

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：2021-006

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 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 ✓ 其他 <u>2021年北京辖区上市公司投资者集体接待日活动</u>
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”参与公司 2021 年北京辖区上市公司投资者集体接待日活动的投资者
时间	2021 年 9 月 23 日 15:00-17:00
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	董事长兼总经理 信意安 副总经理兼董事会秘书 李旭 副总经理兼财务总监 赵小彦
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为进一步加强与广大投资者的沟通交流，公司于 2021 年 9 月 23 日（星期四）15:00 至 17:00 参加“2021 年北京辖区上市公司投资者集体接待日”活动，本次活动采用网络在线交流形式与投资者就公司治理、发展战略、经营状况、融资计划、股权激励和可持续发展等投资者关注的问题进行沟通。主要内容如下：</p> <p style="text-align: center;">1、请问公司在互联网新消费领域打算如何？</p> <p>在消费升级、新生代消费群体迅猛发展的浪潮中，公司不断整合优势资源使公司快速接入在新兴领域的发展，专注后移动互联网时代数字化转型，加速完善战略布局，运用私域流量转化的产品矩阵，同时融合其他主流流量入口，整合视频号、小程序、公众号、朋友圈、直播、长视频等流量触点，通过公域流量前链路的赋能+私域流量后链路的托管，针对客户现状及品牌诉求，将流量变为“留”量，为品牌</p>

实现面向消费者大声量+大销量+大用户量的一站式整合营销解决方案，打造全域全链路数字化营销模式。在新营销环境下，为企业提供前沿、全面的营销服务，助力新消费品牌的孵化。

2、请具体介绍一下公司发行的可转债项目及目的。

对于公司此次发行可转债，主要原因是为保证公司长远发展，在主营业务发展良好的基础上，迅速在当下新型营销领域及 SAAS 服务方面进行布局。本次可转债将拟用于：数智内容生态中心项目、企业数字化管理平台项目及补充流动资金。其中，数智内容生态中心项目计划通过升级公司短视频及直播等内容生产的场地条件，搭建内容素材中心，提高公司新媒体内容的生产能力；同时集合公司现有的内容制作、网络流量运营能力，基于星云 Astar 平台增加营销内容的管理、交易和服务系统，为客户提供内容的增值服务。数智内容生态中心项目将构建具有数字内容生产、KOL 推广、电商带货、代运营等全链路内容营销服务能力的生态中心，进一步巩固和提升公司的服务优势，从而建立公司新的盈利增长点，提高整体盈利水平，促进公司的可持续发展。

企业数字化管理平台则进一步升级公司内部协作交互系统，打通各系统的数据链接，形成连接客户、员工、资源，具备数据驱动决策的服务营销一体化企业数字化管理运营平台。建设能够推进公司业务创新、管理变革，重组生产资源，实现从信息化向数字化、智能化转型升级，提升公司运营效率及竞争实力，保障公司经营的可持续发展。

3、公司研发的星云 Astar 平台对于公司未来的业务和客户合作行为上会有什么变化？

首先我们会将平台作为公司数字化业务的基建，后期平台不仅仅用于广告投放和公域流量抓取，而会通过集合公司现有的内容制作、网络流量运营能力，增加营销内容的管理、交易和服务系统，为企业提供数字内容生产、KOL 推广、电商带货、代运营等全链路内容营销服务。随着业务结构的不断完善和升级，公司的未来的收费模式和合作规模都将会进行相应的变化和提升。

4、请介绍下公司在短视频和直播方向相关发展计划？

面对视频新媒体时代，我们在短视频、直播电商等方向快速扩展资源渠道，沉淀客户数据，搭建基于新的营销模式的业务链。公司自2019年即开始为客户提供短视频生产服务，并于2020年组建了一支专业的数智化营销团队，业务已逐渐向数智内容营销领域延伸。2021年，兴趣电商成为大势所趋，人们对于精品内容的诉求越来越强，广告主更注重“内容精耕”，不只是精细化的内容创作，更是精通把控内容投放的数据库和传播链路，公司在保证主营业务稳健发展的基础上，进一步对短视频拍摄制作传播、电商直播代运营等行业新兴方向布局。媒体资源上，公司与今日头条达成进一步深度合作，目前已成为今日头条旗下巨量引擎综合代理商以及巨量千川全国服务商，使公司扩增强有力的新媒体渠道。公司在通州紫光科技园落地的“企业研发与赋能中心”项目将进一步加强硬件设施建设，以智能化的拍摄设备、大数据平台、AI技术等，整体提升公司数字化营销内容生产能力，满足业务更多元化和规模化的需求。在自身业务运营方面，公司快速切入品牌客户市场，逐渐扩大品牌客户的服务体量，同时内部正在积极进行团队招募和业务体系重组、服务产品和平台开发等工作，通过业务组织架构的优化升级，不断缩短公司与客户之间的距离，进一步提升内容变现能力，向客户提供更全面的一站式数字化服务。

5、公司后续在业务上的规划和业绩达成目标？

如今，互联网营销正在向以内容为主导，以短视频、直播为主要媒体形式的数智内容营销转型升级，数智内容营销的市场规模、客户需求增长迅速。公司为抓住内容营销的发展机遇，紧跟营销服务模式数字化转型升级的潮流，树立了成为全链路数字化营销服务商的战略目标。

公司今年将业务重点将放在新媒体业务的标杆客户建立和新服务链路测试上面。未来随着市场趋势的变化和自身业务的不断升级，公司在保证基础业务良好发展的同时，将进一步拓展合作资源，重点向SAAS服务、内容制作服务、电商服务和代运营服务方向上发力。形成以多元化流量渠道+精细化内容运营+全链路数智化服务的三维融合共振发展的产业生态，综合提升公司运营效率及竞争实力。为公司带来更好的发展，回报广大投资者。

6、公司目前有没有签约主播？

面对视频新媒体时代，我们在短视频、直播电商等方向快速扩展资源渠道，沉淀客户数据，搭建基于新的营销模式的业务链。公司目前已成为今日头条旗下巨量引擎综合代理商以及巨量千川全国服务商，同时也是抖音本地生活直播服务商。公司目前有签约的主播，也基于淘宝、视频号和抖音等新媒体平台开展电商直播业务。

7、互联网行业受到国家的重点监管，腾讯等公司也在其中，是否对公司发展有不利影响？

国家政策的出台引导和规范了新媒体互联网营销的可持续发展，为数字化营销高质量发展提供了良好的发展环境。从业务运营角度看，公司拿到的大部分为脱敏的信息，所以目前对于基础广告业务方面没有影响。从服务商的角度来看，我们认为是利好的，随着行业越来越规范，促使越来越多企业更加重视建立自己的私域流量池，公司 2020 年开始不断深化布局私域生态、落地后链路生态化的建设。同时随着短视频、直播为代表的新媒体内容供给愈加丰富及平台生态的不断完善、内容展示形式愈加多样，企业客户对于一体化的运营需求价值点越来越突出，在全链路营销策略的指引和推动下，为以内容 IP 打造、电商代运营、IP 商业化增值、新消费品牌孵化等公司新媒体业务发展开启更多的可能性。

8、公司在短期内是否会外延发展，是否有并购企业在洽谈？

公司将根据对互联网营销行业未来发展趋势的判断，在坚持内生式发展的基础上，密切关注行业发展动态，适时制定兼并收购计划，不断巩固和提高自身在互联网营销领域的综合竞争优势，充分发挥规模效应，为公司带来更好的发展，更好的回报投资者。未来若有相关事项启动，公司将严格按照法律法规要求及时发布相关信息披露文件。

9、数智内容营销的毛利率较之前的互联网营销毛利率是否有增长？数智内容营销的毛利率大概是多少？

数智内容生态中心项目尚处于建设期，尚未产生收益。

10、小米，苹果等公司 VR 设备明年将全面普及，请问公司为 VR 直播，元宇宙直播等技术是否有前瞻性研究？

公司目前暂未涉及 VR 直播全景解决方案和相关服务。未来随着行

业发展推动，公司将持续保持对行业发展的高度关注，紧跟行业发展步伐，及时跟进互联网技术的革新，不断完善内容生产硬件设备、优化服务链路，为客户提供更为优质、高效的数字化内容服务。

11、今年公司税率是多少，是否享受优惠税率？

天地在线是国家高新技术企业，享受所得税税收优惠税率。

12、对比同行上市公司，公司将制定或采取什么措施提升业绩？是否会引入战略伙伴入股共赢？

在当下营销成本越来越高，市场环境也逐渐向数字化营销模式转变，公司经过十余年互联网服务的积淀，业务和服务客户已覆盖全行业及线上线下全场景，拥有全面的流量整合和流量变现能力,但不仅仅满足于广告投放和售卖能力的提升,未来公司将专注后移动互联网时代数字化转型，将营销能力作为我们的核心基建，凭借自身服务优势、营销能力和营销技术拓展更好的资源，不断完善和增强后端链路服务的能力,打造全域全链路数字化营销模式,让服务链路不断贴近交易,通过内容运营+技术研发+产品工具多点布局综合加强核心竞争力。

公司会根据发展需要适时决定是否寻求战略合作。未来若有相关事项启动，我司将严格按照法律法规要求及时发布相关信息披露文件。

13、面对股价下跌，公司是否有回购股票的计划？

公司在招股说明书制定了关于公司稳定股价的预案，公司上市三年内，当公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于最近一期经审计的每股净资产时，公司采取增持及回购股份以稳定股价，具体详情您可以参考我司招股书中相关内容。

14、可转债何时发行，股东怎么认购？

对于本次公开发行可转换债券事项的进展，我公司会严格按照法律法规要求及时发布相关信息披露文件，目前该项目正在履行证监会相应审批程序，最终发行时间和相关手续需待取得批文正式发行时方可确定，请您持续关注公司公告。

15、公司如何应对毛利率低这个问题？

公司目前毛利率处于同行业平均水平范围内。公司经过十余年互联网服务的积淀，业务和服务客户已覆盖全行业及线上线下全场景，拥有全面的流量整合和流量变现能力,公司不断夯实自身原有业务的同

时也在积极探索新业务方向。公司今年业务重点将放在新媒体业务的标杆客户建立和新服务链路测试上面。未来随着市场趋势的变化和自身业务的不断升级，公司在保证基础业务良好发展的同时，将进一步拓展合作资源，重点向 SAAS 服务、内容制作服务、电商服务和代运营服务方向上发力。形成以多元化流量渠道+精细化内容运营+全链路数智化服务的三维融合共振发展的产业生态，综合提升公司运营效率及竞争实力。

16、公司股票从上市至今不断下跌，是不是公司发展前景不被机构投资者认可，公司如何维护中小股民利益？

股票波动受国家政策、行业发展、市场趋势等多种因素影响，公司目前经营情况正常。2021 年，公司将继续按照监管要求，及时、准确地做好信息披露工作，确保公司信息披露内容的真实、准确、完整，让投资者及时、全面地了解公司经营成果、财务状况、重大事项及风险因素等重要信息。同时，公司将严格执行《投资者关系管理制度》的相关规定，组织好 2021 年的投资者关系活动，积极通过各种方式加强投资者权益保护工作。在抓好公司业务的基础上，对公司内部进行严格管理，落实好各项管理制度，及时、全面、客观的做好信披工作。

17、贵司为互联网广告代理商，请问贵公司销售人员薪酬区间为多少？

员工薪酬由岗位工资、绩效工资、福利、奖金四部分构成，公司薪酬按级别及职位不同薪资构成不同。

18、请问公司对股价提升有什么实际行动？

公司一直十分重视市值管理工作，在抓好公司业务的基础上，对公司内部进行严格管理，落实好各项管理制度，及时、全面、客观的做好信披工作。重视与股民的沟通交流与互动，积极与法批媒体、财经媒体建立联系，不断拓展公司对外沟通渠道，通过媒体和网络渠道，让广大投资者可以从线上及时的了解公司最新动态和发展状况。定期或不定期地与各机构、分析师专门沟通，介绍公司情况、行业特点等。通过内生和外延两个方面做好企业价值的创造和传递，努力实现公司市值与内在价值的均衡发展。股票波动受国家政策、行业发展、市场趋势等多种因素影响，并不代表公司发展趋势，公司目前经营情况正

常，稳定发展。

19、公司上市前两年未进行分红,未来公司在分红比例方面是如何规划的?

上市后第一年，公司实施现金分红总金额为 3,233.5 万元，占公司合并报表中归属于上市公司股东净利润的 30.81%，未来公司将严格按照相关法律、法规以及公司章程中对于现金分红的规定,在以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 10% 基础上,结合公司实际业绩情况合理拟定利润分配方案，回报投资者。

20、华为将全新发布操作系统 openEuler 欧拉。欧拉的定位是瞄准国家数字基础设施的操作系统和生态底座，承担着支撑构建领先、可靠、安全的数字基础的历史使命。公司的数据湖架构数据中心未来是否会兼容华为欧拉操作系统?

公司目前暂未兼容华为欧拉操作系统，谢谢。

21、精细化的内容创作，内容投放的数据库和传播链路，短视频拍摄制作等内容素材是否具有自主知识产权?

公司自研产品均拥有自主知识产权，谢谢。

本次接待过程中，公司通过网络远程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。

附件清单
(如有)

日期

2021 年 9 月 23 日