



(SEHK:3738)

卓博集团

2022年度
业绩发布暨投资者峰会

2023年4月

免责声明

本材料仅供参考之用，并不构成购买或出售卓博集团有限公司（“本公司”）任何证券的要约或邀请。本演示材料的任何部分亦不构成任何合约或承诺的基础。请勿就任何合约或承诺依赖本演示材料的任何部分。

本材料载有与本公司业务、财务表现、战略及业绩有关的若干前瞻性陈述。前瞻性陈述为有关未来情况及业绩的陈述，以及不属于过往事实的任何其他陈述。在某些情况下，前瞻性陈述使用诸如“预期”、“预测”、“打算”、“计划”、“目标”等类似词语。本材料所载的前瞻性陈述基于多个假设，存在不确定性，并受风险影响。本公司、其附属公司、顾问、代表，或任何该等人士的高级职员、雇员均不保证与前瞻性陈述有关的假设不存在错误，亦不就本材料所载前瞻性陈述在未来的准确性或所预测的情况是否实际发生承担责任。本公司明确表示其概不负责或承诺因所预期的情况发生任何变动或前瞻性陈述所依据的事件、条件、假设或情况发生任何变动而发布本材料所载前瞻性陈述的更新数据或修订版本。概不就本材料中的任何错误、遗漏或不准确陈述承担任何责任。

您出席此次交流会议，即确认您将自行分析并评估本公司可能在未来实现的业务表现，亦确认您对市场及本公司作出的评估承担责任。

请勿以任何其他方式使用、复制、拷贝、分发、共享、传播本材料。

1 **2022年度业绩发布**

2 **卓博中国战略发布**

3 **集团发展战略**

2022年度业绩发布



业绩强劲增长

14.4亿

集团总收入

同比增长**110%**

20.8%

经调整EBITDA占收入比

连续两年提高，年复合增长率为**284%**

5810万

年内盈利

扭亏转盈实现净利率达**4%**

18.3%↓

经营费用率占收入比

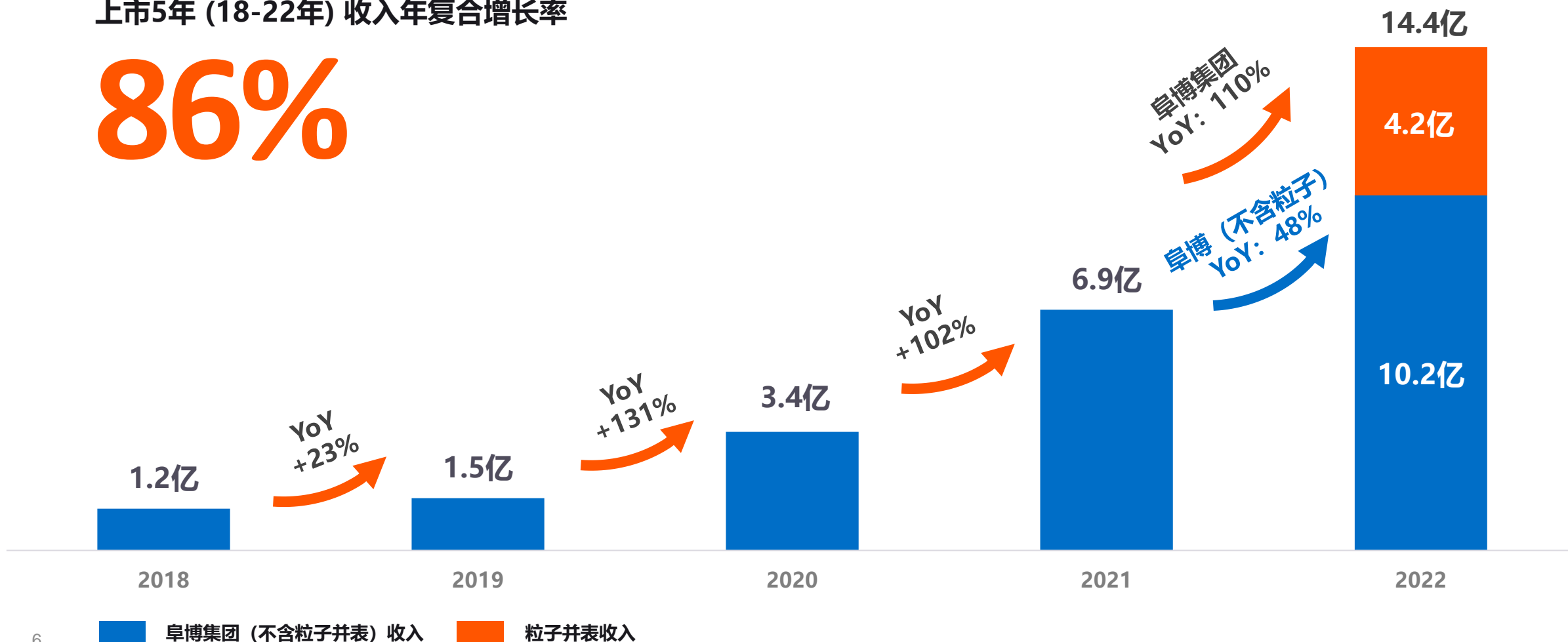
对比去年大幅下降**18.3个百分点**

2022年收入持续高增长

集团收入 (港元)

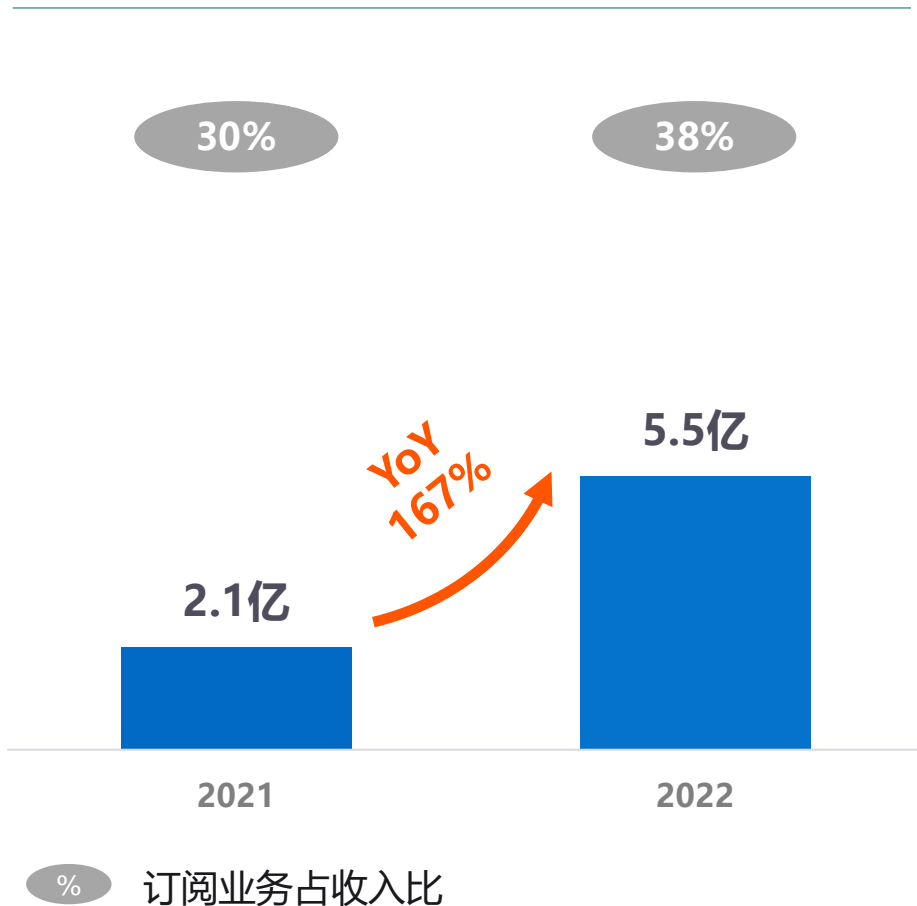
上市5年 (18-22年) 收入年复合增长率

86%

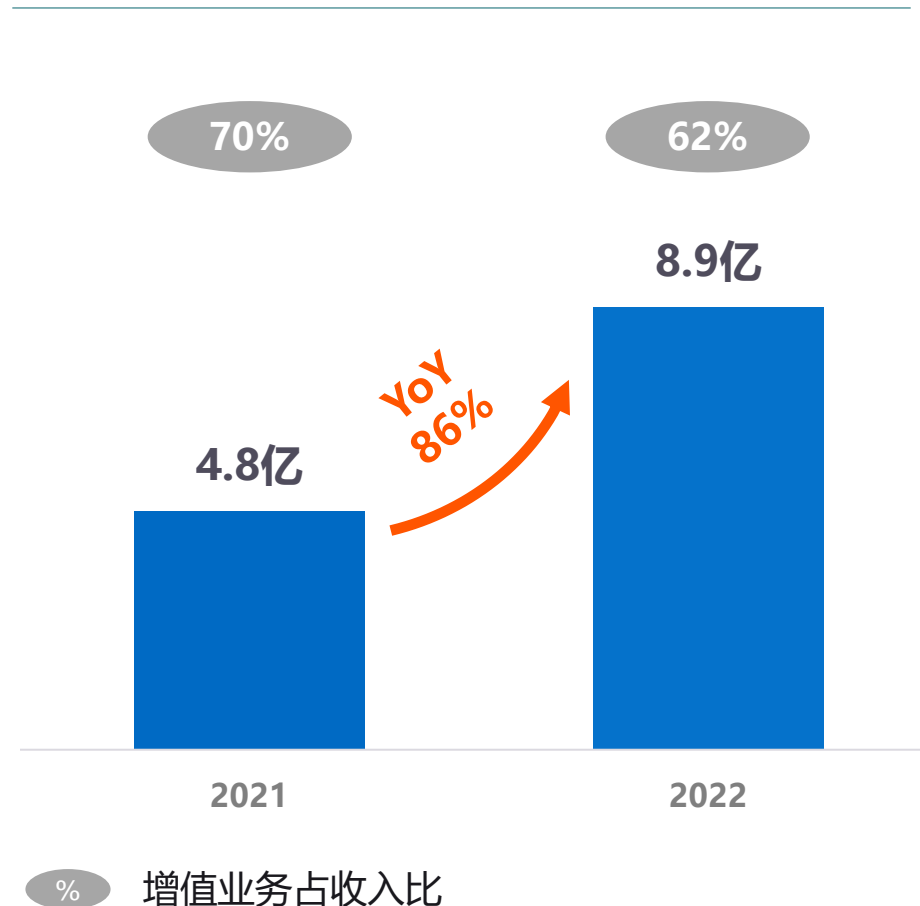


订阅和增值业务互为作用，共同实现高增长

订阅业务增长 (港元)



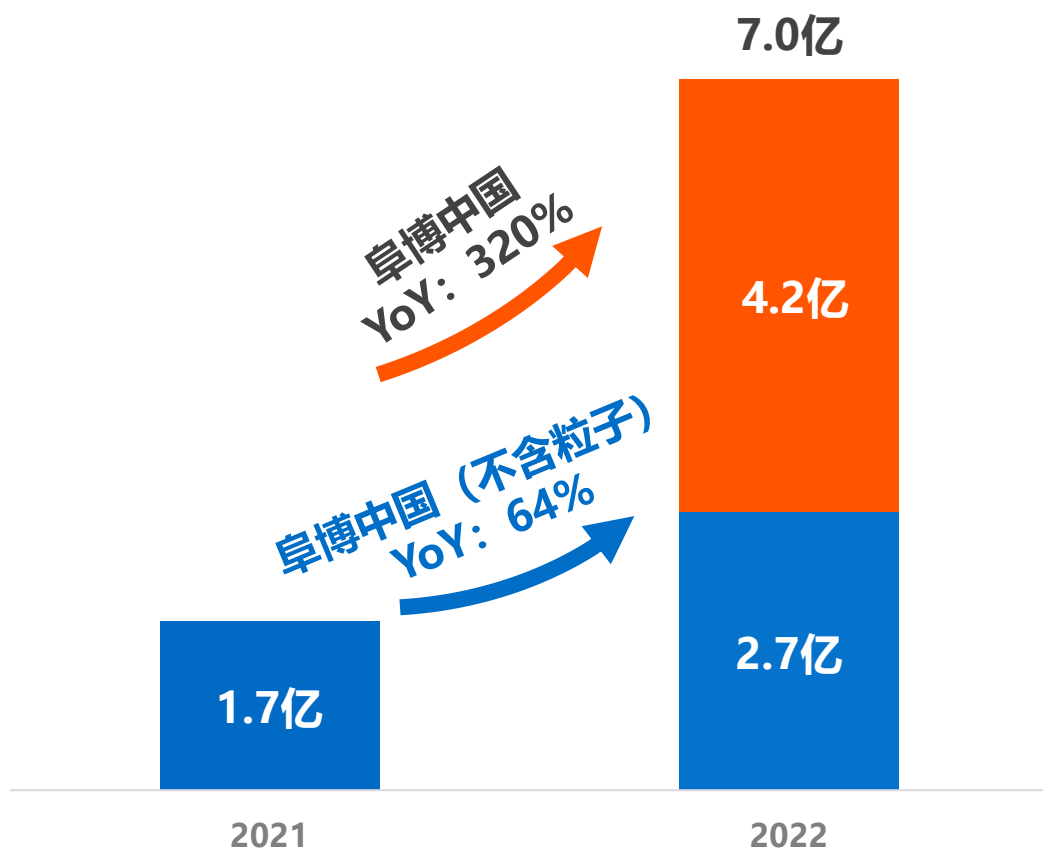
增值业务增长 (港元)



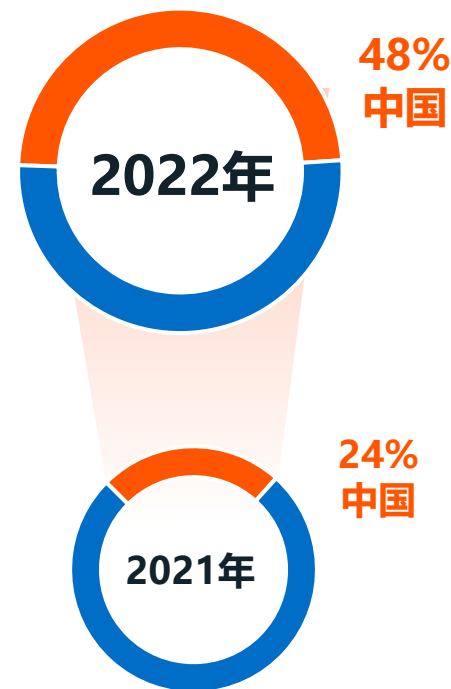
7 注：2022年度集团收入除订阅收入和增值收入以外，包含其他收入为0.1亿港元；2021年无其他收入

中国地区收入爆发增长

中国地区收入增长 (港元)



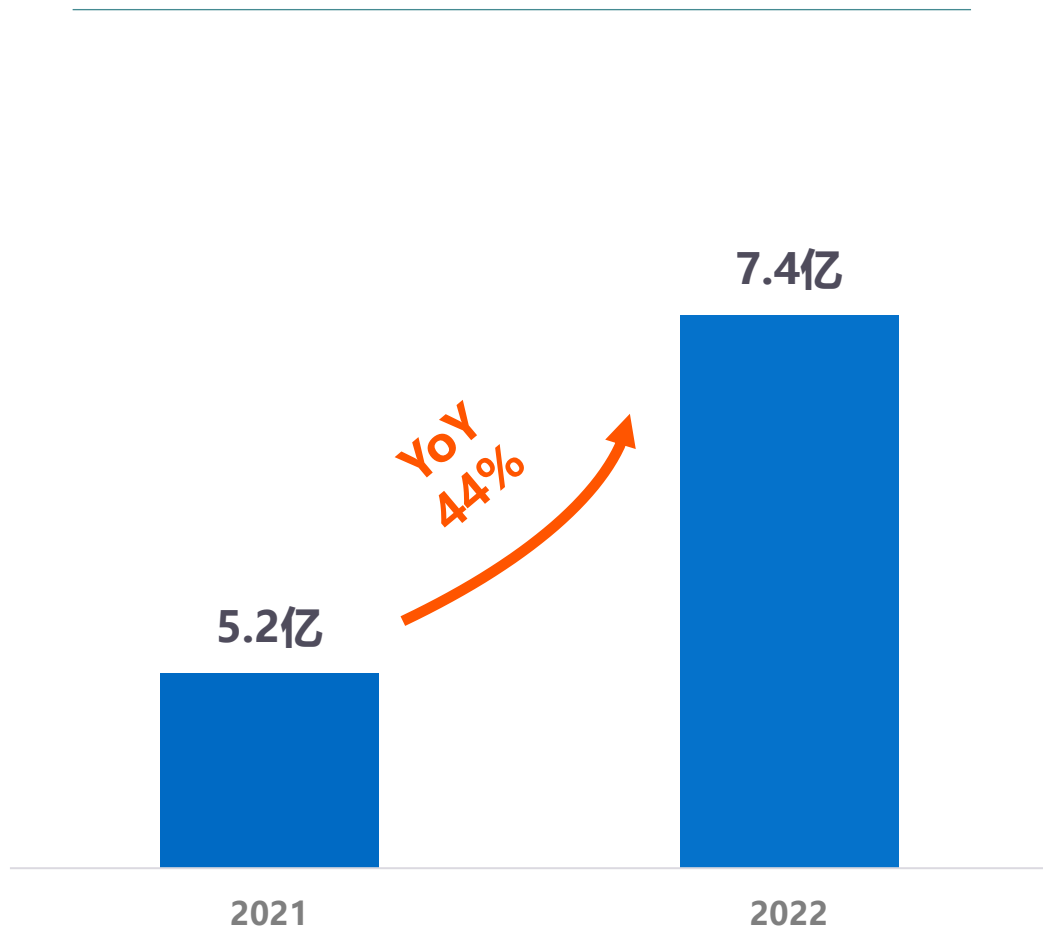
中国地区占总收入比例快速提升



- 整合粒子业务，拓展在中国地区的服务能力
- API业务模式实现规模化服务能力
- 文化出海成为增值服务的新增长点

美国地区收入保持高速增长

美国地区收入增长 (港元)



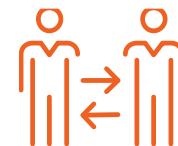
持续拓展美国业务



深化内容保护能力
拓展多种服务场景



不断加深现有客户的内容库渗透率
实现全量内容库变现合约升级



探索社交媒体多样化变现方式
为内容方提供更为立体的服务

建立长期信任合作关系，持续激活数字内容资产价值



内容客户 (个)

203

- 实现更多内容品类的客户突破，获取大量优质内容合作方



平台客户 (个)

132

- 输出规模化服务能力，把握数字经济发展机会

总计客户：**335**个

对比2022上半年**新增32个**

社交媒体活跃资产

255万个

对比2021年新增**92万个**

**WARNER
MEDIA**



影视付费平台活跃资产

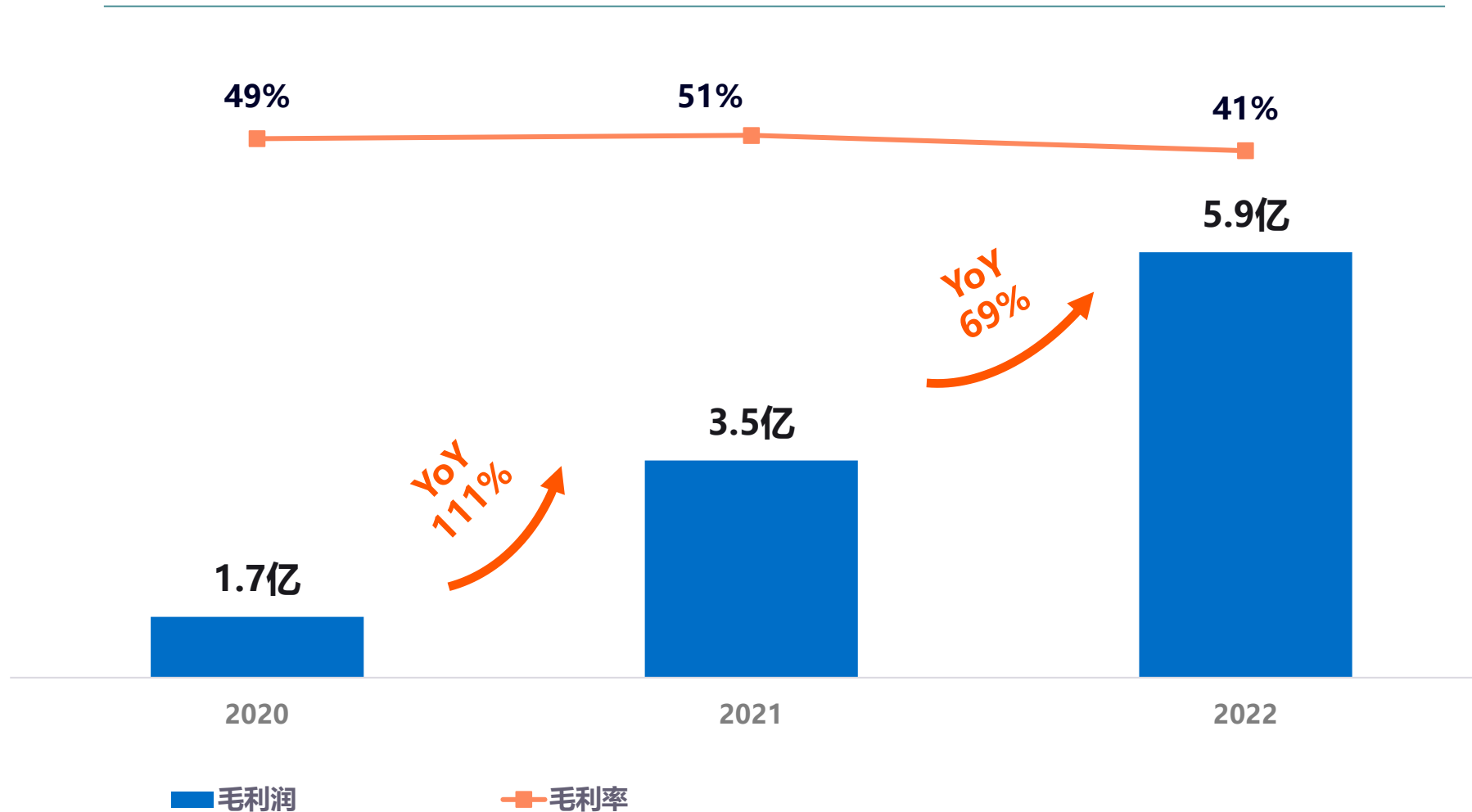
210万小时

对比2022上半年新增**17万小时**



毛利润持续增长

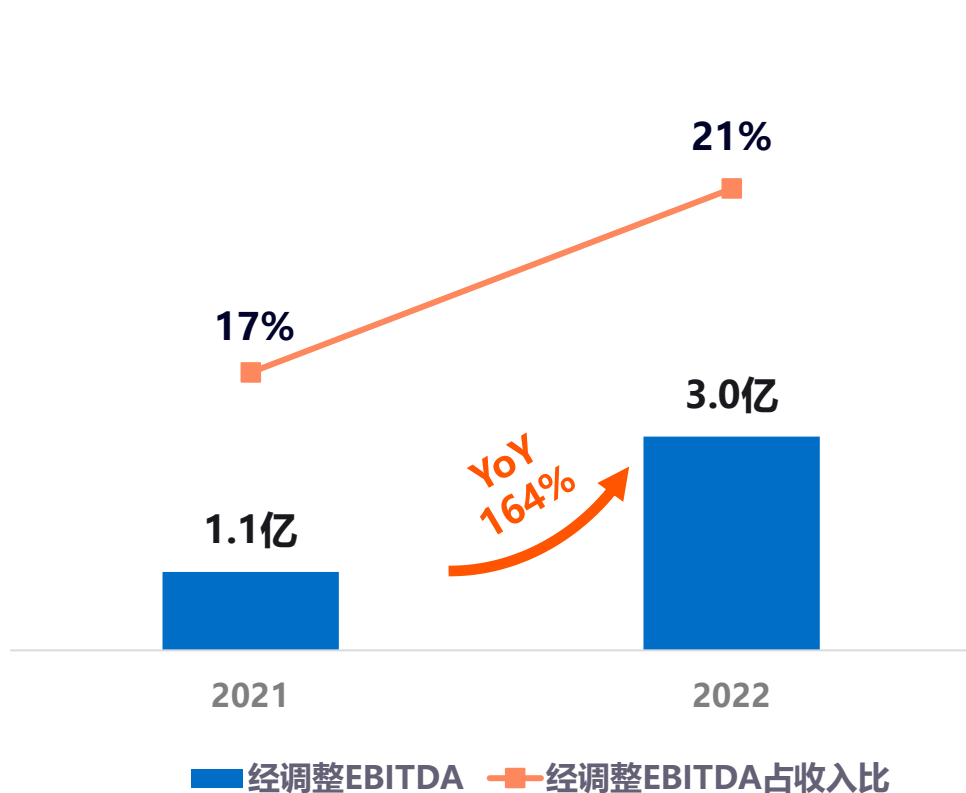
毛利润和毛利率 (港元)



扭亏为盈，持续提高经营现金流

经调整EBITDA

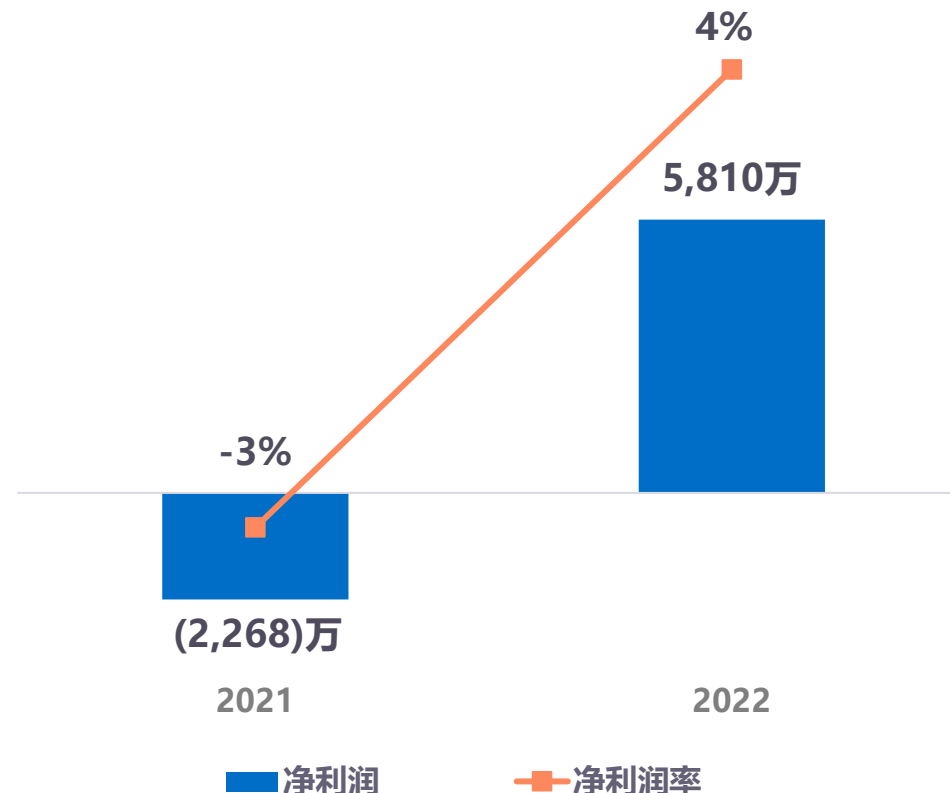
(港元)



➤ 2022年经调整EBITDA达到**3.0亿港元**，同比增长**164%**

净利润和净利率

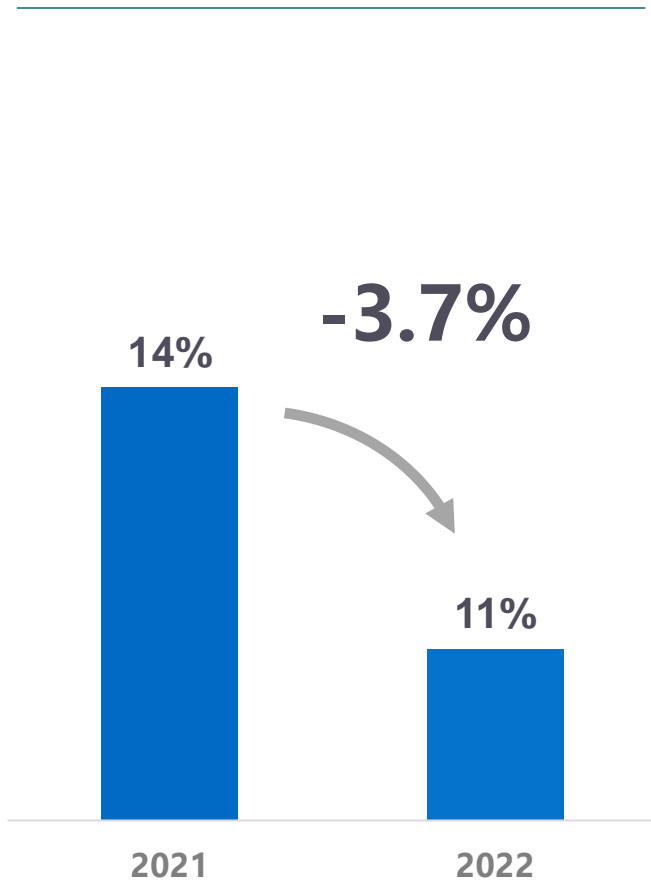
(港元)



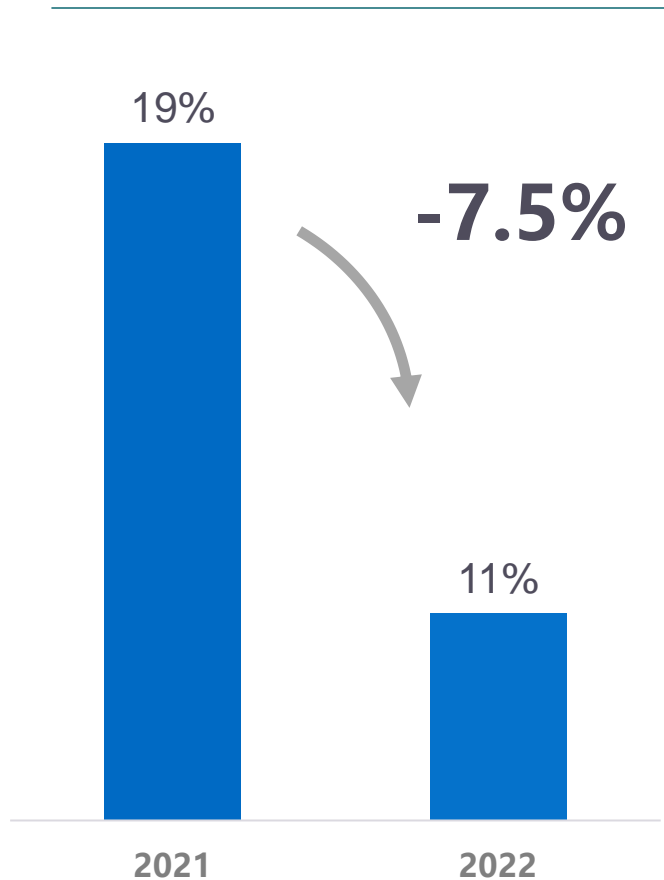
➤ 2022年净利润达到**5,810万港元**，扭亏为赢

有效的成本管理

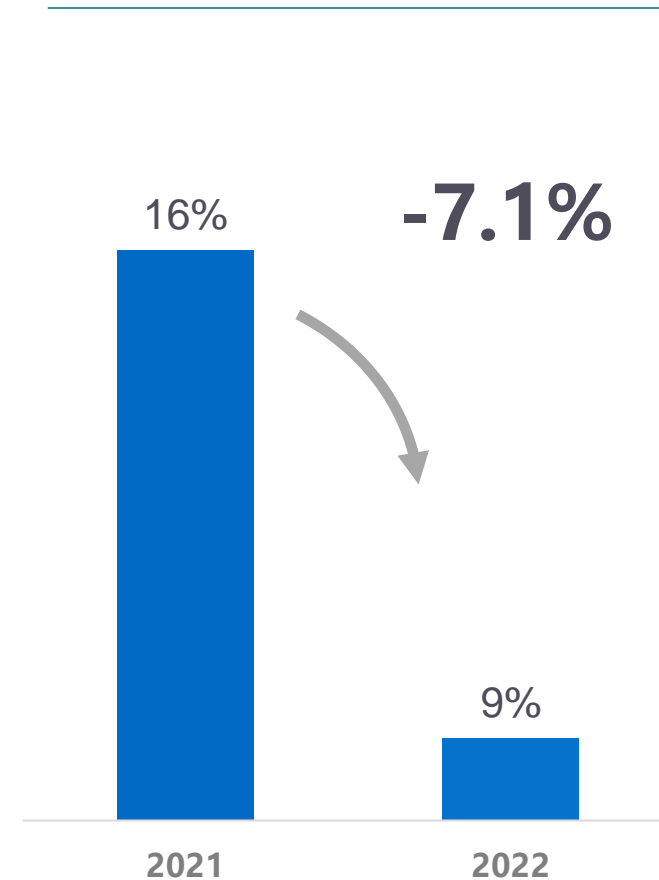
销售及营销开支(占收入比%)



行政开支(占收入比%)



研发开支(占收入比%)

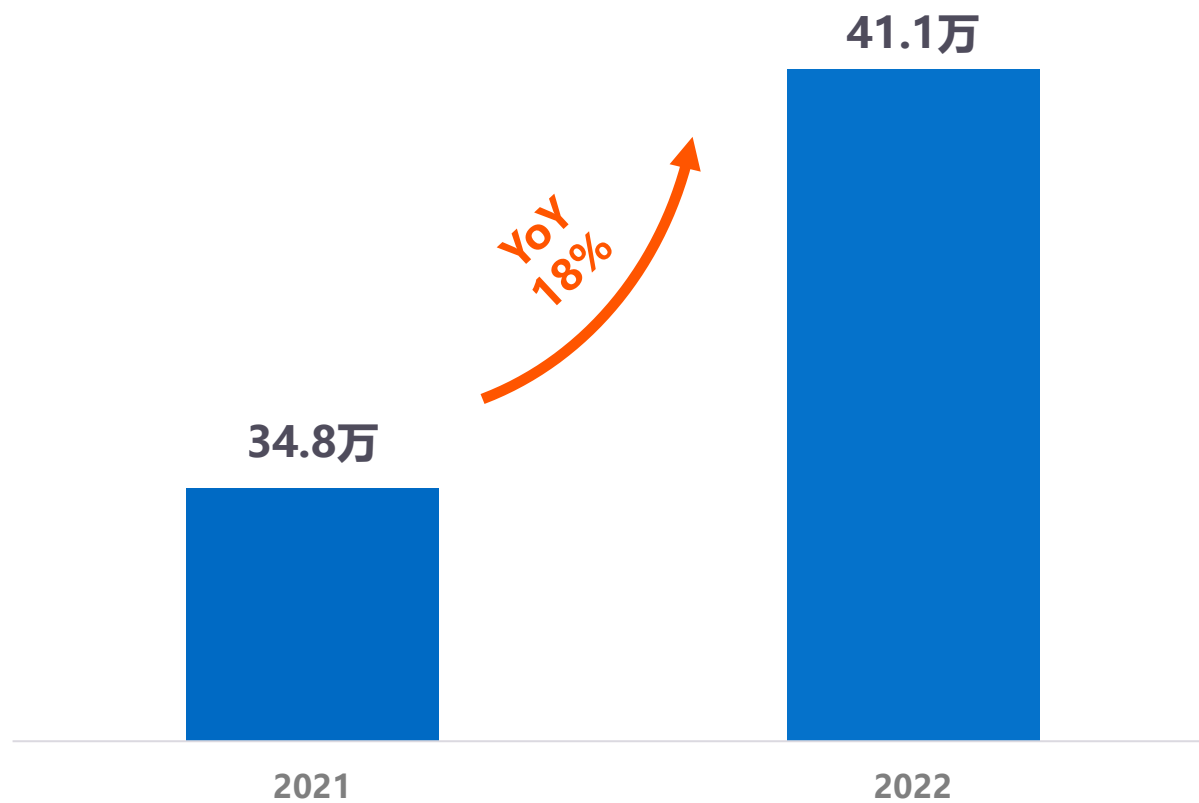


团队持续成长



持续提高单客收入 (ARPU)

客户月度平均单客收入 (港元)



保持客户黏性

月度经常性收入



5,755 万港元

净收入留存率 (NRR)
(不含粒子部分)



133%

客户留存率



98.5%

强战略执行能力保障业务发展



817.92

完成粒子合并，
发力中国数字经济



把握影视巨头转型趋势，
达成重大合约升级



在严峻的融资环境下，
持续优化资本结构



有效控制经营费用，
维持稳健盈利能力

阜博中国战略发布



2022年中国业务亮点

1 · 业务亮点

API平台客户重大突破

与中国最大短视频平台，全国排名第三报业湖北日报达成合作

芒果TV合作升级

与芒果TV全内容海外独家合作，覆盖多平台
(含YouTube、Facebook、Ins、TikTok)

蚂蚁集团合作升级

拓展图文数字内容市场的版权保护合作，全面升级内容出海联合运营

突破与哔哩哔哩平台合作


在优酷、腾讯合作基础上，与哔哩哔哩达成用户订阅服务合作，连接更多面向90-00后Z时代年轻人的特色内容

2 · 粒子与阜博快速融合，全面提升中国区发展新动力

- ▶ 并购完成后，粒子科技与阜博集团在**团队、产品、技术、运营**等方面快速融合，共同推动技术产品创新，提升阜博在中国区域的发展新动力。
- ▶ 全面构建面向文化数字化领域的平台能力及行业解决方案，完善和开发版权管理、视频智能运营、内容管理系统、内容出海平台等产品矩阵，全面提升竞争力。



卓博中国五年战略规划

The background of the entire image is a vibrant, futuristic digital cityscape. It features a dense grid of glowing blue and green lines, representing data or network connections. Numerous semi-transparent screens and panels are scattered throughout, displaying various images: people in business attire, abstract digital patterns, and colorful data visualizations. The overall aesthetic is high-tech and modern, with a strong emphasis on digital innovation and connectivity.

战略定位

中国领先的数字文化创新技术服务商



中国数字经济文化赛道的排头兵



科技赋能文化产业发展的创新者



中国文化出海战略的旗舰队

关键词

文化数字化

数据要素

文化出海

AIGC



1 · 文化数字化：深化服务数字内容生态

基于独有的指纹、水印、监测等技术能力，为客户提供数字内容的生产、管理、确权、保护、交易、播出全生命周期服务，深化数字内容生态合作，为文化数字化产业赋能，提升产业链价值的有效传递。



提供版权全生命周期服务



提升产业链价值有效传递

01 内容生产

- 内容加工处理
- 媒资管理

02 版权管理

- 版权清单
- 版权检索
- 版权分析
- 版权预警
- 价值评估

03 资产确权

- 版权存证
- 登记确权

04 保护监测

- 版权保护
- 在线监测
- 取证固证
- 版权维权

05 版权交易

- 著作权转让
- 版权使用授权
- 版权使用跟踪

06 内容播出

- 播出平台
- 数字水印
- 智能合约
- 防盗链

合作模式

SaaS服务模式

通过SaaS服务平台直接为最终客户提供版权全生命周期服务，实现数字内容价值的有效传递。

API服务模式



2 • 数据要素：创造视听数据新价值

- 数字经济时代，数据已成为与土地、劳动、资本、技术同等重要的生产要素。
- 我们正在构建全球最大的视听内容指纹库和元数据库，并为国家视频行业数字化管理顶层设计提供关键技术服务，同时规划行业最权威的视听数据库，为视听数据要素流通打造坚实的技术底座。
- 基于丰富的多维度数据信息，为客户提供内容价值分析、运营决策、版权过滤、媒体大脑等多项服务，最大程度挖掘视听数据价值，提高内容创作者生产力。

构建全球最大视听内容指纹库



深度挖掘视听数据价值



3 · AIGC：内容革命新机遇

现有业务

- 公司目前的版权保护主要服务于头部的优质版权内容，这部分内容的核心价值是人的创意，AIGC在相当长时间内无法替代，所以AIGC对我们现有商业模式不会形成冲击。同时，AIGC带来的新的运营环境，尤其是生成内容从文字、图片延展到视频的过程中，头部内容商将更重视版权保护，更依赖技术保护手段。

更大机遇

- AIGC为内容创造者带来了革命性的工具，可以快速生成更多的文字、图片等基本素材，极大提高了人类创作的效率。“人+AIGC工具”的全新生产模式下，创作者内容持续提质增效，内容市场将迎来指数级的增长，将会有更多有价值的内容需要确权、保护和变现，数字内容行业生态持续繁荣，将为我们带来全新机会。

4 · 文化出海：打造一站式服务主平台

联合产业生态合作伙伴，构建文化出海生态战略合作联盟，赋能国内广大中小创作者和内容创作平台，共建文化出海生态。全力打造“**一站式文化出海服务的主平台**”，协助文化出海企业成为“**区域文化传播的主力军**”，把平台建设成为多种传播形态为一体的“**国际化传播新媒体**”，助力中国文化走向世界。



第十届中国网络视听大会—— 文化出海生态共建合作发布



文化出海生态共建合作正式启动

集团发展战略

The background features a large white arrow shape pointing to the right, set against a dark blue field of glowing particles and light trails. The particles are small spheres in shades of blue, purple, and pink, creating a sense of depth and movement. Light trails in various colors (blue, purple, pink, yellow) streak across the scene, adding to the futuristic and dynamic atmosphere.

让创意更有价值

Making Creative Content More Valuable

以数字内容确权的算力为核心
打造数字内容资产交易的技术基础设施
促进基于内容IP的数字资产高效交易流通



战略发展路径

- 数字确权服务于内容交易流通的需求爆发
- 中国数字文化产业高速发展，产业环境日益改善
- 推动迎合新兴技术和平台的前沿产品开发
- 拓展增值服务产品矩阵并升级服务功能

设立佛罗里达研发运营中心

MENU

Home » Business »
Vobile locates in Gainesville Innovation District, Solidifying Collaboration with the University of Florida

Vobile locates in Gainesville Innovation District, Solidifying Collaboration with the University of Florida

April 21, 2022




Press release from Greater Gainesville Chamber of Commerce

Vobile, the worldwide leading Software-as-a-Service provider in digital content protection and monetization, announced today the opening of a new R&D and Operations Center in Gainesville, FL, home to more than 75,000 college students between the University of Florida and Santa Fe College. This strategic move is part of the company's rapid growth initiatives. This is the first step in Vobile's plan to create hundreds of jobs in Gainesville.

alachuachronicle.com

UF News

UF announces \$70 million artificial intelligence partnership with NVIDIA



Artist's rendering of University of Florida's new AI supercomputer based on NVIDIA DGX SuperPOD architecture.





让创意更有价值

Making Creative Content More Valuable



vobile.com

附件：综合损益表摘要

	2022年 亿港元	2021年 亿港元	YOY %		2022年 亿港元	2021年 亿港元	YOY %
总收入	14.43	6.87	110.1%	毛利	5.91	3.49	69.4%
<i>按照业务划分</i>				其他收入及收益	0.53	0.06	869.7%
订阅业务	5.49	2.06	166.8%	销售及营销开支	(1.52)	(0.98)	55.3%
增值业务	8.92	4.81	85.6%	行政开支	(1.63)	(1.29)	26.4%
其他	0.02	0.00	不适用	研发开支	(1.33)	(1.11)	19.0%
<i>按照地区划分</i>				融资成本	(0.93)	(0.20)	359.9%
中国内地	6.98	1.66	319.8%	其他开支	(0.11)	(0.10)	4.5%
美国地区	7.40	5.15	43.6%	除税前溢利/(亏损)	0.93	(0.15)	不适用
其他	0.05	0.05	(2.2%)	所得税开支	(0.34)	(0.08)	341.5%
所提供服务成本	-8.52	-3.38	152.2%	年内溢利/(亏损)	0.58	(0.23)	不适用

附件：资产负债表摘要

	2022年 亿港元	2021年 亿港元	YOY %		2022年 亿港元	2021年 亿港元	YOY %
总资产	32.60	17.70	84.2%	流动负债总额	10.54	1.91	450.5%
非流动资产总额	19.96	9.47	110.7%	贸易应付款项	2.80	1.36	105.3%
商誉	11.84	6.07	95.0%	计息银行借贷	6.52	0.00	不适用
其他无形资产	3.88	1.11	248.2%	非流动负债总额	5.32	0.42	1157.8%
递延税项资产	0.94	0.84	12.2%	计息借贷	3.51	0.00	不适用
流动资产总额	12.64	8.23	53.6%	递延税项负债	0.75	0.28	170.6%
贸易应收账款	6.86	2.70	154.5%	资产净额	16.74	15.36	8.9%
已抵押存款	2.08	0.00	不适用	权益总额	16.74	15.36	8.9%
现金及现金等价物	2.26	4.97	(54.4%)				

截至2022年12月31日止