

证券代码：300781

证券简称：因赛集团

## 广东因赛品牌营销集团股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	开源证券 方光照
时间	2023年10月11日 10:00-11:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、证券投资部总经理 张达霖
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 公司营销 AIGC 大模型的主要功能？与竞品的差异？</b> 答： 主要功能：用户可通过自然语言交互，获得公司营销 AIGC 大模型输出的完整专业性营销方案及物料，包括但不限于一键生成海报、图片，视频拼接等。 差异：相较于偏工具型的竞品模型，公司营销 AIGC 大模型是致力于解决客户营销需求的垂直应用大模型，基于公司 20 多年的洞察与创意方法论及海量实战数据训练，能够自动化生成带有营销洞察力的各类营销内容。当前目标是做一款全 AIGC 驱动的高品质营销创意产品，服务众多行业客户的营销内容需求，与市面上其他行业 AIGC 产品偏设计工有较大差异。</p> <p><b>2. 公司营销 AIGC 大模型的进展？</b> 答： 预计将于近期推出营销 AIGC 应用大模型的内测版，并邀请友商进行试用，会根据试用及反馈情况不断迭代升级。</p> <p><b>3. 公司客户行业分布？</b> 答： 公司长期与各个行业的龙头企业和市场领导品牌合作，客户行业聚焦在互联网、汽车、快消、金融、家居、3C 通信等领域。基于优质的服务质量，公司在汽车品牌营销领域进一步巩固专业领先优势，比稿角逐赢下多品牌主力车型年度代理，其中新能源汽车品牌占半数以上。</p> <p><b>4. 公司高毛利率的原因？</b></p>

	<p>答： 公司主营的品牌管理与战略咨询业务均是基于公司专业人才资源优势为客户提供定制化、高端化的智慧服务，2023年上半年品牌管理业务毛利率为45%，战略咨询业务毛利率为90%。究其原因，一方面因为行业龙头企业与市场领导品牌等高价值战略客户愿意与公司长期共生发展，另一方面不同于主营媒介代理、投放业务的广告营销上市公司，客户愿意为公司提供的“内容”、“创意”类高价值业务支付高溢价。</p> <p><b>5. 如何进行人才激励？</b></p> <p>答： 公司分别于2021年及2022年推出了“限制性股票激励计划”和“股票期权激励计划”，充分调动公司核心团队的工作积极性，完善长期激励与约束体系，形成股东、公司与员工之间的目标一致与利润共享。同时，公司重视企业文化建设，拥有完善的薪酬福利制度、职级晋升体系以及组织培训机制，不断地吸引和保留人才。</p> <p><b>6. 公司未来规划？</b></p> <p>答： 1、技术层面，基于在AIGC领域的技术探索与积累，公司持续加大对营销AIGC应用大模型的投入力度与规模，推动公司向“智能x智慧”的营销服务模式转型升级。 2、业务层面，公司采取多种方式加大业务开拓的力度，招揽优秀的业务领导和团队，积极整合行业优质资源，布局更多行业领域，提升业务体量。 3、资本层面，公司根据监管审核动态和内外部情况，对定增方案进行审慎论证和完善，与投资人保持良性沟通；同时围绕效果类营销业务开展资本合作，补全营销链路，提升综合竞争力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年10月11日