

广东因赛品牌营销集团股份有限公司

2022 年度董事会工作报告

2022 年，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》、《董事会议事规则》等相关规定，从切实维护公司利益和广大股东权益出发，认真履行了股东大会赋予的职责，规范运作、科学决策，按照公司既定的发展战略，努力推进公司各项工作，确保公司持续稳定的发展。现将董事会在 2022 年的主要工作情况报告如下：

一、2022 年度公司经营情况

2022 年，在整体经济受到大环境不利因素影响的背景下，公司（尤其是公司在上海地区的控股子公司）的业务经营受到一定程度的影响。一方面，公司的主要控股子公司上海天与空在华东地区服务的客户因受到不利因素影响而被延后或取消，从而使上海天与空在 2022 年的营业收入较上年同期下降；另一方面，大环境不利因素的影响使得公司客户在公关传播、媒介投放方面的营销投入出现较大幅度的下降，报告期内公司在公关传播及媒介代理业务上的营业收入比上年同期下降幅度较大，一定程度上影响了公司全年的营业收入和业绩表现。

报告期内，公司实现营业收入 48,549.71 万元，同比下降 22.21%；归属于母公司的净利润 3,244.28 万元，同比下降 44.72%。

报告期内，公司的主要经营情况如下：

1. 在营销传播服务行业整体受到大环境不利因素影响的背景下，公司的核心主营业务包括品牌管理及数字整合营销业务的营收基本保持平稳，战略咨询业务的营收大幅增长。

公司在 2022 年的品牌管理业务收入 36,690.79 万元，较上年同期下降 8.56%；数字整合营销业务收入 1,990.50 万元，较上年同期增长 1.77%；战略咨询业务收入 1,999.06 万元，较上年同期增长 64.34%；公关传播业务收入 366.22 万元，较上年同期下降 92.43%；媒介代理业务收入 7,495.87 万元，较上年同期下降 47.48%。

(1) 虽然在 2022 年公司（包括主要控股子公司）业务经营受到大环境不利因素的影响，但公司与主要战略客户（如腾讯、阿里、某知名高科技企业、欧派、上汽通用、东风汽车、吉利汽车、中国银联、华帝、联合利华、香奈儿、维沃移

动等)的合作关系都保持稳定。此外，公司持续开拓高价值新客户，报告期内公司新增飞凡汽车、耐克、内蒙古伊利、林氏家居、小米、美团、华泰证券、恒安集团、哪吒汽车、Gucci、历峰集团、微博等重要高价值客户。

(2) 公司从 2020 年开始大力开拓汽车营销业务，经过两年多的开拓突破、深耕发展，基本确立了公司在汽车品牌营销领域的专业领先优势和声誉。2022 年，公司全面服务的汽车品牌客户包括：上汽通用雪佛兰、别克、飞凡、吉利、几何、哪吒汽车、比亚迪、东风风神、岚图汽车、广汽汽车、YoYo 汽车等独立汽车品牌及旗下车型品牌。2022 年，公司的汽车营销业务收入（不含媒介代理业务）约 6,940 万元，较上年同期增长超过 50%，其中，新能源汽车营销业务收入占比约 60%。2023 年一季度，公司新增三个重量级汽车战略客户，包括：造车新势力第一梯队的小鹏汽车、中国高端汽车品牌红旗以及上汽荣威，更加体现了公司在汽车营销业务方面的强劲综合专业服务实力。

(3) 公司的战略咨询业务在 2022 年获得突破发展。公司的战略咨询子公司及团队为香奈儿、阿里集团、腾讯、哪吒汽车、维沃移动、联合利华、Gucci、阿迪达斯、历峰集团、YoYo 汽车、瑞安集团、微博、美的等客户提供多方面的高价值战略咨询服务，全年战略咨询业务的收入达到近二千万元，较上年同期增长 64.34%。报告期内，公司控股子公司“睿丛摄智”荣获中国广告营销大奖(CAMA)的“年度品牌咨询服务机构/团队”大奖。

2. 营销科技研发及应用初见成效，赋能并推动公司业务创新发展

报告期内，公司的营销内容智能创意生成平台“因赛引擎 INSIGHTengine”在 2021 年上线应用后，在 2022 年为公司更多客户提供高效、高性价比的智能创意内容解决方案，并进一步应用推动公司的 DTC 品牌内容电商业务发展，有效提升内容生产的效率与营销转化效果。

在虚拟数字人方面，公司自主孵化的虚拟 IP 在全网已经获得了累积近 2 亿次的播放，在抖音、快手、小红书、B 站以及 TIKTOK 等社媒平台均有大批忠诚粉丝，公司并在着力探索将虚拟数字人应用于品牌代言、社媒内容传播、XR 直播和虚拟带货等业务环节，打通虚拟 IP、虚拟数字人技术、XR 技术与 DTC 业务在品效销全链条的融合。

在基于 XR 技术的内容虚拟制作方面，公司于 2022 年 5 月份成立赛宇宙（广州）数字科技有限公司，并建设以 XR（扩展现实）技术驱动的 M3 XR STUDIO 数字技术影棚，从事 XR（扩展现实）技术在影视拍摄、品牌创意内容和数字经济等相关领域的应用业务，为公司现有业务的影视创意、视觉效果和内容营销等带来发展变革。

在数字资产交易方面，公司成立数字藏品平台研发小组，并已上线自主研发的数字藏品平台“idealead NFT”，基于 AIGC 技术和区块链技术，结合公司沉淀多年的品牌营销方法论和创意能力，为品牌客户提供一站式的 NFT 品牌营销解决方案。未来，公司有望将文化创意内容的优势延伸到数字资产领域，让公司的数字经济相关业务得到大力发展。

3. “DTC 业务模式”进一步为客户提供“品、效、销”结合的创新服务价值
报告期内，公司构建了以“品牌内容电商化，品牌电商内容化”为核心特征、以内容和数据推动品牌销售的 DTC 品牌内容电商业务版块，为多个行业客户提供“DTC 商业模式构建+DTC 内容整合营销+短视频/直播代运营+电商代运营”的品销全链路营销服务解决方案。

2022 年，公司完成了对字节系品销服务商及 MCN 机构“影行天下”的战略投资。影行天下拥有在广州自营的 4000m² 的直播拍摄基地以及过亿粉丝的达人矩阵。公司与“影行天下”在其新媒体账号代运营、媒介采购、短视频内容创意制作、直播电商代运营等方面进行协同整合，进一步扩大公司在内容电商和 IP 孵化领域的发展动力，助力客户实现品牌传播和电商销售的双向增长。

二、董事会日常工作情况

（一）2022 年，董事会共召开 11 次董事会会议，会议情况及决议内容如下：

会议届次	召开日期	会议决议
第二届董事会第二十八次会议	2022 年 1 月 10 日	审议通过了《关于对外投资参股深圳市征鸟出海科技有限公司的议案》
第二届董事会第二十九次会议	2022 年 4 月 25 日	审议通过了《关于 2021 年度董事会工作报告的议案》等 13 项议案
第二届董事会第三十次会议	2022 年 4 月 27 日	审议通过了《关于 2022 年第一季度报告的议案》
第二届董事会第三十一次会议	2022 年 5 月 25 日	审议通过了《关于全资子公司对外投资暨关联交易的议案》
第二届董事会第	2022 年 8 月 5 日	审议通过了《关于董事会换届选举暨提名第三届董

三十二次会议		事会非独立董事候选人的议案》等 3 项议案
第三届董事会第一次会议	2022 年 8 月 22 日	审议通过了《关于选举第三届董事会董事长的议案》等 7 项议案
第三届董事会第二次会议	2022 年 8 月 29 日	审议通过了《关于 2022 年半年度报告及其摘要的议案》等 2 项议案
第三届董事会第三次会议	2022 年 9 月 19 日	审议通过了《关于全资子公司收购紫气东来影视科技（广州）有限公司股权并增资暨关联交易的议案》
第三届董事会第四次会议	2022 年 9 月 29 日	审议通过了《关于增加使用部分暂时闲置自有资金进行现金管理的议案》
第三届董事会第五次会议	2022 年 10 月 27 日	审议通过了《关于 2022 年第三季度报告的议案》
第三届董事会第六次会议	2022 年 12 月 26 日	审议通过了《关于对深圳市征鸟出海科技有限公司股权行使回购请求权的议案》等 5 项议案

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

2022 年公司共召开 2 次股东大会，公司董事会根据《公司法》、《证券法》等相关法律法规和《公司章程》的要求，严格按照股东大会的决议和授权，认真执行公司股东大会通过的各项决议。

（三）董事会下设各委员会履职情况

公司董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会。2022 年，各委员会依据各自工作细则规定的职权范围运作，分别对公司财务情况，董事及高级管理人员聘任、董事及高级管理人员薪酬等事项进行了研究和审议，提出意见及建议，供董事会决策参考。

（四）独立董事履职情况

公司的 3 名独立董事根据《公司法》、《证券法》、《公司章程》的有关规定，认真履行独立董事的职责，勤勉尽责，积极出席股东大会、董事会等相关会议，参与公司重大事项的决策，对需要独立董事发表事前认可意见或独立意见的事项均按要求发表了独立客观的意见，充分发挥了独立董事作用，为董事会的科学决策提供了有效保障，切实保障了公司股东的利益。报告期内，独立董事对董事会审议的议案以及公司其它事项均未提出反对意见。

三、2023 年董事会的主要工作计划

2023 年，中国经济迎来新一轮的高质量发展阶段，市场和消费恢复信心与增长，营销行业也将迎来新一轮的发展机遇和高质量发展阶段。

公司将积极把握市场机遇，优化升级公司在新发展阶段的战略布局，大力投

入营销科技的研发与应用，推动公司从“智力服务型”向“智能+智慧”营销业务模式的转型升级。

(一)进一步优化升级公司的中长期发展战略在新发展阶段的战略发展布局与规划

对于公司在2019年上市后制定的因赛集团2030远景发展战略目标进行优化升级：到2030年左右，将公司发展成为一家世界级的营销科技与营销智慧服务集团，在全球范围内为一批中国的行业龙头企业客户提供营销科技赋能与全链条品牌营销智慧服务，助力和陪伴中国的行业龙头企业打造世界级的品牌，为中国品牌的全球化崛起，为中国营销服务行业的高质量发展，做出实质性的贡献，并力争发展成为千亿市值规模的上市企业。

2023年初，基于对营销领域的科技与应用发展、营销行业的发展趋势及竞争格局、行业客户的需求变化及公司的优势积累等方面的系统洞察分析，公司进一步优化升级了为实现公司2030远景发展战略目标的“335发展战略规划”：

第一阶段（3年）：2020-2022年，构建全链条品牌营销智慧服务体系阶段；

第二阶段（3年）：2023-2025年，构建智能营销科技及品牌元宇宙产业发展平台体系阶段；

第三阶段（5年）：2026-2030年：以“智能+智慧”营销模式进行全球化发展阶段。

在“335”战略规划第一阶段，公司发挥自身在行业领先的专业优势以及上市公司的资源整合优势，通过业务创新和投资并购的方式整合了一批营销服务行业细分领域的顶尖公司和团队，包括天与空、睿丛摄智、曜之能 The Nine、影行天下、三极字库等，初步构建了从战略咨询、品牌内容与整合营销、媒介触达、DTC及电商运营到营销科技及智慧资产等方面专业服务能力的全链条品牌营销智慧服务体系。

从2023年，公司进入“335”战略发展规划的第二阶段，公司将抓住web3.0时代的全新发展机遇，基于对AI人工智能、大数据和元宇宙等科技发展在营销领域应用的趋势洞察与把握，结合在AIGC领域的技术探索与积累，制定并实施公司的“智能营销科技发展战略”和“品牌元宇宙技术营销发展战略”：

1. 智能营销科技发展战略

将人工智能和大数据等技术应用于品牌营销的内容生成与精准传播触达，极大地提升营销服务行业的生产效率与营销转化效果，推动营销服务行业从智力服务型向“智能+智慧”服务模式的转型升级，为中国数字经济的发展和中国品牌的高质量发展做出贡献。

公司将持续加大研发投入并整合相关的战略合作伙伴与资源，基于因赛在营销领域 20 年积累的品牌营销方法论与智慧资产，构建能够自动生成各种高品质营销内容的 AIGC 大模型，力争发展成为营销版的 ChatGPT，并广泛应用于满足各行业客户的营销需求，推动营销服务行业的变革与升级。

2. 元宇宙技术营销发展战略

通过在上海宝山区构建因赛品牌元宇宙产业基地，全面推动落地品牌元宇宙的技术研发与平台打造，开发各项元宇宙技术与品牌营销相结合的各种应用模式，逐步形成构建品牌元宇宙的模型方法，以及在品牌元宇宙世界进行各种品牌营销和价值体验互动的业务模式，为国内各行业的领导企业构建品牌元宇宙，共同推动实体经济与元宇宙虚拟世界的融合发展。

（二）公司在 2023 年的主要工作计划

1. 开始落地实施公司的“智能营销科技发展战略”，开发构建未来在营销领域广泛应用的 AIGC 大模型及其相应的从算力、算法、数据到场景应用和商业化模式的全体系统技术平台。

从 2023 年开始，公司将在“因赛引擎 INSIGHTengine”的基础上，加大投入力度和规模，构建国际化的研发团队，整合相关的重要战略合作伙伴及资源，基于公司在营销领域 20 年积累的各种方法论和智慧资产，借鉴融合各种 AIGC 模型和技术的优势，开发构建能够生产各种高品质营销内容的 AIGC 大模型，并逐步迭代优化发展成为“营销版的 ChatGPT”。

2. 落地实施建设因赛上海品牌元宇宙产业基地

2023 年 2 月，公司与上海市宝山区淞南镇签署了《框架合作协议》。公司将通过在上海宝山区建设因赛品牌元宇宙产业基地，全面推动落地品牌元宇宙的技术研发与平台打造，开发各项元宇宙技术与品牌营销相结合的各种应用模式，逐步形成构建品牌元宇宙的模型方法，以及在品牌元宇宙世界进行各种品牌营销和价值体验互动的业务模式，为国内各行业的领导企业构建品牌元宇宙虚拟世界。

未来，公司将在因赛上海品牌元宇宙产业基地引入“加速器模式”（借鉴参考全球最成功的科技加速器“Rocket Space”），引入在 AIGC 和元宇宙技术营销的研发应用领域的优秀种子企业，对其进行孵化和加速，从而构建一个强大的“AI+品牌元宇宙”的智能营销科技产业生态圈，推动营销行业在 web3.0 时代的变革与创新。

3. 进一步完善和升级公司的全链条品牌营销智慧服务体系，大力发展战略咨询业务、创新发展数智化整合营销业务、突破发展数字媒体整合传播业务，持续构建行业领先的、极具洞察力的品牌战略管理与数智化整合营销服务体系，推动公司在营销服务主营业务的高速增长。

4. 优化升级公司的组织管理体系，大力提升公司团队组织的创造力和生产力

(1) 公司将强化打造一支齐心高效、具有战略驱动意识和全局观的 TMT 第一团队，带领各业务前线和中后台管理服务团队朝着集团新的战略目标和任务奋力前行。

(2) 对公司的价值创造、价值评估和价值分配系统进行体系化的优化升级。以价值创造能力的提升来驱动公司新的增长和发展；以更加科学、公平、有效的价值评估和价值分配方式，激励每一个为价值创造作出贡献的员工伙伴。

(3) 优化升级公司的理念体系

愿景、使命、价值观是公司长续发展的信念和宗旨，面对公司进入新的发展历史阶段，基于公司新的发展理念与战略，公司将因赛集团的企业发展愿景、公司使命和核心价值观进行优化升级：

企业发展愿景：成为世界级的营销科技和营销智慧服务集团

公司使命：让品牌赢在人心

核心价值观：以诚达成、信仰专业、激情拼搏、共创共赢

2023 年，基于优化后的企业发展愿景、公司使命与核心价值观，公司推出了全新的绩效管理机制以及股票期权激励计划，预计将对公司内部团队产生良好的激励作用。公司董事会将在全体股东的支持下，在公司新的愿景、使命和价值观的引领下，持续完善公司治理结构和各项内控管理制度，认真履行信息披露义务，大力提高公司在投资者关系管理方面工作的专业度。公司董事会也将继续带

领公司全体员工,更加聚焦提升公司团队的价值创造能力,锐意进取、乘风破浪,力争为客户、为员工、为社会、为股东创造更大的价值。

广东因赛品牌营销集团股份有限公司董事会

2023年4月21日