

证券代码：301171

证券简称：易点天下

## 易点天下网络科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-03

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年5月22日（周三）下午 14:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长邹小武 2、总经理武莹 3、董事会秘书王萍 4、财务总监杨晓鸥
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、公司对海外市场的未来规划是什么？计划如何提升海外市场份额？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！公司主要专注海外市场营销服务，海外市场营销服务是公司的主营业务，海外市场收入占公司营收的90%以上，公司将立足海外超过十年的服务经验和数据，助力更多出海企业国际化进程。谢谢！</p> <p><b>2、净利率同比下降1.39个百分点至9.98%，背后的原因是什么？公司将如何应对？</b></p> <p>您好！2023年末，公司净利率9.98%。受人民币兑美元汇率波动及股权激励股份支付费用影响，2023年度，公司剔除汇兑</p>

损益的归母净利润 20,709.59 万元，同比增长 6.43%；剔除汇兑损益和股份支付的归母净利润 21,207.93 万元，同比增长 8.99%。作为企业国际化智能营销服务商，公司始终秉持“科技使世界变得更平”的企业使命，致力于为客户提供全球营销推广服务，帮助其高效地获取用户、提升品牌知名度、实现商业化变现。在研发方面，公司将持续探索大数据、人工智能、云计算等互联网广告算法与技术，提升营销推广效率，筑建公司核心竞争壁垒；在服务种类方面，公司将优化由效果广告服务、品牌广告服务与头部媒体账户管理服务组成的服务体系，为广告主客户提供一站式、全方位的营销服务；在客户拓展方面，公司将凭借在电商、移动应用、游戏等领域积累的行业经验，加大客户开发力度，继续开拓新领域、新行业；在运营效率方面，公司将持续增强内部运营能力，建立完善的组织结构，不断提升整体运营效率。感谢您的关注！

**3、公司在全球中长尾媒体资源方面的布局有何进展？这对公司业务有何影响？**

您好，公司建立了从头部媒体到海外中长尾媒体的完整媒体矩阵。这为公司带来了充足且优质的流量供应，自建的中长尾媒体的分级体系，确保渠道供应质量。根据媒体的规模、质量波动情况、流量匹配度等因素将流量分为四个等级，对媒体进行更为精细化的运营管理，助于提升流量的适配度和转化率，进一步提升毛利率。谢谢！

**4、分产品看，效果广告营销服务和广告销售代理服务的毛利率分别为 20.80%和 89.46%，两者毛利率差异较大的原因是什么？**

您好！效果广告营销服务和广告销售代理服务的毛利率分别为 20.80%和 89.46%，两者毛利率差异较大的原因是根据会计准则我们将效果广告营销服务按照总额法确认收入，而广告销售代理服务按照净额法确认收入，因此毛利率差异较大。谢谢！

**5、公司对广告预算转向程序化广告的趋势有何看法？将如**

### 何调整自身业务以适应这一变化？

您好！我们也认为广告预算分配转向程序化广告这种趋势是存在的，公司已在程序化广告上拥有自研的 DSP、DMP、SSP，实现程序化广告技术及产品的全链路布局，也将积极抓住这种转型机会，扩大公司的程序化广告业务。谢谢！

### 6、公司如何评估程序化广告的发展趋势和竞争态势？是否计划进一步加大在该领域的投入？

尊敬的投资者您好，zMaticoo 为易点天下旗下以 AI 驱动的程序化广告平台，坚持创新驱动技术发展，运用先进的算法与 AI 技术能力，高效打通多源数据及媒体资源，实现数据全链路实时化管理，为全球广告主和移动开发者提供更智能、更便捷的广告变现与用户增长服务，共同构建安全透明的移动开发生态。在数字化浪潮席卷全球的今天，程序化广告以其高效、精准的特点，已成为品牌传播和市场营销不可或缺的重要工具。感谢您对公司的关注，谢谢！

### 7、从美股到港股：AppLovin 和汇量股价都在暴涨。公司经营模式和这两家公司有何异同？

您好，公司在 AI 的赋能下，专注于为广告主提供全球营销推广服务。而我们与其他两家公司都是利用程序化广告平台优化广告投放和变现。在经营模式上基本一致，只是在客户类型上有所不同，感谢您对我们的关注。谢谢！

### 8、易点天下 2023 年总营收同比下降 7.04% 的原因是什么？公司计划如何恢复并提升营收增长？

您好！公司 2023 年总营收同比下降 7.04%，主要系 2022 年开始 Google 大客户直签导致的会计口径变化导致。在出海需求增长的大环境下，众多中国公司把出海列为核心战略，公司会在服务好现有客户营销需求的同时，努力拓展新增用户，以扩大公司的营收规模。谢谢！

### 9、您好，想问一下，公司是以美元结算，那美元升值的话对公司的收益是不是更有利

尊敬的投资者您好，美元升值短期利好公司汇兑收益，具体的影响金额请关注公司定期报告。汇率有波动，请投资者注意投资风险。感谢您对公司的关注，谢谢！

**10、公司如何平衡国内外市场的拓展？是否有针对不同市场的定制化营销策略？**

尊敬的投资者，您好！整个出海在过去 10 多年中的高速发展，现在来到了一个新的高度，随着国内市场的竞争程度，很多公司在去年把口号变成了不出海就出局或者是 all in 出海，基于这样的大趋势，易点天下也在针对不同服务需求的客户，持续打造针对不同行业、不同类型、不同市场的客户差异化的解决方案。谢谢！

**11、公司如何应对广告主营销推广费用增速与宏观经济周期保持一致的变化趋势？**

尊敬的投资者您好！大家一直以来一直把广告营销行业作为经济的“晴雨表”，广告营销推广费也与宏观经济周期保持基本一致，这个确实是客观规律。根据 eMarketer 的报告 2023 年全球互联网广告市场规模约为 6,109 亿美元，预计至 2027 年全球互联网广告市场规模将达到 9,197 亿美元，2021 年至 2027 年年均复合增长率约为 10.46%，市场规模持续保持高速发展的态势。另外公司所处移动互联网效果营销，且主要服务企业出海营销，近年来在效果营销和出海这两个营销的细分赛道，出现广告主更热衷于广告花费和效果挂钩的效果广告，以及企业出海热情升高的情况，因此公司所处行业仍呈现景气的态势。谢谢！

**12、面对出海浪潮，公司如何抓住机遇，扩大市场份额？有哪些具体的市场策略？**

尊敬的投资人，您好！公司将继续巩固在电商、移动应用 APP、游戏等领域的行业优势，持续为相关行业广告主提供精准、智能和高效的互联网广告营销服务。公司将以 AIGC 产品助推出海行业提效增收，联动出海行业生态合作伙伴，全面助力更多优质企业高效出海。与此同时，公司会持续开拓客户行业领域及地

域领域，保持稳健可观的收入水平，致力于成为互联网广告服务行业的领军企业之一。感谢您的关注！

**13、孙凤正是邹小武的代持人对吧？**

您好！邹小武和孙凤正之间不存在代持关系，孙凤正为公司早期创始人之一，参与了公司的发展，其持股为本人真实持有股票，不存在为邹小武代持的情形。谢谢！

**14、公司如何应对宏观经济环境的不确定性，如全球经济形势、贸易政策等对公司业务的影响？**

尊敬的投资人，您好！公司将积极关注行业政策及海外国家市场环境波动风险对公司业务的影响，并积极做好经营应对和风险防范措施，采取合理有效措施提升业绩水平。感谢您的关注！

**15、贵公司有出海发展短剧的意向嘛！有没有这方面的打算，**

您好，目前公司以服务头部短剧平台为主。国内及海外推出的 AI 及大模型技术能力，持续优化升级，我们也在第一时间关注到了营销场景的 AI 产品技术应用。以强大的 AI 视频生成功能为依托，KreadoAI 所包含的视频多人物换脸、多语种 TTS 语音合成、多语种字幕生成及多角度人物模型训练及生成等核心技术能力，可快速实现短剧制作过程中的人物角色换脸、字幕翻译、多语种配音和虚拟人物视频生成等多种需求，在大大提升短剧生成效率、满足多应用场景细分需求的同时，也大幅降低了整个拍摄的预算成本。基于对海外市场、行业、用户的深度洞察，用公司海外市场多年的投放经验与数据帮助客户快速开拓海外市场获取大量用户，也能在短剧营销方面给短剧市场上的玩家带来切实有效的策略帮助。在 2024 年的整体规划上，我们预计会在过往短剧的营销服务的基础上，增加创意素材、真人实拍等内容用作短剧、网文等的广告内容推广，同时，我们也在密切洞察海外短剧平台的格局变化和用户量级，关注头部公司的海外短剧品牌广告服务机会。谢谢！

**16、归母净利润同比下降 17.20%的原因有哪些？未来有何改善策略？**

尊敬的投资人，您好！2023 年度，公司归属于上市公司股东的净利润为 2.17 亿元，同比下降 17.20%。受人民币兑美元汇率波动及股权激励股份支付费用影响，2023 年度，公司剔除汇兑损益的归母净利润 20,709.59 万元，同比增长 6.43%；剔除汇兑损益和股份支付的归母净利润 21,207.93 万元，同比增长 8.99%。在“以 AIGC 引领品牌出海新浪潮”核心战略的指引下，易点天下深耕出海领域，积极拥抱 AI 时代，完成“一纵一横”出海营销全链路 AI 布局，助力出海企业在全市场取得持续、稳定、高效的成长。感谢您的关注！

**17、贵司有否和拼多多的 temu 团队合作？**

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！经过多年的发展，公司树立了良好的品牌形象，形成了由大型互联网企业、国内出海互联网企业以及境外广告主组成的市场知名度高、信用状况良好的多层次的客户群体。由于拼多多的 Temu 团队在海外快速拓展取得优异成绩，受到大家的关注，目前公司未与 Temu 团队开展大规模的业务合作，但公司仍将持续关注 Temu 的海外营销需求，希望能有帮助其拓展海外市场的合作机会，谢谢！

**18、贵公司一天之内在财富号，发布众多咨询是何用意？**

您好，公司官方账号发出的内容均为公司真实发生的业务情况，感谢您的关注，谢谢！

**19、大股东高位精准减持期间，贵公司五花八门的财富号咨询是何用意，是否存在诱导投资者？**

您好，公司官方账号发出的内容均为公司真实发生的业务情况，属于正常宣传不存在任何诱导行为，感谢您的关注，谢谢！

**20、公司在技术创新和研发方面有哪些投入和成果？这些投入对公司未来发展有何影响？**

尊敬的投资者，您好！公司具备互联网广告技术优势，率先推动各产业环节从数字化、网络化向智能化加速跃升，已经掌握的核心技术包括实时及离线海量数据计算框架、全球网络加速技术、分布式消息、渠道客户智能评级等，技术能力位于行业前列。

公司核心团队在互联网广告领域拥有多年技术研发背景，对互联网广告技术的发展具有深刻的理解与敏锐的洞察力，能够领导公司不断进行技术与探索。公司目前拥有 AIGC 数字营销创作平台 KreadoAI、数据分析与增长模型平台数眼智能、CyberMedia 一站式营销智能服务平台、CyberTargeter 效果导向的 DSP 广告平台、CyberCreative 数据驱动创意平台、CyberData 数据决策平台、Yeahgrowth 一站式广告精细化管理平台、zMaticoo DSP 广告需求方平台，通过数据和算法驱动的营销科技矩阵，打造全价值链服务体系，助力优质企业获得全球商业成功。

时下数字化浪潮中，AIGC 已成为企业实现业务增长和数字化转型的重要技术，面对新技术带来的新挑战，作为一家率先在出海营销领域布局 AIGC 战略的营销科技公司，公司自两三年前就开始思考以 AIGC 为代表的人工智能对广告营销领域范式的变革，坚定贯彻“以 AIGC 引领品牌出海新浪潮”的战略导向，深耕人工智能、大数据算法、云计算等前沿互联网广告技术，不断加大研发投入力度，并通过将 AI 注入中台的方式，牵引内外部服务和产品完成 AI 化升级。感谢您的关注！

### **21、公司如何评估自身的竞争力和市场地位？将如何保持和提升自身的竞争优势？**

您好，公司与全球众多大型综合媒体平台、社交网络平台、搜索引擎平台和工具类 APP 建立了深层次的合作关系，对头部媒体流量以及中、长尾媒体流量均形成了有效的覆盖，构建了多方协作、互利共赢的产业生态。与全球头部互联网媒体长期以来建立了稳定的合作伙伴关系，以聚合多平台、全链路的数字营销助力中企抢占全球市场。对外建立广泛的合作关系，以及对内长期投放的数据积淀和智能化业务系统的优势。公司已累计服务超过 5000 家企业，覆盖独立设备 70 亿台，涵盖电商、游戏、工具应用、教育等多个行业完成了出海营销全链路的 AI 化布局，这些都助于提升公司的核心竞争力和市场地位。未来公司将持续不断加强技术创新，从深化合作伙伴关系，优化服务和产品，强化

品牌影响力等多方面提升自身的竞争力，谢谢！

**22、贵司可有美元存款，产生的收益能否说**

您好！公司有美元存款，产生的收益详见公司 2023 年年报。  
谢谢！

**23、公司的资产负债率情况如何？公司计划如何优化资本结构和降低财务风险？**

尊敬的投资者，您好！公司 2023 年末资产负债率 27.14%，财务杠杆远低于同行业平均水平，偿债能力可靠，债务结构合理。公司经营情况稳定，资产规模及盈利能力不断提升，作为率先布局 AIGC 领域的科技营销公司，技术投入与产品研发带动盈利能力提升显著，公司 2024 年一季度经营业绩呈现快速增长的良好态势。感谢您的关注！

**24、最近易点天下二级市场的成交量低迷的原因是什么？**

尊敬的投资者，您好！上市公司股价波动受资本市场诸多因素影响，敬请注意投资风险。感谢您的关注！

**25、请问邹总，您个人和孙凤正有一间合资的企业，请问现在这家公司还有存续吗？**

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！我和孙凤正有一家合伙企业，即公司的股东宁波众点易企业管理合伙企业（有限合伙），目前我担任 GP，该公司仍在存续。谢谢！

**26、请问贵司外汇结算的外币，汇兑情况可以透露一下吗？**

尊敬的投资人，您好！相关信息请以公司信息披露内容为准。  
感谢您的关注！

**27、一个上市公司在没有任何分股的情况下，连发行价都突破不了，谈何投资价值？**

尊敬的投资者，公司将持续提升经营管理水平，稳步推进各项业务，提升公司价值，维护广大投资者利益，感谢您的关注。  
谢谢！

**28、公司毛利率同比上升 3.99 个百分点至 24.36%，具体是由哪些因素驱动的？这一趋势能否持续？**

您好，近年来公司的主营业务在 AI 的赋能下，不仅提升了效率还提高了质量，整体广告投放效果提升使得毛利率有所上升。感谢您对公司的关注，谢谢！

**29、贵公司目前经营情况如何？长期跌破发行价，是不是意味着公司后续的发展动力不足？谢谢！**

您好！二级市场股价波动一定程度上受投资者偏好、市场预期、宏观经济环境等多方面因素影响，公司管理层始终致力于提升公司经营水平和确保长期可持续发展，努力为股东创造价值。2024 年，公司将努力做好各项业务的经营管理，提质增效，为广大投资者创造更大价值。感谢您的关注！

**30、公司的客户结构如何？有哪些主要的合作伙伴？是否计划进一步拓展客户基础？**

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！公司的客户结构以中大客户为主，公司的客户结构与大多数 To B 服务性公司的客户结构一致。公司主要的合作伙伴包括跨境电商、泛娱乐、应用类客户，其中跨境电商包括跨境电商平台、品牌独立站，泛娱乐包括游戏、短剧、小说、漫画等。随着中国公司出海需求的增加，公司业务大力发展，公司在努力加强客户拓展。

**31、请问公司最近股价走势如此低迷，贵公司作何感想？股东高位减持，对于公司如此不看好，公司是否会启动强制退市？**

您好！二级市场股价波动一定程度上受投资者偏好、市场预期、宏观经济环境等多方面因素影响，敬请投资者客观对待市场波动。感谢您的关注！

**32、公司在数据安全和隐私保护方面有何措施？如何保障客户数据安全？**

您好，公司非常重视数据安全和隐私保护等相关领域，选择的云服务商通过了相关合规认证，云服务网络通过虚拟私有云等技术进行网络隔离，通过访问控制列表等技术控制网络访问，能够抵御 DDoS 攻击；公司的业务模式不涉及收集、使用公民个人

	<p>电子信息，通过自身网络安全建设及规范其员工行为，防范不当使用互联网用户信息，该等措施符合我国网络安全及数据保护等相关法律法规规定。公司的平台产品也有非常明显的用户隐私和服务说明及通知，需要用户确认及证明才能进行下一步制作。同时公司内部有运营人员，会对用户制作及提供的源内容进行审核。公司 2021 年通过了 ISO27001（信息安全管理）和 ISO27701（隐私安全管理）的认证，通过第三方认证机构来检验内部安全管理的有效性。感谢您对公司的关注，谢谢！</p> <p><b>33、公司在“一带一路”政策下，如何与国内外企业合作，共同推动国际化营销？</b></p> <p>您好！在国家“一带一路”倡议的推动下，我国互联网企业迎来出海发展的历史性机遇，互联网广告将作为中国企业出海重要的营销推广手段，公司凭借多年积累的技术优势与行业洞察力，积极地参与“一带一路”的建设浪潮，为中国企业在海外发展贡献力量。谢谢！</p> <p><b>34、公司未来几年的发展战略是什么？有哪些具体的目标和计划？</b></p> <p>您好！公司坚持“技术驱动发展”的战略定位，掌握了大数据、机器学习和人工智能算法等前沿互联网广告技术。在我国“一带一路”倡议的背景下，公司凭借深厚的行业积累以及技术优势，为跨境电商、工具应用和游戏等各行业 5,000 余家广告主客户提供了全面、专业的出海营销解决方案，助力企业快速实现国际化布局，也为中国企业践行“走出去”的发展战略添砖加瓦。谢谢！</p>
附件清单(如有)	
日期	2024 年 5 月 22 日