

# 天下秀数字科技（集团）股份有限公司

## 2020 年度非公开发行 A 股股票募集资金使用的 可行性分析报告

### 一、本次非公开发行股票募集资金使用计划

天下秀数字科技（集团）股份有限公司（以下简称“天下秀”、“公司”、“上市公司”）本次非公开发行股票募集资金总额不超过 212,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额将全部用于以下方向：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金金额
1	新媒体商业大数据平台建设项目	118,930.02	91,000.00
2	WEIQ 新媒体营销云平台升级项目	69,580.18	58,000.00
3	补充流动资金	63,000.00	63,000.00
合计		<b>251,510.20</b>	<b>212,000.00</b>

在不改变本次募集资金拟投资项目的前提下，经上市公司股东大会授权，上市公司董事会可以对上述单个或多个投资项目的募集资金投入金额进行调整。若本次非公开发行扣除发行费用后的实际募集资金少于上述项目募集资金拟投入总额，上市公司将根据实际募集资金净额，按照项目的轻重缓急等情况，调整募集资金投入的优先顺序及各项目的具体投资额等使用安排，募集资金不足部分由上市公司自筹解决。本次非公开发行募集资金到位之前，上市公司将根据募投项目实际进度情况以自有资金或自筹资金先行投入，待募集资金到位后按照相关规定程序予以置换。

### 二、本次募集资金投资项目的可行性分析

#### （一）新媒体商业大数据平台建设项目

##### 1、项目基本情况

公司拟建设新媒体商业大数据平台，构建自有云平台的大数据系统，对业务所需数

据进行统一收集、处理、分析及存储，利用人工智能算法，提供搜索、关联分析及 API 输出等功能，有助于深入挖掘自媒体信息统计数据、自媒体搜索数据、受众群体数据和自媒体效果数据等大量多维度业务数据，提升自媒体定向选择、投放时效、投放效果等广告营销分析能力，有助于为客户提供更加智能化的新媒体营销解决方案，实现产品与用户的精准匹配，助力广告主低成本获取客户并带动产品销售和口碑转化，同时进一步巩固和提升公司的业务优势和行业地位。

## 2、项目建设的必要性

### (1) 满足公司日益增长的数据计算及存储需求

我国大数据产业发展受宏观政策环境、技术进步与升级、数字应用普及渗透等众多利好因素的支持，根据赛迪顾问统计，2019 年整体规模达到 2,845 亿元，到 2022 年将达 6,500 亿元。在企业数据集中、机构业务快速扩张的背景下，云计算、移动互联网、物联网等新技术与应用得以迅速推广，数据信息计算、存储需求呈指数级增长。

公司多年来深耕新媒体营销行业，为大量国内外知名品牌如宝洁、欧莱雅、京东、华为、伊利等，以及中小企业广告主提供策略制定、方案策划、创意策划、投放策划和实施、社交媒体账户运营、营销效果监测等一系列新媒体营销客户代理服务。随着在微博、微信、抖音、映客、喜马拉雅等平台上新媒体营销业务的不断扩张，公司积累了大量的客户资源和新媒体资源，并在服务过程中收集和产生了大量且多维度的新媒体数据，对网络设备、服务器、存储设备、软件、流量带宽、网络安全和防护等软硬件需求亦大幅增长。公司在业务开发拓展过程中面临着网络基础设施瓶颈，现有服务器等软硬件设施与持续增长的公司业务处理需求难以匹配，且现有各程序服务组件间共用部分系统资源，无法满足公司业务连续、稳定、有序发展的需求。因此，进行服务器升级可有效保障各程序服务单独部署，以提高系统稳定性、高可用性和可维护性，有助于为公司前端业务提供稳定数据支撑。

### (2) 提升公司广告投放业务运营效率

作为基于大数据的技术驱动型新媒体营销服务公司，公司致力于为广告主提供智能化的新媒体营销解决方案，助力广告主跨平台精准投放广告，实现产品与用户的精准匹配。目前公司覆盖新浪微博、微信、抖音等多个主流新媒体传播平台。伴随社交媒体、

短视频、音频、直播等新媒体传播平台的快速发展，公司业务所涉新媒体传播平台上的账号数量亦快速增长，并且覆盖母婴玩具、房产汽车、影视娱乐、美容美妆、金融服务、食品饮料等数十个垂直领域。除了为广告主提供跨平台精准广告投放外，公司提供的新媒体营销客户代理服务还能为客户提供策略制定、方案策划、创意策划、投放策划和实施、社交媒体账户运营、效果监测等一系列新媒体营销服务。

在数据量快速增长且服务种类不断升级的背景下，公司现有算力、人力难以满足公司日益增长的业务发展需求，公司亟需建设大数据平台，利用大数据分析对公司业务数据进行分级分类及关联分析，以便为广大品牌和中小企业广告主提供“全域社媒、品效合一”的新媒体营销服务。同时，公司在广泛的新媒体营销实践中，积累了大量的客户资源和新媒体资源及大量多维度的新媒体数据。本项目实施后，通过对大量广告主、新媒体、消费者行为数据收集及深度分析挖掘，可进一步增强对新媒体营销、消费者特征及习惯的深刻理解，为公司持续扩张的新媒体营销服务提供数据支撑，提升公司运营效率，增强智能化精准营销服务效果。

### **(3) 满足公司客户数据增值服务的需求**

公司专注于为客户提供社交网络广告推广服务，其推广中心包括微博、微信、短视频平台、直播平台等众多主流流量入口，实现了跨平台自媒体推广，并汇集了丰富的自媒体资源。利用大数据平台可有效解决自媒体资源及数据独立、分散的行业痛点，助力实现跨平台广告精准投放，有助于为不同投放需求的客户提供优质、专业的行业营销解决方案。随着公司业务不断拓展及客户信息化程度、精细化管理水平的不断提升，公司亟需建设新媒体商业大数据平台项目助力广告投放管理及客户服务，为广告主提供广告投放前自媒体多维度评价、投放方案效果预测以及投后效果分析、投后数据复盘等服务，有助于为广告主提供更加智能化的新媒体营销解决方案。

此外，随着新媒体营销服务行业的快速发展，运用数据挖掘技术、用户行为跟踪技术、用户行为分析技术、机器学习技术等，通过大数据平台形成行业分类、粉丝结构、粉丝活跃度和社交影响力评级等相关的数据分析结果，有助于公司提供兼顾品牌与中小企业广告主的智能解决方案，为客户持续提供具有创新意义、引领时尚的广告策划、制作、投放及数据监测等服务，满足客户数据管理及定制化需求，增强客户粘性，进一步巩固和提高公司行业地位。因此，公司亟需建设新媒体商业大数据平台项目，以满足客

户数据增值服务的需求。

#### **(4) 有助于降低公司流量采购成本**

随着新媒体营销行业的快速发展，优质自媒体及 MCN 议价话语权有所提升，公司面临媒体资源采购成本上升的风险。在“头部流量”采购成本较高的背景下，运用大数据分析技术对自媒体账号的行业分类、粉丝结构、粉丝活跃度和社交影响力评级等进行多维度评估和量化，有助于发掘优质“腰部及尾部流量”；通过机器学习及大数据分析预判，提前布局，选择具有发展潜质的自媒体及 MCN，有助于实现更为精准的匹配、更有性价比的流量采购，降低公司流量采购成本。

### **3、项目建设的可行性**

#### **(1) 大数据平台建设符合国家政策导向和数据经济发展趋势**

近年来，随着信息产业的快速发展及互联网的广泛普及，基于大数据、移动互联网的应用发展迅速，SNS、电子商务、视频等业务数据呈现爆发式增长，导致对大数据中心、IDC 市场的需求日益增长。数据中心作为海量数据的承载与传输实体，受到国家、行业、用户、研究机构以及企业的大力支持和重视。2020 年 3 月 4 日，中共中央政治局常务委员会指出，“要加快 5G 网络、数据中心等新型基础设施建设进度”。

随着云计算、移动互联、物联网、大数据等技术融合发展，数字经济发展环境下所带来的数据量与数据结构正在深刻变革，数据成为业务高效、精准、可控的基础资源。在数据存储与分析的需求驱动下，数据中心用户不断增加在机房设施、IT 设备和外包服务等领域的投资规模，各类公司也在不断建设自有大数据平台，为公司业务提供安全可靠的数据服务。

#### **(2) 本项目符合新媒体营销行业技术发展趋势**

随着互联网的迅猛发展，基于互联网的营销形式也日趋丰富多样。从早期的博客、论坛到后期的微博、微信、抖音、今日头条等，民众获取信息的方式逐步由报纸、电视、门户网站等传统媒体向更有针对性、即时性的新媒体转移，从电脑、笔记本等传统接入设备向更加便利便携的手机、平板电脑等移动设备转移，移动端网络营销收入在广告服务商总收入占比亦大幅提升。创新性的移动广告服务解决方案开始大量涌现，场景营销、泛娱乐营销、社群营销等大数据精准营销将成为未来移动广告的主流发展趋势。

随着数据挖掘、数据分析预测等技术逐步从概念走向落地，利用大数据技术为客户提供增值服务，为客户提供细致分析、定制化的精准广告投放，可有效节约客户成本和时间精力，满足客户个性化需求。利用数字中的镜像世界映射现实世界的个性特征，便于公司有效划分客户生命周期的各阶段，为广告主提供更加高效、高投资回报率的营销解决方案，增强客户粘性，从而为公司建立稳定的客户群奠定坚实的基础。

大数据分析使企业重新审视消费者和产品的关系，进行最大限度的优化定价，从而提升企业盈利能力。公司可运用数据分析和数据挖掘，获取消费者更加多维度、深层次的有效信息，以便更加针对性地实施营销活动。大数据分析助力企业深刻理解自身商业增长点，以便利用相应数据分析优化销售策略及市场投放计划。因此，基于大数据挖掘的精准营销将成为未来广告营销的必要手段，以分析消费者行为蕴含的大量、多维度的深层数据，精准挖掘用户需求，提供跨平台的个性化营销解决方案，有效提升对客户商品的营销服务价值。

### **（3）本项目契合公司战略升级发展方向**

在大数据时代背景下，随着用户数据量的急剧增加和数据分析技术的提升，数据价值日益提升，发展并挖掘大数据的新价值、采用数据驱动型业务内涵和模式成为公司发展的驱动力。随着消费者网络依赖性增加和大数据技术日益成熟，广告主更加迫切地需要借助大数据等技术手段加强对目标消费者的洞察和理解，分析目标消费者群体的购物行为，改变先前广告投放效率低、转换率低的情形，以提升内部管理和外部运营效率，增强行业竞争力，应对日益激烈的市场竞争。通过建设新媒体商业大数据平台，构建基于大数据的技术驱动型业务模式，公司可为广告主提供更加智能化的新媒体营销解决方案，为广告主实现更为精准的广告投放，提高广告点击率和转化率，提升广告投放效果，从而增加客户粘性，助力公司新媒体营销服务业务扩张，为公司带来新的盈利增长点。

### **（4）公司具备运营大数据平台的资源、经验和人力**

公司具备运营大数据平台的资源、经验和人力。目前公司已拥有多台服务设备，支撑公司各业务线产品的大数据平台、计算平台、网络平台等服务；在大数据平台的架构技术和运维经验上，公司已拥有经验丰富的大数据平台运维团队，业务覆盖了从大数据平台基础架构到网络规划、系统部署到交付及后期监控、维护管理等各个方向，相关经验可移植到大数据平台建成后的运营管理中。

综上所述，新媒体商业大数据平台建设项目符合国家产业发展方向、行业发展方向、公司战略和业务发展的需要，公司具备实施本项目相关的核心技术储备、人才储备及可持续的研发实力，本项目具有可行性。

#### **4、项目建设内容**

新媒体商业大数据平台建设项目包括大数据平台基础设施建设及新媒体商业大数据分析平台建设，其中：（1）大数据平台基础设施为新媒体商业大数据分析平台提供服务器等相关硬件资源，构建上层云容器程序运行环境，从基础设施层面提供计算能力、存储能力以及安全能力等；（2）基于大数据平台基础设施，新媒体商业大数据分析平台构建从数据收集到输出的全部大数据分析流程，包括：数据收集、清洗处理、存储和计算、数据结果输出及展示、系统监控等。

本项目建设完成后，公司可实现对 PB 级数据的采集、存储，具备百亿级规模数据的实时计算能力，实现与互联网行业数据方及主流广告平台数据映射连接，从而满足公司对自有数据安全存放管理的需求，有助于公司提供兼顾品牌与中小企业广告主的智能解决方案，为客户持续提供具有创新意义、引领时尚的广告策划、制作、投放及数据监测等服务，满足客户数据管理及定制化需求，增强客户粘性，进一步巩固和发展公司行业地位。

#### **5、项目投资计划**

##### **（1）实施主体**

本项目拟由公司全资子公司天下秀广告有限公司负责实施。

##### **（2）投资金额及明细**

本项目总投资金额为 118,930.02 万元，主要用于房屋建设、设备及软件购置、资源费用及研发费用等。

##### **（3）建设周期**

本项目计划建设周期为 2 年。

#### **6、项目备案事项**

截至本报告签署日，本项目相关立项、环评（如需）等事项尚未办理完毕，公司将根据相关要求尽快履行完毕审批或备案程序。

## （二）WEIQ 新媒体营销云平台升级项目

### 1、项目基本情况

本项目建设系对现有 WEIQ 新媒体营销云平台的升级，包括现有系统的迭代和新系统的研发，其中：SaaS 智能营销云平台升级可满足不同企业客户的定制化新媒体营销需求，实现不同企业客户差异化的资源列表管理及展示、交易流程管理、投前资源分析、投中交易跟踪以及投后结案报告生成等功能；MCN 专业营销云平台升级可满足 MCN 对自媒体账号推广和包装的需求，可实现单个账号信息的完善及包装、多账号组合生成报价单等功能，并提供多种 MCN 辅助工具及特定 MCN 店铺配置功能。

### 2、项目建设的必要性

#### （1）满足公司日益增长的业务需求

本项目将构建 WEIQ 新媒体营销生态体系，包括 SaaS 智能营销云平台、MCN 专业营销云平台两大平台，升级后的 WEIQ 新媒体营销云平台有助于公司为广告主提供更加高效的个性化广告精准投放服务，同时也可作为 MCN 机构及自媒体平台增信、增流量，促进平台活跃度和交易量的提升。本项目建设有助于公司在激烈的新媒体营销服务行业竞争中保持并巩固优势地位，进一步巩固并发展公司技术优势和先发优势，助力公司市场占有率的新一轮增长，符合公司的业务战略和发展需求。

#### （2）提升公司客户粘性 & 业务变现能力

公司多年来深耕新媒体营销行业，主要服务的客户涵盖信息技术（含互联网）、金融、快速消费品、汽车、家电数码等行业。客户资源既包括宝洁、欧莱雅、京东、华为、伊利等知名品牌客户，同时覆盖信息技术（含互联网）、快速消费品等多领域的中小客户。公司围绕新媒体营销服务业务升级打造的 WEIQ 新媒体营销云平台，可进一步提升公司在广告精准投放、内容及流量精细化运营等方面的效率，提升精准营销能力，提高公司客户粘性，助力商业化变现。升级后的 WEIQ 新媒体营销云平台可有效满足不同类型客户的定制化需求，实现对不同客户在资源管理、投前资源分析、投中交易跟踪以及

投后结案报告生成等方面的差异化服务，增加公司业务收入。因此，本项目的顺利实施将进一步提升公司的商业化资源变现能力，有助于公司在新媒体营销服务行业竞争中巩固并提升先发优势。

### **(3) 精准建立公司产品定价体系**

公司作为领先的基于大数据的技术驱动型新媒体营销服务公司，长期专注于数字营销业务关键领域的技术研发与应用，在大数据分析、精准定位、动态监控等重要领域建立了深厚的技术积累。行业领先的 WEIQ 系统运用大数据分析技术对自媒体账号的行业分类、粉丝结构、粉丝活跃度和社交影响力评级等进行多维度评估和量化，并向自媒体账号建议广告报价，建立了行业数据监测及价值评估体系，有利于广告主精准投放和自媒体账号的价值变现。公司持续在大数据等关键技术研发领域增加投入，本项目的实施将有助于公司根据各客户与产品间的关系，实现等级差别定价策略，实现最大限度的优化定价，进一步提升公司盈利能力。同时，针对不同自媒体及 MCN 机构建立的差异化定价体系，在为 MCN 机构及自媒体平台增信、增流量的同时，有利于提升平台的交易数量，提高用户的使用粘性。

## **3、项目建设的可行性**

### **(1) 本项目符合国家政策导向和数字经济发展趋势**

新媒体广告顺应数字时代发展趋势，以数字化的信息和用户行为数据为关键生产要素，以移动新媒体平台作为重要载体，以大数据、云计算和人工智能等新兴技术为主要技术手段，符合数字经济发展的典型特征。作为“数字经济”的一个特色分支，新媒体广告通过整合广告主资源、新媒体资源和目标受众资源，提供了优质的大数据营销产品和服务，不仅有助于广告主更加高效地推广自身的产品和服务，也有助于终端用户更快捷更精准地获取资讯，提升商品和服务的流通速度和效率。

近年来，《中华人民共和国广告法》、《广告产业发展“十三五”规划》、《互联网等信息网络传播视听节目管理办法》、《互联网广告管理暂行办法》、《关于积极推进“互联网+行动”的指导意见》等一系列政策法规陆续出台，为本项目的实施提供了有利的政策支持。《广告产业发展“十三五”规划》中已明确指出，“要探索广告业经营的新模式，加快广告业经营方式创新。支持广告产业与高新技术产业相互渗透，以‘互联网+广告’



创新媒介形式，形成不同性质和领域间的媒介联动发展。突出广告企业和从业者的创新主体地位，依靠创新实现增值、体现价值”，以及“加快广告业技术创新，鼓励广告企业加强科技研发，提高运用广告新设备、新技术、新材料的水平，促进人工智能、虚拟现实、全息投影等以数字、网络为支撑的各种新技术在广告服务领域的应用，研发用于广告业的硬件和软件”，凸显了新媒体广告在新时期的发展方向和使命，也指明了现代数字技术与广告业相结合的时代趋势。

## （2）本项目符合新媒体营销服务行业发展趋势

新媒体广告在广告营销方法体系中占有举足轻重的地位。新媒体广告是采用专业的网络广告、手机广告、户外媒体广告、移动电视广告、楼宇电视广告等表现方式，通过数字化技术平台发布，并传递给终端用户的一种现代化广告运作方式。新媒体广告是对用户注意力资源的合理开发和利用，具有覆盖范围广、信息容量大、交互性强和实时性高等特征。这些特征既有助于塑造并宣传广告主的品牌，提升产品和服务的知名度和影响力，又有助于降低受众获取产品和服务信息的成本，提升了资讯流通传递的效率。目前，建立在数字化技术平台上的新媒体广告已成为社会经济生活的重要组成部分，并成为多数大数据营销公司和新媒体平台的主要盈利之源。随着基于大数据和人工智能技术的新媒体广告营销模式愈发成熟，未来新媒体广告将成为现代社会更加重要的媒体广告投放方式。

SaaS 化及智能化是未来广告营销的重要趋势。随着企业信息化建设及数字化转型的持续推进，SaaS 相比传统软件的优势愈发凸显。SaaS 营销云模式可有效解决传统交付模式的痛点，以订阅模式提供多维度营销策略服务，分散的营销技术被连接形成完整的营销过程。未来，随着营销云的不断深化发展，企业 SaaS 购买意识将逐步提升，长尾价值将得到深度释放，为营销云服务商带来黄金发展空间。

此外，随着新媒体营销服务产业的不断发展，传统 Web 广告投放模式的诸多弊端也逐渐显现，比如：在用户时间碎片化的情形下，Web 广告投放模式存在广告 ROI 效果不理想、投放精准度及效率较低、目标用户不清晰等问题，同时，“病毒式”的广告投放方式、单一的广告内容形式会令广告受众产生审美疲劳。针对上述问题，人工智能和 SaaS 模式通过将技术与营销环节相结合，具备“有效销售线索寻找”、“用户画像”、“精准投放”等功能，可有效提升新媒体营销精度、营销效率和营销效果。

### （3）本项目具备广阔的市场空间

随着移动互联网的快速普及以及社交网络的快速渗透，新媒体内容生产者和传播者群体数量大幅增长，我国互联网广告市场进入稳步发展阶段。

未来，以精准营销为典型特征的互联网广告将保持快速增长态势，全媒体广告营销策略将成为常态，同时自媒体广告市场份额也将持续提升。根据艾瑞咨询预测，2021 年，中国互联网广告市场的整体规模将达到 9,682 亿元，其中社交广告和短视频广告市场规模将达到 2,307 亿元，占互联网广告市场的比例为 23.8%。因此，从行业层面分析，本项目市场空间广阔，具备良好的发展前景。

### （4）公司竞争优势明显，具备项目实施的综合能力

社交媒体、短视频、音频、直播等新媒体传播平台的快速发展促进了新媒体行业从业者和自媒体行业的繁荣，天下秀始终关注并紧紧把握这一营销发展趋势，为大量国内外品牌与中小企业广告主提供策略制定、方案策划、创意策划、投放策划和实施、社交媒体账户运营、营销效果监测等一系列新媒体营销客户代理服务。公司通过业务积累和自主研发，目前已经在该领域具备一定的先发优势和竞争优势，并积累了大量实践经验。

#### 1) 数据优势

在广泛的新媒体营销实践中，公司积累了大量的客户资源和新媒体资源，并在服务过程中收集和产生了大量且多维度的新媒体数据，包括自媒体内容、“粉丝”多形式互动数据等，形成了丰富的新媒体营销经验及对新媒体营销的深刻理解。

#### 2) 技术优势

公司在多年的新媒体营销服务实践中，不断积累新媒体营销经验和数据，为实现精准广告投放开发了“大数据挖掘智库系统”，包括：①数据获取方面：公司现有的分布式采集方案可获取大量且多维度的自媒体发布内容、“粉丝”多形式的互动数据等，可实现跨平台新媒体基础数据综合采集，满足公司各业务平台数据需求；②数据评估、分析及结果呈现方面：公司已建立的大数据生态系统，可快速计算、分析并输出多维度的自媒体数据分析结果，包括客户行业及细分业务领域、自媒体内容的传播影响力及受众喜好度、受众的年龄和性别以及内容传播效果等。

### 3) 人才优势

作为国内领先的新媒体营销服务公司，公司已拥有一支高素质、稳定的人才队伍。公司技术团队经验丰富，持续关注大数据前瞻性技术的跟踪，在数据整合、数据建模分析、数据挖掘优化、数据管理应用、数据安全防护等方面都可为本项目的实施提供强有力的技术支撑。公司重视核心技术人员的培养与储备，通过建立有竞争力的薪酬福利体系，保持核心人员的持续稳定；通过建立内外结合的人才培训体系和优秀人才培养模式，促进核心技术人员的成长和梯队建设，有效降低人才流失风险。同时，公司建立了专业、人性化的内部控制管理制度和良好的公司氛围，提升员工工作体验和办公环境舒适度，有助于增强团队凝聚力和员工归属感。

综上，本项目的实施符合国家产业发展方向，行业发展前景广阔，市场需求增长迅速，公司具备核心技术储备和可持续的研发实力，行业竞争力强。整体而言，本项目的实施具有可行性。

## 4、项目建设内容

本项目建设系对现有 WEIQ 新媒体营销云平台的升级，包括现有系统的迭代和新系统的研发，分为：

(1) SaaS 智能营销云平台升级：升级的系统包括用户（广告主、代理商）系统、微博 CPT 交易系统、微信 CPT 交易系统、抖音交易系统、原创交易系统等，新增的系统包括小红书/快手/B 站/知乎交易系统、投放前账号分析系统、智能账号推荐系统、整合营销系统、结案报告服务、API 开发、数据工具开发等。通过构建基于大数据平台和多维数据的可配置性高的服务平台，可实现不同企业客户差异化的资源列表管理及展示、交易流程、投前资源分析、投中交易跟踪以及投后结案报告生成等功能，满足不同企业客户的定制化新媒体营销需求。

(2) MCN 专业营销云平台升级：升级的系统包括用户（自媒体主、MCN）系统、订单管理系统、资源管理系统、报价单管理系统等，新增的系统包括资源推广系统、报价单账号管理系统、账号包装系统、报价单账号数据统计及数据监控等。本项目可实现单个账号信息的完善及包装、多账号组合生成报价单等功能，并提供多种 MCN 辅助工具及特定 MCN 店铺配置功能，可满足 MCN 及自媒体主对自媒体账号运营管理、多维

度数据分析、推广和包装的需求，助力自媒体主及 MCN 快速成长。

此外，为满足系统升级及未来扩展的需要，本项目也对基础服务系统实施升级或新增，升级的系统包括资源中心、资源渠道输出中心和支付中心等，新增的系统包括用户中心、交易中心、订单中心和消息中心。

## **5、项目投资计划**

### **(1) 实施主体**

本项目拟由公司全资子公司天下秀广告有限公司负责实施。

### **(2) 投资金额及明细**

本项目总投资金额为 69,580.18 万元，主要用于房屋建设、设备及软件购置、资源费用、研发费用及市场费用等。

### **(3) 建设周期**

本项目计划建设周期为 2 年。

## **6、项目备案事项**

截至本报告签署日，本项目相关立项、环评（如需）等事项尚未办理完毕，公司将根据相关要求尽快履行完毕审批或备案程序。

## **(三) 补充流动资金**

### **1、项目基本情况**

为满足公司业务发展对流动资金的需求，公司拟使用本次非公开发行股票募集资金补充流动资金 63,000.00 万元。

### **2、项目实施的必要性**

当前公司资金实力相对不足。尽管公司已经在新媒体营销服务行业取得较为明显的竞争优势，处于行业领先地位，但相对于整个互联网营销行业来讲，公司在规模、利润水平等方面还处于上升阶段。随着公司规模扩张、研发投入的增加、人才团队的扩充，公司在资金实力方面的制约愈发明显，资金的不足限制了公司的进一步发展。

新媒体营销服务行业属于资金相对密集型的行业，公司经营过程中对营运资金的需求较为明显，充足的营运资金可以满足优质品牌客户对营销服务信用期的需求，有助于公司扩大客户群体和业务规模，并可通过集中付款等方式从自媒体、MCN 等机构获得更为优惠的媒体资源采购价格，节约采购成本。

随着公司营业收入的快速增长，应收账款亦不断增加。公司不断开拓资金实力较强、影响力较大的客户，如宝洁、欧莱雅、华为、京东等，该等客户因信用较好而享有较长的信用期。公司具有行业普遍的应收账款占用资金较多的特点，并且随着公司业务的快速发展，未来将会维持在较高水平。在此种情况下，公司需储备一定量的现金用于营运资金周转，以缓解公司营运资金紧张局面，保障公司业务经营的稳定性。未来，公司根据战略发展和业务经营需要，会进一步增加在大数据、人力资源、研究开发等领域支出，以提升公司服务水平和核心竞争力，推动业务模式不断创新和经营效益的提升，促进公司业务的可持续发展，公司将需要更多营运资金的投入。

本次募集资金补充流动资金项目的实施，既有利于增强公司的运营能力和市场竞争力，提高公司营业收入与利润水平，维持公司快速发展的良好状态，巩固公司现有市场地位；又将改善公司流动性指标，降低公司财务风险与经营风险，使公司财务结构更加合理，业务经营更加稳健。

### 三、本次非公开发行对公司经营管理和财务状况的影响

#### （一）本次发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目围绕公司主营业务展开，符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展方向，有利于提升公司的综合实力，对公司的发展战略具有积极作用。本次募集资金投资项目有助于优化公司业务结构，提升公司经营管理能力，提高公司盈利水平，并进一步增强公司的核心竞争力和抵御风险的能力，实现公司的长期可持续发展，维护股东的长远利益。

#### （二）本次发行对公司财务状况的影响

本次发行完成后，公司资产总额与净资产额将同时增加，资金实力将大幅增强，资产负债率水平有所降低，财务结构更趋合理，偿债能力得到加强，有利于进一步优化资

产结构，降低财务风险，增强未来的持续经营能力。同时，由于本次发行后总股本将有所增加，募集资金投资项目产生的经营效益在短期内无法迅速体现，因此公司的每股收益在短期内存在被摊薄的可能性。但是，本次募集资金投资项目将为公司后续发展提供有力支持，未来将会进一步增强公司的可持续发展能力。

#### 四、可行性分析结论

综上所述，本次非公开发行募集资金投资项目符合相关政策和法律法规，符合公司的现实情况和战略需求，有利于提高公司的核心竞争力、巩固公司市场地位，符合全体股东的根本利益。

（本页无正文，为《天下秀数字科技（集团）股份有限公司 2020 年度非公开发行 A 股股票募集资金使用的可行性分析报告》之签章页）

天下秀数字科技（集团）股份有限公司董事会

年 月 日