

北京全时天地在线网络信息股份有限公司

2022 年度董事会工作报告

2022 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定发展，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 2022 年工作情况进行汇报如下：

一、2022 年年度总体经营情况

报告期内，受经济环境及宏观政策的影响，中小企业客户的营销策略较为谨慎，公司业务订单量减少；且在大环境的冲击下，互联网营销行业也发生较大变化，公司采购成本亦有所上升，对公司生产经营造成一定的影响。2022 年公司实现营业收入 304,465.03 万元，归属于母公司所有者的净利润 318.34 万元。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 97.23 万元。2022 年度，公司重点开展了以下工作：

2022 年度，公司重点开展了以下工作：

(1) 持续完善多元化流量布局

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。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，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。目前公司覆盖腾讯、360、爱奇艺、今日头条、抖音、小红书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。另外，报告期内公司逐步优化运营品质，提高运营效率，进行精细化运营管理，不断提高服务质量，完善质量管理体系，进一步提升了客户满意度，并取得了多项代理商奖项。

(2) 虚拟数字业务初步商业化落地

报告期内，公司紧抓数字经济发展机遇，加大创新业务投入，制定以“内容

+技术”为核心的经营战略，针对虚拟数字内容及相关数字资产的生产、运营等商业化服务作重点布局，初步形成了服务类及平台类两大产品体系。

1) 服务类业务

提供身份型、IP 偶像、数字员工等数字人策创与运营服务、CG 特效、数字短片、影视后期等创新式数字内容服务以及可适用于企业活动、发布会、商业演出、直播培训等多种行业应用场景的 XR 直播服务，全方位帮助企业及品牌客户打造虚实结合的且未来可适用于各类场景的创新式内容。

公司自有虚拟数字业务传递官“元启”已在企业内部培训、宣传片拍摄等应用场景落地，并担任证券日报“2022 数字经济领航者峰会”传递官，参与发布《2022 上市公司数字化转型发展报告》。



图：公司虚拟数字业务传递官“元启”商业合作场景图



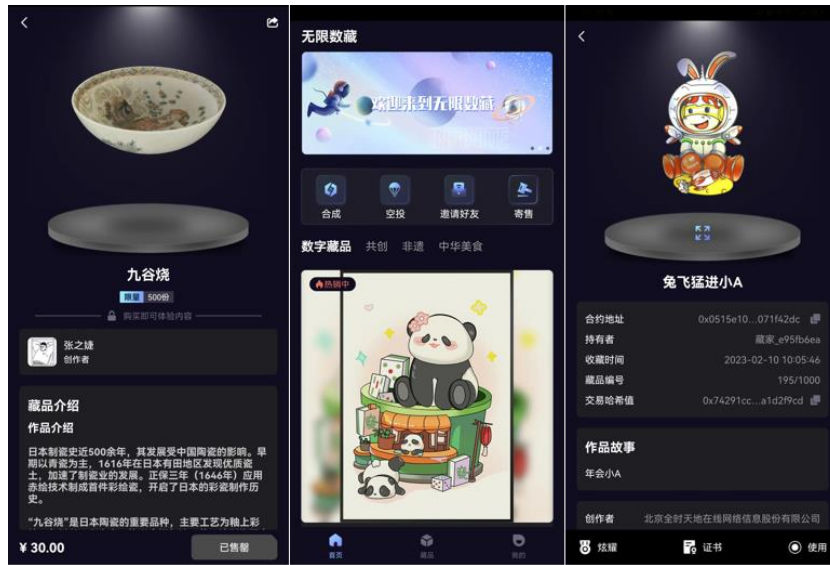
图：XR 直播

2) 平台类业务

主要包含数字藏品发行平台“无限数藏”及元宇宙虚拟数字商业综合体“无限盒子”两大商业化产品，其中：

数字藏品发行平台“无限数藏”是基于区块链底层技术建设的涵盖数字藏品铸造、登记发行、营销推广、交易、存证备案等功能的一体化综合性服务平台

公司数字藏品平台“无限数藏”累计与 50 余个品牌创作者合作发行 100 余款数字藏品。



图：数字藏品发行平台“无限数藏”

元宇宙虚拟数字商业综合体“无限盒子”基于 5G、大数据、云计算、虚拟现实技术，以 PC、移动、VR 等多终端融合的新颖交互方式，为各行业企业及品牌客户提供基于其数字化需求的虚拟数字资产创建、沉浸式交互、营销推广、商业场景应用等覆盖全产业链商业化服务。

元宇宙虚拟数字商业综合体“无限盒子”已开放包含中心城区、海洋艺术馆、海底展览馆、时空胶囊、虚拟舞台等空间场景，配套了品牌概念店、地标建筑以及各种穿梭交通方式，初步搭建了多样化商业类型及多元化数字内容应用场景的商业综合空间。



图：“无限盒子”空间场景

基于上述虚拟数字业务的能力，目前公司已与 UME 达成战略合作共创“UME Space 数字影城”并为其制作虚拟形象“票多多”，与众信旅游合作共同

拓展文化旅游元宇宙商业模式。2022年7月，公司投资全栈式数字人技术服务商世优科技，世优科技成熟的数字人产品、技术和商业模式，进一步增强了天地在线虚拟数字业务的产品运营和商业化服务的能力。



图：众信旅游元宇宙空间

图：UME 元宇宙空间

（3）完善人才梯队建设，优化培训体系

报告期内，公司根据业务发展战略，持续开展人才培养和梯队建设工作，为配合虚拟数字业务发展，公司迅速引进原画师、3D开发工程师、3D角色/场景建模师、UI/动作设计师、特效师、动画师、合成师等人才，组建内容生产运营、产品研发和商务运营团队。同时，公司制定了全面的人才培训体系，明确培训目的和原则，做好培训需求分析，并不断完善培训计划。报告期内，公司围绕经营目标通过线上线下结合的方式开展全方位、多维度、深层次的业务能力及素质培训，其中业务能力培训400余场，覆盖员工5,000余人次，为公司业务发展打下良好的基础。

（4）加强投资者关系管理，助推公司高质量发展

2022年，中国证监会对《上市公司投资者关系管理工作指引》进行了修订，为加强上市公司与投资者之间的有效沟通，促进上市公司完善治理，保护投资者的合法权益，公司高度重视投资者关系管理工作，持续健全完善投资者沟通机制。公司结合当前互联网、新媒体等新时代发展趋势，在电话会议、现场调研等传统沟通渠道基础上，积极运用投资者热线电话、投资者邮箱、网上路演、“互动易”、网络业绩说明会、网上投资者集体接待日活动、参加策略会等方式与投资者保持有效而融洽的交流与互动。报告期内，公司共回复深交所互动易平台投资者提问100余个，举行网上业绩说明会/投资者接待日活动2次、接听投资者热线180余次；同时，公司加强了自媒体平台建设以促进投资者沟通，报告期内，公司在各法批媒体、财经媒体平台以及通过公司的微信公众号、视频号、微博、抖音、小

红书等渠道上共发布稿件、视频等合计 300 余篇,包括及时深入的经营业绩解读、业务开展情况、公司荣誉、投资者保护等方面的内容,使投资者能更好地了解公司经营状况及发展趋势。

(5) 持续完善公司治理制度,推进公司治理规范运行

报告期内,公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规的要求,深入开展公司治理专项活动,不断完善公司的治理结构,建立健全内部管理和控制制度,提高公司规范运作水平。并根据中国证监会及深圳证券交易所对相关法律、法规、规章和规范性文件的修订,修订相关制度并推动落实结合公司经营现状及易发风险点,对《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理办法》《对外担保管理制度》等 24 项管理制度进行了全面的修订,进一步完善了公司内控制度,形成了较为健全的法人治理结构,使各项制度得到了有效执行并对企业的生产经营发挥了积极的作用。

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,2022 年公司董事会共召集 8 次董事会会议,审议并通过议案共 43 项,具体情况如下:

会议届次	召开时间	会议内容
第二届董事会第二十九次会议	2022 年 1 月 11 日	1、审议《关于公司董事会换届选举第三届董事会非独立董事的议案》; (1) 提名信息安先生为第三届董事会非独立董事 (2) 提名陈洪霞女士为第三届董事会非独立董事 (3) 提名王楠先生为第三届董事会非独立董事 2、审议《关于公司董事会换届选举第三届董事会独立董事的议案》; (1) 提名郑凌先生为第三届董事会独立董事 (2) 提名穆林娟女士为第三届董事会独立董事 3、审议《关于制定 2022 年度董事薪酬方案的议案》; 4、审议《关于变更公司经营范围及修订<公司章程>并办理工商登记的议案》; 5、审议《关于部分募投项目结项并将节余资金用于其他募投项目的议案》; 6、审议《关于提请召开 2022 年第一次临时股东大会的议案》;

第三届董事会第一次会议	2022年1月28日	<ul style="list-style-type: none"> 1、审议《关于选举第三届董事会董事长的议案》 2、审议《关于选举第三届董事会各专门委员会成员的议案》 3、审议《关于聘任总经理的议案》 4、审议《关于聘任副总经理的议案》 5、审议《关于聘任董事会秘书的议案》 6、审议《关于聘任公司财务负责人的议案》 7、审议《关于聘任证券事务代表的议案》 8、审议《关于聘任内审部负责人的议案》
第三届董事会第二次会议	2022年2月25日	<ul style="list-style-type: none"> 1、《关于使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的议案》 2、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》；
第三届董事会第三次会议	2022年4月18日	<ul style="list-style-type: none"> 1、审议《关于终止公司2021年度公开发行可转换公司债券事项并撤回申请文件的议案》；
第三届董事会第四次会议	2022年4月26日	<ul style="list-style-type: none"> 1、审议《关于<2021年度董事会工作报告>的议案》； 2、审议《关于<2021年度总经理工作报告>的议案》； 3、审议《关于<2021年度财务决算报告>的议案》； 4、审议《关于<2021年年度报告全文及摘要>的议案》； 5、审议《关于<2021年度利润分配及资本公积转增股本预案>的议案》； 6、审议《关于<2021年度内部控制自我评价报告>的议案》； 7、审议《关于续聘会计师事务所的议案》； 8、审议《关于制定<2022年度高级管理人员薪酬方案>的议案》； 9、审议《关于<2021年度募集资金存放与使用情况的专项报告>的议案》； 10、审议《关于使用部分闲置自有资金进行现金管理的议案》； 11、审议《关于2022年度向银行申请综合授信额度并向全资子公司提供担保的议案》 12、审议《关于修订公司制度的议案》； 13、审议《关于<2022年第一季度报告>的议案》； 14、审议《关于公司组织架构调整的议案》； 15、审议《关于变更经营范围、修订公司章程并办理工商登记的议案》； 16、审议《关于提请召开2021年年度股东大会的议案》；
第三届董事会第五次会议	2022年6月9日	<ul style="list-style-type: none"> 1、审议《关于调整2021年股票期权与限制性股票激励计划首次授予股票期权行权数量及行权价格和首次授予限制性股票回购数量及回购价格的议案》； 2、审议《关于终止实施2021年股票期权与限制性股

		票激励计划暨注销股票期权及回购注销限制性股票的议案》； 3、审议《关于变更注册资本、修订公司章程并办理工商登记的议案》； 4、审议《关于提请召开 2022 年第二次临时股东大会的议案》；
第三届董事会第六次会议	2022 年 8 月 26 日	1、《关于公司 2022 年半年度报告全文及摘要的议案》 2、《关于 2022 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告的议案》 3、《关于提请召开 2022 年第三次临时股东大会的议案》
第三届董事会第七次会议	2022 年 10 月 27 日	1、审议《关于公司 2022 年第三季度报告的议案》； 2、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》 3、审议《关于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》

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

2022 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。2022 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 2022 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自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》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

互联网的发展以及 5G、人工智能、大数据等带来的技术支持正在影响着互联网广告行业的发展模式。跨媒体、跨终端、跨场景的流量资源整合也将成为互联网广告行业发展的重要趋势，大数据和人工智能分析技术将给更多新型互联网广告赋予更充分的活力，未来，互联网广告行业将走向多元化发展，把传统的精准营销模式与大数据分析、跨媒体跨界整合、新型移动设备等技术相结合，打造更加有效的互联网广告投放模式，实现定向互动营销效果，提高客户体验和创造营销效益。

面对市场、行业、媒体、技术等多方快速发展变化带来的新机遇，作为互联网营销领域重要的服务商，公司将紧跟行业发展，及时跟进互联网技术的革新和上游媒体的动向，持续保持对行业的深入研究和新领域的积极尝试，进一步拓展合作资源，持续向内容制作服务、电商服务和代运营服务方向上发力，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。

在互联网 3.0 到来之时，面对品牌及企业对内容服务需求的不断升级，在保证基础业务良好发展的同时，公司根据自身业务发展需要积极拓展新业务领域，充分发挥自身资源和服务优势，坚持以“内容+技术”为战略核心，持续探索在新时代的营销新形态以及更开放、多元的元宇宙创新型业务模式，围绕人、物、场三个维度为企业及品牌提供虚拟数字资产创建及创新式衍生内容商业化运营服务，在多维场景中打造企业“新名片”，用虚拟+现实交互的数智化服务，实现新时代下的品牌价值升级，构建更开放的合作生态，实现内容、技术、人才以及多产业生态共同发力的全面发展格局，打造公司新的业务增长点。

四、2023 年重点经营计划

（一）持续优化传统业务，提升数字化营销水平

目前传统营销方式的市场占有率正趋于稳定，但其仍是广告主尤其是中小广告主不可或缺的推广模式。公司作为国内较早专注于互联网领域的营销服务提供商，已覆盖腾讯、360、爱奇艺、今日头条、抖音、小红书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。2023 年公司将加强与各大媒体厂商的合深度合作，围绕核心媒体资源，着力提高营销水平和获客能力，通过数字化工具沉淀营销数据、快速精准的进行文案生成等创新营销方式，促进营销业务增量、提质、增效，全面提升企业数字化营销水平及营销效率，满足不同客户的投放需求，提升客户满意度和粘性。

（二）强化全链路运营服务能力，扩展盈利空间

目前，电商平台呈现多元发展局面，社交电商、新媒体电商崛起，线上直播、短视频运营等多元化线上运营方式兴起，推动电商服务行业迈向精细化运营阶段。2023 年，公司将继续提升电商代运营业务的综合服务能力，不断强化团队在商品规划、流量运营等方面的能力提升，凭借公司在视频制作、直播等方面的专业积累，基于腾讯视频号、抖音等主流流量入口，根据品牌营销诉求，为品牌商提供包括创意拍摄、电商/品牌代运营、活动策划、精准营销、账号孵化、运营策略指导等多全链路服务，协助品牌商拓展品牌影响力，提升销售业绩，同时为公司带来利润增长点。

（三）探索多元化的应用场景，推进虚拟数字业务发展

伴随数字技术的迭代进阶与持续革新，元宇宙已演变成一个具有深度沉浸、高度协同、多维交互和开放创造等多重属性的网络集合，虚拟数字应用也逐渐多元化，商业价值迅速蹿升。公司迅速在软硬件设备的配置、内容运营和产品研发专业人才团队的组建，初步形成了服务类及平台类两大产品体系，可为客户提供数字人、数字内容、数字场景、XR 直播、数字藏品的制作、发行等服务，实现了虚拟数字业务的初步探索和落地。

未来，公司将不断进行技术优化迭代，基于客户需求持续深化元宇宙产品内容方面的布局，与各行业品牌、商家、内容创作者及用户一同探索新型商业模式，面向更多艺术家、创作者和 IP 提供基于区块链技术的数字藏品铸造、发行服务，

为数字艺术创作者提供数字艺术创作编辑工具，为品牌、商家、创作者及用户打造全新数字经济体系与互动场景；同时关注国家文化大数据体系建设，打造集数字资产交易、数字资产保护与传播的一体化平台，建设国内文化产业数字化新生态，实现内容、技术、人才以及多产业生态共同发力的多边发展格局，为公司持续打造新的业务增长点。

（四）AIGC 助力营销升级，加速元宇宙应用场景落地

近年来，随着全球信息化水平的加速提升，人工智能与传媒行业的融合发展也不断升级，AIGC 作为当前新型的内容生产方式，为内容生产全面赋能，牵引数字内容领域的全新变革。目前，公司已在内部尝试将 AIGC 方式与自身广告业务场景做结合，辅助广告创意、营销内容创作、营销方案生成等，帮助运营人员降低时间成本，提高营销效率。2023 年公司将继续与 360、腾讯、字节跳动等互联网媒体厂商保持稳定的合作关系，共同探讨 AIGC 的发展方向及应用落地。

在传统营销业务方面，公司将加强 AIGC 生成广告创意、营销方案的内部使用培训，通过 AIGC 快速生成文案、图片等，降低运营人员的时间成本，同时通过 AI 对公司多年来沉淀的营销数据、广告素材的整理，以及对投放方案的整合分析，为客户提供更精准高效的营销优化策略，带来营销效率升级。

在虚拟数字业务方面，公司将持续探索虚拟人、数字藏品、虚拟空间/场景等创造及运营方面与 AIGC 相关模型的整合应用。通过 AIGC 对数字人赋能，使数字人更加智能化、人性化，拥有更聪明的大脑、惟妙惟肖地人物情绪、动作、语言交流等，探索数字人在智能客服、智能教师、智能员工等更多应用场景落地，完成数字人向“数智人”的升级。另外公司将尝试根据客户的多元化需求，通过 AIGC 进行数字人、数字藏品、虚拟店铺、3D 虚拟空间场景等数字内容的制作与搭建，在缩短数字内容制作开发周期的同时为客户提供个性化内容体验、打造智能用户交互。通过 AIGC 助力品牌/企业营销效率升级，加速公司元宇宙应用场景的落地。

（五）资本助力，寻求外延式发展机遇

2023 年，公司将围绕公司发展战略，以内生增长和外延并购为路径，不断寻求与公司主营业务相符或具有协同效应的优质标的，适时开展投资并购，扩大公司经营规模，提升公司综合竞争实力，促进公司健康长远发展。

（六）加强人才引进和项目激励

人才团队建设是公司未来实现跨越式发展的基础和保证，公司将秉承“以人为本”的人才理念，不断优化人力资源配置，进一步完善人才激励制度、人才梯队建设和晋升机制建设，吸引与留住核心人才，保障公司持久健康发展。

（七）数字赋能，提升经营效率

公司具有客户类型全行业、线上线下全场景的互联网综合营销服务能力，并紧跟行业发展趋势，不断延伸业务服务范围。随着业务的增长，公司的客户数量和规模逐步增大，公司需要更高效的积累客户和运营数据，进行数字化转型升级，为公司业务发展提供数据支撑。此外，随着新媒体内容营销的发展，在客户提出的以消费价值转化为目标的多样化营销需求下，公司需要整合自身客户和媒体资源，建设全链路数字化营销服务体系。

2023年，公司将建设统一的数字化底层架构，完善公司OA系统，结合数字化的客户管理、人力资源管理、数字化财税管理、资产管理、项目管理、交易管理等模块，为公司的全链路营销服务提供管理和运营的技术、数据支撑；建设营销管理系统，实现公司业务的数字化转型，助力公司完成全链路营销服务体系的建设，保证公司经营战略的全面贯彻和有效落地，同时加速推进企业降本增效。

北京全时天地在线网络信息股份有限公司

董事会

2023年4月27日