

证券代码：301171

证券简称：易点天下

## 易点天下网络科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：2025 年业绩说明会
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 3 月 25 日（周三） 下午 15：00~16：00
地点	公司通过进门财经 “ <a href="https://s.comein.cn/mepe4gxb">https://s.comein.cn/mepe4gxb</a> ”
上市公司接待人员姓名	1、董事、总经理武莹 2、董事、董事会秘书王萍 3、董事、财务总监郑正东 4、独立董事李长城
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况：</b></p> <p><b>1、公司 2025 年首次拆分披露整合营销服务和广告平台两大业务板块，增速都接近 50%。请问管理层如何看待这两块业务未来的发展前景？其中哪一块的增长弹性更值得期待？</b></p> <p><b>答：</b>2025 年首次对整合营销服务与广告平台两大业务板块进行拆分披露，旨在更加清晰地呈现公司业务结构和“双轮驱动”发展格局，帮助投资者更全面理解公司正加快向“整合营销服务能力+程序化广告平台能力+AI 驱动能力”协同发展的新阶段迈进。报告期内，整合营销服务收入 19.54 亿元，同比增长 49.35%；广告平台业务收入 18.38 亿元，同比增长 48.92%，两大业务板块均保持较快增长。公司认为，短期内整合营销服务仍是公司经营业绩的重要基础和“压舱石”，依托客户基础、行业</p>

洞察和完整的出海营销解决方案，在电商、应用、文旅出行、新能源汽车、短剧、AI 应用等多个赛道持续拓展；中长期看，广告平台业务具备更强的平台属性、技术杠杆效应和规模效应，在流量供给、算法模型、商业化能力持续完善的基础上，有望释放更强的收入增长弹性、效率提升空间及利润贡献。未来，公司将继续围绕流量供给拓展、算法与技术中台升级、AI 产品化、平台能力外部输出以及新兴行业适配等方向，持续夯实广告平台业务的成长基础。谢谢！

**2、关于头部媒体平台自身 AI 对广告业务的赋能对我们广告业务开展的具体影响？公司如何看待未来媒体流量格局变化？公司有什么业务上的进一步布局吗？**

**答：** Google、Meta 等头部媒体平台持续推进 AI 化，将推动广告行业由传统经验驱动进一步向数据驱动、算法驱动和系统驱动演进，广告投放、创意生成、流量匹配及商业化效率均有望持续提升。与此同时，随着 AI 搜索、AI 推荐、短视频、内容社区及新型应用生态不断发展，未来流量入口将更加多元，广告形态也将持续创新。公司认为，上述变化总体上机遇大于挑战。随着媒体平台能力不断升级，广告主将更加关注跨平台预算分配、数据治理、创意协同、智能优化和归因分析能力，这将进一步提升对综合型营销服务商和平台型服务能力的需求。公司将继续强化 AI 基础能力建设及数据治理、数据挖掘和应用能力，持续提升创意生产、投放优化、客户洞察及跨平台协同能力，把握媒体格局变化带来的新增流量和商业化机会。谢谢！

**3、公司近年来持续推进国际化布局，并已启动 H 股上市前期筹备工作。请问管理层如何看待国际化布局和 H 股筹备对公司长期战略的支撑作用？未来公司将如何借助全球化资本平台和资源整合能力，进一步巩固自身在企业出海服务领域的竞争优势？**

**答：** H 股上市筹备系公司全球化战略的自然延伸，并非孤立的资本运作安排。公司作为面向全球市场的国际化智能营销服务商，已具备较成熟的国际客户服务能力、全球媒体资源整合能力及跨区域业务拓展能

力。推进 H 股上市筹备，有助于公司进一步匹配全球化经营与国际化资本平台需求，拓宽境外融资渠道，提升公司治理水平、资本市场影响力和国际品牌公信力，并增强资源整合与资本运作能力。公司长期与 Google、Meta 等全球主流媒体保持合作，2025 年成为 AppLovin 大中华区首家电商一级代理，并与华为、阿里巴巴等生态伙伴开展协同合作，持续强化“整合全球资源、服务中国企业出海”的系统能力。未来，公司将依托国际化资本平台、全球媒体资源、生态合作网络及跨区域拓展能力，持续巩固在企业出海服务领域的竞争优势。谢谢！

**4、公司财报显示电商板块实现 122.80%的高增长，AI 应用、短剧、新能源汽车等新赛道也在持续突破，公司如何看待未来 2-3 年的增长延续性？**

**答：**对未来 2-3 年的增长延续性保持积极判断。公司认为，该判断并非建立在单一行业短期高增长基础上，而是建立在技术能力、媒体资源、客户基础及行业洞察协同提升的基础之上。2025 年，公司电商板块营业收入同比增长 122.80%，AI 应用、短剧、新能源汽车等新赛道亦持续取得突破，反映出公司在新兴行业的持续拓展能力。与此同时，公司围绕“营销+AI”持续推进技术与业务融合，已构建覆盖营销规划、内容生成、智能投放和数据分析的自动化闭环，并形成全球化媒体矩阵及多赛道客户服务能力。依托十余年出海营销服务经验、超 10,000 家客户积累及较强的行业理解能力，公司有望持续受益于中国企业由商品出海向品牌出海升级、由单点投放向全链路增长演进的长期趋势。谢谢！

**5、公司 2025 年营收增长超过 50%，表观利润和毛利率均下滑，公司还强调了剔除汇兑损益和股份支付后利润，请问管理层如何解读公司当前业绩增长的质量？**

**答：**2025 年公司实现营业收入 38.30 亿元，同比增长 50.39%，收入规模增长较快，反映出主营业务拓展和业务结构优化取得积极成效。受汇兑损益及股份支付等因素影响，报表利润出现一定波动。若剔除汇兑损益和股份支付影响，公司利润总额为 2.81 亿元，同比增长 42.81%，

同口径归母净利润为 2.52 亿元，同比增长 18.98%，更能反映公司主营业务的实际经营情况。汇兑损益主要受外部汇率波动影响，具有一定阶段性和非经营性特征；股份支付则系围绕 AI 时代核心技术、产品及管理人才实施的中长期激励投入。从经营层面看，公司两大业务板块均实现接近 50% 的增长，电商板块保持高增，研发费用达 1.59 亿元，同比增长 74.28%。在中国企业出海持续深化、AI 技术快速演进的背景下，公司阶段性加大投入、提升市场覆盖和技术壁垒，是面向未来增长空间的必要动作。管理层更关注的，是在保持业务健康度的前提下，推动公司从“规模增长”逐步走向“高质量、可持续增长”。谢谢！

**6、目前，公司在程序化业务整体的进展如何？现阶段，核心的障碍或难点是什么？公司程序化业务现在的战略发展方向是什么？是否有明确的时间线，预计何时能看到业务的转折点？**

**答：**目前，程序化业务整体处于持续提速和能力升级阶段。过去一年，zMaticoo 完成了 SDK、DSP、ADX 等核心环节的系统性升级，程序化业务正由“规模扩张”逐步转向“效率提升”和“智能驱动”；同时，公司相关平台能力已开始获得外部商业化验证，如助力芒果 TV 搭建国际程序化广告交易平台。现阶段程序化业务的核心难点不在于单纯扩大流量规模，而在于数据资产的治理与应用、底层 AI 能力建设，以及对广告主需求变化和媒体形态演进趋势的前瞻把握。程序化广告本质上是流量、算法、数据和商业场景的综合竞争，需要在匹配精度、变现效率、合规要求、用户体验和生态建设之间实现平衡。未来，公司将继续围绕 AI 基础能力、数据积累、深度挖掘、机器学习及场景化应用持续投入，推动程序化平台能力持续完善并逐步释放长期价值。谢谢！

**7、公司近几年持续推进 AI 技术布局，包括一些列的产品升级迭代。请问管理层如何看待公司在 AI 营销领域的核心技术壁垒？目前这些能力更多体现在内部提效，还是已经开始形成明确的商业化成果？未来公司会重点推进哪些方向？**

**答：**近年来公司 AI 布局已逐步由前期技术探索和产品开发阶段，进

	<p>入体系化能力建设与商业化验证并进的新阶段。公司以“人机协同”为核心，已构建近百个 AI Agent 和 AI 工作流，并应用于全球营销全链路场景。其在 AI 营销领域的核心壁垒在于已形成数据、流量、算法、平台与业务场景之间的闭环协同能力，能够围绕“洞察—创意—投放—优化—归因”实现全链路打通和持续迭代。当前 AI 能力不仅体现在内部运营提效方面，也已逐步形成可验证的客户价值和商业化成果。一方面，AI 能力已深度参与营销服务和广告平台业务的关键环节，提升创意生产、投放优化、客户洞察和归因分析效率；另一方面，相关能力正通过 AI 产品和平台形态向外输出。与此同时，公司与 Google Cloud、阿里云、华为云、腾讯云、火山、智谱 AI、MiniMax 等生态伙伴保持合作，有助于先进模型能力与公司垂直场景深度结合。未来，公司将继续推进 AI 能力产品化、平台化和场景化落地，进一步增强营销服务与广告平台业务的综合竞争力。</p> <p>总体来看，公司将继续围绕“整合营销服务能力+程序化广告平台能力+AI 驱动能力”推进协同发展，并依托全球化资源整合、技术研发投入及治理体系升级，持续夯实中长期高质量发展基础。谢谢！</p>
附件清单（如有）	见附件
日期	2026 年 3 月 25 日

附件：

姓名	机构名称
肖江洁	国海证券股份有限公司
古道和	深圳中天汇富基金管理有限公司
雷建平	雷递
徐国军	兴证证券资产管理有限公司
张丽青	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
叶敏婷	中信证券股份有限公司
黄新耀	深圳前海鑫天瑜资本管理有限公司
魏桢	华源证券股份有限公司
应豪	甬兴证券有限公司
于昀田	磐厚动量(上海)资本管理有限公司
张丰淇	财通证券股份有限公司
姚蕾	华创证券有限责任公司

杨昊	国泰海通证券股份有限公司
张晓艳	西安敦成私募基金管理有限公司
姜超	浙江国信投资管理有限公司
任梦妮	上海申银万国证券研究所有限公司
葛苑姣	江苏瑞华投资控股集团有限公司
周里亚	深圳市凯玄投资有限公司
黄伯乐	甬兴证券有限公司
杜斌	同泰基金管理有限公司
李苗苗	玄卜投资(上海)有限公司
马晓婷	中信建投证券股份有限公司
张文瑜	每日经济新闻
林圳杭	中信证券股份有限公司
阮雯	西南证券股份有限公司
刘宝军	上海名禹资产管理有限公司
封树标	北京泮宁资产管理有限公司
魏巍	中信期货有限公司
田明昊	中泰证券股份有限公司
郑裕佳	华泰证券股份有限公司
何海涛	北京永瑞私募基金管理有限公司
陈凯南	北京国际信托有限公司
耿玉明	自媒体
金沐阳	东方证券股份有限公司
黄向前	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
牛刚	远东宏信资产管理有限公司
李谦	杭州长谋投资管理有限公司
廖克铭	IGWT Investment 投资公司
白云汉	信达证券股份有限公司
朱珺	华泰证券股份有限公司
魏炜	上海益和源资产管理有限公司
刘青林	上海呈瑞投资管理有限公司
张家祺	广东远桥私募基金管理有限公司
姜楠	深圳市麦盛资产管理有限公司
郭若娜	中国国际金融股份有限公司
郝彪	誉辉资本管理(北京)有限责任公司
成佩剑	上海五地私募基金管理有限公司
熊政	广东邦政资产管理有限公司
谢为	卓木投资

梁雪	创金合信基金管理有限公司
苟宇睿	西南证券股份有限公司
李瑶	国泰海通证券股份有限公司
赖庆鑫	新华基金管理股份有限公司
李树平	重庆渝汇投资(集团)有限公司
赵梓峰	上海途灵资产管理有限公司
李其东	上海嘉世私募基金管理有限公司
吴*	长盛基金管理有限公司