

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：2021-003

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
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 2020 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 5 月 10 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 信意安先生 副总经理兼董事会秘书 李旭女士 副总经理兼财务总监 赵小彦女士 独立董事 魏爽女士 保荐代表人 于洋先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为便于广大投资者更深入、全面地了解公司 2020 年年度报告和公司的经营、发展规划等情况，公司于 2021 年 5 月 10 日（星期一）下午 15:00-17:00 在全景网举办了 2020 年度网上业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程的方式举行。</p> <p>一、 公司董事长兼总经理信意安致辞</p> <p>尊敬的投资者朋友们：</p> <p>大家下午好！</p> <p>非常高兴能在全景网投资者互通平台与大家就天地在线 2020 年度报告以及公司经营情况、发展战略进行沟通。我代表公司董事会、管</p>

理层对各位投资者的参与、关注、支持表示欢迎和感谢。

天地在线自 2005 年成立以来，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 服务，目前已经发展成为国内互联网营销服务领域具有品牌影响力的互联网综合化服务提供商，累计服务企业客户数量超过 10 万家。公司凭借优质的互联网媒体资源、丰富的互联网营销经验，结合对客户营销需求的精准把握，依靠专业高效的营销服务团队及自主研发的服务平台，为客户提供“一站式”综合营销解决方案，从而提升企业的互联网营销效果及管理效率。

二、 投资者交流记录

1、 公司未来的业务增长点在那个方向上？

回答：公司在夯实原有营销业务基础上，将以一站式新媒体综合服务平台为支点，不断整合数据及媒体资源，以大数据为依托，围绕新场景构建全域全平台链路，通过内容策划+营销工具双轮驱动为客户提供更精准专业的数字化营销服务，帮助企业在营销增效的同时搭建企业间社交场景，为客户拓展更多商机，宽度+深度双效赋能推动企业价值增长。

2、 针对腾讯开设视频号逐步在电商领域发力，公司将如何布局？

回答：区别于抖音、快手平台，腾讯业务优势在于拥有强大的社交属性，腾讯视频作为链接公众号、小程序的桥梁，实现公域流量和私域流量的场景无缝对接，通过前端浏览器、微信、腾讯视频、游戏等全场景公域流量入口，到小程序、公众号后链路各个接口的打通，构建了腾讯全链路的生态闭环，有效增强用户粘性和留存率，实现流量快速变现，这是腾讯最大优势也是布局电商业务最可观的增长点。

我们作为腾讯的核心服务商，将在腾讯生态体系内发挥公司资源和服务优势，运用私域流量转化的产品矩阵，帮助客户适应市场新的营销模式，快速实现企业数字化转型。

未来公司将在巩固自有能力的同时，依靠合作能力推动业务转型放大公司优势，借助资本力量快速接入市场新赛道，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，成为以自有产品为主导的全域全链路数字化服务提供商。

3、公司对于未来的投入计划？

为了能更好的完善自身业务体系，公司在 2020 年增加了直播间和摄影基地搭建等支持新媒体业务的硬件投入。同时，公司加大了技术团队和产品研发的软实力投入，希望通过大数据平台将多年业务积累整合沉淀，放大自身资源优势，为公司之后发展做强有力的支撑。另外，公司还扩大了运营和内容策划团队的规模，以增强公司后链路服务能力，将营销能力作为我们的核心基建，未来为客户提供针对性综合解决方案，帮助客户适应市场新的营销模式，快速实现企业数字化转型。

4、请问公司的发展战略是什么？

当下移动互联网流量逐渐饱和，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，业务已覆盖全行业及线上线下全场景，拥有流量整合和流量变现能力，未来公司将专注后移动互联网时代数字化转型，通过公域流量前链路的赋能+私域流量后链路的托管，打造全域全链路数字化营销模式。针对客户现状及品牌诉求，将流量变为“留”量，为其提供多触点全场景的综合式解决方案。

5、目前公司募投项目进展如何？

为完善自身业务体系、满足当下营销市场新需求，公司持续优化运营服务团队、数字化云服务平台上的布局，加大运营人员及研发技术软实力方面的投入，以增强公司数字内容的制作能力，满足客户多样的创意内容需求。同时为进一步加强硬件设施建设，2021 年公司计划在通州紫光科技园新建近 3,300 平米的视频拍摄基地，继续扩大公司短视频拍摄场景和直播间搭建规模，以智能化的拍摄设备、大数据平台、AI 技术等，提升公司内容制作的效率，满足业务规模化的需求。凭借内外实力双驱动，加快业务转型升级。目前，公司募集资金使用主要用于：一体化营销服务网络项目、研发中心项目、房产购置项目、补充营运资金及承诺投资项目。具体详情请参阅公司 2021 年 4 月 28 日发布的 2020 年年度报告和 2020 年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告。

6、请具体介绍一下公司购置房产的具体规划？

随着市场环境的变化，以短视频、直播为代表的新营销模式不断升级，公司除了在软实力如运营服务团队、数字化云服务平台上布局，还将在

硬实力上不断提升。2021年，公司计划在购买的通州紫光科技园21号楼房产上，落地实施公司一体化营销服务网络和研发中心项目，同时为满足当下营销市场的新需求，将搭建大量短视频拍摄场景和直播间，以增强公司数字内容的制作能力，提高短视频制作质量，满足客户多样化的创意内容需求。同时以智能化的拍摄设备、大数据平台、AI技术等，综合提升内容制作的效率，满足业务规模化的需求，助力企业全链路数字营销升级。

7、公司在公司治理方面是怎么规范运作的？

2021年将继续按照监管部门的要求，结合公司的战略目标，通过对照资本市场最新修订的法律法规、规章制度健全内控体系，不断完善和提升董事会、监事会、股东大会及管理层合法运作和科学决策程序。进一步完善内控制度建设，提高公司治理体系和治理能力的现代化水平，全面把握证监会、深交所对于上市公司规范运作要求，严格遵守上市公司董、监、高履职规范，推动公司在规范化轨道上健康发展。

8、公司对未来经营有什么规划？

在当下营销成本越来越高，公司不仅仅满足于广告投放和售卖能力的提升，而是将企业数字化营销能力作为我们的核心基建，未来将更多在为客户提供整体解决方案上面布局，凭借服务优势、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，帮助客户适应市场新的营销模式，快速实现企业数字化转型。

9、公司在短视频和直播方向相关发展计划？

面对短视频、直播等新营销场景，公司本着为客户提供全方位服务的理念，现已在短视频、直播电商、MCN等当下新型营销领域布局，组建了专业视频制作团队、直播团队，基于抖音、腾讯视频、淘宝等主流流量入口，为客户提供视频创意、拍摄、投放、电商直播代运营、IP孵化等新服务模式。

10、公司为何毛利率这么低？将来有哪些措施提高毛利？

公司毛利率水平系行业特点所致。面对市场变化带来的新机遇，公司始终走在行业的前沿，公司未来将在巩固自有能力的同时，依靠合作能力推动业务转型放大公司优势，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，成为以自有产品为主导的全域全链路数字化服务提供商。

11、公司如何做好中小投资者保护工作？

信息披露是监管部门对上市公司规范运作监管的重点之一。2021年，公司董事会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。

12、面对市值下跌，公司将如何进行市值维护？

公司市值受市场多种因素影响，公司身处互联网服务行业多年，面对互联网技术更新迭代和疫情发展带来的各种创新商业模式和多样化的营销需求，公司未来将在夯实传统业务，持续提高运营效率的基础上，深入布局新营销模式，以一站式新媒体综合服务平台为支点，围绕新场景构建一站式数字化全域全链路服务体系，成为以自有产品为主导的全域全链路数字化服务提供商，在内生和外延两个方面做好企业价值的创造和传递，综合加强公司核心竞争力，努力实现公司市值与内在价值的均衡发展。

13、股票下跌，公司有何措施提振市场对公司的信心呢？

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，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，以公司综合化服务优势、客户及媒体资源优势、前沿业务积极布局优势等综合加强公司核心竞争力，不断优化公司治理水平，在内生和外延两个方面做好企业价值的创造和传递，为公司带来更好的发展，以回报广大投资者。

14、可否详细澄清，什么叫后端销售链路能力？

公司通过多年积累，已经拥有多元化的前端主流媒体资源，能够为客户提供针对其业务场景需求最优化的全链路解决方案，利用公域精准化广告投放帮助企业成功引流获客，基于商家的业务属性或品牌特点，为客户策划多场景多路径的后链路营销方式，如微信群团购、发布平台优

优惠券等多种后链路营销模式，帮助商家在自己私域流量池中可以持续不断的和客户有一个更深层次的交流，从而将消费者变为品牌的忠实粉丝完成持续复购动作，综合提升 GMV。

15、请介绍一下公司独立董事履职情况？

报告期内，公司独立董事根据《公司法》、《关于在上市公司建立独立董事的指导意见》、《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》等有关法律、法规及规范性文件及《公司章程》、《董事会议事规则》、《公司独立董事工作制度》等公司制度的规定和要求，诚信、勤勉、尽责、忠实地履行职责，积极参与公司治理和决策活动，对公司的制度完善和经营发展决策等方面提出了许多宝贵的专业性意见，同时，通过多次对公司现场的实地考察、审阅资料等，充分了解了公司生产经营情况、财务管理和内部控制的执行情况、董事会决议执行情况及信息披露情况等，并对董事、高级管理人员履职情况、关联交易情况等进行了监督和核查。独立董事还通过邮件、电话、会议等途径与公司其他董事、管理层及相关工作人员交流与沟通，重点关注了公司运行状态、所处行业动态、有关公司的舆情报道、监管精神与动态及对外投资等重大事项，积极有效地履行了独立董事的职责，较好地维护了公司整体利益以及全体股东特别是中小股东的合法权益，对公司规范、稳定、健康地发展起到了积极的作用。报告期内，独立董事就公司募集资金的使用、对外投资、关联交易等事项发表了独立意见，并对主要子公司运行情况、防范财务风险等方面提出了富有针对性的建议和意见，对促进董事会科学决策、公司稳健经营起到了积极的作用，也为公司未来发展、规范化运作和防范风险作出了贡献。

16、除了在巨潮网上查看公司公告，还可以在在哪里了解公司的日常经营情况？

公司重要事项及公告等信息您可通过法定披露渠道：巨潮网及四大法批媒体（证券时报、证券日报、中国证券报、上海证券报）等平台进行查阅。如想与公司交流，您可以在互动易平台留言您所关注的问题，公司会及时进行回复。也可致电公司证券投资部（010-52343588）了解公司经营情况，或登陆公司官网 www.372163.com、公司官方微博、公司官方

	<p>公众号（全时天地在线 Club）关注公司最新动态。我们为投资者提供了充分的沟通渠道，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。</p> <p>本次接待过程中，公司通过网络远程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	2021 年 5 月 10 日