

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：2026-002

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	申九资产、海天塑机、招银理财、富纳投资、闻天投资、泰鼎私募、泾溪投资、卫宁私募、恒立私募基金、恒邦兆丰资管、赢隆投资、名禹资产、太保资产、荷和投资、华夏财富创新、华夏基金、光大保德信基金、太平资产、上海磐厚、广发证券、长江证券、西部利得基金、易方达基金、金鹰基金、瑞兆资本、西部利得基金、合众资产、明世伙伴、明己投资
时间	2026年3月6日(周五)上午10:30~11:30
地点	线上交流
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书高凡；IR 总监杨锦明
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司和联世如果实现“1+1>2”？</p> <p>1) AI 智投能力融合：过去网创面向全链路品牌服务，联世更垂类在 SEO/GEO 领域，存在优势差异——联世的智投系统，网创优秀的投手。联合后，网创投放策略的优势和联世 AI 智投系统的优势，将进一步提升在 SEO/GEO 领域的的能力。另外，网创内容端的 AI agent，如大师生图，也可以很好加强联世在投放环节中的内容生成能力和效率。2) 品牌广告增量协同：公司和联世每年的投放规模均在数十亿元，结合之后将会获得更好的商业机会。3) GEO 共创：联世和公司联合可以进一步加大共创优势，实现在与各平台的 AI Agent 共创合作方的身位领先。4) 客户资源合作共赢，联世和网创均已有大量的存量客户，但重</p>

叠度不高，因此在存量客户上可以互相扶持，未来竞标增量客户时也能带来更多合作机会。

并购预期需要到 26H2 完成，公司和联世已经在深度探讨合作，能够为公司带来垂类智投、全链路电商服务增收增益。

2、网创和联世牵手后哪些资源和优势可以助力？

首先，公司具备全域品牌资源，在垂类投放策略和能力上更强，可加持联世的 AI 智能化工具；联世的 AI 工具更先进，双方结合能增强 AI 智能投放工具能力。其次，公司拥有五年左右总代业务经验，具备品牌视角的全盘运营及线上线下融合生意的能力，可助力 GEO 相关的语料生成、内容生成及有效性提升。最后，联世在垂类投放领域与阿里有深度合作，是拥有平台数据交互最高权限的主体，双方合作可获得与平台在 GEO 板块更深度技术共创的机会和资源，实现资源互补、一加一大于二的效果。

3、公司 2025 年业绩高速增长形成拐点的主要驱动因素有哪些？以及 2026 年的业绩展望如何？

2025 年公司业绩实现约 50%增长的拐点，主要驱动因素包括：1) 通过 AI 工具助力存量品牌提升毛利率和盈利能力；2) 新增品牌贡献，包括佳洁士、屈臣氏、burberry 美妆、霸王茶姬等品牌的贡献；3) AI 垂类应用收入快速增长，人员投入还比较大（25H2 各 AI 垂直领域实现约 2000 万收入增长）；4) 经营管理质量提升及降本增效的贡献。

2026 年公司将保持 2025 年的增长节奏，具体方向包括：1) 践行轻资产化运营，以 TP 服务模式为主，通过 AI 赋能和精细化运营提高毛利率和盈利能力；2) 客服、生图、推广三个领域产品成熟落地，客户数量和收入规模明确增长(25Q4 已新签迪士尼、沃尔玛等垂类客户)；3) AI 板块拟实现单独拆分财务模型；4) 继续拓展脑机接口、机器人等品类的品牌合作；5) 未来还是会继续布局自有品牌，2026 年暂不开展自有品牌业务，仅进行选品布局。

4、公司在脑机接口等新兴品类的合作情况如何？2026 年是否会实现服务品牌品类的多元化？

公司 25Q4 已开始与杭州头部脑机接口公司合作，2026 年将进一

	<p>步拓展该品类合作，利用公司在快消品领域的成功经验弥补其 to C 视野较窄的短板。2026 年确实会实现服务品牌客户的多元化，一方面在 TP 服务领域拓展脑机接口、机器人等 AI 新兴企业的线上合作，另一方面通过与联世的合作获得更多品类拓展机会。</p> <p>5、公司后续是否有其他需要补强的业务拼图？</p> <p>公司今年会加强抖音渠道的优质内容生成能力，该内容能帮助品牌获得增量，目前正在洽谈该领域的合作。</p> <p>6、公司与阿里在垂类合作中的份额从去年年中到 26 年年初有何变化？</p> <p>最初与阿里共创的垂类合作方有十家，目前仅剩四家合作仍较为深度，壹网壹创在其中排名靠前。从定量角度看，合作的伙伴少了一半有余，但合作的份额并没有变化。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026-03-08