

Marketingforce Management Ltd

迈富时管理有限公司 (2556.HK)

2024年度业绩



2025年4月

2024年度整体财务亮点



整体收入

RMB **15.6亿元**
同比增长**26.5%**



经营性现金流净流入

RMB **1.4亿元**
由负转正**+213.6%**



经调整净利润

RMB **79.2百万元**
由负转正**+385.6%**



AI+SaaS业务收入

RMB **8.4亿元**
同比增长**19.9%**
毛利率 **86.3%**



经常性收入

RMB **7.8亿元**
占AI+SaaS营收**92.2%**



订阅收入留存率

96%
同比增加**9pct**

2024年里里程碑

2024.5.16

港股主板上市

推出Tforce营销领域大模型
首个将生成式AI功能集成至营销与销售领域的AI+SaaS公司

2024.9.9

进入恒生综合指数

同步进入港股通，极大程度增强公司股票的流动性，受到国内外投资者的广泛认可

2025.1

推出AI-Agentforce 智能体中台

持续深耕营销与销售领域，助力中国企业在数字化、智能化、自动化更进一步

2025.3

智能体一体机发布

把握Agent时代的流量入口，打造垂类模型，致力成为同时具备算力+模型+应用能力的平台型公司



重要奖项

- 连续6年荣获AI SaaS排行榜第一名
- 连续5年荣获智能营销排行榜榜首企业
- 连续6年蝉联上海市软件和信息技术服务业百强
- 入选2024人工智能科创小巨人50强
- 入选2024年SaaS企业TOP100，连续多年位于前五名

- 在信创领域实力出众，荣获2024金奖（信创应用创新奖）入选2024信创50强
- 在AI+领域，荣获2024中国最具创新力AI产品/解决方案第8名
- 2024AIGC赋能行业创新企业第10名
- 2024全国企业新质生产力赋能典型案例TOP10

核心竞争力

01

领先的市场地位

- 中国最大的营销及销售SaaS公司
- 依托行业地位及上市地位，在市场认可、订单获取、资源整合层面拥有显著优势

02

稀缺的赛道卡位

- 卡位AIGC落地的天然场景，营销和销售领域的AI+SaaS龙头上市公司
- 优异的AI+SaaS运营指标，彰显AI技术创造客户价值

03

扎实的技术和产品

- 16年产品积淀，深厚的AI基因
- 大模型时代的Tforce营销领域大模型，再到未来的AI-Agentforce智能体中台
- 全链路产品打造生态壁垒

04

丰富的客户组合

- T云：SMB营销领域全链路解决方案
- 珍客：解决KA客户销售领域的私域资产痛点
- AI-Agentforce智能体中台：AI Agent商业化落地的新范式
- 智能体一体机：政府和国企的Agent需求流量入口

05

极致的运营效率

- 扁平式管理架构
- 日清日结、精确到人的目标追踪体系
- 全员奋斗者精神带来的高人效

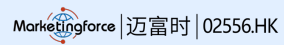
高可见性、高持续性的
高速增长能力

目录

01 业务回顾

02 财务回顾

⇒ 03 未来展望



01

业务回顾

AI+SaaS业务

收入与增长

2024年收入 **8.4亿元**

同比增长 **19.9%**

超**90%**的客户使用的产品已嵌入**AI模块**

产品护城河

16年数据积累 **300+**标准化模块

2024年毛利率 **86.3%**

Tforce营销领域大模型

AI-Agentforce智能体中台

业务范围及亮点

营销**AI+SaaS**
SMB-T云

全行业

全场景

全标品

全订阅

全预付

销售**AI+SaaS**
KA-珍客

垂类深耕

高客单价

高留存率

PaaS化

精准营销业务

头部合作伙伴

2024年毛收入

会计收入

72.3亿

7.2亿

同比增长 **14.6%**

同比增长 **35.2%**

ByteDance
字节跳动

Tencent
腾讯

阿里巴巴

Google

服务重点行业龙头企业

医疗健康

美妆

传媒资讯

游戏

服装配饰

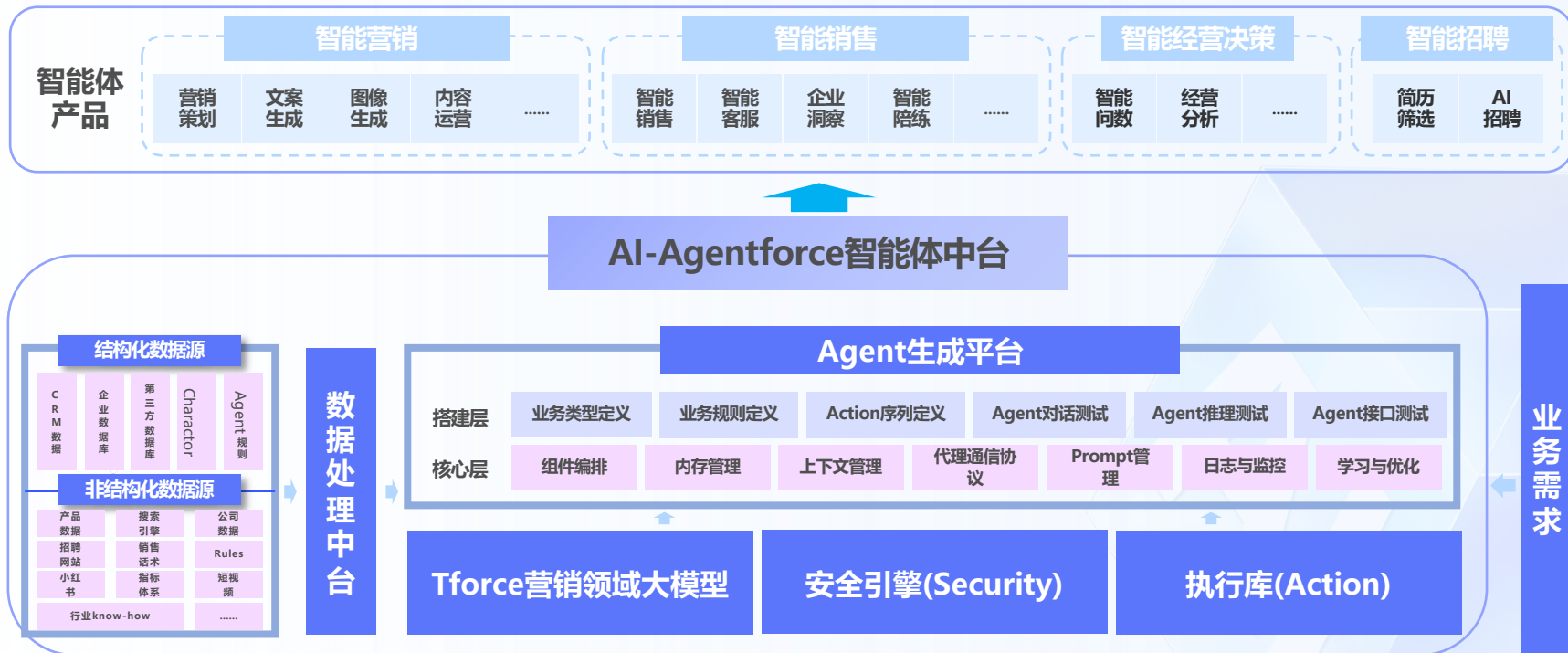
零售

AI+SaaS产品矩阵



Marketingforce AI-Agentforce智能体中台

研发及交付效率大幅提升，快速满足客户定制化需求，降低交付成本，沉淀行业最佳实践，建立新型产品形态



新业务：面向国央企和政府的智能体一体机

痛点

- ◆党中央和国务院对政府和国央企有强烈的**AI化需求**，DS满血版一体机普遍较贵
- ◆政府和国央企有明确的**信息安全**和**办公效率**提升的需求
- ◆国有资产审计导致**纯软件部署的采购审批难度大**

战略价值

- ◆通过一体机部署模式，**快速渗透**政府及国企AI应用市场
- ◆一体机更换周期3-5年，期间作为**稀缺的流量入口**，承接政企客户各类AI升级需求

核心功能

政务版

- ◆高效办公
- ◆智能公文
- ◆政策服务
- ◆法律咨询
- ◆信访与公众沟通

企业版

- ◆组织管理
- ◆目标管理
- ◆活动策划
- ◆项目管理
- ◆企业文化与宣传

行业垂直功能

- ◆设备管理（信息安全、自主可控）
- ◆软件测试
- ◆更多功能开发中...

目标客户

- ◆**政府**各个委办局及事业单位
- ◆**央国企**

内嵌智能体

- ◆40多个智能体“开箱即用”
- ◆AI-Agentforce智能体中台

部署模型

- ◆默认QwQ-32B
- ◆可根据需求适配DeepSeek-R1/V3等更强大的基模

价格区间

- ◆19.8-59.8万

市场空间

- ◆2028E年**8500亿**

极致的运营效率，推动业务版图可持续扩张

业务持续扩张

直销团队

超**700人** 营收占比**86.9%**

22个城市 珠三角、长三角
以及华中和西南核心城市

渠道合作伙伴

超**200家** 营收占比**13.1%**

渠道收入**1.1亿** 同比增加**125.4%**



人效不断提升

直销人效

SMB
人效**55万元**
同比提升**20.0%**

KA
人效**514万元**
同比提升**67.9%**

客户成功人效

每名客成平均服务
162家客户
同比提升**28.4%**

稳固提升的客户基础，持续增强的客户粘性

AI+SAAS客户

SMB客户

KA客户

客户数 **26,606**

同比增长

4.4%

订阅收入留存率 **96%**

同比增加

9pct

订阅客户留存率 **73%**

同比增加

4pct

客户近**2.6**万家

客户**783**家

订阅收入留存率**88%**

订阅收入留存率**124%**

订阅客户留存率**73%**

订阅客户留存率**95%**

新签标杆客户 AI商业化场景落地案例



-AI全面赋能自动化营销裂变，提升用户运营效率及业务增长

-依托智能数据洞察，AI赋能企业管理效率提升

-AI赋能全链路私域一体化门店运营体系



02

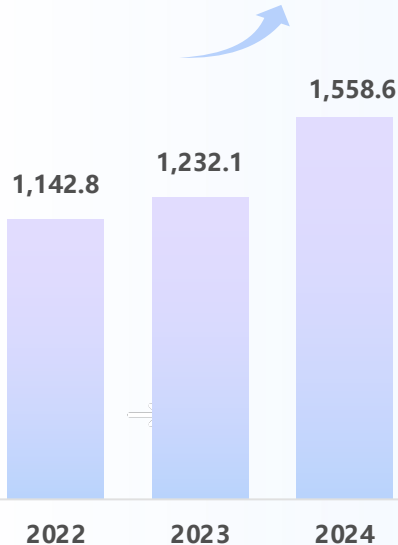
财务回顾



营收快速增长

人民币百万元

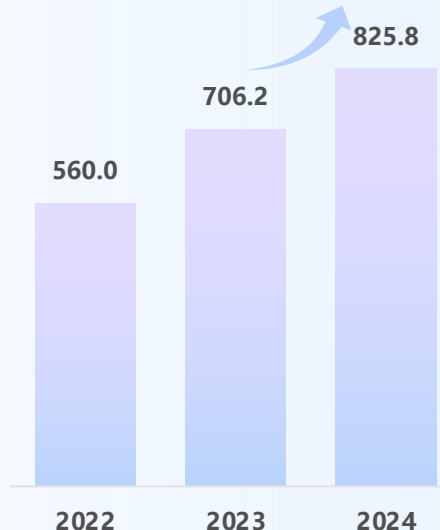
+26.5%



毛利稳健增长

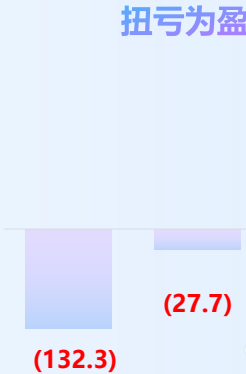
人民币百万元

+16.9%



经调整后净利润转正

人民币百万元



自由现金流转正

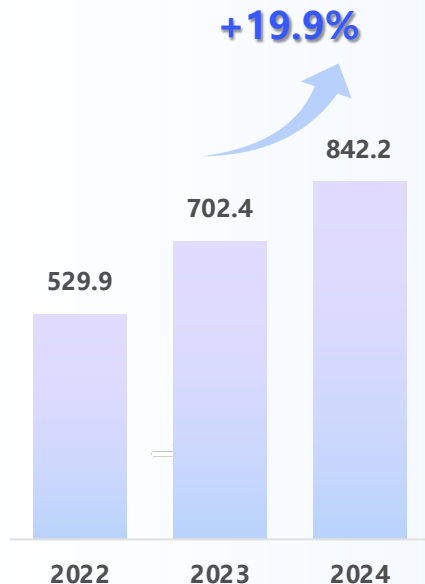
人民币百万元



分板块财务情况

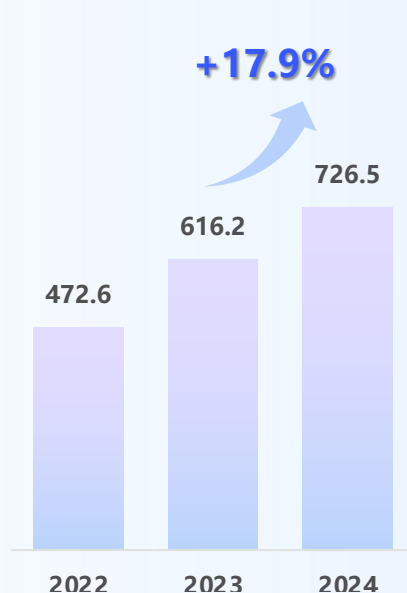
AI+SaaS 收入

人民币百万元



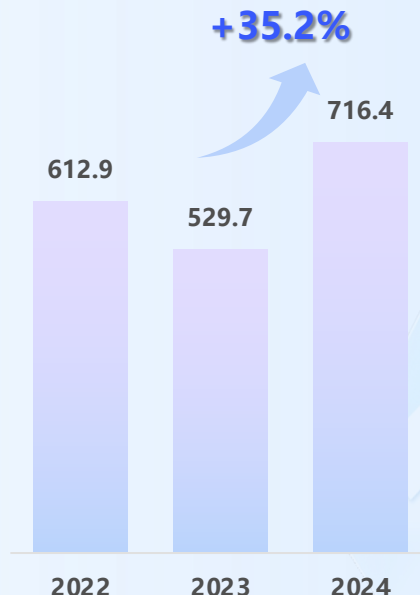
AI+SaaS 毛利

人民币百万元



精准营销 收入

人民币百万元



精准营销 毛利

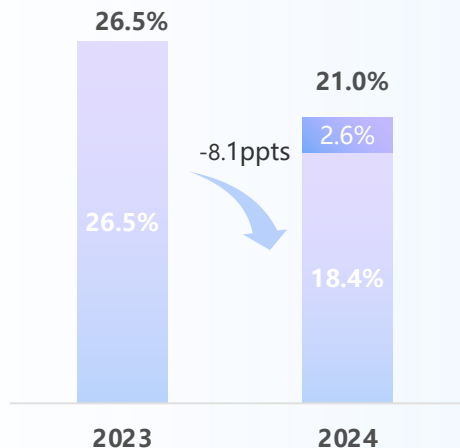
人民币百万元



经营费用率稳中有降

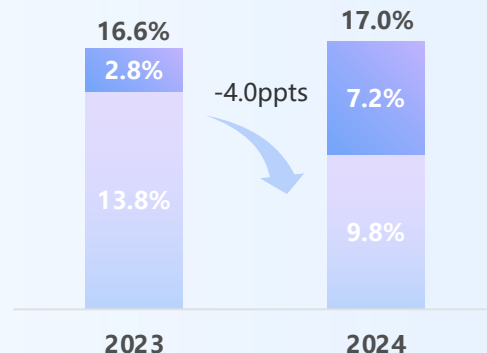
分销及销售开支费用率

■ 股份支付 ■ 其他分销及销售开支费用



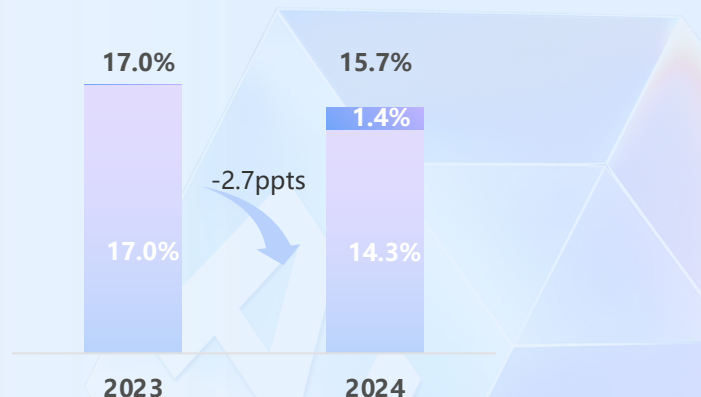
行政开支费用率

■ 上市费用&股份支付 ■ 其他行政开支费用



研发开支费用率

■ 股份支付 ■ 其他研发开支费用



03

未来展望



未来展望



All in AI-Agent

Tforce营销领域大模型 AI-Agentforce智能体中台 智能体一体机

- ◆ 我们认为2025年是AI-Agent商业化元年，公司将依托行业经验与大模型能力，通过AI-Agentforce智能体中台，赋能企业高效获客与销售转化
- ◆ 智能体一体机将为政企办公全面提效开辟一条安全可控的智能办公新路径



收并购

布局战略性 收购及投资

- ◆ 依托强大的PaaS中台能力，公司将在未来将实施“内生 + 外延”双轨战略，逐步通过并购等方式丰富集团产品服务体系
- ◆ 计划2025年内完成不少于二宗并购，从产品、人才、客户角度更好地为客户提供一站式数智化产品能力



国际化

拓展出海业务 打造海外客户本地化产品

- ◆ 香港和澳门已要求进行国产替换，尤其是信息敏感的会员数据，是出海第一步。相比原先的海外厂商，公司有巨大成本优势，更理解日益增加大陆用户
- ◆ 筹备逐步进入中东、日韩、欧洲、东南亚、一带一路非英语国家，外贸版已有49种语言，覆盖全球超90%地区

免责声明

本演示文档不能用作其他商业用途，迈富时将保留追究其法律责任的权利，不承担因转载、转发而产生的任何损失和责任。公司或其联系人并无且将不会就本演示文件所载任何信息的准确性、可靠性或完整性做出任何明示或暗示的声明或保证，亦不就此承担任何责任或义务。公司在此明确表示，不对任何因该等信息的准确性、可靠性及完整性引发的一切责任或义务（不包括因欺骗性的错误陈述引发的责任或义务）承担责任。本演示档出现的所有预计、估计、预测、预算及类似词汇仅作说明用途，其中使用大量判断、分析并应用本演示档内所含的假设，该等假设、判断及分析未必正确。实际结果可能受经济及/或其他环境的重大影响。因此，特别是（但不对上述内容的整体性产生影响）并不对未来、预算、预测、管理目标或估计、前景或回报的可实现性、合理性或预计做出声明或保证。贵公司不应基于本演示档采取任何行动（包括订立任何形式的交易）或不采取任何行动。在订立任何安排、承诺或交易之前，贵公司应确保贵公司理解相关交易，并已根据自身的目标及实际情况对交易的合理性做出独立评估，包括订立交易的潜在风险及收益。本演示档所载或所述的任何信息、声明或意见概不构成作出任何合同的依据。贵公司需要在委任函或任何最终的委任函中承认，（若适用）贵公司并未依赖有关委任函包含的任何声明或保证（明文规定者除外），也未将此作为委任公司的依据。公司保留在不给予任何原因的情况下，随时在任何方面修订或终止与贵公司的讨论，而不另行通知，且公司明确表示不对客户产生的任何损失、开支、费用或支出承担任何责任。