

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：2024-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	前海开源 陈明江 泰信基金 杜冠亨 和谐健康保险 朱之轩 山西资管 吴桐 中欧瑞博 郭朝峰 君子兰资本 熊晓峰 非马投资 何雪琪 中和资本 徐界 凯石基金 厉楠 国金证券 陆意 国金证券 马晓婷 德邦证券 马笑 德邦证券 吴子怡
时间	2024年1月8日 15:00-16:00、16:30-17:30
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>一、InsightGPT 最新进展？</p> <p>答： InsightGPT 内测版已于近期开放视频智能剪辑功能供合作伙伴、投资机构、券商分析师等进行试用体验。两个月前，InsightGPT 的视频智剪功能已辅助业务团队向国内某头部游戏公司交付了一批信息流广告视频，迄今为止该功能一直在持续迭代和优化。</p> <p>未来 InsightGPT 的开发进度如下： 1、预计于 24 年 2 月初（春节前），开发上线面向 C 端用户的应用产品，用户可自行输入需求或上传图片来生成动态视频。该产品目前正在开发过程中，作为 InsightGPT 正式商业化前的探索和尝试，有望快速积累 C 端用户。 2、预计于 24 年 2 月底前，开放体验图生视频相关营销应用产品。 3、预计于 24 年 3 月底前，开发实现文生视频功能，之后推出公测版正式启动商业化。公司目前已收到几家汽车、快消行业知名品牌方发出的 AIGC 营销项目投标邀请，后续会在确保生成效果和效率的前提下，加快 InsightGPT 的商业化进程。</p> <p>二、短剧业务最新进展？</p>

答：

（一）存量业务

影行天下参与出品的短剧情况如下：

- 1、预计于 24 年 3 月前（最快或于春节前后），古风甜宠破案短剧《恋恋花颜御捕》上映；
- 2、预计于 24 年 6 月前，软科幻甜宠短剧《我的机器人男友》上映；
- 3、预计于 24 年 12 月前，至少有其他两部短剧上映。

（二）增量业务

1、公司将于近期与来自国内某一线短剧平台的团队设立合资公司，共同开拓国内短剧市场。目前该团队已有短剧项目储备，预计最快将于春节期间有一部自制的品牌定制类短剧上映，该剧或结合公司 XR 数字技术影棚和设备进行拍摄。

2、在短剧出海领域，公司一直在接触和沟通国内一线短剧出海平台，探讨业务合作或资本合作的可行方案。

公司完善短剧业务布局，更多是出于战略层面的思考：一是构筑公司内容生态竞争壁垒，探索优质内容在未来进行多元化、可持续变现的可能性；二是拓展公司基于短剧场景下的营销服务体系，覆盖投流、广告植入、品牌定制剧、达人营销、账号代运营等环节，放大与自身业务的协同效应；三是为公司目前掌握的 AIGC、XR 等数智化技术提供影视娱乐相关训练素材、内容补充以及可落地的场景和数据积累。

三、XR 业务最新进展？

答：

公司全资子公司已在苹果 IOS 系统注册设立了开发者账号，目前正在规划基于苹果商店端的 XR 应用程序，具体时间计划需要跟应用程序开发商深入沟通后才能确定。

按初步构想，关于 XR 应用程序的内容构建，第一阶段围绕公司基于 XR 技术拍摄的在游戏、影视、户外等不同场景下的经剪辑优化后的视频片段；第二阶段涉及公司及合作伙伴制作的融合了 XR 元素的短剧作品。

四、公司未来收入来源？

答：

1、基础业务：品牌营销及战略咨询业务

预计收入体量较为稳定，或维持在现有收入区间，毛利率 40%+，净利率 10%+；如果顺利拓展酒水、大健康等广告主预算充足的行业，收入将有平稳增长。

2、增量业务：效果营销业务（偏信息流广告）

公司自 2023 年 Q3 起积极拓展效果营销业务，相应的业务扩张及外部合作等事项已逐步落地，业务体量稳步增长，预计 2024 年将保持增长。

公司拓展效果营销业务，更多是出于构建“品效合一”的全链路

营销服务体系考虑，能够满足广告主全方位的营销需求，取得更多订单，不断做大做强。但公司不会盲目拓展业务规模，而是会注重提升业务质量，在该部分业务的收入水平达到一定规模后，公司会考虑一方面通过开发自有流量产品和构建技术平台等措施，提升利润水平；另一方面做好客户质量审查工作，尽可能选择信用状况良好且有一定实力的大客户合作，谨慎控制资金风险。

3、InsightGPT 应用产品

InsightGPT 未来将存在 SaaS 按年订阅制和内容生成按次收费两种主要模式；前者将提供豪华版、高级版、基础版共三个版本以满足不同客户的需求，收费标准预计在单客户每年数千元至数万元不等；后者将按照产品使用次数进行收费。

未来 InsightGPT 的初期用户将以公司现有的汽车、互联网、游戏、快消等行业的大客户为主，提供高端定制化服务；后续再逐步扩展到更大数量级别的中小客户和更多的行业客户中，提供相对标准化的服务，形成更大规模的收入增长和成本优势。

4、短剧业务

收入主要来源于：一是投流、广告植入、达人营销、账号代运营等营销活动产生的相关服务费，二是来源于合资公司的收入或投资收益，三是参与出品短剧项目的票房收益分成。

5、XR 业务

收入主要来源于：一是广告、影视相关的 XR 拍摄收入，二是苹果 Vision Pro 用户订阅收入（若公司 XR 应用程序成功接入苹果商店）。

上述收入规划未考虑未来可能发生的重大资产置入的影响。

五、出海营销业务发展情况？

答：

出海营销是公司目前重要的战略方向，在效果营销和品牌营销领域均有布局。

1、在效果营销领域，公司客户主要分布在游戏、电商、网服等领域，已实现 23 年 Q4 单季度流水过亿人民币，预计 24 年将保持增长。预计于 24 年 1-2 月，公司将与国内知名的出海营销服务商设立合资公司，共同开拓出海营销市场份额。

2、在品牌营销领域，公司 23 年底已中标某新能源汽车品牌的海外营销年度代理项目，金额数百万元人民币，预计 24 年新能源汽车品牌将加速出海，赋予公司更多业务发展机会。

六、公司资本运作规划？

答：

（一）投资并购（以业务协同或战略落地为前提）

1、设立合资公司

对于确定性较强的业务（如信息流广告等），一般考虑由公司控股，实现收入并表；对于营销领域之外的新业务（如短剧等），

	<p>一般考虑由公司参股，降低业绩波动以及经营不确定性对公司的影响。双方置入优势资源共同经营，如行业经验丰富的合作方主导业务开展，公司提供适当的资金支持以及业务和技术赋能。部分具有战略重要性的合资公司合作方案会附带资本化相关条款，以激励核心团队贡献超额业绩。</p> <p>2、股权并购</p> <p>（1）对于投资策略内的优质的小体量标的或业务团队，公司考虑通过现金收购。</p> <p>（2）对于大体量标的，尤其是同时满足处于同行业、净利润大几千万元以上、经营业绩持续增长、具备一定科技含量、规范运行等条件的，公司考虑通过发股收购或定增募集资金用于收购。</p> <p>3、股权投资</p> <p>公司考虑通过一定数额的资金或资源换取合适标的的少数股权，同时绑定业务合作，以换取投资前无法实现的业务能力或无法取得的业务资源。</p> <p>（二）再融资</p> <p>公司正在根据近期监管审核动态和内外部情况等，对非公开发行方案进行审慎论证和完善，并持续与有意向参与定增的投资人保持积极沟通。公司后续将在年报披露后的合适时点，与其他资本运作方案择一最可行的向交易所申报。</p> <p>（三）股权融资</p> <p>公司考虑为优质的控股或参股公司或项目引入战略融资，以及在条件允许且满足公司利益的情况下推动合适主体独立上市的可能性。</p> <p>其他内容参见公司近期的投资者调研记录及其他公开信息。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年1月8日