

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：2024-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	中财集团 张雅娟 赢仕投资 李柯兵 每利基金 刘娅琴 上海互企通 宋怀胜 北京资翼基金 卜毅 国中长城(天津)资产 刘志强 东北证券 郭大海、徐志强 真为基金 黄思思 各省市驻京机构商务协会理事 张赞松 中国企业财务管理协会 韩战棋 中信建投证券 齐国庆 中信证券 王力平、彭博翰 鹏瑞利集团 房志奇 财华证券 果金柱 金圆统一证券 卓智鹏、孙隽 博大策略 谭灿玉 银河证券 刘忠喜、周戈亮 荣景燃智（北京）公司 王欢 鼎峰资本 罗茜丽

时间	2024年3月14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2024年3月14日接待投资者调研，会议通过线下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 16 万家，业务模式已覆盖全行业及线上线下全场景。</p> <p>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。</p> <p>近年来，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，逐步在数字人、XR 直播、数字场景、数字藏品等方面探索和布局，不断拓展新的业务模式。</p> <p>随着 AI 技术及相关应用的不断发展，人工智能与传媒行业的融合发展也不断升级，企业客户在内容和企业运营需求上发生了变化，中小企业对于 AI 工具提升经营效率和营销效果格外关注。公司在原有数字营销及虚拟数字业务的基础上，依托自身在媒体、客户及服务经验的优势，凭借 AI 技术进一步加强公司传统营销业务升级，同时加速元宇宙应用场景落地，为公司持续拓展新的业务增长点。</p> <p>二、提问环节：</p> <p>1、公司主要客户类型？</p> <p>天地在线主要以中小企业客户为服务对象。</p> <p>2、公司如何看待传统业务的发展以及公司未来的战略规划？</p> <p>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</p>

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、公司在虚拟数字业务方面的进展如何?

数字人方面,公司已推出“元启”、“淼淼”等自有数字人形象。针对于B端客户需求,提供数字人形象定制、建模、商业运营等全方位服务,目前已与UME、ABI(中关村区块链产业联盟)等企业客户合作项目逐步落地。同时,推出了AI数字人SAAS产品—星河AI数字人系统,为客户在AI数字人直播、AI数字人视频生成等应用落地提供全面的服务支持,拓展AI数字人应用场景。

XR直播方面,公司已在企业活动、产品发布会、商业演出等需求下提供服务。公司与证券日报联合出品的“元宇宙路演中心”已正式落成,利用公司数字人、XR直播等技术能力,为上市公司提供一个更加智能化、科技化的路演环境。其配备的元宇宙互动区、演播厅、绿幕直播间以及采访间等多功能空间组件,帮助上市公司更好地展示自身优势。

平台类服务方面,公司已上线的数字藏品平台“无限数藏”,目前已与数十个品牌创作者合作发行百余款数字藏品。公司推出的虚拟数字商业综合体“无限盒子”,以建立企业商业化基建为出发点,已相继与UME、众信旅游等头部品牌及企业及达成战略合作,共同拓展元宇宙场景下的多元商业模式。陆续与有源文化携手打造元宇宙电音节,针对于文创、艺术领域,“无限盒子”上线了全新的艺术家街区,并先后邀请周松、南方等艺术家入驻,为其打造个人艺术工作室。

公司不断在虚拟数字内容服务及AI、区块链等元宇宙相关技术及资源合作上持续探索。去年8月,公司中标江苏省文化产权交易所基于区块链的文化数据资产服务平台建设项目,进一步拓展公司在文化数字内容及区块链技术应用领域服务能力和经验积累。

此外,为满足不同行业客户在线下场景的需求,当前公司运用先进的全息舱设备,结合自身在数字内容和AI技术上的积累,打造了从硬件

设备到内容制作再到线下场景应用的一站式解决方案。为零售商超品牌、文旅景区、服务型机构（银行/医院/酒店）、政府、事业单位等行业用户提供品牌营销、业务办理、问题咨询、资讯播放、服务导览等数字内容服务，进一步拓展公司虚拟数字业务的业绩增长点。

4、公司 AI 相关的产品布局及进展情况？

结合自身客户资源及行业服务经验，2023 年 5 月，公司与聆心智能合作，基于聆心“超拟人大模型”拟人、可控、可配置的核心技术优势，双方合力整合营销垂类知识，共同打造营销行业模型，并推出细分行业垂类模型解决方案。同时在此基础上开发企业 AI 助手、AI 数字人等应用产品，帮助企业提高工作效率和协作能力，增强电商直播、教育培训、媒体宣传等企业用户体验，不断赋能中小企业，助力企业数字化转型和创新发展。

该产品已于 2024 年 1 月正式上线。目前公司 AI 相关业务仍处于初期探索阶段，不排除未来受行业政策等影响，出现项目中断或发展不达预期的风险。

5、公司在 AR/VR 方向有哪些布局？

公司自 2021 年开始全面推进虚拟数字业务的服务能力和业务体系搭建。从软硬件设备、人员团队和业务模式上逐步完善，并持续加强相关技术及人才储备。现已组建了涵盖数字人、3D 数字场景、AR、VR、XR 等创新型数字内容的制作、应用平台研发及商业服务团队。

业务方面，公司 2022 年上线的沉浸式虚拟数字商业综合体-无限盒子，可以通过 PC、移动、VR 等多终端融合的交互方式，为企业及品牌客户提供如虚拟会展、虚拟直播、虚拟娱乐演出等基于其应用需求的定制化数字内容生产及商业化解决方案。目前，公司已尝试为影视、娱乐、艺术、旅游、行业机构等不同领域的客户打造定制化虚拟交互场景及运营服务。此外，去年 8 月公司与专注 XR 内容的科技娱乐公司-沙核科技达成合作，双方联手打造 VR 沉浸式体验内容《水书》，凭借自身 VR 技术经验和资源优势，公司将负责互动影像内容的开发制作。通过先进的虚拟现实技术，观众将能够以第一人称视角身临其境地追寻远古文明足迹，亲身经历剧情的发展，以前所未有的沉浸式体验领略水族及水书背后代表独特的历史和文化精神。未来，公司会持续关注 AR/VR/XR 等领域

的最新产业布局与动态，跟进技术发展路线，将自身虚拟数字业务及相关产品扩展到不同行业、不同场景，与企业客户共同探索虚拟内容创作与虚拟空间沉浸式交互创新模式。

6、请问公司虚拟数字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。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。

7、与公司业务模式相同的服务商有很多，公司的核心优势有哪些？

业务模式本身没有太大的区别，但是各家公司的优势和发展基因不同。公司多年来一直专注于为中小企业提供互联网数字化服务，服务客户已覆盖全行业，运营团队经验丰富，熟知各行业客户的营销痛点，同时因与媒体长期保持良好的合作关系，公司能够及时跟进上游媒体发展动向和互联网技术的革新。

此外，公司组建了专业的内容创策团队和产研团队，可为各行业客户提供从媒体、内容、电商到私域适用于全域、多维场景的全链路数字化解决方案和工具，全方位助力企业实现品牌升级。

本次接待过程中，公司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	2024 年 3 月 14 日