

北京全时天地在线网络信息股份有限公司

2020 年度董事会工作报告

2020 年度，公司董事会严格遵守《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》等相关法律、法规、规范性文件及《公司章程》、《董事会议事规则》等公司制度的规定，认真履行股东大会赋予的职责，勤勉尽责，规范运作，科学决策，积极推动了公司各项业务的稳妥发展，维护公司和股东的合法权益。在公司经营管理上，董事会紧紧围绕公司总体发展目标，以全年经营计划为中心，保障公司的稳健运行。现将公司董事会 2020 年工作情况汇报如下：

一、2020 年年度总体经营情况

（一）宏观经济及行业概况

2020 年，突如其来的新型冠状病毒疫情对全球经济造成了一定的影响，在以习近平总书记为核心的党中央的领导下，中国不仅防疫抗疫工作卓有成效，而且在面临错综复杂的国际形势，依旧保证了经济稳步发展态势，成功走出“V”型反转，成为全球唯一实现正增长的主要经济体。2020 年是中国互联网营销突破创新之年，面对新冠肺炎疫情的冲击和重重困难，我国互联网营销呈现出极大的韧性。2020 年互联网广告维持了 14.4% 的增长态势，为实体经济复苏开启了本土时代的新路径。

（二）2020 年度重点工作

2020 年上半年受疫情影响，公司部分客户复工较晚，前期营销策略较为谨慎，因此上半年经营业绩受到一定的影响。随着疫情得到控制，客户的互联网营销需求得到释放。在公司管理层领导和全体员工的共同努力下，公司全年业绩实现了稳定增长，2020 年度，公司实现营业收入 327,012.09 万元，同比增长 36.66%；营业利润 12,436.21 万元，同比增长 8.31%；归属于上市公司股东净利润 10,493.39 万元，同比增长 5.94%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 10,006.88 万元，同比增长 5.13%。

回顾 2020 年，公司重点开展了以下工作：

1、夯实传统互联网营销业务，完善多元化流量布局

报告期内，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，通过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”数字化综合营销解决方案，从而提升企业的互联网营销效果及管理效率。

在多元化的流量方面，公司与腾讯、爱奇艺、360、今日头条等大媒体平台保持持续良好的合作关系，在腾讯生态中，公司及公司河北、四川、陕西等地的分、子公司先后取得腾讯广告区域核心服务商、特定行业开发授权以及附近推生态服务商授权，并荣获腾讯广告 2020 年半年度杰出服务商、2020 年下半年效果 KA 服务商-金牌服务商的称号。作为爱奇艺奇麟效果广告的最佳合作伙伴，公司以专业的拍摄团队、自建影棚场景，依托于爱奇艺优质内容、海量用户以及技术优势，根据不同企业主自身特点，从娱乐、资讯、社交等多领域提供“娱乐全触点营销”式的网络推广整体解决方案，满足企业主推广需求，并荣获爱奇艺 2020 年度最佳合作伙伴-金麒麟、优秀销售团队及优秀运营团队等多项大奖。同时，公司凭借对行业的熟悉和行业发展的判断，不断整合数据及媒体资源，在巩固原有业务的基础上积极开展抖音等前端新型主流媒体业务合作，并在 2020 年取得分众易直投北京、天津、上海、山西、河北区域的服务授权，使业务打通线上线下全方位触点，让线上流量与线下流量相互融合，针对客户现状及品牌诉求，为其提供多触点全场景的数字化综合营销价值增长方案，帮助客户快速适应市场新的营销模式，助力企业实现数字化转型。

在 SaaS 业务方面，2020 年新冠疫情影响了宏观经济增速，传统的线下办公、零售、餐饮、采购等活动受阻，但企业对零售电商、协同办公、CRM、数字化采购等领域 SaaS 产品的需求显著增加，据艾媒咨询数据显示，预计 2021 年中国智能移动办公市场规模将达到 469 亿元。针对 SaaS 产品的需求显著增加，公司对 SaaS 部门架构进行了优化、整合，成立客户服务组、资源开发组、售后服务组，加强了对客户的线上培训。2020 年公司共为客户提供线上培训 220 余次，助力企业复工复产，赋能企业运营管理，提高企业整体效率。

2、把握行业未来方向，持续布局优势媒体

随着短视频、直播等行业的兴起，带动网络营销的需求攀升，公司紧随市场环境变化，不断拓展新业务路径。面对新营销场景，公司本着为客户提供全方

位服务的理念，在2020年即开始内部组建视频及直播团队，对外投资运营抖音千万粉丝账号“老饭骨”的MCN公司夏焱焱，现已在短视频、直播电商、MCN等当下新型营销领域布局，基于抖音、腾讯视频号、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，搭建新型产业链，帮助企业快速触达新生代的网民用户。

3、产品研发升级，打造营销科技实力

随着技术不断发展，如何利用人工智能、大数据等创新技术实现营销升级，是今天互联网服务提供商都在思考的问题。2020年公司成立了商业产品中心，聚拢行业优秀人才，制定了星云Astar云服务平台基础建设规划，增强大数据加工与应用和程序化广告交易平台的技术研发和运营能力。在不断深化现有营销技术优势的同时，公司希望通过技术创新推动营销广告的投放效率提升，实现个性化、定制化创意文案的自动化投放。

4、成功登陆资本市场，加强企业规范管理

2020年公司成功登陆资本市场，成为一家公众公司，公司全面完善了管理制度体系，规范三会一层运作机制，对《公司章程》、《董事会议事规则》、《总经理工作细则》、《内部审计制度》等相关制度进行了修订，健全了公司内部控制体系，同时多次组织内部规范运营培训，在公司治理与规范管理方面实现了新的提升，内部管理继续朝着规范化、科学化的方向发展。

5、软硬实力双驱动，加快推动业务转型

为了更好的完善自身业务体系，公司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，将营销服务能力作为我们的核心基建，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公司核心竞争力，成为以自有产品为主导的全域全链路数字化服务提供商。

二、董事会日常工作总结

（一）董事会会议召开情况

根据《公司章程》《董事会议事规则》的相关规定，2020 年公司董事会共召集 6 次董事会会议，审议并通过议案共 35 项，具体情况如下：

会议届次	召开时间	会议内容
第二届董事会第九次会议	2020 年 3 月 16 日	1、审议《关于公司 2019 年度财务报告的议案》； 2、审议《关于公司 2019 年度董事会工作报告的议案》； 3、审议《关于公司 2019 年度总经理工作报告的议案》； 4、审议《关于对公司 2019 年度关联交易予以确认的议案》； 5、审议《关于对公司 2020 年度与日常经营相关的关联交易预计的议案》； 6、审议《关于公司 2019 年度财务决算报告的议案》； 7、审议《关于公司 2020 年度财务预算报告的议案》； 8、审议《关于公司 2019 年度利润分配的议案》； 9、审议《关于公司高级管理人员 2019 年度工作考评的议案》； 10、审议《关于公司 2020 年度高级管理人员薪酬方案的议案》； 11、审议《关于公司 2019 年度内部控制自我评价报告的议案》； 12、审议《关于会计政策变更的议案》； 13、审议《关于公司向控股子公司、全资子公司提供借款的议案》； 14、审议《关于续聘会计师事务所的议案》； 15、审议《关于修订〈北京全时天地在线网络信息股份有限公司章程〉并办理工商登记变更的议案》； 16、审议《关于修订〈北京全时天地在线网络信息股份有限公司章程（草案）〉的议案》； 17、审议《关于提请召开公司 2019 年年度股东大会的议案》；

第二届董事会第十次会议	2020年5月8日	<ul style="list-style-type: none"> 1、审议《关于公司2020年1-3月财务报告的议案》; 2、审议《关于变更内审部负责人的议案》
第二届董事会第十一次会议	2020年8月27日	<ul style="list-style-type: none"> 1、审议《关于变更公司注册资本、公司类型、修订〈公司章程〉并办理工商登记的议案》; 2、审议《关于修订公司制度的议案》; 3、审议《关于公司2020年半年度报告及摘要的议案》; 4、审议《关于提请召开2020年第二次临时股东大会的议案》;
第二届董事会第十二次会议	2020年9月21日	<ul style="list-style-type: none"> 1、审议《关于变更副总经理、董事会秘书的议案》; 2、审议《关于聘任证券事务代表的议案》
第二届董事会第十三次会议	2020年10月28日	<ul style="list-style-type: none"> 1、审议《关于公司2020年第三季度报告全文及正文的议案》; 2、审议《关于变更经营范围及修订〈公司章程〉的议案》; 3、审议《关于全资子公司变更经营范围及修订〈公司章程〉的议案》; 4、审议《关于以募集资金置换预先投入募投项目自筹资金的议案》; 5、审议《关于部分募投项目变更实施主体暨使用募集资金向全资子公司提供借款用于实施募投项目的议案》; 6、审议《关于使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理的议案》; 7、审议《关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案》; 8、审议《关于对外投资暨关联交易的议案》; 9、审议《关于提请召开2020年第三次临时股东大会的议案》;

第二届董事会第十四次会议	2020年12月23日	1、审议《关于全资子公司向全资孙公司进行增资的议案》;
--------------	-------------	-----------------------------

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

2020年度，公司共召开4次股东大会，公司董事会严格遵守《公司法》、《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规及《公司章程》的规定，认真履行股东大会赋予的各项职责，严格执行股东大会的各项决议和授权事项。

（三）董事会各专门委员会履职情况

公司董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会。2020年度，各专业委员会依据各自议事规则规范运作，并结合各自的专业优势，对公司重大事项进行客观、审慎的判断，为董事会科学、高效决策提供了有力支持。

（四）独立董事履职情况

公司全体独立董事在2020年度严格按照《公司法》、《证券法》及《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律法规及《公司章程》《独立董事工作制度》等内部控制文件的规定，恪尽职守、勤勉尽责，主动关注公司经营管理信息、财务状况和重大事项，充分发挥自身专业知识为公司建言献策，切实增强董事会决策的科学性和合理性，推动公司生产、经营和管理等方面工作持续、稳定、健康地发展。

（五）信息披露情况

公司董事会依照《公司法》、《证券法》、《上市公司信息披露管理办法》、《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》等法律、法规及规范性文件和《公司章程》的规定，认真自觉履行信息披露义务，切实提高公司规范运作水平和透明度。公司信息披露真实、准确、完整、及时，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，保证了披露信息的准确性、可靠性和有效性。

三、公司未来发展展望

2020年的新冠病毒疫情对全球社会经济的各方面造成了重大的影响，对互联网服务行业来说既有挑战也蕴藏机遇。当“一切皆可云”成为新常态，2020下半年迎来明显的消费反弹，企业主的营销需求、预算投放和营销行为加速向线上迁

移。

公司身处互联网服务行业多年，积累了丰富的优质资源和行业经验，在业内获得了众多主流媒体和企业客户的认可。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，公司将在稳固互联网营销服务、SAAS业务板块等客户的基础上，挖掘增长型新客户，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，围绕新场景构建一站式数字化全域全链路服务体系，通过内容运营+技术研发+产品工具多点布局综合加强公司核心竞争力，成为以自有产品为主导的全域全链路数字化服务提供商。

四、2021 年重点经营计划

（一）夯实传统营销业务基础，持续提高运营效率

作为国内较早专注于互联网领域的营销服务提供商，公司始终致力于为客户提供契合自身的一站式、多元化的互联网营销解决方案，实现产品与用户的精准匹配。目前公司覆盖腾讯、360、爱奇艺、今日头条、抖音等多个主流新媒体传播平台，积累了丰富的行业经验和客户资源，未来将继续专注发展互联网营销服务业务，优化运营的品质，提升运营效率，进行精细化运营管理，不断提升服务质量，完善质量管理体系，进一步提升客户满意度和粘性。

（二）深入布局新营销模式，助力新消费品牌孵化

随着消费升级、更年轻一代消费群体迅猛发展的趋势下，内容成为这两年新品牌成长的核心助推力，短视频、直播、内容带货等不断产生的新营销场景，内容 IP 打造、内容电商运营、IP 商业化增值、新消费品牌孵化等一体化的产业生态形成。天地在线作为专注于为客户提供互联网综合营销服务，且在国内互联网广告服务领域具有品牌影响力的互联网综合服务商，密切关注互联网营销的发展方向 and 趋势，在 2020 年即开始内部组建直播团队，对外投资运营抖音千万粉丝账号“老饭骨”的 MCN 公司夏焱焱，形成了新媒体营销的初步布局，未来将不断整合优势资源使公司快速接入在新兴领域的发展，加速完善战略布局，在新营销环境下，为企业提供更前沿、全面的营销服务，助力新消费品牌的孵化。

（三）打造全域全链路服务模式，赋能企业数字化转型

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，当下移动互联网流量逐渐饱和，市场环境逐渐向

数字化营销模式转变。公司在夯实原有前链路流量获取的优势能力外，未来将重点布局私域生态、落地后链路生态化的建设，专注后移动互联网时代数字化转型，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。

（四）新媒体综合服务平台上线，以大数据 SaaS 平台驱动价值增长

面对短视频、直播、内容带货等不断产生的新营销场景，为更好的服务于中小企业客户，帮助企业直接触达目标消费人群，天地在线自行研发并上线了星云 Astar 云服务平台。该平台可以运用智能化的操作方式，整合市场资源，进行精细数据化运营，从而为客户产生高效能的盈利，驱动企业价值增长。未来，天地在线将以一站式新媒体综合服务平台为支点，依托自主内容创意能力，媒体与客户资源优势，积极升级业务模式，不断实现产品的迭代升级，围绕新场景构建一站式数字化全域全链路服务体系，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，宽度+深度双效赋能推动企业价值增长，开拓业务第二增长曲线。

（五）打造智能化线下场景，助力全链路数字营销布局

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。

（六）规范信息披露，做好投资者关系管理

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。

（七）全面提升规范运作水平，为公司发展提供坚实保障

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。

北京全时天地在线网络信息股份有限公司

董事会

2021 年 4 月 27 日