

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：2025-001

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	42 家机构，共计 45 人，具体名单如下（排名不分先后）： 红杉资本 闫慧辰 平安基金 姚铁睿 中国人保 朱杨林、吴若宗 西部利得基金 张昌平、吴畏 汇丰晋信基金 豆怡凡 泰康资产 周梦蝶 宝盈基金 李欣 东兴基金 周昊 长江养老保险 蔡杭霖 新华基金赵强 博道基金 刘俊 同泰基金 董万江 富安达基金 朱义 招商证券 顾佳、谢笑妍 民生证券 李瑶 国信证券 吕科 东吴证券 王友红 海通证券 黄晓明 长江证券 肖知雨 中银证券 苏畅 爱建证券 章孝林 北大方正人寿 范泽挺 海南翎展 吴雁宇 北京和聚 邱颖 上海循远 田超平 上海青鼎 卫强 混沌投资 黎晓楠 上海睿源 田华 益和源 魏炜 华夏财富创新 刘春胜 誉辉资本 郝彪 七曜投资 姚博瀚 前海旭鑫 李凌飞 上海南土 薛蕴哲 上海名禹 刘宝军 隧道投资 李署 兆天投资 蔡仁飞 上海途灵 赵梓峰 玺岸投资 来祖骅 创富兆业 吴赟宇 华立科技 华舜阳 上海水璞 陆择宇
时间	2025 年 7 月 23 日 14:00-14:45、7 月 24 日 10:00-10:35
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书张达霖
投资者关系活动主要内容介绍	一、资本运作情况 答：

	1、公司目前正在推进发行股份及支付现金购买智者品牌 80%股权并募集配套资金项目。智者品牌系国内知名公关传播服务商，主要客户包括华为、宝马、比亚迪、捷豹路虎等知名品牌。2024 年度智者品牌营收 6.93 亿，同比增长 38.52%；实现净利润 5,744.95 万，同比增长 91.63%；2025-2027 年承诺归母扣非净利润分别为 6,300 万元、7,200 万元及 8,100 万元。本次交易有利于公司进一步完善营销链路和业务布局，补强公关传播专业能力，实现战略客户资源的复用与补充，提升业务体量、资产规模及盈利能力并优化资本结构等。项目申报已于 2025 年 6 月 30 日获深交所受理，公司与各相关方正积极推进本次重组的后续工作。 2、同时公司正在结合战略方向、业务逻辑和实际情况，寻找效果营销、电商营销、AI 营销、出海营销等领域的优秀公司和团队，拟通过发股及/或现金并购、投资、合资等方式，完善营销业务链路布局，整合内外部优质资源做大做强，以及加速国际化进程。 二、AI 应用情况 答： （一）因赛 AI 1、因赛 AI 自正式发布以来，持续更新并迭代上线了 SOCceR 说可策划案、营销视频、电商营销等多个 AI 智能体。 2、近期，公司正式宣布任命刘震先生为上市公司首席科学家，他将深度参与因赛 AI 的产品研发及算法优化，进一步加速因赛 AI 的商业化进程。刘震拥有约 15 年的互联网领域从业经验，从技术研发到业务管理，具有多次从 0-1 的项目成功经历，曾在百度、掌玩互娱、数传集团等互联网大厂、互娱与传媒集团担任重要技术岗位和高级管理岗位。 3、Q3 部分研发计划： （1）研发完成多智能体系统（MAS）基座并上线，将整合文案、图片、视频、语音、数字人等多样化 AI 智能体； （2）研发完成支撑 AI 智能体高效协作的交互机制与动态 workflow 中台，为复杂任务处理奠定基础； （3）持续优化文生文、文生图、图生视频、文生视频等核心 AI 生成能力，提升 AI 生成质量与实用性； （4）推动上述技术应用于品牌营销、效果营销及电商营销领域的产品升级，提升 AI 应用及产品的智能化水平与服务效率； （5）积极探索与拓展 AI 营销在海外市场的应用潜力，尝试 AI 出海业务。 （二）智眸 AI 1、智眸 AI 是公司子公司影行和有益联合开发的国内首个专为集团化企业设计的跨平台达人投放管理应用，通过深度整合抖音星图与小红书蒲公英双平台数据流，构建“智能决策-资源调度-效果追踪”全链路闭环。
--	---

	2、集成了智能选号助手、数据双引擎、市场调研专家、营销热点雷达、Brief 智能解析等多个 AI 智能体，可自动识别业务关联性并推荐共享达人资源，配合精细权限管控，支持“选号-执行-结算”全流程权责划分；独创浏览器插件技术，整合双平台 200+维度数据，自动匹配各项目不同写作汇报需求的数据字段；实时测算监管项目 KPI 达成进度与预算消耗比例，实现从选号到结案的一键驱动，自动采集播放量、互动率等 50+项投后数据等。 3、核心优势： （1）取得抖音星图与小红书蒲公英双平台官方认证，具备合规深度对接平台数据的底层能力； （2）实现达人投放管理流程的高度自动化； （3）对中小营销服务商而言，可获得平台返点的业务资源优势。 4、Q3 部分研发计划： （1）研发完成 AI-PR（AI 媒介）系统，主要用于商务 PR 媒介团队在与小红书、抖音博主建立初步联系并筛选意向合作方的过程，提升商务拓展的效率； （2）研发完成 AI 智能脚本，结合 Brief 要求、博主以往作品风格分析、当下平台的爆款内容参考，智能生成多个专属该博主的内容脚本，提升 PR 在审稿环节的效率； （3）优化达人数据系统，提升 AI 选号精准度； （4）加速 AI 出海，接入 Tiktok、YouTube、Ins 等海外媒体平台，覆盖更多不同国家、不同平台的达人。 （三）AI 搜索引擎 1、该 AI 智能体系公司参股合作方昕搜科技推出的赋能 AI SEO/GEO 业务的 AI 产品。 2、在接收投喂的客户企业、品牌、产品多维度内容信息后，可进行语义重组，根据不同的需求自动学习并生成（小红书、抖音、搜索引擎、DeepSeek、腾讯元宝、文心一言、豆包、Kimi 等）新媒体平台及大模型应用喜欢抓取的内容信源，通过发布载体最终使品牌内容及排名推荐可以自然生成在各新媒体平台及大模型应用的搜索结果中。 3、目前已服务了大健康、食品、教育、金融等领域的知名企业。 （四）在降本增效方面的体现 答： 1、以因赛 AI 举例，例如过往公司业务团队在接到某知名品牌方大量的视频剪辑需求后，通过纯人工的方式，需要花 3 周左右时间才能完成交付；但通过自研的 AI 视频剪辑工具+人工的方式，只需要 1 周左右即可完成交付，大大缩短了时间周期、提升了工作效率。 2、以多智能体系统（MAS）举例，一个大型品牌营销项目一般需要客户经理、策划、创意、美术、文案等人员参与完成，但有了 MAS 之后，部分基础人员可以由智能体来代替，多个智能体可以组成一个项目组，相互协作完成目标和任务；除了提效
--	--

	外，还直接降低了人工成本。 3、以智眸 AI 举例，目前营销服务商在媒体平台达人库筛选适合合作的达人需要一定时间，但通过智眸 AI 只需要文字输入明确需求即可自动、精准匹配达人资源，大大缩短了选号时间。 4、以 AI 搜索引擎举例，过往需要人工在新媒体平台和大模型应用中逐个投喂内容信息，现在通过 AI 搜索引擎可以实现跨平台、一站式更新搜索结果，大大提升了营销效率。 三、重要战略合作情况 答： 1、公司正在争取成为某国内头部科技大厂在营销传播领域的战略合作伙伴并陪伴其全球化布局，通过因赛集团及各营销细分领域的优秀子公司如睿丛、石战（战略咨询），天与空、曜之能（品牌创意策划），拟并购的智者（公关传播），华赛联众（品牌声誉管理），影行、有益等（效果营销），为其提供全链路营销服务。 2、同时为更好地服务战略合作伙伴的国际化战略，公司考虑明后年逐步在欧美、东南亚、中东等地区设立分支机构，或以投资、并购、合资等方式整合当地有实力的营销服务商。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 7 月 24 日