

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：2021-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参加因赛集团 2020 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2021 年 5 月 14 日 15:00 至 17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	公司董事长王建朝先生，董事、总经理李明女士，独立董事段淳林，副总经理、董事会秘书、财务总监王明子女士，保荐代表人蒋迪女士
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2021 年 5 月 14 日下午 15:00 至 17:00 在全景网采用网络远程的方式举行了 2020 年度业绩说明会。本次年度业绩说明会上公司与投资者交流的主要内容如下： 1、上海天与空广告有限公司一季度经营情况，公司 2021 年是否进行商誉减值？ 答：尊敬的投资者您好。公司控股子公司上海天与空广告有限公司在 2021 年第一季度迎来了业绩快速增长，按此增长势头预计，天与空在 2021 年的税后利润可超额完成其在 2021 年的业绩承诺目标。 2、经过疫情，公司的发展战略是否会有所调整？ 答：尊敬的投资者，您好！面对疫情对于公司经营的影响和挑

战，公司会有一些新的布局，主要侧重于资源化、智能化、数字化的团队引入，公司 2020 年通过收购营销传播创意热店龙头企业“天与空”，进一步加强在品牌内容和互联网数字营销传播方面的能力和资源；通过收购广州无问文化开拓基于海外 KOL 资源的整合传播与媒介投放业务；在武汉新成立了控股合资公司“橙盟奇点”，布局华中地区优化公司的客户服务网络。公司紧抓线上营销传播的时代红利，持续打造“全链条营销智慧服务生态体系”的业务发展战略不变。截止 2021 年一季报，公司完成了对三极字库、紫气东来影视、深圳纷来电商和广州绚石数码科技的股权投资，进一步构建公司全链条品牌营销智慧服务生态体系。公司依旧致力于发展成为“能够为各行业的龙头企业客户提供从品牌与营销战略咨询到全方位整合营销传播、全渠道销售推动以及顾客价值体验与关系管理等全链条品牌营销服务的智慧服务企业”。感谢您对因赛集团的关注！

3、请问公司 2021 年有什么规划？

答：尊敬的投资者，您好！2021 年，中国经济将迎来后疫情时代的强劲复苏，公司的主要客户都面临需要加大市场营销投入、促进市场销售增长的新形势，预计公司的主要客户也都将积极扩大品牌建设和市场营销的投入，力争获取更大的销售增长和市场份额。

基于上述形势，公司在 2021 年将力争本部的业务经营获得较大增长；大力推动投资并购产生的外延增长；推动内生发展与外延发展的融合，创造更多的新增长来源；大力推动技术研发和创新应用带来的业务增长；规划筹建“因赛集团互联网营销产业生态基地”，对行业各个重要领域的产业价值链和创新资源进行深度的整合，为公司在未来几年的可持续高速增长打下坚实的基础。感谢您的支持与关注！

4、想了解下天与空获得了业界哪些奖项？行业地位如何。

答：尊敬的投资者，您好！公司控股子公司天与空 2020 年度在专业获奖上获得了大丰收，第三次赢得 Campaign AOW 的大中华区年度最佳内容营销代理商；数英网 DAOW2020 年度奖年度代理商、年度本土综合代理商、电商零售年度代理商、美妆个护年度代理商；中国 4A 金印奖年度代理商 TOP3、中国广告营销大奖年度创意公司、金瞳奖原创设计年度公司、Social Beta 年度创意代理商等殊荣，天与空在行业内的专业声誉和地位获得了进一步的巩固和提升。感谢您的关注。

5、公司后续的并购计划是如何计划的？

答：尊敬的投资者，您好！公司持续关注行业动态，按照公司中长期发展战略关于“构建全链条品牌营销智慧服务生态体系”的业务发展战略布局，2021 年，公司还将继续选择营销服务行业某些重要细分领域的优秀标的公司进行投资并购，其中重点考虑的领域包括：品牌及营销战略咨询、短视频营销、网红营销、直播电商营销、电商内容营销、IP 营销、大数据精准营销、智能化技术营销等。敬请关注公司在指定信息披露平台的相关公告，感谢您的关注！

6、公司的汽车板块客户涵盖哪些品牌，是否有新能源汽车的广告业务？

答：尊敬的投资者，您好！截止到 2021 年第一季度末，公司的汽车营销服务团队总共为七个汽车客户的 31 个车型品牌提供营销传播全案代理服务，公司还将继续大力开拓新的优质汽车客户，特别是合资品牌汽车客户以及新崛起的新能源汽车客户。感谢您的关注！

7、贵公司股价萎靡不振，是否有采取相应措施提振股价还股

民信心？

答：尊敬的投资者，您好！2020 年度大多数营销服务行业上市公司的经营均受到疫情不同程度的影响，但随着后疫情时代国内外营销服务需求的持续旺盛，公司将依照制定的中长期发展战略，努力做好自身经营，持续为公司股东创造更大的价值。管理层对公司未来的发展充满信心！感谢您的持续关注与支持！

8、腾讯作为公司的重要战略客户，具体有哪些项目的合作？

答：尊敬的投资者，您好！腾讯是公司服务超过 13 年的长期战略客户，公司主要服务腾讯互娱事业群的游戏类产品品牌。感谢您的提问！

9、请问集团今年的战略重点是什么？如何保障利润新增

答：尊敬的投资者您好。公司今年的战略重点包括：1、深耕现有高价值战略客户，持续开拓优质新客户；2、大力推动外延式发展，逐步构建全链条品牌营销智慧服务生态体系；3、大力推进内生发展与外延发展的业务融合与协同整合；4、大力推动营销技术研发和创新应用；5、筹备构建“因赛集团互联网营销产业生态基地”。

公司管理层对 2021 年的经营发展保持充分信心，公司在 2021 年度限制性股票激励计划中，设定了 2021-2023 年三年的累计归属于上市公司股东净利润值不低于 24,168 -30,210 万元的目标，将持续加大在业务与专业服务团队上的投入，引进优秀人才，以支持业务的开拓与扩张。感谢您的关注和支持！

10、公司如何定位并选择合作的客户，2020 年以来新增了哪些客户？

答：尊敬的投资者，您好！公司一致聚焦于服务各个行业的龙

头企业客户，并与其形成长期战略合作伙伴关系，例如腾讯、某知名高科技企业、欧派、美的等。2020 年公司在汽车营销业务板块的开拓取得了较大的成功，获得比亚迪、吉利等汽车大客户较多车型品牌的营销传播全案代理业务，2021 年第一季度又陆续获得东风风光、风神和上海通用汽车品牌旗下车型的营销传播代理业务。2020 年公司在家电、大家居、日化、快消等行业也成功开拓了一批优质新客户，包括：王老吉、金龙鱼、蒙牛、雅士利、奥马冰箱、皮阿诺、可思美、中顺洁柔、东阿阿胶、辰美学院、白云国际商旅等。未来公司计划继续在健康类、食品类领域去进行客户类型的扩充。公司将更加聚焦服务高价值战略客户和积极开拓优质新客户，感谢您的提问！

11、去年由于疫情影响许多客户削减了营销支出，今年能否恢复到往年水平；公司是否有市值管理计划？

答：尊敬的投资者，您好！2020 年受新冠疫情、宏观经济环境以及行业变化趋势的影响，很多客户调整了其市场营销推广的预算，大多数营销服务行业上市公司的经营也受到疫情不同程度的影响，但随着后疫情时代国内外营销服务需求的持续旺盛，公司将依照制定的中长期发展战略，努力做好自身经营，持续为公司股东创造更大的价值。管理层对公司未来的发展充满信心！感谢您的持续关注！

12、请问因赛集团会着力于对新能源车的销售营销手段的创新吗？今年是否会有保证利润新增的重大举措

答：继 2020 年公司在汽车营销业务的开拓获得突破后，2021 年第一季度，公司继续在汽车营销业务开拓上获得新的进展，连续获得：“东风风光”品牌及其旗下两个车型的营销传播全案代理业务、上海通用汽车“雪佛兰”品牌旗下的“开拓者”和“沃兰多”两个车型品牌的营销传播全案代理业务、“东风

风神”品牌及其旗下两个车型的营销传播全案代理业务、“比亚迪”品牌旗下“汉”“唐”两个车型的营销传播创意代理业务。

截止到 2021 年第一季度末，公司的汽车营销服务团队总共为七个汽车客户的 31 个车型品牌提供营销传播全案代理服务，公司现有汽车营销业务在 2021 年预计贡献的营业收入（不包括媒介代理业务营业额）将比 2020 年增加三倍以上。

基于公司在汽车营销业务板块良好的发展势头，公司于 2021 年初将公司的各个汽车营销业务服务团队进行整合，成立“汽车营销业务经营中心”，全面提升汽车营销业务团队的协同与整合，提高效率、扩大产能、控制出品和服务质量，进一步做大做强汽车营销业务。

2021 年，公司还将继续大力开拓新的优质汽车客户，特别是合资品牌汽车客户以及新崛起的新能源汽车客户。公司还将通过投资并购的方式，扩展和完善汽车营销业务的服务链条，整合包括汽车营销 PR 传播、会展、活动营销、媒介投放等领域的优秀公司或团队，为客户提供一站式的整合营销专业服务，充分释放每个汽车客户对于公司的业务发展潜力。公司将要求和支持汽车营销业务团队为客户创造更多的爆款营销传播优秀案例，为客户提升其品牌影响力和市场销量做出更大的贡献。感谢您的关注与支持！

13、公司对未来的业绩增长是否有信心？

答：尊敬的投资者，您好。虽然宏观经济环境的不利变化对公司经营活动产生了较大的压力和挑战，但公司管理层仍对未来的经营发展保持充分信心，公司在 2021 年度限制性股票激励计划中，设定了 2021-2023 年三年的累计归属于上市公司股东净利润值不低于 24,168 -30,210 万元的目标，并持续加大在业务与专业服务团队上的投入，引进优秀人才，以支持业务的

开拓与扩张。感谢您的提问！

14、介绍一下公司前景

答：尊敬的投资者，您好！随着后疫情时代国内外营销服务需求的持续旺盛，公司将依照制定的中长期发展战略，努力做好自身经营，持续为公司股东创造更大的价值。管理层对公司未来的发展充满信心！感谢您的持续关注与支持！

15、除了国内市场，在全球业务方面公司有没有相应的布局？

答：尊敬的投资者，您好！公司通过增资控股的方式，收购广州无问文化传播有限公司 51%的股权，布局海外 KOL 资源，持续开展网红营销，深度参与海外业务合作。按照公司的中长期发展战略，公司将逐步布局构建在重要海外市场的服务网络和资源，为公司的战略客户提供在海外市场的品牌营销专业服务。感谢您的提问！

16、公司如何看待未来的股价趋势？

答：尊敬的投资者，您好！2020 年度大多数营销服务行业上市公司的经营均受到疫情不同程度的影响，但随着后疫情时代国内外营销服务需求的持续旺盛，公司将依照制定的中长期发展战略，努力做好自身经营，持续为公司股东创造更大的价值。管理层对公司未来的发展充满信心！感谢您的持续关注！

17、请问，去年由于疫情影响许多客户削减了营销支出，今年是否恢复到往年水平；公司是否有市值管理计划？

答：尊敬的投资者您好！今年中国经济将迎来后疫情时代的强劲复苏，公司的主要客户都面临需要加大市场营销投入、促进市场销售增长的新形势，预计公司的主要客户也都将积极扩大品牌建设和市场营销的投入，力争获取更大的销售增长和市场

份额。公司一直秉承规范化运营的理念，稳步发展提升自身的综合实力，积极关注行业动态，深耕品牌营销服务行业，大力推动智能化、数字化升级，紧抓互联网营销行业发展机遇，力争更好的业绩回报股东，感谢您的关注和支持！

18、公司在研发投入方面的情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司持续加大在智能营销技术平台、智能营销创意及大数据营销等方面的研发投入。2020 年报告期内，公司持续努力推动集团及子公司在业务经营、客户服务和管理平台等方面的数字化转型和智能化发展，大力推动“智能化数字营销技术应用平台”项目建设，将大数据技术和 AI 智慧营销技术与公司原有的品牌营销专业核心竞争力相融合，推进服务智能化和数字化建设，提升公司整体的专业和运营管理水平。感谢您的关注与支持！

19、公司服务的腾讯互娱事业群的游戏类产品品牌是否涉及王者荣耀？

答：尊敬的投资者，您好！腾讯是公司服务超过 13 年的长期战略客户，公司主要服务腾讯互娱事业群的游戏类产品品牌，包括王者荣耀。感谢您的提问！

20、公司如何看待内容流量和销售的结合对于营销效果的影响？

答：尊敬的投资者，您好！我们认为：优质内容与流量和销售的融合（即品效合一）将很大程度决定营销的品、效、销效果。借助于优质内容给消费者传播富含创意及品牌价值的信息，能够有效降低消费者的抵触感，甚至使其产生情感体验与共鸣，从而使得消费者更易接受产品理念并对其品牌产生认同。无论传播的载体和方式怎么变，品牌营销传播对优质内容的需求永

远不会变，只不过是不同的方式和载体传递给消费者。感谢您的提问！

21、公司股票什么时候解禁？

答：尊敬的投资者您好！公司仍未解除限售股份的股东承诺在公司上市后其所持股份锁定 36 个月，即锁定期至 2022 年 6 月 6 日。感谢您的关注和支持！

22、去年营销板块很多公司业绩亏损被 ST 了，因赛业绩还算不错，就是不知道业绩什么时间能反应在股价上。

答：尊敬的投资者，您好！2020 年度大多数营销服务行业上市公司的经营均受到疫情不同程度的影响，但随着后疫情时代国内外营销服务需求的持续旺盛，公司将依照制定的中长期发展战略，努力做好自身经营，持续为公司股东创造更大的价值。管理层对公司未来的发展充满信心！感谢您的持续关注！

23、公司在数字化和智能化转型过程中，具体做了哪些投入？

答：尊敬的投资者，您好！公司从 2020 年开始大力投入建设基于大数据技术和 AI 人工智能技术的智能化数字营销技术平台，包括智能化营销大数据管理系统 DMP、智能化营销洞察分析系统 AIS、智能化营销内容创意系统 CCS、智能化营销内容精准投放系统 CDM 以及智能化营销转化系统 MST 。此外，公司将进一步推动公司及子公司平台和业务服务能力的数字化和智能化转型升级。2021 年，因赛集团将建立 INSIGHT MarTech 营销科技研发中心，以智能内容营销为突破口，进行智能营销内容技术、产品和平台研发，具体包含两个方面：一是营销内容的智能化生成技术、产品和平台的研发；二是营销内容的私域智能营销工具和平台研发。感谢您的关注！

附件清单(如有)	无
日期	2021 年 5 月 14 日