

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：2023-001

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	中邮证券 王晓萱 金鹰基金 陈颖 金信基金 谭家俊 亘泰投资 伍大为 中邮人寿 朱战宇
时间	2023 年 1 月 6 日 10: 00
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	副总经理兼董事会秘书 李旭 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 1 月 6 日（星期五）接待投资者调研，会议通过线上电话会议及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 21 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</p>

模式已覆盖全行业及线上线下全场景。

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。

未来，公司将坚持以“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、疫情逐渐放开之后，是否会对公司业务带来正面影响？

疫情结束将对国民经济的复苏产生积极的影响，对于公司广告业务，我们能够看到目前很多经济实体和门店正在逐步复原，许多餐饮、娱乐、新消费企业正在复苏，并逐渐带动企业客户的营销需求，随着这种趋势，将对公司广告业务带来正面影响。

2、请问客户对于广告预算提升时间节点公司是怎么看的？业绩回升是否会体现在二季度？

往年企业客户对于下一年的广告预算会在四季度初步确定，2022年因疫情的原因，客户规划广告预算的时间有所延迟，目前部分客户已开始与业务团队沟通新一年的投放计划。

3、关于公司的“无限盒子”，能否请您简单介绍下未来产品的发展路径是怎样的？未来如何实现商业化？

“无限盒子”是公司基于5G、大数据、云计算、虚拟现实等技术自研开发的沉浸式虚拟数字商业综合体，通过PC、移动、VR等多终端融合的新颖交互方式，帮助各行业企业及品牌客户提供基于其需求的虚拟人、虚拟发布会、虚拟会展、虚拟直播、虚拟产品等定制化、一站式数字内容生产及商业化运营解决方案。

目前公司已与UME达成战略合作共创“UME Space 数字影城”，与众信旅游合作共同拓展元宇宙商业模式，同时我们已在“无限盒子”中开放了部分虚拟空间并开始招商工作，现已拓展近80家不同行业的企业客户挂牌入驻到“无限盒子”中。

我们将“无限盒子”定位为一个B2B2C概念的产品，主要服务于企业客户，通过新技术和新内容帮助企业进入“元宇宙”，并为其搭建全新的商业化基建，在拓展更多元化的商业应用场景的同时助力品牌积累数字资产，实现企业在Web3.0时代的数字化转型和品牌价值再升级。

4、请简单介绍下公司UME项目的合作模式？

公司与UME将共同打造虚拟数字影城，塑造品牌专属虚拟IP形象，为其建设品牌商业化资产，未来我们会与UME共同探讨更为深入的元宇宙商业模式，助力品牌在虚拟数字空间的基础设施建设和数字资产商业化布局中全面升维。

5、了解到公司可以在“无限盒子”中为企业搭建虚拟空间、举办

虚拟演唱会等等，针对这块业务的收入模式是怎样的？

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。目前“无限盒子”仍处于初期发展阶段，商业化模式尚未成熟还在逐步探索当中。

6、对于公司“无限盒子”这块业务，请问公司如何看待未来的发展趋势？目前市场上的竞争格局如何？

首先从趋势上看，元宇宙概念所带来的商业模式与我们过去所熟悉的互联网思路有所不同，我们认为它是互联网的再一次升级，我们为品牌所创建的数字人、虚拟空间、就如同PC和移动时代的公司网站和企业公众号一样，它是企业入局到新的流量和商业模式的“新名片”。对比我们所熟知的网页浏览和短视频直播等方式，虚拟空间可以提供创作空间更广、体验感更好、交互性更强的商业氛围，大大缩短了品牌和消费者之间的距离。

当前虚拟现实、元宇宙产业尚在早期，相关核心技术还有待突破，现阶段行业竞争格局尚未形成。目前国内外市场上打造虚拟空间类似的产品有很多，但是各家运营模式和主打方向还是有所差异的。天地在线作为互联网服务型企业，我们将数字业务布局在内容制作与分发、应用与服务环节上，我们希望通过自己的能力和服务，消除技术、行业及企业间的发展壁垒，帮助企业、品牌和用户找到新的商业路径。

7、能否为我们介绍一下公司推出的数藏平台？

去年9月，我们推出了自己的数字藏品发行平台“无限数藏”，平台基于区块链底层技术为客户提供数字藏品铸造、登记发行、营销推广、交易、存证备案等一体化综合性服务。

我们在“无限数藏”内开设了共创、非遗和中华美食的合作模块，针对不同行业客户的合作需求给出相对应的实践方案。截至目前，“无限数藏”已先后为50余个品牌、艺人、行业机构和艺术创作者提供服务，共发行了近80款数字藏品。

8、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。

9、公司虚拟数字业务团队配置情况？

2021年11月，公司在北京通州区成立了全资子公司“启元天地”，开始全面推进虚拟数字业务的服务能力和业务体系搭建。公司从软硬件设备、人员团队和业务模式上逐步完善，并持续加强业务相关技术及人才的储备。在业务模式上，我们目前规划了服务类和平台类两大模块。目前公司负责服务类业务（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人。整体约100余人。

10、公司对于虚拟人业务未来的商业变现模式是如何规划的？

随着元宇宙概念的不断走热，虚拟人受到了更多的关注。目前公司打造出公司自有虚拟数字业务传递官“元启”、歌手孙语赛、演员班嘉佳等艺人虚拟形象。

在应用方面，去年我们将“元启”分别在数字员工、品牌代言、IP偶像等需求场景中展开尝试性实践，将他应用在企业内部直播培训、新产品宣传、网络微短剧等方向。2022年8月，“元启”化身证券日报“2022数字经济领航者峰会”的传递官，参与大会的宣传、现场迎宾、发展报告发布等环节。

目前公司在虚拟数字人和虚拟内容打造方面已形成了一套较完善的技术操作流程和服务方案，我们未来将凭借自身的内容生产体系和互联网营销服务的能力，逐步探索数字人在各类场景中的应用模式。

11、请问公司虚拟人和XR直播业务的收费模式是怎样的？

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。

12、对比公司服务类和平台类两个业务模块，请问目前哪一块业务模式更成熟？

从技术角度看，首先无论是虚拟人还是虚拟直播，在内容的制作方

	<p>面当前技术已经发展的相对成熟了，沉浸式有交互的内容不仅能够更加清晰直接的展示企业形象，而且更有感染力，很多企业已尝试将数字人、XR 技术应用于企业的商务活动、内部培训、电商直播等场景中，所以服务类业务（数字人、数字内容、XR 直播）落地相对较快。</p> <p>对于“无限盒子”和“无限数藏”平台类业务，目前仍处于初期探索阶段，需要跟随行业和技术的发展，持续与客户共同探索商业化的落地模式。</p> <p>未来天地在线想要构建的，是一个基于 web3.0 而创建的虚实共生的商业服务体系，我们当下在虚拟数字业务所做的种种布局，首先是希望能把自己的产品做好，降低门槛，服务好产业合作伙伴和客户。其次是通过内容服务、全域全链路营销服务和虚拟数字业务的持续布局，为公司的业绩和收入带来新的增长空间。最后是希望与行业并行、与内容生态创作者一道，共建内容和场景应用落地，共同推进元宇宙生态发展。</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 1 月 6 日