

证券代码：300071

证券简称：福石控股

## 北京福石控股发展股份有限公司

### 投资者关系活动记录

编号：20220706002

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 checked="" 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 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	北京日报 孙杰 中国证券报 于蒙蒙 证券时报 刘征 王小伟 证券日报 龚梦泽 经济观察报 高昌飞 华夏时报 王大勇 国际公关 郭佳 财经网 蔡飞 中国经济网 黄春棉 中国网 李嘉明 中金在线 汪明慧
时间	2022年7月6日-2022年7月6日
地点	北京市石景山区银保建国酒店
上市公司接待	董事长、总经理：陈永亮

<p>人员姓名</p>	<p>董事会秘书：朱文杰</p> <p>迪思传媒董事长：黄小川</p> <p>迪思传媒高级副总裁：沈健</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>就公司战略合作的签约、确定新的形象新的定位新的发展方向，和媒体进行沟通、答记者问。</p> <p>主要相关内容如下：</p> <p>一、公司领导发言</p> <p>陈永亮：对媒体朋友的到来表示感谢，明确了转型升级方向：一家营、销并重，人与科技双重并重的科技营销传媒集团。介绍元宇宙+新能源汽车战略合作启动仪式签约情况。</p> <p>黄小川：介绍了公司的发展战略-就是以元宇宙技术为核心，来驱动新能源汽车的营销。阐述我国在未来发展的过程当中都会给我们营销领域带来的巨大机会。通过案例的展示，说明公司接下来的三个发展方向，即：算法驱动的内容营销；以用户运营为核心的私域营销；探索元宇宙营销。</p> <p>二、媒体交流环节</p> <p>1. 北京日报：有个问题想跟陈总沟通一下，北京地方媒体非常关注重整方面的事，就是在这个过程当中您作为亲历者重整的过程可以给我们再讲讲，包括其中有一些效率为什么这么高，有哪些创新的点？您可以分享一下吗？</p> <p>陈永亮：我切身的体会到首都的三个方面的特点：第一个方面是石景山和北京市领导主动作为，为了高质量发展愿意承担压力，本着对各方负责的态度制定各种重整必备预案。第二个方面是我们重整的特点是效率特别高，北京首例重整只用了 49 天就全面完成了，所以北京的地方政府石景山人民政府是真的很有作为的智慧，效率高。第三个方面发现北京市两级政府对于营商环境的打造是真心实意，经常加班加点，高效负责，令人印象很深刻。</p> <p>福石控股重整做法的创新之处，是在各级政府和有关部</p>

门的支持下，在合法合规的前提下，积极寻求市场化的方式，以专业的金融手段为企业纾困，并同时保障了全体股东尤其是中小股东的权益没有因破产重整而遭受损失。这是北京市帮扶困难企业的典型案例，对于维护北京市文化产业发展也有一定的意义。

2. 国际公关杂志：感谢一下黄总的分享，解决了我很多的问题，我有一个问题想问您，您刚才也说有很多的科技公司现在在布局元宇宙，然后我们福石控股一直做的是营销为主的，但是我前几天就看到公告里面成立了一个科技公司，我想问一下这个科技公司未来会对我们福石控股布局元宇宙有什么帮助或者是会产生什么作用吗？

黄小川：元量链科技会是我们落实公司发展方向，尤其是元宇宙营销发展方向的重要组成部分。将通过并购、自建、合作等方式，开展元宇宙营销、私域流量管理和全链路营销的构建。这些领先技术和公原有的业务板块结合，可以覆盖整个品牌建设、市场营销、公关传播的全产业链，为品牌方提供全领域、全站式的解决方案。

3. 华夏时报：我想问一下陈总，前一段时间宣亚国际他植入了元宇宙之后导致股票大涨，我想向陈总预测一下咱们以后股票的市场是会怎么样？谢谢。

陈永亮：感谢关心，确实市值是大家都比较在乎的，实际上从我们来看预测市值或者是预测股价不是我们能够做的，我们也没有设想去操纵股价，但是我们对我们的真实价值以及真实价值随着我们的业务的发展而提升是有信心的，所以我们对未来市值也是有信心的。

4. 财经网：重整之后对咱们新公司业务和经营方面有没有什么影响？另外就是说在福石控股重整以后还有哪些挑战？

陈永亮：重整过程当中我们发现许多债权人他们选择了

跟我们继续前行。重整好以后确实我们还面临着很多挑战，这个挑战主要是发展的挑战，发展的挑战主要是因为我们刚刚完成重整，尤其是又叠加疫情这些客观的因素影响，但是我们对未来充满了信心。

福石控股已经确定了三个发展方向：

一是算法驱动的内容营销。未来将进一步基于迪思传媒的业务板块、专业团队和客户资源，加深大数据和数字化技术在内容产业的应用。

二是以用户运营为核心的私域营销。将开拓用户体系化、精细化、商业化、数据资产化的运营模式，为客户提供从“流量经营”到“用户经营”迁移的解决方案。

三是探索元宇宙营销。探索数字化沉浸式虚拟场景体验等下一代营销技术，并继续寻找好的标的，通过并购等方式实现在新技术领域的布局。

这三个发展方向不仅是我们对市场需求和行业发展方向的预判，也和我们自身业务联系紧密，我们实际上已经着手落实。我们还有一批非常优秀的合作伙伴，譬如今天上午我们做了启动仪式的签约，有北京的有号召力的引导基金、有元宇宙方面在国内具有奠基人地位的团队和我们共同签约，同去努力在新的未来上面奋斗。

5. 经济观察报：请问陈总，据了解以前福石控股一直是资本运营的公司，业内也有叫做企业医院这样的美称，这次重整华谊嘉信以后把名字改了，改名意味着什么，是说我们以后要从资本做实业，还是我们重整完之后过一段时间变现了？另外一个问黄总，刚才您说到的元宇宙和新能源汽车，您怎么看新能源汽车的营销和传统车的不同点，请您讲一下他和元宇宙的结合是有更多的创新空间吗？

陈永亮：华谊嘉信的更名是基于我们重整后长期经营的目的，而不是短期盈利，所以我们他的进行了改名。而我们

对福石控股长期战略有信心，一是我们感受到北京的营商环境能让我们良好成长；二是我们志同道合的优秀团队；三是现在我们所想去奋斗的元宇宙也正是一个比较好的时机，因此我们有信心使得福石控股在各方面稳健经营稳健成长，谢谢。

黄小川：新能源汽车与传统燃油车的营销差异不大，直观讲最重要的就是渠道的模式，现在新能源汽车基本上是通过以商圈为核心的体验式的直营店入手，是用户的体验为支撑。从我们本身服务新能源汽车行业的基础来看，我们不仅服务了很多新能源汽车客户，还服务了上下游的整个新能源汽车产业链，加深了对新能源汽车产业链的洞察和理解，积累了比较丰富的经验，在客户、技术、团队方面都进行了布局。

在客户布局层面，在我们的客户中，汽车客户占大部分，其中又有大部分涉及新能源汽车。比如新能源汽车客户有特斯拉、莲花汽车；其他传统汽车大客户比如一汽-大众、吉利汽车、长安汽车、长城汽车、长安福特等等，也有在发展新能源车型；甚至一些下沉市场的汽车客户也在发展新能源小车。

通过长期服务这些客户，我们加深了对新能源汽车营销的理解，形成了一套自己的新能源汽车营销技术、打法和经验。

同时，在团队建设方面，我们通过内部培养、外部招聘等方式，有意培养新能源汽车专业人才，为新能源战略做好人才储备。

6. 证券时报：我们对于华谊嘉信的破产投资是看中了华谊嘉信的什么，这两年随着注册制的推进，您更关注困境企业的哪些方面？您觉得是更有价值的，是他的上升地位还是渠道还是技术？川总，问您一个问题，我们跟蓝标营销模式

最大的差别是在哪个地方，汽车元宇宙不是一个技术的突破，对于我们更像一个整合然后来进行给客户赋能的公司，其实这两年还是一个投入期，元宇宙的这种变现的周期是多长，现在刚重整不知道资金有没有重新的考虑。

黄小川：我们是元宇宙的营销公司，更多的是利用元宇宙新的这样一个生态我们去找到我们自己本身具备的优势能力，我们只会做我们擅长的事情，所以不会去做概念的炒作，更多的是需要把这个东西落到实处。我们在营销的赛道里面不管是内容营销还是私域营销，其实从来都没有离开本行，而且是基于我们新的风口做的一些营销的创新，而这些创新我们第一个有强大的技术合作伙伴，有良好的客户基础，还有福石控股有强大的专业团队，这些东西都是成为我们坚持走这条路的原因。我们也谈不上提什么建议，最重要就是务实和踏踏实实做事，坚持迈好每一步。

7. 证券日报：我想问一下黄总，我们上午开了一个元宇宙和新能源汽车的战略合作的会，新能源汽车合作方面有哪些具体的内容？第二个您提到了汽车客户是我们的主要客户，那么未来在新能源汽车结合元宇宙营销这一块有哪些具体的心得？

黄小川：今天上午，我们福石控股与中关村大数据产业联盟、石景山区现代创新产业基金等合作伙伴签订了战略合作协议，共同开展“元宇宙+新能源汽车”战略合作。

北京市石景山区现代创新产业发展基金是由石景山区国有资本持股的产业发展基金，该基金以推动区域产业升级为目标，重点投向现代金融、高新技术、文化创意等产业。中关村大数据产业联盟是在中关村科技园区管理委员会的指导支持下，由大数据相关企业、事业单位和社会团体等自愿组成的行业组织，也是国家发改委“数字化转型伙伴行动倡议”首批合作机构，在大数据产业生态的建设方面具有多

	<p>项技术和理论创新、产融发展、资本服务、知识产权保护等方面资源。</p> <p>我们福石控股是首都首家重整新生上市公司，我们旗下迪思传媒是中国著名整合营销传播服务机构，是中国新能源车营销领域的领军企业之一。</p> <p>通过我们的战略合作，将开启“元宇宙+新能源汽车”战略合作，以资源整合的方式和创新思维，借助多样化手段，服务首都新型实体企业，合作经营元宇宙领域内研发与产业集群建设项目，助力石景山区打造元宇宙发展高地。</p> <p>具体来说就是以元宇宙为引擎，以新能源汽车产业赋能。从我们本身服务新能源汽车行业的基础来看，我们不仅服务了很多新能源汽车客户，还服务了上下游的整个新能源汽车产业链，加深了对新能源汽车产业链的洞察和理解，积累了比较丰富的经验，在客户、技术、团队方面都进行了布局。</p> <p>在客户布局层面，在我们的客户中，汽车客户占大部分，其中又有大部分涉及新能源汽车。比如新能源汽车客户有特斯拉、莲花汽车；其他传统汽车大客户比如一汽-大众、吉利汽车、长安汽车、长城汽车、长安福特等等，也有在发展新能源车型；甚至一些下沉市场的汽车客户也在发展新能源小车。</p> <p>通过长期服务这些客户，我们加深了对新能源汽车营销的理解，形成了一套自己的新能源汽车营销技术、打法和经验。</p> <p>同时，在团队建设方面，我们通过内部培养、外部招聘等方式，有意培养新能源汽车专业人才，为新能源战略做好人才储备。</p>
附件清单（如	无

有)	
日期	2022年7月6日