议审议通过。本次非公开发行股票尚需获得中国证监会的核准。

二、本次非公开发行对象为不超过35名符合中国证监会规定条件的特定对象,包括证券投资基金管理公司、证券公司、信托投资公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者以及其他符合法律法规规定的法人、自然人或其他机构投资者等。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的,视为一个发行对象。信托公司作为发行对象,只能以自有资金认购。

最终发行对象将在公司取得中国证监会核准批文后,由公司董事会在股东大会授权范围内与保荐机构(主承销商)按照相关法律、行政法规、部门规章或规范性文件的规定,根据发行对象申购报价情况协商确定。

所有发行对象均以现金方式认购本次发行的股票。

三、本次非公开发行股票的定价基准日为本次非公开发行股票的发行期首日。本次非公开发行股票的发行价格不低于定价基准日前20个交易日公司股票交易均价的80%(定价基准日前20个交易日股票交易均价=定价基准日前20个交易日股票交易总额/定价基准日前20个交易日股票交易总量)。

具体发行价格将在本次发行获得中国证监会发行核准批文后,由董事会和保荐机构(主承销商)按照相关法律法规的规定和监管部门的要求,遵照价格优先、时间优先的原则,根据发行对象申购报价情况协商确定。

若公司股票在定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项,本次发行价格将进行相应调整。

四、本次非公开发行股票数量不超过本次非公开发行前公司总股本的21.22%,且不超过281,250,000股(含本数)。本次非公开发行的最终发行数量将由董事会与保荐人(主承销商)根据相关监管机构最终核准的发行数量上限、募集资金总额上限和发行价格等具体情况协商确定。公司股票在董事会决议公告日至发行日期间如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项,将对发行数量进行相应调整。

五、本次募集资金总额不超过140,387.53万元,扣除发行费用后的募集资金净额拟用于以下用途:

单位:万元

序号	项目名称	投资总额及性质			拟使用募集资金额
		投资总额	其中:资本性支出	其中: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	72,033.46	36,918.88	35,114.58	64,918.88
2	直播电商生态平台、IP生态平台及MCN内容生产平台建设项目	84,586.67	26,171.54	58,415.13	35,354.87
3	区块链基础设施、应用平台与央行数字货币(DC/EP)场景化应用开发建设项目	42,602.47	33,149.18	9,453.29	33,149.18
4	营销业务数据中台建设项目	12,645.35	6,964.60	5,680.75	6,964.60
合计		211,867.95	103,204.20	108,663.75	140,387.53

募集资金到位后,如实际募集资金净额少于上述项目实际需求,公司将按照项目的轻重缓急,调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先顺序及各项目的具体投资额,募集资金不足部分由公司以自筹资金解决;在本次募集资金到位前,公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入,待募集资金到位后,再以募集资金置换预先已投入募投项目的自筹资金。

六、本次非公开发行完成后,特定对象所认购的股份自本次发行结束之日起6个月内不得转让。与本次非公开发行股票相关的监管机构对于发行对象所认购股份锁定期及到期转让股份另有规定的,从其规定。

上述股份锁定期届满后减持还需遵守《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》等法律、法规、规章、规范性文件以及《公司章程》的相关规定。本次非公开发行结束后,由于公司送红股、资本公积金转增股本等原因增加的公司股份,亦应遵守上述限售期安排。

七、根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第3号—上市公司现金分红》及《上市公司章程指引》(2019年修订)等有关规定,公司进一步完善了股利分配政策。关于公司利润分配政策及最近三年现金分红等情况,详见本预案"第四章 公司利润分配政策的制订和执行情况"。

八、根据中国证监会发布的《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》的规定,本公司对本次发行是否摊薄即期回报进行了分析,相关情况详见本预案"第五章 本次非公开发行摊薄即期回报情况及填补措施"。

九、本次非公开发行股票不会导致公司股权结构不符合上市条件的情形出现,不会导致公司实际控制人发生变更。

释 义

在本预案中,除非文义另有所指,下列简称具有如下含义:

智度股份/本公司/公司/发行人/上市公司	指	智度科技股份有限公司
本预案	指	《智度科技股份有限公司2020年度非公开发行A股股票预案(二次修订稿)》
本次发行/本次非公开发行/本次非公开发行股票	指	智度科技股份有限公司本次以非公开方式向不超过三十五名特定对象发行人民币普通股(A股)股票之行为
定价基准日	指	公司本次非公开发行的发行期首日
智度德普/控股股东	指	北京智度德普股权投资中心(有限合伙)
智度集团	指	智度集团有限公司
猎鹰网络	指	上海猎鹰网络有限公司
智度亦复	指	上海智度亦复信息技术有限公司
掌汇天下	指	北京掌汇天下科技有限公司
智度德正	指	北京智度德正投资有限公司
正弘置业	指	河南正弘置业有限公司
Spigot	指	Spigot, Inc. 为发行人境外全资子公司
网红	指	网络红人,是指在现实或者网络生活中因为某个事件或者某个行为而被网民关注从而走红的人或长期持续输出专业知识而走红的人
IP	指	IP是一个基于版权、有一定粉丝基础、能够变现的虚拟概念
KOL	指	关键意见领袖(Key Opinion Leader,简称KOL)是营销学上的概念,通常被定义为:拥有更多、更准确的产品信息,且为相关群体所接受或信任,并对该群体的购买行为有较大影响力的人
MCN	指	Multi-Channel Network,是一种多频道网络的产品形态,将专业生产内容联合起来,在资本的有力支持下,保障内容的持续输出,从而最终实现商业的稳定变现。
DSP	指	Demand Side Platform,广告需求方平台,帮助广告主在互联网或者移动互联网上进行广告投放,DSP可以使广告主更简单便捷地遵循统一的竞价和反馈方式,对位于多家广告交易平台的在线广告,以合理的价格实时购买高质量的广告库存
SSP	指	Supply Side Platform,媒体资源供应商平台,为媒体的广告投放进行全方位的分析和管理的平台,与DSP需求方平台相对应,是媒体优化自身收益的工具
IoT	指	物联网(IoT,Internet of things)即"万物相连的互联网",是互联网基础上的延伸和扩展的网络,将各种信息传感设备与互联网结合起来而形成的一个巨大网络,实现在任何时间、任何地点,人、机、物的互联互通
区块链	指	区块链是一个分布式的共享账本和数据库,具有去中心化、不可篡改、全程留痕、可以追溯、集体维护、公开透明等特点。
大数据	指	无法在一定时间范围内用常规软件工具进行捕捉、管理和处理的数据集合,是需要新处理模式才能具有更强的决策力、洞察发现力和流程优化能力的海量、高增长率和多样化的信息资产
5G	指	第五代移动通信技术,也是4G(第四代移动通信技术)之后的延伸
GSMA	指	全球移动通信系统协会,成立于1987年,是全球移动通信领域的行业组织,世界移动通信大会、亚洲移动通信博览会的组织者
ThoughtWorks	指	创办于1993年的全球性软件及咨询公司,致力于用科技驱动商业变革,其在14个国家设立43个办公室,拥有超过7000名员工
KA	指	KeyAccount,重点客户
DMP数据系统	指	数据管理平台,是把分散的多方数据进行整合纳入统一的技术平台,并对这些数据进行标准化和细分,让用户可以把这些细分结果推向现有的互动营销环境里的平台。
SSP平台系统	指	媒体资源供应商平台,为媒体的广告投放进行全方位的分析和管理的平台,与DSP需求方平台相对应,是媒体优化自身收益的工具。
SDK	指	软件开发套件,为就指定软件创建立应用程序的软件开发工具。
股东大会	指	智度科技股份有限公司股东大会
董事会	指	智度科技股份有限公司董事会
监事会	指	智度科技股份有限公司监事会
中国证监会、证监会	指	中国证券监督管理委员会
发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
深交所	指	深圳证券交易所
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《公司章程》	指	《智度科技股份有限公司章程》
最近三年及一期	指	2017年度、2018年度、2019年度及2020年1-6月
我国、中国	指	中华人民共和国
元、万元、亿元	指	人民币元、万元、亿元

注:本预案中,除特别说明外,数值均保留2位小数,若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况,均为四舍五入原因造成。

第一章 本次非公开发行股票概况

一、发行人基本情况

中文名称:智度科技股份有限公司

英文名称:Genimous Technology Co.,Ltd.

注册地点:广州市花都区新雅街凤凰南路56之三401室(部位之8)

办公地址:北京市西城区西绒线胡同51号北门

上市地:深圳证券交易所

股票简称:智度股份

股票代码:000676

法定代表人:陆宏达

注册资本:1,325,700,535元

成立时间:1996年12月16日

经营范围:从事网络科技、计算机科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让;基础软件、应用软件服务(不含医用软件)及自助研发产品销售;网络游戏开发、运营与维护;数码产品、机电产品、日用百货、计算机、软件及辅助设备的批发与零售;互联网信息服务;电信业务(第二类增值电信业务中的信息服务业务,仅限互联网信息服务);设计、制作、代理、发布广告;互联网文化活动;文艺创作及表演;会务服务;企业形象策划;市场营销策划;商务咨询;自营和代理技术的进出口业务(国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外);投资与资产管理;投资咨询;经济贸易咨询。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)

联系电话:86-10-66237897

联系传真:86-10-66237715

邮政编码:100032

互联网网址:www.genimous.com

公司电子信箱:zhidugufen@genimous.com

二、本次非公开发行的背景和目的

(一)本次非公开发行的背景

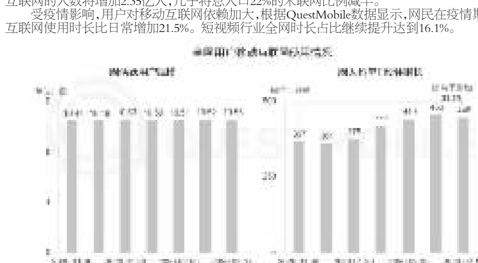
1、外部经营环境

随着移动互联网业务的发展和数字营销方式的进步,新技术和新模式的出现都在对互联网营销行业进行着重大变革,带来了新的发展机遇。短视频、直播、网红等业态的不断出现并壮大,对互联网的流量变迁产生深度的影响,也在重塑行业的产业链和价值链;人工智能、大数据等技术的发展,正不断加强与数字营销行业的深度融合,技术将成为数字营销的核心价值;此外,5G、区块链等新技术的发展和应用,也在不断创造新的市场机遇。

(1)移动互联网发展迅猛,用户的依赖程度在疫情期间加深,短视频/直播逐渐成为商业拓展的基础工具

根据GSMA(全球移动通信系统协会)2020年3月发布的《中国移动经济发展报告2020》相关数据,自2012年以来,中国移动互联网用户数翻了一番,已超过9亿。到2025年,使用移动互联网的人数将增加2.35亿人,几乎将总人口22%的未联网比例减半。

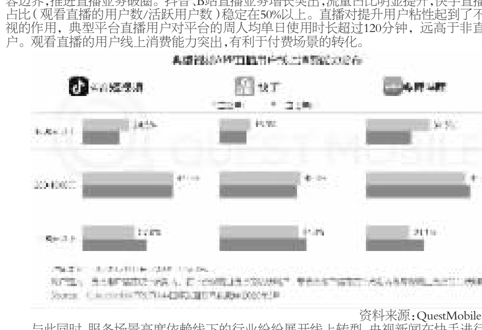
受疫情影响,用户对移动互联网依赖加大,根据QuestMobile数据显示,网民在疫情期间的互联网使用时长比日常增加21.5%。短视频行业全网时长占比继续提升达到16.1%。



资料来源:QuestMobile,2020

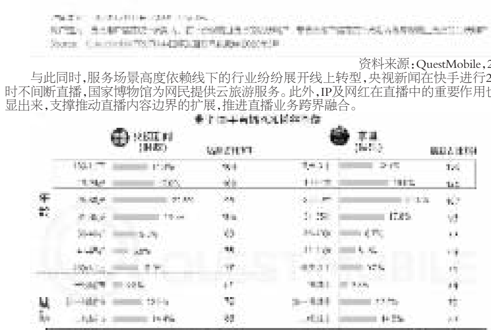
资料来源:QuestMobile,2020

看直播成为休闲娱乐、获取资讯的方式。疫情使直播场景与商业业务场景结合愈发紧密,逐渐演变为基础的业务工具。抖音、快手、B站等视频平台对直播业务空前重视,不断扩展内容边界,推进直播业务破圈。抖音、B站直播业务增长突出,流量占比明显提升,快手直播流量占比(观看直播的用户数/活跃用户数)稳定在50%以上。直播对提升用户粘性起到了不可忽视的作用,典型平台直播用户对平台的周人均单日使用时长超过120分钟,远高于非直播用户。观看直播的用户线上消费能力突出,有利于付费场景的转化。



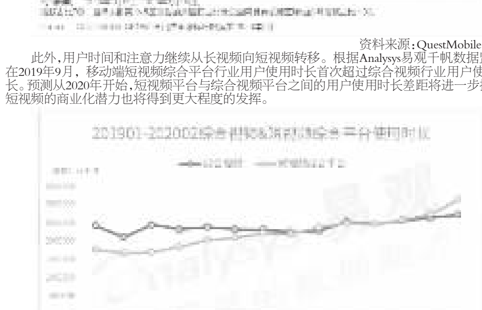
资料来源:QuestMobile,2020

与此同时,服务场景高度依赖线下的行业纷纷展开线上转型,央视新闻在快手进行24小时不间断直播,国家博物馆为网民提供云旅游服务。此外,IP及网红在直播中的重要作用也凸显出来,支撑推动直播内容边界的扩展,推进直播业务跨界融合。



资料来源:QuestMobile,2020

此外,用户时间和注意力继续从长视频向短视频转移。根据Analysys易观千帆数据监测,在2019年9月,移动端短视频综合平台行业用户使用时长首次超过综合视频行业用户使用时长。预测从2020年开始,短视频平台与综合视频平台之间的用户使用时长差距将进一步拉开,短视频的商业化潜力也将得到更大程度的发挥。



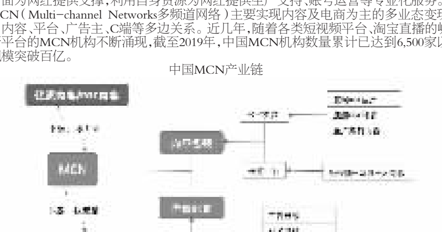
资料来源:Analysys易观千帆数据,2020

(2)短视频及直播等新兴媒体形式助推网红经济规模式增长,流量方式迎来变迁,串联新流量上下游的MCN产业进入爆发增长期

网红经济是指网络红人在社交媒体上聚集流量与热度,通过直播、视频、音频、图文等内容对粉丝群体进行营销,依靠网红电商、粉丝打赏、广告、付费服务以及演艺代言等手段,将粉丝对他们的关注度转化为购买力,从而实现变现的商业模式。随着移动互联网产业的迅猛发展,短视频及直播等新兴媒体形式助推网红经济实现规模化增长,国内MCN机构的核心职能逐渐演变为对网红的全方位孵化及内容变现速率的提升,在内容创作、曝光机会、商业变现机会等方面为网红提供支撑,利用自身资源为网红提供生产支持、账号运营等专业化服务。

MCN(Multi-channel Networks多频道网络)主要实现内容及电商为主的多业态变现,链接人/内容、平台、广告主、C端等多边关系。近几年,随着各类短视频平台、淘宝直播的崛起,基于新平台的MCN机构不断涌现,截至2019年,中国MCN机构数量累计已达到6,500家以上,市场规模突破百亿。

中国MCN产业链



资料来源:克劳锐,东吴证券研究所,2020

MCN的内容类型覆盖文字、图片、视频、直播等领域,分发渠道包括互联网社会化媒体、网络视频、内容资讯、电商导购等不同领域的平台。MCN机构在内容输出的基础上深化商业输出模式,网红直播带货成为新的风口,转化效果日渐突出。网红对MCN的助力核心涵盖流量、商业化资源、内容三大维度,包括曝光机会、流量引导、分发渠道及内容开发、专业技巧等。未来,移动视频流量的变现将成为移动互联网领域最具确定性的成长领域。网红经济的持续向好发展,全渠道营销时代的到来,将持续催化串联新流量上下游的MCN机构迎来爆发增长期,内容生产和KOL(Key Opinion Leader,关键意见领袖)控制能力成为影响MCN机构可持续发展的重点因素。

(3)人工智能、5G技术推动数字营销产业升级,智能化的内容生产和场景营销成为趋势

随着人工智能时代的到来,人工智能在数字营销中的应用,将对数字营销产生巨大的价值,人工智能将逐步深度介入数字营销中的各个环节,从用户洞察、策略制定,到创意生成、智能投放、效果分析以及再营销等,从而让数字营销更加智能高效。人工智能所依赖于的数据、算法和算力三大要素已经具备基本条件,随着更多企业开始探索和推动AI在营销中的应用,AI+营销两者叠加将会产生巨大的社会价值。

资料来源:艾瑞咨询,2019

其中,人工智能技术在广告内容生产领域的应用,使得广告内容在创意性、效率性等方面都得到了显著的提升。在平面广告的内容设计方面,已经完全可以利用人工智能技术实现从前期的素材准备、素材选择,到中期的图像设计、自动生成,再到后期的内容审核、图像修改等全流程;在短视频广告领域,人工智能技术不但可以完成对视频内容的识别,对视频进行自动剪辑,提高剪辑效率,而且还可以根据简单的文字、图片等内容,自动生成具有特定风格的短视频,可以快速的将简单的平面广告转换成更加生动的短视频广告;此外,在AR、VR等新型广告方面,更是需要人工智能技术的支撑,以实现自动识别、信息捕捉等功能,增强广告的互动性。

另外,人工智能技术在视频场景营销领域的应用也成为热点。AI视频场景营销指的是利用AI技术识别和分析视频中的场景因素,将视频划分成不同的场景单元,然后根据广告产品属性匹配到相应的场景,进行广告投放。AI视频场景营销利用视频营造的场景氛围带动观众情感共鸣,制造一种自然而然地广告呈现,达到既强化认知,又不过分干扰的广告效果。按照广告与视频的融合程度,快速植入类广告可分为"Video in"和"Video out"两种,其中"Video in"是指广告与视频内容完全融合,作为视频的一部分呈现,而"Video out"则通过浮层技术,在原视频的画面之上进行植入。AI视频场景营销对于产业链的广告主、视频渠道、IP内容方等不同环节均带来关键创新价值,形成生态良性循环。

同时,5G的商用也将为线下场景的视频营销带来新的机遇。5G除了带来视频流量的爆发,而且进一步丰富视频终端的类型,"处处是屏幕、处处有视频"的时代即将来临。因此,以多终端为载体、以视频为内容、与线下场景相融合的广告营销将成为新的市场增长点。同时,AR、VR等新型的广告形式,也将不断的涌现,进一步提高了广告的互动性,增强了广告的投放精准性。

(4)区块链技术能够解决数字营销领域行业痛点,在供应链管理领域应用前景极其广阔

在数字营销领域,区块链技术能够解决信任危机、实现精准营销和提高行业透明度,赋能数字营销行业,调整和优化商业格局。首先,区块链可提高广告交易信任机制。区块链能够助力建成可信任的广告空间,广告主通过区块链平台,可以轻松判断出观看广告的人是不是他们的目标用户。从而确保他们支付的广告是有效的。第二,实现精准广告。使用了区块链技术以后,各方能够按既定规则共享用户等相关信息,从而构建用户画像,以期实现精准营销。第三,提升行业透明度。区块链技术可实现供给侧改革,利用数字账本标记每一个产品在生产、运输中的过程,防止篡改商品,以次充好。广告链与溯源链的融合不仅仅是建立了信任,还建立了品牌。

供应链管理是区块链最核心最广阔的应用领域。ThoughtWorks公司认为区块链的分布式数据库、对等传输、透明的匿名信、记录的不可逆等特征使之在供应链管理领域具有独一无二的优势,显示出了解决现有供应链管理所有问题的潜力。

总之,供应链管理市场规模大,制约其发展的问题交易信息不透明性、数据难核实,参与主体多、信息交互效率低、信息不对称等均可以通过区块链问题解决,是当前区块链技术的最佳应用场景之一。

2、公司经营状况

公司在逐步发展过程中,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。此外,公司积极利用区块链等前沿技术,在供应链管理等业务方面进行积极的探索。

同时,公司始终坚持技术驱动的战略,利用技术为业务赋能,来不断提高业务的市场竞争力。在过去的业务发展过程中,公司已经在人工智能、大数据、信息安全等技术方面建立了一定的基础,并针对移动互联网搜索入口、第三方广告交易平台、数字营销等业务开发了一系列的产品,如竞品追踪系统、moniter流量管控系统、DMP数据系统、SSP平台系统、嵌入式SDK系统、猎鹰胜效通反作弊核心算法软件等产品。这些技术和产品为业务的发展提供了有力的支撑,使得公司从底层流量入口—流量经营平台—商业变现渠道的移动互联网流量聚合和经营的产业链协同效应更加明显。

公司在现有技术积累的基础上,也一直非常注重技术在应用深度和技术应用广度上的发展趋势,如人工智能技术、大数据技术在数字内容生产、场景精准营销等领域的应用,区块链技术在供应链管理等领域的应用,如2019年公司投资设立北京智度智链科技有限责任公司,致力于推动区块链技术在数字营销、数字金融、智能制造等领域的开发和应用,共同培育和打造新一代区块链技术产品和服务。此外,公司一直以来也积极跟踪行业的发展变化,关注新模式、新业态的出现,如网红经济对流量变迁的影响、短视频内容的爆发,直播平台与电商的结合,5G商用对线下场景营销的新机遇等。因此,公司长期以来对新技术的跟踪,对行业发展变化的积极把握,也直接推动了公司不断加强新技术与现有业务的结合,同时不断拓宽业务领域,来适应未来行业的变化。

(二)本次非公开发行的目的

公司本次非公开募集资金主要用于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生态平台及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。

通过智能化广告内容生产和场景精准营销平台建设,公司将利用人工智能、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进行变革升级,基于自动搜索、深入学习等人工智能技术,减少人力操作,真正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,进一步提高场景精准营销能力。

通过直播电商生态平台、IP生态平台及MCN内容生产平台建设,公司将具备从精准创意设计和内容生产、直播电商及IP生态搭建及全方位服务、个性化营销等多维度的服务能力,持续打造内容生产环节的KOL管理能力及商业变现环节的渠道管理能力,夯实孵化红人的能力,从而推动公司内容制作、营销服务的工业化发展,使公司能够为客户提供更优质的营销服务,实现品效合一。

通过区块链基础设施、应用平台与央行数字货币(DC/EP)场景化开发项目建设,公司将设立智链平台,形成跨公网、跨地域、跨机构的全国性大型区块链服务基础设施平台,并计划在产业服务平台的场景化中接入央行数字货币(DC/EP),能够为供应链管理和广告投放两个典型场景的所有相关组织提供上链的咨询、实施和运维服务,为其他垂直行业的区块链联盟链运营方提供基础设施支持。

通过营销业务数据中台建设,公司将能够把自身积累的营销数据、合作媒体的开放数据以及外部的第三方数据进行统一的管理、分析,按照不同的维度进行深度建模和细分,提供全面深入的数据洞察和智能管理,实现广告内容、投放人群、投放场景、投放形式的自动化匹配,建立自动化人群策略,指导广告主进行广告优化和投放决策。

以上项目的实施,能够实现对现有主业的深度挖掘和效率提升以及主业相关技术的提前布局与拓展,符合国家产业政策、行业发展趋势以及公司的整体战略方向,对于提升公司的核心竞争力和综合实力具有积极的促进作用。

三、本次非公开发行方案概要

(一)发行股票的种类及面值

本次发行的股票为境内上市人民币普通股(A股),每股面值人民币1.00元。

(二)发行方式及发行时间

本次发行采用向特定对象非公开发行的方式,在获得中国证监会关于本次发行核准文件的有效期内选择适当时机实施。

(三)发行对象及认购方式

本次发行的对象为不超过35名符合中国证监会规定条件的特定对象,包括证券投资基金管理公司、证券公司、信托投资公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者以及其他符合法律法规规定的法人、自然人或其他机构投资者等。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的,视为一个发行对象。信托公司作为发行对象,只能以自有资金认购。

最终发行对象将在公司取得中国证监会核准批文后,由公司董事会在股东大会授权范围内与保荐机构(主承销商)按照相关法律、行政法规、部门规章或规范性文件的规定,根据发行对象申购报价情况协商确定。

截至本预案公告日,尚未确定本次发行的发行对象,因而无法确定发行对象与公司的关系。发行对象与公司的关系将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

发行对象以现金认购本次非公开发行股票。

(四)定价基准日、发行价格及定价原则

本次发行的定价基准日为公司本次非公开发行的发行期首日。

本次发行股票的价格不低于定价基准日前20个交易日公司股票交易均价的80%(定价基准日前20个交易日公司股票交易均价=定价基准日前20个交易日股票交易总额÷定价基准日前20个交易日股票交易总量)。

若公司股票在定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项,将对发行价格按照中国证监会及深交所的规则相应调整,调整公式如下:

假设调整前发行价格为P0,每股派息/现金分红为D,每股送股或转增股本数为N,调整后发行价格为P1,则:派息/现金分红后P1=P0-D;送股或转增股本后P1=P0/(1+N);两项同时进行则P1=(P0-D)/(1+N)。

最终发行价格将在公司取得中国证监会关于本次发行的核准文件后,按照相关法律、法规的规定和监管部门的要求,根据竞价结果由公司董事会根据股东大会的授权与本次发行的保荐机构(主承销商)协商确定。

(五)发行数量

本次向特定对象非公开发行的股票数量合计不超过本次非公开发行前公司总股本的21.22%,且不超过281,250,000股(含本数)。本次非公开发行的最终发行数量将由董事会与保荐人(主承销商)根据相关监管机构最终核准的发行数量上限、募集资金总额上限和发行价格等具体情况协商确定。

公司股票在董事会决议公告日至发行日期间如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项,将对发行数量进行相应调整。

(六)限售期安排

本次非公开发行完成后,特定对象所认购的股份自本次发行结束之日起6个月内不得转让。本次发行对象所取得公司本次非公开发行的股票因公司分配股票股利、资本公积金转增等形式所衍生取得的股票亦应遵守上述股份锁定安排。与本次非公开发行股票相关的监管机构对于发行对象所认购股份锁定期及到期转让股份另有规定的,从其规定。

上述股份锁定期届满后减持还需遵守《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》等法律、法规、规章、规范性文件以及《公司章程》的相关规定。本次非公开发行结束后,由于公司送红股、资本公积金转增股本等原因增加的公司股份,亦应遵守上述限售期安排。

(七)上市地点

本次非公开发行的股票将申请在深圳证券交易所上市交易。

(八)募集资金投向

本次非公开发行拟募集资金总额不超过140,387.53万元,扣除发行费用后募集资金净额将主要用于下列项目投资:

单位:万元

序号	项目名称	投资总额及性质			拟使用募集资金额
		投资总额	其中:资本性支出	其中: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	72,033.46	36,918.88	35,114.58	64,918.88
2	直播电商生态平台、IP生态平台及MCN内容生产平台建设项目	84,586.67	26,171.54	58,415.13	35,354.87
3	区块链基础设施、应用平台与央行数字货币(DC/EP)场景化应用开发建设项目	42,602.47	33,149.18	9,453.29	33,149.18
4	营销业务数据中台建设项目	12,645.35	6,964.60	5,680.75	6,964.60
合计		211,867.95	103,204.20	108,663.75	140,387.53

募集资金到位后,如实际募集资金净额少于上述项目实际需求,公司将按照项目的轻重缓急,调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先顺序及各项目的具体投资额,募集资金不足部分由公司以自筹资金解决;在本次募集资金到位前,公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入,待募集资金到位后,再以募集资金置换预先已投入募投项目的自筹资金。

(九)本次非公开发行前公司未分配利润的安排

本次非公开发行前公司的滚存利润由本次发行完成后的全体股东按非公开发行完成后的持股比例共享。

(十)决议有效期

本次非公开发行决议的有效期为本次非公开发行股票预案2020年第四次临时股东大会审议通过之日起十二个月,即自2020年5月29日起十二个月。若国家法律、法规对非公开发行股票决议有效期有新的规定,公司将按新的规定对本次发行进行调整。

四、本次非公开发行是否构成关联交易

截至本预案公告日,尚未确定本次发行的发行对象,因而无法确定发行对象与公司是否存在关联关系。发行对象与公司的关系将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

五、本次非公开发行是否导致本公司控制权发生变化

截至本预案公告日,公司控股股东智度德普直接持有公司股份438,796,590股,占公司总股本的33.10%,其一致行动人智度集团和拉萨智恒分别持有公司股份83,088,573股和22,245,967股,分别占公司总股本的6.27%和1.68%,因此,公司控股股东智度德普及其一致行动人合计控制公司股份544,131,130股,占公司总股本的41.05%。

智度德普的执行事务合伙人为智度集团,智度集团的唯一股东为智度德正。智度德正的股东中,吴红心先生持股比例23%、陆宏达先生持股比例22.50%、赵立仁先生持股比例22.50%,三人持股比例接近,智度德正任何股东均无法通过其持有的智度德正表决权单独决定智度德正经营方针、投资计划等重大事项及执行董事的任命,智度德正各股东之间无一致行动的安排,不存在共同控制的情形,故智度德正无实际控制人,因此公司无实际控制人。

按照本次非公开发行的数量上限测算,发行完成后,智度德普及其一致行动人合计控制公司股份比例为33.86%,仍为公司控股股东,公司仍无实际控制人。因此,本次非公开发行不会导致公司的控制权发生变化。

六、本次非公开发行股票的实施是否可能导致股权分布不具备上市条件

本次非公开发行股票的实施不会导致公司股权分布不具备上市条件。

七、本次发行方案已经取得批准的情况及尚需呈报批准的程序

本次非公开发行股票原方案已经公司2020年5月13日召开的第八届董事会第三十次会议、2020年5月29日召开的第四次临时股东大会审议通过。修订后本次非公开发行股票方案已经公司2020年6月8日召开的第八届董事会第三十二次会议、2020年6月24日召开的第五次临时股东大会审议通过。二次修订后的本次非公开发行股票方案已经公司2020年10月15日召开的第八届董事会第三十七次会议审议通过。本次非公开发行股票尚需获得中国证监会的核准。

第二章 董事会关于本次募集资金运用的可行性分析

一、本次募集资金投资计划

本次发行拟募集资金不超过140,387.53万元(含发行费用),扣除发行费用后募集资金净额主要用于下列项目投资:

单位:万元

序号	项目名称	投资总额及性质			拟使用募集资金额
		投资总额	其中:资本性支出	其中: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	72,033.46	36,918.88	35,114.58	64,918.88
2	直播电商生态平台、IP生态平台及MCN内容生产平台建设项目	84,586.67	26,171.54	58,415.13	35,354.87
3	区块链基础设施、应用平台与央行数字货币(DC/EP)场景化应用开发建设项目	42,602.47	33,149.18	9,453.29	33,149.18
4	营销业务数据中台建设项目	12,645.35	6,964.60	5,680.75	6,964.60
合计		211,867.95	103,204.20	108,663.75	140,387.53

募集资金到位后,如实际募集资金净额少于上述项目实际需求,公司将按照项目的轻重缓急,调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先顺序及各项目的具体投资额,募集资金不足部分由公司以自筹资金解决;在本次募集资金到位前,公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入,待募集资金到位后,再以募集资金置换预先已投入募投项目的自筹资金。

二、本次募集资金投资项目的具体情况

(一)智能化广告内容生产和场景精准营销平台建设

1.项目基本情况

本项目计划投资72,033.46万元(其中拟使用募集资金64,918.88万元),本项目的建设内容为智能化广告内容生产和场景精准营销平台,是公司利用人工智能、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变革升级,平台的整个运行核心是基于自动搜索、深入学习等人工智能技术,减少人力操作,真正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。本项目建成后,将大大提高公司数字广告内容的制作能力,同时获取更多的与场景相关的媒体资源,提高对客户的精准服务能力。

该平台包含三个大的子平台:智能化广告内容生产平台、线上视频场景广告营销平台和线下场景视频广告营销平台,三个子平台通过技术驱动,推动公司"内容+营销"的战略升级。

智能化广告内容生产和场景精准营销平台功能示意图

(1)智能化广告内容生产平台

该平台主要是运用人工智能、自动搜索、大数据、音视频处理、增强现实等技术,实现广告内容的智能化生产,可以实现的广告内容主要有三种,即以图片、文字为主的平面化广告,以短视频为主的视频广告,以AR广告为主的互动式广告。在平面广告内容设计方面,主要利用该平台基于深度学习的智能设计算法工具实现素材分析、抠图、配色、排版等平面设计各环节,批量做出诸如产品海报、商品详情页等广告主需求的广告图片;在短视频广告智能化生产方面,主要是利用该平台的人工智能分析技术自动分析商品的多重信息,将商品的图文内容介绍和用音视频处理工具自动生成短视频,以短视频这种更加触动受众者感官的方式实现广告主的广告投放,提高点击率和转化率;在AR广告的智能化生产领域,主要是利用该平台的增强现实技术将广告内容与现实场景进行融合,将传统的广告单向传达升级为双向互动,随着5G时代的到来,增强现实技术和硬件将得到广泛应用,AR广告可使受众者沉浸在广告内容中,互动性强,体验感真实,更有利于提高广告的精准投放。

本平台的建设充分利用最前沿的技术,不仅可以提高公司制作广告的生产效率,也可以丰富公司可生产的广告类型,满足5G时代到来后广告主对短视频广告、互动式广告的大量需求。

智能化广告内容生产平台技术实现路径图

(2)线上视频场景广告营销平台

该平台包含了视频场景广告的资源挖掘和视频场景广告的自动化投放两大功能,首先是充分利用目前公司积累的头部线上视频媒体资源,将其海量的视频内容通过图像识别、语音语义识别等多维的AI技术,对视频中的图像数据和语音数据进行结构化处理,如图像的切割、识别与分类,语音的切割、识别与分类等,从而精准快速识别视频内容中的物理场景和情节情景,从而分析出视频中适合进行广告投放的节点,形成广告位资源管理库;另外,通过平台的播放器插件技术、像素分析与替换技术、三维视觉技术、SLAM(同步建模与定位)技术等音视频处理技术,将video in\video out等不同形式的广告在不同的视频场景中进行投放。

本平台的建设可充分实现公司现有线上视频媒体资源的价值利用最大化,以先进的技术开发出视频中更多与场景相结合的可用于广告投放的位置,既可以提高自身服务广告主的能力,也可以加强与现有视频媒体资源的合作粘性,从而提升公司在视频场景广告营销领域的实力。

线上视频场景广告营销平台技术实现路径图

(3)线下场景视频广告营销平台

随着5G时代的到来,线下的屏幕将出现爆发式的增长,本平台将作为公司在5G时代进行线下视频广告营销的重要支撑,平台将汇集多样化的具有视频展示功能的线下场景或产品,并与视频广告内容进行匹配,实现线下广告的精准营销。考虑到5G的应用处于初期阶段,本平台前期主要完成系统框架的设计、新型线下场景或产品的梳理、基本功能实现的仿真模拟(包括线上系统与线下场景的连接、线下场景的智能分析、视频广告的智能投放等),本平台建成后软硬件将具备进行线下场景视频广告的营销能力,待5G时代的线下场景或产品到来后,便可以很快的导入运营。

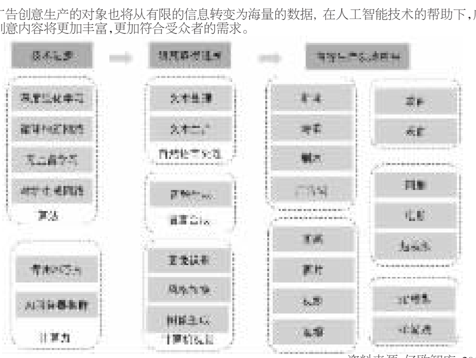
本平台的建设,将有利于公司在即将到来的5G时代抢占线下视频广告营销的先机,5G时代带来的具有通讯、视频功能的多样化终端类型,将大大拓宽公司的广告营销渠道,成为公司业务的新增爆发点。

2、项目建设必要性

(1)项目的建设是公司顺应行业发展趋势的必然要求

第一,人工智能、大数据等技术的逐步成熟和应用,正对广告内容的生产方式和生产效率产生重大变革。

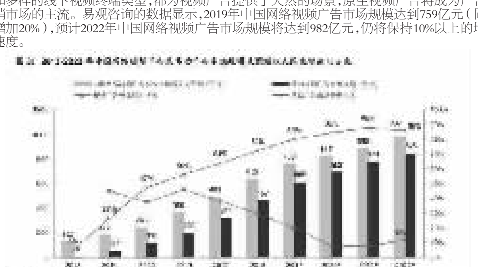
在传统的广告内容制作过程中大量的创意和素材均通过人工思考制作,因此制作周期较长,另外随着互联网海量信息的生成,人们对创意的品味与更新速度也要求越来越高。特别是对于广告内容,能否快速迎合受众对的需求将直接影响广告的转化效率。而人工智能技术、大数据等技术的成熟,将会对广告内容的生产产生重大变革。近两年,在AI芯片和服务器集群逐步完善,算力越发强大的基础上,无监督学习、深度强化学习、迁移学习、生成对抗网络等算法的研究继续深入,在本文处理、音频处理和图像处理方面持续取得突破。广告创意生产的主体将由广告创意人员为主导转向人工智能自主创意生产、人工智能与广告创意人员协同创意生产,而广告创意生产的对象也将从有限的信息转变为海量的数据,在人工智能技术的帮助下,广告创意内容将更加丰富,更加符合受众者的需求。



资料来源:亿欧智库,2019

第二,5G时代将迎来视频内容和视频终端的集中爆发,线上和线下相结合的视频广告将成为主流。

5G时代即将来临,5G技术凭借高速率、高容量、低时延、低能耗等特点,将会推动真正视频时代的到来,以高清视频、短视频、VR/AR等为主的视频内容将会出现爆发式增长。根据Cisco的数据显示,随着5G时代的到来,每秒将诞生1百万分钟的网络视频内容。英特尔在2018年10月发布的报告中显示,未来5G网络数据流量中,视频影像将占到90%。同时,5G时代也将带来视频显示终端类型和数量的爆发式增长,现在的统计数据是每100个人拥有114个智能终端,在未来,可预期的数字将是每100个人可拥有10000个以上的智能终端。丰富的线上视频内容和多样的线下视频终端类型,都为视频广告提供了天然的场景,原生视频广告将成为广告营销市场的主流。易观咨询的数据显示,2019年中国网络视频广告市场规模达到759亿元(同比增加20%),预计2022年中国网络视频广告市场规模将达到982亿元,仍将保持10%以上的增长速度。



丰富的具有视频展示功能的终端,给线下广告带来新的发展机遇,比如5G环境下VR、AR和全息投影技术的应用获得高速发展的土壤,从而为互动式广告的发展带来机会;比如在线下的不同场景中,由于处处皆是屏幕,将可根据个人兴趣喜好,在合适的时间合适的地点为受众推荐个性化广告。根据艾瑞咨询的研究,2018-2021年间,线下广告规模预计将按2.5%的年复合增长率持续增长,并于2021年达到1,813.5亿元。其中,户外广告场景化和强制性等的特征和数字化赋能的增强,使广告主对其的需求不断增强,成为拉动线下广告增长情况回暖与持续提升的主力军,预计到2021年,户外广告将占据整个线下广告市场规模的39.2%。

第三,下游客户对数字营销内容的丰富性、个性化以及对营销的精准性都提出越来越高的要求。

随着媒体资源的种类越来越丰富,传播手段的类型逐步多样化,以及受众群体的差异化和细分化,下游的广告主对数字营销的内容以及投放的精准性都提出了更高的要求。在内容上,广告主希望能够提供千人千面、及时更新、素材更加丰富、接受效果更好的广告的内容,能够满足不同客户群体对于广告内容的多样化需求;另外,在广告投放媒体的选择上,广告主也是优先选择最能吸引流量的媒体资源和最加精准化的投放方式,目前视频媒体资源和场景化的广告投放方式正在成为他们的最佳选择。因此,为了满足市场的需要,通过技术的应用来不断提升公司自身在智能化、精准化等方面的数字营销能力,已经刻不容缓。

(2)项目的建设是践行公司"技术驱动业务"战略的重要举措

第一,基于人工智能、大数据等技术的广告内容生产将大大提高公司的数字内容制作能力。

公司是国内头部的数字营销公司,一直以来非常重视内容的制作,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。随着市场环境的变化,受众者对广告的展示内容、展示形式也发生着变化,特别是随着5G时代的到来,社会进入视频时代,也推动短视频、AR等形式的广告内容需求出现爆发式增长,能否快速响应市场的需求将成为影响数字营销公司竞争力的关键。本项目的建设充分利用人工智能、大数据等技术,将其与平面广告、短视频广告、AR广告等广告内容的生产紧密结合起来,无论是从数量上还是创意形态上,都大大提高了广告内容的制作能力,从而也提高了对客户的服务能力,增强了客户的粘性。

第二,基于人工智能、5G等技术的场景精准营销将大大丰富公司的数字营销媒体资源。

随着数字营销服务向智能化、精准化的发展趋势越来越明显,无论是线上的视频内容,还是线下的视频终端,与场景相关的可开发媒体资源都将成为各个公司拓宽媒体渠道、加强媒体覆盖的重要方向。本项目的建设可充分发挥公司在头部视频媒体资源领域的优势,通过人工智能技术协助视频媒体资源对海量的视频内容进行处理,发掘出大量的与场景相关的广告位资源,共同为广告主提供更精准的广告投放服务。此外,针对5G商用后进入的屏幕时代,线下场景和线上视频广告内容的融合也将成为主流,本项目在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。

第三,本项目的建设也将进一步提高公司的技术实力,为未来进一步推动公司的技术驱动战略奠定深厚的基础。

本项目的建设将在人工智能、大数据、5G等技术领域进行大力的投入,充分推动这些新技术与数字营销业务的深度融合,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,奠定公司在行业的领先地位。此外,对于这些前沿技术、新技术的投入,也使得公司的底层技术能力得到大力的提升,这些技术除了在数字营销领域发挥作用以外,也可以同步推动在其他业务领域的应用,从而整体提升公司的技术实力,真正实现技术对公司全业务的驱动,为公司未来的发展奠定深厚的技术基础。

(3)项目的建设是公司做大做强数字营销业务的有力抓手

第一,本项目实施可以进一步提高对广告主的服务能力

作为国内头部的数字营销公司,多年来为金融、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、太平洋保险等。但随着移动互联网、5G、物联网、人工智能、大数据等技术和行业的发展,广告主对广告投放的内容、场景、实效等都有了新的要求。在为客户提供现有数字营销服务的基础上,通过本项目的实施可以进一步提升为客户制作广告内容的能力、丰富客户的广告投放渠道,提高广告投放的精准性,为客户提供更加全面、更加有效的数字营销服务,这将有助于公司增加与现有客户的合作深度、拓展更多的新客户,进一步提高公司数字营销业务的规模和竞争力。

第二,本项目实施可进一步提高与媒体资源的合作粘性

媒体资源的获取能力和合作连续性是保证公司可持续发展的关键,特别是对于头部的媒体资源的获取对公司的发展至关重要。公司目前拥有丰富的传统媒体资源,是腾讯广点通、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,在行业内处于领先地位。但随着市场竞争的加剧,对头部媒体资源的争夺也更加激烈。本项目的实施是针对网络视频媒体的海量视频内容资源,通过技术手段释放更多的与视频场景相关的广告位资源,这可有效解决目前网络视频媒体面临的传统广告对用户体验造成的影响,在不影响体验的情况下实现广告的营收。因此,本项目的实施是公司借助在技术方面的积累,契合了视频媒体的需求,与视频媒体可实现共赢。对于公司来说,既获取了更多的媒体资源,也增加了与这些视频媒体的合作粘性,有利于公司进一步壮大数字营销业务。

3、项目建设可行性

(1)本项目建设符合政策要求和行业发展趋势,未来市场空间巨大

无论是广告业的发展,还是人工智能技术、大数据技术、5G技术的发展,都得到了国家政策的大力鼓励,国家先后出台了《促进新一代人工智能产业发展三年行动计划(2018-2020年)》、《广告产业发展"十三五"规划》等相关政策,以及完成了5G商用牌照的发放。本项目是人工智能、大数据等前沿技术在广告营销行业中的应用,是与广告营销的深度融合,所以符合国家的政策导向。

随着移动互联网、5G等技术的持续发展,视频时代已经来临,以网络视频、移动短视频等为主的视频内容产业出现爆发式增长,视频内容在广告营销领域所体现出的商业化价值日益变大,易观咨询的研究数据显示,预计到2022年,中国网络视频广告市场规模将达到982亿元,仍将保持平均10%以上的增长速度。网络视频广告已成为广告主重要的营销方式之一,而且随着网络技术的提升,这一趋势将加快推进。同时,伴随着大数据、人工智能等新技术的不断涌现,也给视频营销产业带来了新的机遇。人工智能技术在广告内容制作领域的应用,改变了广告内容制作传统完全靠人工的方式,提升了广告内容制作的效率;人工智能技术在线上线下场景营销领域中的应用,既为视频营销行业带来了增量市场,又进一步提高了广告的精准投放效果。因此,本项目建设正值数字营销产业生态被AI技术进行变革的初期,可以充分迎合未来行业的发展趋势,提前建立自己的核心竞争力,赢得未来更大的市场。

(2)公司拥有强大的客户资源和媒体资源,为本项目建设奠定了市场基础

智度股份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,是腾讯广点通、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。智度先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、360MASTER营销大奖金奖等。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,提炼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、太平洋保险等。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、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这些客户提供更加丰富、更加及时的广告内容,场景精准营销平台可以为客户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。

(3)公司以技术驱动为重要战略,拥有深厚的技术沉淀和人才储备

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额。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。经过过多的发展,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,建设了包括竞品追踪系统、moniter流量管控系统、DMP数据系统、SSP平台系统、嵌入式SDK系统、猎鹰胜效通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。

在人才方面,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,在自身研发孵化的同时进行投资布局,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。

(下转B70版)

证券代码:000676 证券简称:智度股份 公告编号:2020-114

智度科技股份有限公司
关于2020年度非公开发行A股股票摊薄即期回报的风险提示及填补回报措施和相关主体承诺(二次修订稿)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。

为进一步落实《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》(国发[2014]17号)、《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)和《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》(证监会公告[2015]31号)等文件的有关规定,公司就本次非公开发行股票对即期回报摊薄的影响进行了分析,并制定了具体的填补回报措施,相关主体对公司填补回报措施能够得到切实履行作出了承诺,具体如下:

一、本次非公开发行对公司主要财务指标的潜在影响

本次非公开发行股票募集资金总额不超过140,387.53万元,发行数量不超过281,250,000股(含本数)。本次发行完成后,公司总资产及净资产规模均将有较大幅度的提高,整体财务状况更加稳健。本次非公开发行完成后,若短期内公司利润增长幅度小于净资产和股本数量的增长幅度,本次募集资金到位后公司即期回报存在被摊薄的可能。

(一)财务指标计算主要假设和说明

1、宏观经济环境、产业政策、行业发展状况等方面没有发生重大变化;

2、假设本次非公开发行于2020年12月底实施完毕,该完成时间仅为测算本次非公开发行摊薄即期回报的假设时间,最终完成时间以经中国证监会核准后实际发行完成时间为准;

3、假设按照发行数量不超过281,250,000股,募集资金不超过140,387.53万元,且不考虑扣除发行费用的影响,最终发行数量和募集资金以中国证监会核准为准;

4、根据公司2019年度审计报告,公司2019年度归属于母公司股东的净利润为61,969.72万元,归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润为39,152.50万元;

5、假设2020年归属于母公司股东的净利润分别较2019年下降10%、持平和增长20%,该假设分析仅作为测算本次发行摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响之用,并不构成公司的盈利预测或利润承诺,投资者不应据此进行投资决策;

6、假设2020年不考虑利润分配的影响;

7、上述测算未考虑本次募集资金到账后对公司生产经营、财务状况等(如营业收入、财务费用、投资收益等)的影响;

8、在预测公司净资产时,未考虑除募集资金和净利润之外的其他因素对净资产的影响。

(二)对公司主要指标的影响

基于上述假设和说明,公司测算了本次非公开发行股票对公司每股收益的影响如下:

项目	2019年度	2020年度	
		发行前	发行后
总股本(万股)	132,600.01	132,570.05	160,695.05
本次募集资金总额(万元)	-	-	140,387.53
假设情形一:公司2020年度扣除非经常性损益后归属于上市公司普通股东的净利润比2019年度增长20%			
归属于母公司股东的净利润(万元)	61,969.72	74,363.66	74,363.66
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润(万元)	39,152.50	46,983.00	46,983.00
基本每股收益(元/股)	0.4936	0.5609	0.4628
稀释每股收益(元/股)	0.4772	0.5609	0.4628
扣除非经常性损益后基本每股收益(元/股)	0.3119	0.3544	0.2924
扣除非经常性损益后稀释每股收益(元/股)	0.2968	0.3544	0.2924
加权平均净资产收益率	9.90%	10.57%	8.81%
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率	6.25%	6.68%	5.57%
假设情形二:公司2020年度扣除非经常性损益后归属于上市公司普通股东的净利润比2019年度持平			
归属于母公司股东的净利润(万元)	61,969.72	61,969.72	61,969.72
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润(万元)	39,152.50	39,152.50	39,152.50
基本每股收益(元/股)	0.4936	0.4674	0.3856
稀释每股收益(元/股)	0.4772	0.4674	0.3856
扣除非经常性损益后基本每股收益(元/股)	0.3119	0.2953	0.2436
扣除非经常性损益后稀释每股收益(元/股)	0.2968	0.2953	0.2436
加权平均净资产收益率	9.90%	8.88%	7.39%
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率	6.25%	5.71%	4.67%
假设情形三:公司2020年度扣除非经常性损益后归属于上市公司普通股东的净利润比2019年度下降10%			
归属于母公司股东的净利润(万元)	61,969.72	55,772.75	55,772.75
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润(万元)	39,152.50	35,237.25	35,237.25
基本每股收益(元/股)	0.4936	0.4207	0.3471
稀释每股收益(元/股)	0.4772	0.4207	0.3471
扣除非经常性损益后基本每股收益(元/股)	0.3119	0.2658	0.2193
扣除非经常性损益后稀释每股收益(元/股)	0.2968	0.2658	0.2193
加权平均净资产收益率	9.90%	8.03%	6.68%
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率	6.25%	5.07%	4.22%

注:对每股收益和加权平均净资产收益率的计算按照中国证券监督管理委员会制定的《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》中的要求和《公开发行证券的公司信息披露编报规则第9号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》中的规定进行。

根据上述假设测算,在公司2020年度实现归属于母公司股东净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别较2019年度持平、增长20%、下降10%的情况下,本次发行完成后相比发行前的每股收益和净资产收益率均有所下降。因此,本次发行将会摊薄公司的即期回报。

二、本次非公开发行摊薄即期回报的风险提示

本次非公开发行完成后,公司的净资产规模和总股本相应增加,但由于募集资金投资项目效益产生尚需一定时间,若短期内公司利润增长幅度小于净资产和股本数量的增长幅度,本次募集资金到位后公司即期回报(基本每股收益和稀释每股收益等财务指标)存在被摊薄的可能,特此提请投资者注意本次非公开发行可能摊薄即期回报的风险。

虽然公司为应对即期回报被摊薄风险而制定了填补回报措施,但所制定的填补回报措施不等于对公司未来利润做出保证。同时,公司在测算本次非公开发行股票对即期回报的摊薄影响过程中对2020年度归属于上市公司普通股股东的净利润及扣除非经常性损益后归属于上市公司普通股股东的净利润的假设分析亦不构成公司的盈利预测。投资者不应据此进行投资决策,提请广大投资者注意。

三、本次非公开发行的必要性和合理性,募集资金投资项目与公司现有业务的关系,以及公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

(一)本次非公开发行的必要性和合理性分析

本次募集资金运用符合国家产业政策、行业发展趋势以及公司的整体战略方向,有助于优化公司业务结构,提升公司的核心竞争力和综合实力。本次募集资金投资项目具备良好的市场发展前景和经济效益,有利于增强公司的盈利能力,符合公司及公司全体股东的利益。

(二)本次募投资金投资项目与公司现有业务的关系,以及公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

1、本次募投资金投资性项目与公司现有业务的关系

公司一直致力于通过技术的应用、资源的整合,不断开发新的互联网产品和服务、创新新的商业模式,建立完整的移动互联网生态。同时,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。

通过智能化广告内容生产和场景精准营销平台建设,公司将利用人工智能、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进行变革升级,基于自动搜索、深入学习等人工智能技术,减少人力操作,真正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,进一步提高场景精准营销能力。

通过直播电商生态平台、IP生态平台及MCN内容生产平台建设,公司将具备从精准创意设计和内容生产、直播电商及IP生态搭建及全方位服务、个性化营销等多维度的服务能力,持续打造内容生产环节的KOL管理能力及商业变现环节的渠道管理能力,夯实孵化红人的能力,从而推动公司内容制作、营销服务的工业化发展,使公司能够为客户提供更优质的营销服务,实现品效合一。

通过区块链基础设施、应用平台与央行数字货币(DC/EP)场景化开发项目建设,公司将设立智链平台,形成跨公网、跨地域、跨机构的全国性大型区块链服务基础设施平台,并计划在产业服务平台的场景化中接入央行数字货币(DC/EP),能够为供应链管理和广告投放两个典型场景的所有相关组织提供上链的咨询、实施和运维服务,为其他垂直行业的区块链联盟链运营方提供基础设施支持。

通过营销业务数据中台建设,公司将能够把自身积累的营销数据、合作媒体的开放数据以及外部的第三方数据进行统一的管理、分析,按照不同的维度进行深度建模和细分,提供全面深入的数据洞察和智能管理,实现广告内容、投放人群、投放场景、投放形式的自动化匹配,建立自动化人群策略,指导广告主进行广告优化和投放决策。

以上项目的实施,能够实现对现有主业的深度挖掘和效率提升以及主业相关技术的提前布局与拓展,符合国家产业政策、行业发展趋势以及公司的整体战略方向,对于提升公司的核心竞争力和综合实力具有积极的促进作用。

2、公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

(1)人才储备情况

针对直播电商生态平台、IP生态平台及MCN内容生产平台建设项目,公司全资子公司掌汇天下成立了小规模的IP孵化团队,智度亦复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,核心成员拥有百万级账号经验。

针对区块链基础设施、应用平台与央行数字货币(DC/EP)场景化应用开发建设项目,公司在打造技术领先的区块链底层技术平台产品的过程中,构建了技术水平高、经验丰富的研发队伍。其中区块链技术合伙人负责公司实施重大技术决策和技术方案,底层组负责人负责底层技术平台总体规划和协议分项领域,均具有近10年的从业经验。其他各细分模块应用前后端、运维组、底层合约、底层跨链、底层虚拟机、应用浏览器、数字货币钱包的负责人,平均具有8年以上的相关细分领域从业经验。

针对智能化广告内容生产和场景精准营销平台建设项目和营销业务数据中台建设项目,与公司原有业务结合紧密,公司拥有重组的人员储备。

(2)技术储备情况

针对直播电商生态平台、IP生态平台及MCN内容生产平台建设项目,公司在IP孵化及IP合作方面也有一定经验,智度亦复及掌汇都有在短视频领域做尝试。掌汇天下已在抖音及快手等平台上进行过IP孵化和内容发布;智度亦复团队曾孵化出IP"戏精营地",最高单条播放量破20万,积累了在营销过程中通过与网红/明星进行内容的传播和种草经验。

针对区块链基础设施、应用平台与央行数字货币(DC/EP)场景化应用开发建设项目,公司拥有智链底层区块链平台、R-POS共识模块、基于投票的公平的不可操纵的链上随机数模块、基于BLS的聚合签名模块、基于snapshot的快速世界状态保存和恢复模块、基于TypeScript的智能合约toolchain和类库、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。智度区块链目前已经能够运行在复杂网络条件下,支持上万级别大规模节点,是可控可信的联盟链。它能够支持复杂网络环境部署,支持企业内网、企业专网、公有云网络、公开互联网和家庭网络的混合部署。能够支持大规模应用,理论设计节点数100万,可以对全网状态实时监控,实时跟踪。在可信方面,所有入网节点全部需要完成身份验证,完成机构认证和身份认证才许可接入。在备受关注的区块链性能方面,智链在上千节点部署规模情况下性能可以达到单链TPS1000。智链实现了图灵完备的智能合约,支持多种高级语言编写。综上,公司已有产品的技术水平已具备市场领先优势。

针对智能化广告内容生产和场景精准营销平台建设项目和营销业务数据中台建设项目,与公司现有业务紧密结合,在公司现有技术水平基础上进行升级和完善,公司拥有充足的技术储备。

(3)市场储备情况

智度股份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,是腾讯广点通、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。智度股份先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、360MASTER营销大奖金奖等。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,提炼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、太平洋保险等。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,拥有充足的市场储备。

四、公司对本次非公开发行摊薄即期回报采取的具体措施

(一)公司现有业务板块运营状况,发展态势,面临的主要风险及应对措施

1、公司现有业务板块运营状况,发展态势

公司主营业务为移动互联网流量的聚合和经营。公司是一家同时拥有移动互联网流量入口、流量经营平台以及商业变现渠道的三位一体的移动互联网公司,主要业务包括数字营销业务、互联网媒体业务和其他业务。2017年至2020年1-6月,公司营业收入分别为637,379.49万元、765,956.80万元、1,085,321.56万元和595,686.67万元,主营业务整体发展稳定。

2、面临的主要风险及应对措施

(1)市场竞争加剧的风险

公司所属互联网营销行业存在轻资产、竞争充分、集中度较低等特点。尽管公司已发展成为我国互联网营销行业具有一定综合竞争优势的企业,但互联网技术和模式的发展日新月异,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识和要求也在不断提高,市场竞争不断加剧,可能会对公司的盈利能力产生不利影响。

应对措施:公司注重技术创新,持续加大技术研发投入,大力引进优秀人才,拓展优质客户,扩大业务规模,积极增强公司资本实力和抗风险能力。

(2)管理风险

近年来公司通过并购重组形成了"互联网流量入口+经营平台+商业变现渠道"的商业模式,公司资产规模、人员规模、业务规模迅速扩大,若公司不能及时有效的提高自身的管理水平,将会对公司未来的经营和发展带来不利影响。

应对措施:为保持公司的可持续健康发展,公司将持续引进管理人才、优化公司管理,努力建立有效的考核激励机制和严格的内控体系,充分发挥各下属公司协同作用,建立适应互联网企业快速发展的管理运营体系,逐步实现发展战略、企业文化、管理体系和人才培养的统一,努力达成经营效率的提升和业务潜力的释放。

(3)应收账款回收的风险

2017年末、2018年末、2019年末和2020年6月末,公司应收账款的账面价值分别为138,011.52万元、189,613.98万元、226,783.85万元和234,472.92万元(2020年6月末应收账款账面价值包括"合同资产"账面价值),占公司各期末流动资产的比例分别为34.67%、43.44%、45.32%和45.07%。若公司对应收账款催收不力,或客户资信、经营状况等出现问题,将导致公司应收账款存在不能按合同规定如期收回的风险。

应对措施:公司将不断完善资金管理制度,建立客户信用状况评价体系,通过账龄分析和动态的信用额度控制,将信用风险处于可控范围。加强与合作方的了解和沟通,严格执行应收账款回收政策,减少形成坏账损失的风险。

(二)提高公司日常运营效率,降低公司运营成本,提升公司经营业绩的具体措施

为保证本次发行募集资金有效使用、有效防范股东即期回报被摊薄的风险和提高公司未来的持续回报能力,本次发行完成后,公司将通过加强募投项目推进力度、提升公司治理水平、加强募集资金管理、严格执行分红政策等措施提升公司运行效率,以降低本次发行摊薄股东即期回报的影响。公司拟采取的具体措施如下:

1、加强募投项目推进力度,尽快实现项目预期收益

公司本次非公开发行募投项目符合国家产业政策、行业发展趋势和公司的长远发展规划,具有良好的市场前景。随着募投项目的实施和效益的逐步释放,有利于公司提前布局行业热点、增强研发能力和运营效率,扩大公司的市场影响力,进一步提升公司竞争优势,有利于实现并维护股东的长远利益。公司将积极调配资源,做好募投项目的前期准备工作,本次募集资金到位后,公司将加快推进募投项目建设,争取募投项目早日完成,实现对提高公司经营业绩和盈利能力贡献,有助于填补本次发行对股东即期回报的摊薄。

2、不断提升公司治理水平,为公司发展提供制度保障

公司将严格遵循《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等法律法规和规范性文件的要求,不断完善公司治理结构,确保股东能够充分行使权利,确保董事会能够按照法律、法规和《公司章程》的规定行使职权,作出科学、迅速和谨慎地决策,确保独立董事能够认真履行职责,维护公司整体利益,尤其是中小股东的合法权益,确保监事会能够独立有效地行使对董事、经理和其他高级管理人员及公司财务的监督权和检查权,为公司发展提供制度保障。

3、加强募集资金管理,确保募集资金使用规范

为保障公司规范、有效使用募集资金,维护投资者权益,公司已根据《公司法》、《证券法》、《管理办法》、《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》、《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规、规范性文件的要求和《公司章程》的规定制订了《募集资金管理制度》,对募集资金的专户存储、使用、用途变更、管理和监督等进行了明确的规定。为保障公司规范、有效使用募集资金,本次非公开发行募集资金到位后,公司董事会将持续监督募集资金的存储和使用,定期对募集资金进行内部审计,配合监管银行和保荐机构对募集资金使用的检查和监督,以保证募集资金合理规范使用,合理防范募集资金使用风险。

4、严格执行分红政策,保障公司股东利益回报

根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》以及《上市公司章程指引》的精神和规定,公司在充分考虑对股东的投资回报并兼顾公司的成长和发展的基础上,结合自身实际情况制定了《公司未来三年(2020-2022年)股东分红回报规划》,进一步明确和完善了公司利润分配的原则和方式,利润分配尤其是现金分红的具体条件、比例,股票股利的分配条件,完善了公司利润分配的决策程序和机制以及利润分配政策的调整原则。

未来,公司将继续严格执行利润分配政策,保证利润分配政策的稳定性和持续性,强化投资者回报机制,确保公司股东特别是中小股东的利益得到保护,努力提升股东回报水平。

五、相关主体作出的承诺

(一)公司董事、高级管理人员关于公司填补回报措施能够得到切实履行的承诺

公司的董事、高级管理人员将忠实、勤勉地履行职责,维护公司和全体股东的合法权益,并对公司填补即期回报措施能够得到切实履行作出承诺:

"1、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益,也不采用其他方式损害公司利益;

2、本人承诺对职务消费行为进行约束;

3、本人承诺不动用公司资产从事与履行职责无关的投资、消费活动;

4、本人承诺由董事会或薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩;

5、若公司后续推出股权激励政策,则未来股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩;

6、本承诺出具日后至公司本次非公开发行股票实施完毕前,若中国证监会作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定的,且上述承诺不能满足中国证监会该等规定时,本人承诺届时将按照中国证监会的最新规定出具补充承诺。

作为本次非公开发行股票填补即期回报措施能够得到切实履行的责任主体,如若违反前述承诺或拒不履行前述承诺,本人愿意承担相应的法律责任。"

(二)公司控股股东关于公司填补回报措施能够得到切实履行的承诺

为使公司填补回报措施能够得到切实履行,维护公司和全体股东的合法权益,公司控股股东北京智度德普股权投资中心(有限合伙)作出承诺:

"1、本企业承诺不越权干预智度股份经营管理活动,不侵占智度股份利益。

2、切实履行智度股份制定的有关填补回报的相关措施以及对此作出的任何有关填补回报措施的承诺,若违反该等承诺并给智度股份或者投资者造成损失的,愿意依法承担对智度股份或者投资者的补偿责任。"

六、关于本次发行摊薄即期回报的填补措施及承诺事项的审议程序

公司本次非公开发行摊薄即期回报事项的分析及填补措施,以及相关主体的承诺已经公司第八届董事会第三十次会议、第八届董事会第三十二次会议及公司2020年第四次临时股东大会、2020年第五次临时股东大会审议通过。

公司将在定期报告中持续披露填补即期回报措施的完成情况及相关主体承诺的履行情况。

特此公告。

智度科技股份有限公司

董事会

2020年10月15日