

证券代码：300792

证券简称：壹网壹创

杭州壹网壹创科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	国寿安保基金、长青藤资产、卫宁私募、闻天投资、长江资管、金鹰基金、光大保德信基金、平安资产、信达澳亚基金、新华资产、国泰君安证券资产管理、西部利得基金、北京国际信托（新）、名禹资产、弢盛资产、长江证券、敦和资管、上海磐厚、杭州谦喵、沅沛投资、红土创新、兆天投资、创金合信、金百镭投资、上海泊通投资、浙江元葵资产、博远基金、明世伙伴、路博迈（上海）、金建投资、建银国际、泽秋基金
时间	2025 年 10 月 23 日 (周四) 下午 15:30~16:30
地点	线上交流
上市公司接待人员姓名	1、副总经理、董事会秘书高凡 2、证券事务代表冯倩雯
投资者关系活动主要内容介绍	围绕公司 2025 年第三季度业绩的主要情况，与投资者进行了充分交流，主要内容如下： 一、公司 2025 年第三季度业绩情况简要介绍 2025 年第三季度，公司继续推进 AI 电商与 SaaS 化系统服务的战略规划，开展 AI Agent 与 AIGC 工具的研发与应用。本报告期内，公司保持轻资产运营模式，通过人工智能技术促进业务增长，同时提升现有业务的运营效率。 2025 年第三季度，公司整体 GMV 实现了约 14.86%的同比增长，

新增与包括怡丽丝尔、博柏利、丝芙兰在内的五个知名品牌合作。盈利方面，在剔除股份支付及投资收益跨期确认的影响后，公司第三季度归属于上市公司股东的净利润 3,049.59 万元，同比增长 26.97%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比增长 43.66%。

在 AI 系统建设方面，公司在本季度持续推进相关工作。公司持续与阿里保持着深度共创的合作关系。目前，核心的四大 AI 系统——云见系统、大师生图系统、数素投和智能客服系统——已在不同程度上实现了商用或处于深度打磨阶段。其中，云见系统提供市场洞察与策略支持；大师生图系统结合业务经验与 AI 技术，提升创意素材生成效率；数素投系统专注于投放策略的自动化；智能客服系统通过 AI 技术增强服务能力。这些系统支持独立或协同运行。公司凭借数字化能力在 Church&Dwight 集团的全球评选中荣获“全球最佳数字化大奖”，成为该奖项唯一的服务商获得者，这充分证明了公司的技术实力获得了国际认可。

在轻资产化运营方面，公司继续推进业务结构调整。报告期内，公司进一步收缩部分经销分销业务，同时发展品牌管理服务与内容电商业务。财务数据显示，品牌线上管理服务收入同比增长 28.8%，内容电商服务收入同比增长 6.2%。同时，公司通过进一步深化 AI 与品牌线上管理、内容电商服务的融合，来推动业务的提质提效。第三季度，品牌线上管理服务与内容电商服务毛利率分别增长 9.04%和 10.65%；而存货、应收账款和应付账款分别下降 5.25%、10.88%和 20.42%，运营效率显著提升。

对于后续发展，公司在第四季度计划继续与阿里巴巴开展合作，推进自有技术研发，通过人工智能技术促进业务增长。

二、投资者提出的问题及公司回复情况

1、请管理层详细介绍一下公司几款核心 AI 产品的当前进度和商业化情况？

回复：公司 AI 产品处于不同发展阶段。云见系统与大师生图系统已实现商业化应用，前者通过策略报告形式售卖给品牌客户，后者以人力服务或图片采买模式创收，其核心价值在于提升点击与转化效果。数

素投与智能客服系统目前处于打磨阶段，正在利用大促节点优化数据与模型。

2、公司未来的业绩增长将主要来源于哪些方面？AI 在其中扮演什么角色？

回复：公司增长路径目前是较为清楚的：短期通过 AI 提效降本，激活存量业务盈利能力；中期依托 AI 能力拓展垂类品牌，提升客户数量；长期致力于实现 AIGS 愿景，构建 SaaS 化服务模式。

3、近期新品牌合作有哪些代表性案例？

回复：新品牌合作主要体现在两方面：一是基于长期信任在大集团内部实现品牌拓展，如资生堂集团旗下的怡丽丝尔；二是成功开拓奢侈品美妆品类，如 Burberry 美妆，体现了公司服务能力获得高端品牌认可。

4、AI 工具是否计划在天猫服务市场上线？

回复：该事项需与平台方协商决定。公司的核心竞争力在于产品效能与数据反馈带来的实际业务提升，而非单纯依赖渠道露出。我们定位自身为生态内专业工具提供商，致力于与平台共创而非竞争。

5、公司在 AI 人才建设方面采取哪些策略？

回复：公司通过三个方面加强 AI 团队建设：一是内部组织升级与人才引进；二是整合外部优质技术资源；三是持续关注符合公司战略的并购机会。

6、AI 技术对成本优化和利润提升的具体贡献如何？

回复：AI 技术实现运营效率提升与人力结构优化，目标是使轻资产模式毛利率稳步提升。未来利润增长主要来自新客户开拓及人效提升，而非存量客户预算增加。同时，得益于国内电商市场在数字化实践方面的持续发展与积累，公司 AI 系统集成了经过验证的运营方法和技术解决方案。该系统的功能设计与服务模式对海外市场品牌同样具备应用可行性，为公司拓展国际市场业务提供了潜在机会。

7、品牌方会因采用 AI 服务而增加预算吗？

回复：品牌总体预算结构保持稳定。公司收入增长主要来自承接新增客户及获取品牌其他营销预算份额，而非依赖现有客户大幅增加服务

	费用。 8、AI 技术如何应对行业竞争问题？ 回复：AI 技术从三方面构建竞争壁垒：一是提升服务商准入门槛；二是通过效果可视化建立差异化优势；三是通过内部提效增强盈利能力和抗风险能力，从根本上改善行业低价竞争态势。
附件清单 (如有)	无
日期	2025-10-23