

北京全时天地在线网络信息股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-003

| | |
|---------------|--|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____ |
| 参与单位名称及人员姓名 | 长江传媒 聂宇霄 中金资管 杜渊鑫 慎知资产 崔澎 |
| 时间 | 2023年3月20日 |
| 地点 | 北京市通州区商通大道5号院21号楼 |
| 上市公司接待人员姓名 | 投资者关系经理 朱童童 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>公司于2023年3月20日接待投资者调研，会议通过现场调研的形式与投资者就公司基本情况、公司近期业务发展状况和公司业务规划等问题进行沟通。主要内容如下：</p> <p>一、公司介绍</p> <p>天地在线成立于2005年，一直专注于为企业客户提供互联网综合营销服务及企业级SaaS营销服务，公司目前拥有20家分、子公司，形成覆盖全国的、服务企业级客户的营销服务网络。</p> <p>在业务方面，公司依托十余年的业务积累，目前已汇聚行业线上、线下40多家主流媒体资源，累计服务企业客户数量超过10余万家，服务客户涉及餐饮、文化、娱乐、国潮消费品等多个领域及行业，业务模式已覆盖全行业及线上线下全场景。</p> <p>在当下全面数字化新商业生态中，短视频、直播等不断产生的新营</p> |

销场景使内容成为品牌成长的核心助推力，天地一直紧跟行业发展，重点向内容服务、全域全链路营销服务的方向布局，积极组建视频制作、直播等能驾驭不同形态及深度的专业内容团队，同时，为增强公司数字内容的制作能力，2021 年公司在通州紫光科技园落地“企业研发与赋能中心”项目，搭建了 20 余间数字化影棚及直播间、30 余个实景拍摄场地，进一步扩大公司数字内容拍摄场景和直播间搭建规模，提升公司内容产能。公司现已具备内容全域化、运营全景化、营销全链化的一站式服务能力，针对客户需求和品牌特点，为客户提供视频创意、拍摄、投放、直播代运营、品牌 IP 孵化等适用于全域全链路营销解决方案和工具，通过多媒体覆盖、多内容形态、多链路玩法全面帮助企业搭建品牌商业化基建，满足企业多元一体化的营销需求。

随着元宇宙概念的盛行，带动当前数字产业快速进化，虚拟偶像、虚拟数字资产、虚拟数字空间等数字内容和场景开始进入大众视野，公司顺应变化，迅速在新领域展开积极业务尝试和布局。

自 2020 年上市以来，我们持续探索数字营销相关的赛道和商业机会，并逐渐关注到互联网加速向 web3.0 演进的趋势，2021 年随着元宇宙概念的爆发，我们经过一系列的调研考察，发现公司内容服务和营销业务与元宇宙产业发展上的强关联性，便迅速确立了公司虚拟数字业务发展的战略规划。

2022 年初开始，公司围绕人、物、场三个维度，不断探索新的业务模式，下半年确立了服务类和平台类两大数字业务板块，逐步推出了虚拟形象“元启”，虚拟数字化商业综合体“无限盒子”，数字藏品平台“无限数藏”，持续在艺术、影视、泛娱乐、文旅等领域建立合作资源，不断推进公司在虚拟数字业务方面的探索和布局。公司坚持以“内容+技术”为战略核心，深化数智内容服务、全域全链路营销服务、虚拟数字业务及相关领域布局，为公司持续拓展新的业务增长点。

二、提问环节：

1、公司毛利率逐年下降的原因？

公司毛利率下降主要因疫情带来的各种不确定因素，以及行业发展、媒体平台政策、客户需求变化等多方面因素使公司传统业务受到不同程度的影响。目前公司毛利率处于同行业平均水平范围内。

2、面对毛利率下降的情况，公司如何看待传统业务的发展以及公司未来的战略规划？

公司目前毛利率处于同行业平均水平范围内。从自身发展角度看，公司经过十余年互联网服务的积淀，已拥有全面的流量整合和流量变现能力,业务资源和服务客户已覆盖全行业及线上线下全场景。随着市场趋势的变化和自身业务的不断升级，在不断夯实自身原有业务的同时公司以技术+内容为战略核心，逐步优化业务团队和服务体系，加速探索虚拟数字业务的服务模式，公司未来将通过数智内容服务、全域全链路营销服务、虚拟数字业务领域的持续布局，拓展新的业务增长点，综合提升公司运营效率及竞争实力。

3、公司是否会考虑运用 ChatGPT 相关技术？

公司目前已在内部尝试将 ChatGPT 与自身广告业务场景做结合，辅助广告创意、营销内容创作、营销方案生成等。公司正在持续关注品牌营销、数字人、数字资产创造等方面与 ChatGPT 等模型的整合应用，以扩展不同行业、不同场景的服务模式。

4、公司与腾讯、360、爱奇艺、头条的合作关系？

公司自 2008 年起相继与腾讯、360、爱奇艺、今日头条达成合作，并与其多家一直保持良好稳定的合作关系。目前公司是腾讯广告核心服务商、腾讯企点产品合作伙伴、腾讯企业微信服务商；360“点睛软件服务”、360 企业服务类产品北京区域代理商；爱奇艺效果广告、爱奇艺平台网络广告品牌代理商，今日头条全国地区综合代理商。

5、关于公司虚拟人这块业务，请问公司与世优科技合作关系？

公司目前拥有独立的虚拟人和数字内容创策和制作团队，世优科技拥有较为成熟的数字人产品、技术和商业模式，与世优科技开展的战略合作，将公司虚拟数字业务的产品运营和商业化服务的能力进一步增强和补充。

6、公司虚拟数字业务的团队配置情况？

我们目前将虚拟数字业务规划为服务类和平台类两大模块。其中负责服务类业务（虚拟人、数字内容、XR 直播）的团队约 40 人，平台类业务（无限数藏、无限盒子）的研发团队约 50 人，商务团队约 10

| | |
|--------------|--|
| | <p>人。整体约 100 余人。</p> <p>7、请问公司虚拟数字业务的收入模式是怎样的？</p> <p>目前公司虚拟数字业务的收入模式是独立项目制的，根据客户不同类型、不同阶段的需求给予相应的服务方案和报价。例如品牌类的客户，我们前期会帮其搭建虚拟空间，后期随着客户虚拟营销活动的加入，会针对其活动的场次、量级和内容需求收取相应的服务费和交易分成。虚拟人和 XR 直播业务同样也是按项目制收费，会根据客户对于虚拟人的形象要求，XR 直播的时长、场次、场景规模以及直播环节中技术复杂程度给予相应的报价方案。</p> <p>本次接待过程中，公司通过电话会议的方式与投资者进行了交流沟通，严格依照相关管理制度及规定执行，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，未出现未公开重大信息泄露等情况。</p> |
| 附件清单 (如有) | |
| 日期 | 2023 年 3 月 20 日 |