

公司代码：600556

公司简称：天下秀

天下秀数字科技（集团）股份有限公司
2023 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 <http://www.sse.com.cn> 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 中汇会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2023年度利润分配方案为：拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每10股派送现金红利0.155元（含税），截至2023年12月31日，公司总股本为1,807,747,642股，以此计算合计拟派发现金红利28,020,088.45元（含税）。本次利润分配预案尚需提交公司2023年年度股东大会审议通过。

第二节 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	天下秀	600556	ST慧球

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	于悦	张伊瑶
办公地址	北京市朝阳区三里屯西五街5号院D座	北京市朝阳区三里屯西五街5号院D座
电话	010-64666131	010-64666131
电子信箱	ir@inmyshow.com	ir@inmyshow.com

2 报告期公司主要业务简介

1. 行业政策支持

公司所处数字经济领域，近年来受到国家各级、各地政府部门重视支持，相继出台了一系列行业法规与产业政策以支持并推动行业健康发展，力度逐年增强。

2020年7月，国家发改委、中央网信办等13个部门联合印发《关于支持新业态新模式健康发展激活消费市场带动扩大就业的意见》，提出加快推进产业数字化转型，壮大实体经济新动能，支持互联网企业打造平台生态，提供信息撮合、交易服务等综合服务。同时鼓励发展新个体经济，开辟消费和就业新空间，支持微商电商、网络直播等多样化的自主就业、分时就业，鼓励“副业创新”，支持线上多样化社交、短视频平台有序发展，引导“宅经济”合理发展，促进线上直播等服务新方式规范健康发展。

2021年10月，习近平总书记在中共中央政治局第三十四次集体学习时指出党中央高度重视发展数字经济，实施网络强国战略和国家大数据战略，拓展网络经济空间，支持基于互联网的各类创新，推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合。

2021年12月，中央网络安全和信息化委员会发布的《“十四五”国家信息化规划》中指出，要大力发展数字商务，培育数字技术、数据资源驱动的新业态新模式。提出到2025年，我国数字经济发展质量效益达到世界领先水平。数字经济新业态新模式健康发展，数字营商环境不断优化。数字商务等新业态新模式与互联网广告行业的关联度较高，相关领域的政策支持有利于互联网广告行业的发展。

2021年12月，上海市市场监督管理局与上海市经济和信息化委员会发布了《关于推动上海

市数字广告业高质量发展的指导意见》，提出要强化科技创新，鼓励广告业应用新技术、新设备、新材料，开拓新阵地，布局新媒介，推进数字广告的理论创新；鼓励开展原创性、基础性和应用性研究；鼓励探索数字广告经营新模式、新业态，推进数字广告创业创新示范基地建设，建设和运营一批广告业创新创业“众创空间”、“创新工场”，加快发展短视频、网络直播、社交电商、智能设备等营销传播新模式，推进移动程序化、视频程序化及跨设备程序化等新型广告经营模式发展。

2022年3月，国家市场监督管理总局印发了《“十四五”广告产业发展规划》，提出要充分发挥广告产业作为生产性服务业的积极作用，鼓励技术创新、模式创新、业态创新，围绕产业链部署创新链、围绕创新链布局产业链。《规划》中设立了发展目标，要求广告产业向专业化和价值链高端延伸，促进消费、提升商品和服务附加值、传播社会文明、吸纳就业的作用进一步凸显。

2022年5月，全国政协召开“推动数字经济持续健康发展”专题协商会，会议强调要不断做强做优做大数字经济，使之更好服务和融入新发展格局、推动高质量发展，支持平台经济、民营经济持续健康发展。

2023年2月，中共中央、国务院印发了《数字中国建设整体布局规划》，提出大力发展网络文化，加强优质网络文化产品供给，引导各类平台和广大网民创作生产积极健康、向上向善的网络文化产品。推进文化数字化发展，深入实施国家文化数字化战略，建设国家文化大数据体系，形成中华文化数据库。提升数字文化服务能力，打造若干综合性数字文化展示平台，加快发展新型文化企业、文化业态、文化消费模式。

2023年12月，国家发展改革委、国家数据局印发《数字经济促进共同富裕实施方案》，提出推动数字技术和实体经济深度融合，不断做强做优做大我国数字经济，通过数字化手段促进解决发展不平衡不充分问题，推进全体人民共享数字时代发展红利，助力在高质量发展中实现共同富裕。

2. 行业发展变化

近年来，社会各界进行数字化转型，数字化理念不断深入，各行各业对于互联网营销的精细化越来越看重，传统消费企业的营销渠道、销售渠道均发生重大变化，逐渐从传统渠道转向基于新媒体的红人营销、分销渠道，对营销、分销全流程的信息化、智能化、数字化要求不断提高，使得平台技术步入数据化深水区。红人新经济由于天然面临供需双方“多而散”的商业环境，是社会数字化转型下诞生的新型商业模式，在平台数据处理、提供数字化服务方面沉淀已久，成为目前中国最具活力的经济现象之一。在数字经济背景下，红人新经济融合了个体经济、粉丝经济、

体验经济、共享经济等诸多要素，行业正迎来黄金发展期，各行业的接入也使红人新经济潜在市场容量不断扩大。

随着网络基础设施不断完善，互联网正呈现向下一代互联网演进的趋势。Web1.0 是早期的互联网，用户只能被动地浏览文本、图片以及简单的视频内容，是内容的消费者。在 Web2.0 时代，用户不仅可读而且可写，尤其是随着移动互联网以及微博、抖音、微信等网络平台的发展，用户可以在平台上创造和传播自己的内容（包括文字、图片、视频等），并与其他用户交流互动。经过 30 年的发展，如今互联网正处在 Web2.0 向 Web3.0 演进的重要时点。在 5G、云计算、区块链、AI、VR 等技术的驱动下，Web3.0 正在全世界的共同努力下开始基础设施的搭建和完善，以用户为中心，强调用户拥有自主权，希望改进现有的互联网生态系统，有效解决 Web2.0 时代存在的垄断、隐私保护缺失、算法作恶等问题，使互联网更加开放、普惠和安全，向高阶的可信互联网、价值互联网、智能互联网、全息互联网创新发展。同时，随着数据要素日益重视、人工智能持续发展，大语言模型取得了巨大成功，AIGC 领域日益勃兴，一方面，AI 产品形态向内容生成、知识洞察、智能助手、数字代理等方向延伸；另一方面，文本、图片、音频、视频等多模态之间相互转换已经初步实现。对于创意、逻辑、剧本、交互等要求较高的垂类或深度内容的创作，AI 大模型及相关应用工具也成为重要的降本增效工具。

基于互联网新技术不断迭代，互联网用户的体量也随之不断增长，用户基于内容平台的行为已经渗入生活衣食住行以及代表个人标签的精神文化需求，使品牌商家更加重视内容运营。商家根据自身品牌特征制定品牌推广和广告营销的核心策略，通过数据驱动精准对接目标红人并输出广告需求，红人团队制作内容并向不同平台进行分发，依托红人 IP，通过平台向消费者传播内容，提高品牌知名度，引发消费者价值认同，激活购买行为。在原有品牌方、平台、消费者三者即可实现的商业模式基础上，增加了红人环节，基于消费者和红人的粉丝关系，更好的刺激消费，促进了红人新经济生态圈的丰富与发展。

红人的社会群体连接功能将在 Web3.0 形成的过程中持续辐射放大，“红人-粉丝”社会新结构逐渐形成，将成为各行业基本运作模式，平台作为红人和各行业商家“连接器”的价值将更加凸显，并对社会经济领域产生更加广泛和深远的影响，从而进一步扩大红人新经济的行业规模。同时，红人新经济领域相关法律法规体系、配套监管措施以及行业规范经营标准也在持续发展和完善。随着红人及 MCN 与商家之间的合作的增加，市场也随之出现了流量造假、内容违规等乱象，在此背景下赋能平台顺势快速崛起，与媒体、电商等内容输出平台不同，以 WEIQ 为代表的赋能平台，在节点联结与元素衍生的过程中，逐步形成多元主体的共生共荣生态，降本增效的内驱力将

大大推进红人新经济的标准化、效率化、系统化建设，从而最终以数据化、智能化解决行业发展过程中的痛点，对推动行业走向高效、透明、健康、秩序的发展道路起到不可替代的作用。

天下秀是一家立足于红人新经济领域的平台型企业，核心服务红人（内容创作者）、MCN（红人经纪公司）、品牌商家、中小商家，致力于通过大数据、AI、区块链等技术驱动和全方位的商业服务帮助每一个红人（内容创业者）实现商业变现，帮助企业提高经营效益，即以技术和服务驱动去中心化的红人新经济的新型基础设施建设。

（一）红人营销平台业务

1. 红人营销平台 WEIQ

WEIQ 红人营销平台（简称：WEIQ 平台）（www.weiq.com）是基于大数据技术为红人（内容创作者）与企业提供在线红人营销服务的撮合与交易平台，核心业务逻辑为：将有营销需求的企业与有营销供给能力的红人建立连接，并依托大数据技术，分析企业的营销需求，精准匹配相应属性的红人账号，一端帮助商家完成红人账号匹配、一键直连沟通、生成订单支付、实时效果追踪、营销总结反馈、数据沉淀等完整的红人营销链路；另一端帮助红人通过内容创作实现私域流量的价值变现。

WEIQ 平台的商家用户作为平台的需求端。商家在下单前，一方面可以通过平台根据自己的营销需求在线自助完成多维度的红人账号筛选，另一方面，平台将根据红人的账号标签、粉丝量、传播度、互动度、性价比等标准为商家进行个性化红人账号推荐；在下单时，商家可以选择视频类、直播类、文章类、图文类等红人营销全内容服务形态，并且在下单后能够实时查看推广的数据动态，最终实现投前账号筛选、投中实时数据监测、投后效果追踪的一站式智能营销服务，从而提高了商家的营销效率，降低了商家的营销成本。与此同时，我们基于 WEIQ 平台，设立了面向品牌商家客户的 SMART 全案营销服务品牌，基于多年来沉淀的订单数据及模型，对红人账号的数据标签进行多维度分析，策划不同平台、不同类型的红人承担不同任务的矩阵式营销解决方案。并且基于丰富的新媒体营销经验和 WEIQ 大数据匹配与检测系统，为客户提供策略制定、方案策划、投放策划、投放实施、效果监测、效果反馈等一站式新媒体营销服务。

WEIQ 平台的红人用户作为平台的供给端，通过在线接单完成商家派发的营销任务进而获得收入回报。WEIQ 平台通过分析红人账号的价格体系、创作能力、发布频次、互动能力、粉丝画像、增长趋势、历史传播效果、客户口碑评价等多维度属性，为其精准派发商家的任务订单，红人用户通过 WEIQ 平台领取任务，并且可以在线与商家客户进行沟通，最终完成内容创作及发布。同时 WEIQ 平台通过对商家进行资质认证、信用评级，以及独立第三方平台支付系统，担保每一

笔交易，保障商家与红人双边的资金安全。

2.红人营销平台创新数据产品

(1)热浪数据

热浪数据（www.relangdata.cn）是公司独家运营的全链路社交数据分析平台，覆盖抖音、小红书、B 站、快手、TikTok 五大社交媒体平台，为品牌广告主、中小商家、内容创作者、MCN 机构提供从品牌营销洞察、社交电商数据分析、红人价值评估-投放到数据资源沉淀与分析管理的数据服务，致力于以大数据技术及算法模型为支持，提供社媒营销深度且全面的数据化解决方案。以四大产品矩阵为企业提供服务，满足其各阶段营销需求，实现社媒营销闭环，助力企业商业价值增长。“热浪 洞察”：营销前的行情洞察，让策略方向更明确；“热浪 数帆”：实时把握社交电商数据，助力运营策略优化；“热浪·智企”：企业数据资产资源、管理、分析，让复盘更加精准；“热浪·妙库”：AI 内容创作助手，助力内容创作者突破创作瓶颈，提质增效。

(2) WEIQ-SAAS

WEIQ-SAAS 系统致力于赋能广大代理商客户在自媒体采买服务中实现降本增效。为客户提供全方位的支持：打造专属资源池、WEIQ 大数据平台数据支撑、工具类可视化的商业产品、专业服务团队及时响应，覆盖传播策略制定、账号报价、下单等全链路，并协助客户优化选号策略能力。结合规范化标准化的工作流管理，驱动客户业务增长。WEIQ-SAAS 系统旨在赋能中小型企业，经过几年的运营和使用，已经帮助上百家客户大幅提升效率，未来将继续以价格最优、服务最好的产品赋能客户，回馈社会。

公司红人营销平台通过研发投入不断迭代，降本增效的数据化商业模式在新媒体行业起着创新引领的作用，引导制定了部分更加高效、公平的商业变现规则，促进行业价值合理化分配，帮助客户实现更精准的投放，帮助内容创业者实现更合理的商业价值变现，顺应了行业监管趋势，也为国家践行共同富裕目标贡献一份力量。

3.红人经济生态链衍生业务

公司坚定践行去中心化的创业者经济生态中“超级连接器”战略目标，在努力夯实红人营销平台竞争力的同时，一直积极探索红人（内容创业者）的价值洼地和商业边界，将平台多年来积累的红人资源、品牌资源、大数据体系和服务能力应用到红人经济的各个领域并不断向上下游探索延伸，除了 WEIQ-SAAS、热浪数据等数据化产品，还布局了 IMSOCIAL 加速器、TOPKLOUT 克劳锐等红人商业服务，以及红人职业教育、潮流内容街区西五街和 AIGC 产品“灵感岛”等创新产品和业务，并新设了新加坡、日本和香港子公司，积极探索境外市场相关业务机会，相对完善

的构建了基于 Web2.0 时代的“红人经济生态圈”。

其中，IMSOCIAL 加速器是红人（内容创作者）的成长加速平台，致力于为不同发展阶段的红人和 MCN 机构提供赋能加速服务，打造红人经济良性资源生态。TOPKLOUT 克劳锐作为红人经济生态的第三方权威评价机构，是国内领先的权威自媒体价值排行及版权经纪管理第三方数据监测机构，依托强大数据体系及跨平台数据整合能力，提供自媒体价值评估体系、自媒体数据监测工具、内容传播矩阵、行业观察研究报告及高效的版权经纪管理等一站式综合服务，旨在发现红人价值、维护红人价值市场。红人职业教育品牌“天下秀教育”，作为创新智慧教育合作伙伴，成为“教育部产学合作协同育人项目”合作企业，结合人社部“互联网营销师”证书认证，通过现代产业学院建设、专业共建、人才共培、资源共享触达百所院校，校企协同、产教融合为近万名师生提供创新教育模式培训。2023 年，天下秀教育出海东南亚，开展不同企业的双线型培训国际化新尝试，利用中国经验引导各企业在新媒体营销领域取得更好的成绩。潮流内容街区西五街 App，着力于 Z 世代人群个性化圈层的群居生活属性，倡导“让兴趣环环相连”，建立创意“除草”板块，在美妆护肤的基础上拓展宠物、陆冲、户外等兴趣生活垂类内容板块，优化测评生态。2023 年，公司积极有序加大境内及境外优质资源点位的拓展力度，加速全球化布局，海外红人营销 SaaS 平台——ADream，能够通过数字化手段为出海品牌和机构提供资源与效率的全面提升，现已覆盖北美、西欧、中东、亚洲的多个国家和地区，为出海品牌和机构提供了强大的支持，将有力推动“中国制造”走向全球，并进一步优化红人经济全球化资源覆盖的密度和结构。

伴随互联网技术的更新迭代，公司紧跟行业变化，梳理公司资源与行业新技术的结合，积极探索面向 Web3.0 时代的创新产品和商业模式。3D 虚拟生活社区“虹宇宙”，与多个品牌开展合作，入驻红人 IP 与粉丝互动，积极推出数字文旅、数字演出、数字峰会和数字展览等虚拟场景技术服务及营销方案，同时结合 AI 和区块链技术，为诸多企事业单位、地方政府等客户提供区块链、元宇宙和数字资产解决方案，竭诚驱动数字技术为艺术创作、版权保护、社交文旅、居民消费等各类场景提供助益。此外，公司深度挖掘红人的价值变现能力，积极研发创新的 AIGC 产品“灵感岛”，充分发挥公司最大社交营销中文语料库优势，将 AI 技术运用到数据服务、内容服务等领域，广泛激活数据资产价值，为内容创作者提供个性化的创意灵感推荐、商业服务推荐等降本增效的服务。

经过不断的完善升级，各创新业务初具规模，形成体系，希望能够与公司的核心业务红人营销平台形成彼此咬合、相互推动的飞轮效应，进一步构建去中心化的创作者经济商业生态体系，探索未来增长点。创新业务体系的布局与探索，目前盈利方式与业务模式仍具有较大的不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2023年	2022年	本年比上年 增减(%)	2021年
总资产	5,895,388,614.26	5,703,826,578.99	3.36	5,002,922,235.06
归属于上市公司股东的净资产	3,833,812,826.72	3,764,907,704.50	1.83	3,626,473,445.66
营业收入	4,202,030,347.42	4,128,909,281.45	1.77	4,511,671,894.60
归属于上市公司股东的净利润	92,778,970.17	179,922,184.53	-48.43	354,286,196.62
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	73,672,369.59	103,705,635.69	-28.96	420,488,464.53
经营活动产生的现金流量净额	298,690,366.84	195,772,114.49	52.57	-437,586,491.90
加权平均净资产收益率(%)	2.44	4.87	减少2.43个百分点	10.23
基本每股收益(元/股)	0.05	0.10	-50.00	0.20
稀释每股收益(元/股)	0.05	0.10	-50.00	0.20

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	954,586,640.81	1,154,155,085.87	1,060,907,788.95	1,032,380,831.79
归属于上市公司股东的净利润	19,030,808.15	43,712,005.29	49,891,484.24	-19,855,327.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	16,731,072.69	32,334,629.22	43,678,945.06	-19,072,277.38
经营活动产生的现金流量净额	78,611,504.88	-114,822,815.20	11,818,088.19	323,083,588.97

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

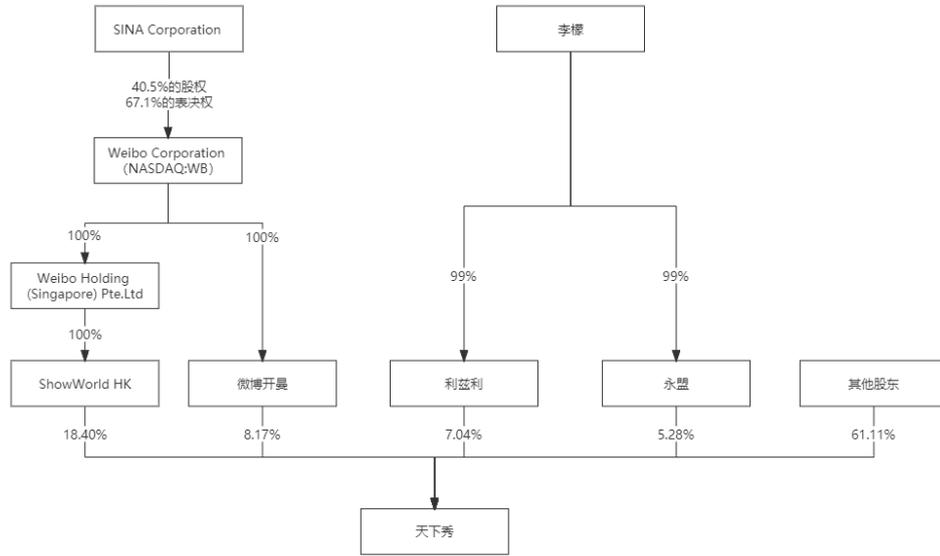
截至报告期末普通股股东总数（户）						88,304	
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）						87,649	
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）						0	
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）						0	
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有 限售条 件的股 份数量	质押、标记 或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数 量	
ShowWorld HongKong Limited		332,615,750	18.40		无		境外法人
WB Online Investment Limited		147,726,614	8.17		无		境外法人
北海利兹利投资合伙企业（有限合伙）		127,186,438	7.04		无		其他
北海永盟投资合伙企业（有限合伙）		95,510,860	5.28		无		其他
海南麻隆金实私募基金管理中心（有限合伙）	-31,289,300	56,258,449	3.11		无		其他
杭州长潘股权投资合伙企业（有限合伙）	-15,808,600	46,076,368	2.55		无		其他
厦门赛富股权投资合伙企业（有限合伙）	-29,656,279	45,193,684	2.50		无		其他
嘉兴腾元投资合伙企业（有限合伙）	-29,699,610	45,193,647	2.50		无		其他
吕强	28,639,040	28,639,040	1.58		无		境内自然人
宁波梅山保税港区文泰投资合伙企业（有限合伙）	-18,070,409	18,807,000	1.04		无		其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	新浪集团与李檬于 2017 年 12 月 15 日签署了《关于北京天下秀科技股份有限公司之一致行动协议》，新浪集团、WBOnline、ShowWorldHK 与李檬于 2023 年 3 月 3 日出具了《关于天下秀数字科技(集团)股份有限公司之一致行动安排的确认及补充承诺》，新浪集团与李檬互为一致行动人，因此，WBOnline、ShowWorldHK、永盟、利兹利构成一致行动人关系。另外，嘉兴腾元与厦门赛富构成一致行动人关系。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用

4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入人民币 42.02 亿元，同比提高 1.77%；实现归属于上市公司股东的净利润人民币为 0.93 亿元，同比下降 48.43%；扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润 0.74 万元，同比下降 28.96% 。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用