

证券代码：300781

证券简称：因赛集团

广东因赛品牌营销集团股份有限公司

2023 年度向特定对象发行 A 股股票
募集资金使用可行性分析报告

二〇二三年六月

一、本次募集资金使用计划

本次发行募集资金总额为不超过 64,501.45 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额将全部用于如下项目：

序号	项目名称		项目投资总额 (万元)	本次拟使用募集资金总额 (万元)	前次募集资金变更 (万元)
1	营 销 AIGC 大模型研发 与应用项目	子项目一：AIGC 全链条营销 模型及应用项目	76,172.43	59,501.45	8,600.00
		子项目二：品牌元宇宙 AIGC 模型及应用项目			
2	补充流动资金		5,000.00	5,000.00	
合计			81,172.43	64,501.45	8,600.00

本次发行募集资金到位后，如实际募集资金净额少于上述拟投入募集资金金额，公司董事会及其授权人士将根据实际募集资金净额，在符合相关法律法规的前提下，在上述募集资金投资项目范围内，可根据募集资金投资项目进度以及资金需求等实际情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先顺序及各项目的具体投资额，募集资金不足部分由公司自有资金或通过其他融资方式解决。

本次发行募集资金到位之前，公司可根据募集资金投资项目的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后根据相关法律法规的程序予以置换。

二、本次发行的背景和目的

（一）本次发行的背景

1. AI 技术催生营销行业发展的历史机遇期，政策大力支持人工智能、元宇宙等数智技术在营销行业的创新与应用

近年来，伴随着经济发展和科技革新，营销行业在国家一系列积极政策引领下迅猛发展，迎来新的历史机遇期。政府对新兴行业科技如数字营销、AIGC、VR/AR 等予以大力支持：2022 年 4 月，《“十四五”广告产业发展规划》出台，强调广告产业在创新发展、促进消费和扩大内需方面的重要作用，同时鼓励广告产业技术创新与应用，推进数字化转型，支持互联网、AI、区块链、大数据、

云计算等技术在广告产业的广泛应用。

此类政策的实施，短期能直接助力营销行业实现质量和效率的大幅提升，长期能通过“优化产业结构、鼓励跨行业创新融合”推动营销行业持续健康发展；更能间接对国家创新发展、消费促进和内需扩大产生深远影响。可以预见，在国家宏观政策持续推进下，AI等数智技术将为营销行业装上新的动力引擎，行业将迎来新一轮更加广阔的发展前景。

2. AIGC 和元宇宙技术推动营销行业模式和格局发生颠覆性变革

当前营销行业正处在一个技术大拐点，数字化、智能化和多元化发展正在深刻改变行业格局。2021年，在5G、VR/AR、云计算、区块链等一系列技术日趋成熟的基础上，“元宇宙”的概念应运而生。元宇宙由人类运用数字技术构建，以现实世界映射或超越现实世界，是可与现实世界交互的虚拟世界，具备新型社会体系的数字生活空间。元宇宙技术为营销带来了更快捷、多元化的交互和展现形式。

2022年被称为“AIGC”元年，AIGC技术是指利用人工智能技术，通过对大量数据的学习和分析，自动化生成符合特定需求的内容，如文本、图片、音频、视频等。除了应用于广告创意的自动化生成和素材管理，AIGC还可以在广告投放过程中发挥更大的作用——通过对海量数据的分析和挖掘，AIGC可以更加精准地定位受众人群，为广告主提供更具针对性的广告投放方案。同时，AIGC还可以在广告效果的监测和优化方面发挥重要作用，通过对广告效果数据的分析和反馈，对广告投放内容进行实时调整，从而提高广告投放的效果。此外，AIGC技术还将为用户创造更多元的交互体验，AIGC技术+元宇宙营销等大规模个性化体验营销将迎来飞跃式发展，发展出众多创新营销模式：如“AIGC+数字虚拟人”——针对虚拟人形象、声音进行深度学习训练，为虚拟人增添AI“智能芯”，塑造更为丰满生动的虚拟人IP形象；“AIGC+品牌社媒运营”——通过对各个平台的爆款内容进行分析，结合品牌具体产品、传播关键词等内容，批量生成热点图文内容等。行业领军企业已经开始布局相关技术，促使AI和元宇宙等数智技术首先在营销行业产出了大量的实践应用成果，随着行业AIGC大模型技术的进一步成熟，拥有技术优势的企业将拥有更强的竞争力，行业格局将发生颠覆式重构。

3. 基于人工智能和元宇宙技术的转型升级是实现公司 2030 远景战略目标的重要基础，近几年来公司持续加大技术研发与应用

因赛集团作为中国品牌营销行业龙头企业，以“成为一家世界级的营销科技与营销智慧服务集团”为 2030 远景发展目标，在 2019 年制定了实现该目标的“335 发展战略规划”，并陆续发布了一系列关于人工智能、大数据和元宇宙等科技发展在营销领域应用的战略与计划。

在“335”战略规划第一阶段，即 2020 至 2022 年，公司发挥行业领先的专业优势，基本构建完成了全链条“品牌营销智慧服务”生态体系，其中包括在数智化营销领域的布局。在“335”战略规划第二阶段，即 2023 至 2025 年，公司基于对人工智能、大数据和元宇宙等科技发展在营销领域应用的成果积累和趋势洞察，积极把握市场机遇，优化升级公司在新发展阶段的战略布局，进一步加大投入营销科技的研发与应用，提出了“一个服务模式，两条发展战略路径”：即通过元宇宙技术营销发展战略与智能营销科技发展战略两条路径，推动公司从“品牌营销智慧服务模式”向以智能化营销技术、品牌营销智慧服务并重的“智能+智慧”服务模式转型升级。

（二）本次发行的目的

1. 把握人工智能和元宇宙技术带来的历史机遇，实现公司从营销智力服务到“智能+智慧”服务的转型升级

元宇宙、AIGC 等数智技术的高速发展，给广告营销行业带来了颠覆性的冲击和难得的发展机遇。为了积极应对这一变革趋势，充分把握市场机遇，进一步优化升级公司的核心业务，打造“智能+智慧”服务的核心优势，最终推动公司及营销服务行业从智力服务型向“智能+智慧”服务模式的转型升级，公司已制定并将逐步执行了一系列投资计划：持续加大营销 AIGC 大模型开发与应用系统（包括品牌元宇宙等领域）的投入。

2.运用 AIGC 技术的放大能力，将公司的品牌营销智慧服务从为行业头部客户提供高端定制服务，扩展到更大数量级别的中腰部客户和更多的行业客户中，获得更大规模的营业收入增长

AIGC 技术能够以优于人类的能力和水平承担信息挖掘、素材调用、复刻编辑等基础性制造劳动，从技术层面实现以低边际成本、高效率的方式满足海量个性化需求；同时 AIGC 能够创新内容生产的流程和范式，为更具想象力的内容、更加多样化的传播方式提供可能性，推动内容生产向更有创造力的方向发展。因此，运用 AIGC 的放大能力，因赛能将全链条品牌营销智慧服务从头部行业客户扩展到更多的中腰部客户；将已经在核心行业跑通的“智慧+智能”服务模式，扩展到更多行业中。

3. 加大对 AIGC 与元宇宙技术的研发投入，保障公司在 AI 驱动时代的持续、健康、稳定发展，最终引领营销行业的升级变革

通过本次向特定对象发行股份，公司将借助资本市场平台增强资本实力，保障公司在 AI 驱动时代的持续、健康、稳定发展：一方面，公司资产结构将更加稳健，有利于降低财务风险，提高偿债能力、后续融资能力和抗风险能力，推动公司持续稳定发展；另一方面，资金实力的增强将为公司经营和研发带来有力的支持，是公司在长期战略、业务布局、财务能力等多个方面夯实可持续发展的基础，更有利于加大公司对 AIGC 与元宇宙技术的研发投入，增强公司核心竞争力，持续提升盈利能力，成功实现转型升级，引领营销行业的升级变革，最终为股东提供良好的回报，创造更多的经济效益与社会价值。

三、本次募集资金投资项目基本情况

（一）营销 AIGC 大模型研发与应用项目

1. 项目基本情况

本项目拟投资 76,172.43 万元，自主研发能够生产各种高品质营销内容的营销 AIGC 大模型和 AIGC 营销应用大引擎，打造“营销版的 ChatGPT”，支撑 AIGC 全链条营销应用以及品牌元宇宙 AIGC 应用两大应用项目，重构公司的商业模式：从“智力”服务向“智能+智慧”服务模式升级，以实现客户规模与服务行业极大规模的增长。

AIGC 全链条营销模型及应用项目：基于营销 AIGC 大模型和 AIGC 营销应用大引擎，实现营销内容智能生成、精准用户触达、营销效果转化的完整营销全链条闭环服务，重构营销链条。

品牌元宇宙 AIGC 模型及应用项目：基于营销 AIGC 大模型和 AIGC 营销应用大引擎的软件，同时通过购置渲染服务器、高清摄像设备、LED 屏设备、投影设备、互动体验设备、扩展现实设备等元宇宙硬件基础设施的基础上，公司将有能力为品牌客户提供品牌元宇宙战略研究与咨询、数字虚拟人应用、虚拟场景内容生成业务、数字藏品营销等涵盖元宇宙世界的“人、货、场”的 AIGC 解决方案，重构用户体验。



2. 项目实施主体

项目的实施主体是广东因赛品牌营销集团股份有限公司及其全资子公司因赛元禹宙(上海)智能科技有限公司。

3. 项目投资概算

本项目预计投资总额为76,172.43万元，包括土建工程、土地使用费、软硬件购置等。拟以本次非公开发行股票募集资金投入59,501.45万元。

4. 预计实施时间及整体进度安排

本项目预计建设期为3年，包括可行性研究及备案、建安施工及设备采购、设备安装调试及试运营等。

5. 项目效益分析

经过可行性论证及项目收益测算，本次募集资金投资项目具有良好的经济效益。

6. 项目涉及报批事项

(1) 项目备案及审批相关情况

本项目相关备案、环评（如需）等事项尚未办理完毕，公司将根据相关要求履行审批或备案程序。

(2) 项目用地情况

上海市宝山区淞南镇人民政府与因赛集团于 2023 年 2 月就项目用地签署《框架合作协议》。

(二) 补充流动资金

公司拟将本次非公开发行募集资金中5,000.00万元用于补充流动资金。本次募集资金用于补充流动资金有助于缓解公司营运资金压力，满足公司业务扩张带来的营运资金需求，维持公司健康发展的良好态势，巩固公司现有市场地位，进一步提高公司市场竞争力和整体盈利能力。本次募集资金用于补充流动资金将有效支持公司经营业务发展，提高公司市场竞争力和整体盈利能力，符合公司实际发展情况，符合相关政策和法律法规要求，切实可行。

四、本次募集资金投资项目实施的必要性

(一) 推动公司向“智慧+智能”模式转型，落实公司中长期发展战略目标

目前我国的 AIGC 技术和元宇宙技术在营销领域的应用还处于早期发展阶段。早在 2019 年，因赛集团就已开始布局智能营销技术，并于 2021 年 8 月正式上线了自主研发的人工智能创意营销内容生成及管理平台“因赛引擎 INSIGHTengine”。因赛引擎以“海量的品牌营销内容素材+多维的品牌用户数

据+因赛 20 年品牌智慧资产”为基础，针对品牌、产品、用户、营销场景进行特定整理与训练，让机器学习并具备“针对不同品牌/产品，在特定场景下，面对不同用户群体，调用匹配元素，实现高质量的创意表达”的能力，是行业内较早探索 AI+营销的一批企业。

为了保持营销技术先进性，以及面对未来持续增长的市场空间，公司亟需在 AIGC 技术和元宇宙技术研发和商业化应用方面加大投入，建立独特的技术优势，推动公司从“品牌营销智慧服务模式”向以数智化智能技术、品牌智慧服务并重的“智能+智慧”服务模式转型升级，以实现“成为一家世界级的营销科技与营销智慧服务集团”远景目标。

（二）提升营销内容策划创作各个环节的运营效率，放大公司的核心竞争力

公司在成功研发营销 AIGC 大模型研发与应用项目之后，在品牌营销策划、营销内容创意、三维制作等场景的多个业务环节能发挥作用，包括激发创作灵感，提升内容生产效率，创新创作模式等，能有效替代和升级传统模式：在创意端，AIGC 能有效协助创作者捕捉灵感，生成大量创意草稿，帮助执行人员更好地理解需求；在制作端，对比于长周期高成本的内容创意和素材制作传统模式，AIGC 大模型和应用系统能通过深度学习和训练，大大提高内容生产能力，尤其能有效地降低视频和图片等内容生产成本，提升运营效率；在投放端，结合大数据技术，AIGC 能有效自动化制作“千人千面”的内容，实现精准营销。AIGC 技术的加持，将极大放大公司现有的品牌营销专业竞争力，公司有必要加大投入研发营销 AIGC 大模型研发与应用项目，顺应行业发展趋势。

（三）顺应 AIGC 和元宇宙技术发展趋势，满足各行各业各层级客户的营销需求

AIGC 技术使得大规模个性化营销成为可能，能根据消费者个性化的风格偏好和各种特征生成定制化的创意内容，为消费者带来独特的营销体验。而元宇宙打破了虚拟世界和真实世界的壁垒，给消费者带来更多超乎寻常的沉浸式场景体验。这些营销变革催生了一大波新的客户需求，给营销带来新的挑战 and 机会。

为了顺应技术发展和客户需求发展的趋势，公司将研发营销 AIGC 大模型

和 AIGC 营销应用大引擎，建立提供 AIGC 全链条营销的技术平台和专业能力：实现营销内容智能生成、精准用户触达、投放效果反馈优化的完整营销全链条闭环服务；同时，建立基于营销 AIGC 大模型为品牌客户提供品牌元宇宙战略研究与咨询、数字虚拟人应用、虚拟场景内容生成业务、数字藏品营销等涵盖元宇宙世界的“人、货、场”的 AIGC 解决方案，与客户需求俱进。

五、本次募投项目实施的可行性

（一）公司具备实施项目的基因和积累

1.专业基因

因赛集团在创立之初，以“国际智慧、本地洞察”为发展理念，将“国际化的专业品质”与“本地化的服务优势”相融合，以服务中国各行业的领先企业，助力客户建立有国际竞争力的市场领导品牌为目标和使命，快速成长为国内一家具有专业追求和独特优势的本土品牌营销公司。之后，因赛集团进入其成长发展的第二阶段，开始走上品牌整合营销传播的集团化发展之路，向业务多元化和经营集团化的方向发展，在国内较早地发展成为具有专业和规模领先优势的综合型品牌管理与整合营销传播代理服务集团。

而今，基于在营销领域 20 年积累的各种方法论和智慧资产，因赛集团将进一步借鉴融合各种 AIGC 模型与技术的优势，开发构建能够生产各种高品质营销内容的 AIGC 大模型及其相应的从算力、算法、数据到场景应用和商业化模式的全体系技术平台，逐步迭代优化发展成为“品牌营销版的 ChatGPT”，并在未来广泛应用于营销行业和场景。在品牌营销领域的一脉相承和专注发展，让因赛集团在品牌营销专业领域具有非常独特的基因和深厚的积累。

2.专业积累

经过长期的积累，公司累积形成了一整套品牌营销的专业知识体系与业务支撑平台，包括专业理念、专业工具和技术支撑、品质标准和服务体系。这种系统化的专业能力，使公司获得了备受认可的专业和行业声誉，公司及旗下子公司共获得国际及国内 1000+专业奖项和荣誉，在 Campaign Brief Asia 中国区创意力排行榜中包揽前三席，凸显了公司在营销传播行业领先的专业水准

和雄厚的专业实力。同时公司也获评为中国一级广告企业（综合服务类）、中国 4A 理事单位、改革开放 40 年十大最具影响力广告与传播公司、广东省特级资质企业，“广东省人工智能产业协会第二届理事会副会长单位”等。

3.数据积累

与公司长期合作的战略大客户都是各个行业的龙头企业和市场领导品牌，客户行业聚焦在互联网、汽车、快消、金融、家居、3C 通信等领域。与各大行业客户合作的 20 多年来，因赛集团沉淀了海量的创意库和作品库素材，覆盖了全球 20 多个国家的数十万个优秀营销案例，也包含了 20 多年的营销实战案例与大量行业数据。

（二）公司具备行业 AIGC 大模型开发所必备的技术团队和基础

本项目开发的营销 AIGC 大模型是营销领域的垂类大模型。基于深度定制、广阔的场景应用等诉求，垂类大模型生成的内容更符合特定垂类场景的需求，质量要求更高。相比通用类模型，垂类模型在开发过程中，更强调垂直领域的专长，需要增强该领域的知识数据以及针对特定任务的数据调整。行业不同，场景不同，区别也极大。因此，垂类大模型对特定行业数据的权威性、质量、规模、多样性、及时性等要求提出了更高的挑战。

因赛集团作为头部营销专业服务商，经过多年的经营和探索，积累了海量的数据资源、经验丰富的人工智能技术团队等开发营销 AIGC 大模型的要素资源。在质量方面，公司特有的行业数据积累能够提高模型精度与可解释性，减少训练时长；在规模方面，可供训练的专有数据提高了模型的推理能力；在多样性方面，20 多年来，公司服务过众多行业客户的大量应用场景保证了训练数据集尽可能丰富、全面，能够提高模型对各类样本的适应能力；在及时性方面，伴随着公司业务规模的不断扩大，创作内容的持续沉淀，为模型开发及未来的不断优化提供了及时的训练数据；在人才方面，因赛集团 CTO 具备 19 年的大数据和 AI 技术研发经验，曾就职于华为、腾讯等大型互联网公司；目前公司拥有人工智能营销技术研发团队核心成员 20 余名，团队成员大部分来自华为、腾讯、百度、字节、唯品会等大型互联网公司，拥有丰富的人工智能模型开发经验。公司计划一年内将人工智能营销技术研发团队扩充至 50 人，两年内扩充至

136人。此外，公司计划两年内组建100人左右的AIGC全链条营销应用项目运营团队。

（三）公司具备品牌元宇宙软硬件开发及应用的业务及团队基础

作为率先布局元宇宙业务的营销科技企业，因赛集团在元宇宙领域生态布局已初见成效，围绕人货场，已初步完成元宇宙业务的基本布局和团队建设，在行业和市场层面都获得了良好的口碑。

在数字虚拟人开发和应用方面：公司及子公司累积了全流程高质量虚拟人制作及虚拟人营销的案例，自身具备智能化、工业化打造经验的美术团队，能够实现虚拟人高质量制作，包括超写实角色、三维美型角色、二次元角色、卡通角色等；在虚拟场景方面：公司已经掌握了三维建模、渲染、动画等虚拟内容制作的关键技术，储备了室内外景观、动植物、服装配饰等模块化数字虚拟场景资产。2022年公司开始为客户提供了虚拟内容制作服务。因赛集团建设的XR虚拟摄影棚已全面投入使用，并基于此发展虚拟营销全案的内容创意、设计和制作能力。与以上业务对应，公司目前拥有一支品牌元宇宙营销技术开发和运营核心团队，目前核心成员11人，公司计划一年内将品牌元宇宙营销技术研发团队扩充至20人，两年内扩充至70人左右的规模，并组建100人左右的品牌元宇宙营销运营团队。

（四）各类成熟开源通用AIGC大模型的接入，极大提高营销AIGC大模型开发的成功率

随着开源通用AIGC大模型的接入，营销AIGC大模型的开发成功率得到了极大的提高。首先，成熟的开源通用AIGC大模型提供了广泛的数据集和预训练模型，这些模型经过了大规模的训练，并在各种任务上展现了优秀的性能。通过使用这些已有的模型，营销AIGC大模型的开发可以不用从零开始构建模型，节省了大量的时间和资源。这种可用性使得开发者能够更专注于模型的定制化和特定领域的需求；其次，开源通用AIGC大模型允许开发者使用迁移学习的技术，将已有模型的知识迁移到特定的营销AIGC任务中。通过微调预训练模型，将其适应到特定的营销场景，可以更快速地训练和优化模型。这种迁移学习的方法可以利用大模型在广泛数据上的训练，将其经验和知识转化到营销

AIGC 任务中，从而提高成功率。再者：开源通用 AIGC 大模型通常提供丰富的功能和 API，可以帮助开发者处理各种营销相关的任务。这些功能可以包括自然语言处理（NLP）、图像识别、情感分析、推荐系统等等。通过使用这些功能，开发者可以更容易地构建出适用于不同营销场景的应用，从而提高开发的成功率。最后，本项目开发的营销 AIGC 大模型是营销领域的垂类大模型，相比通用类模型，垂类模型在开发过程中，更强调垂直领域的专长，需要增强该领域的知识数据以及针对特定任务的数据调整。而其所需要的营销行业数据的权威性、质量、规模、多样性、及时性都是因赛所独有的积累。

（五）公司持续和逐步增加的研发投入为项目的持续迭代保驾护航

2023 年，营销行业迎来新一轮的发展机遇和高质量发展阶段。因赛集团将积极把握市场机遇，优化升级公司在新发展阶段的战略布局，大力投入营销科技的研发与应用，推动公司从“智力服务型”向“智能+智慧”营销业务模式的转型升级。2023 年，公司也进入至“335”战略发展规划的第二阶段，公司将抓住 web3.0 时代的全新发展机遇，基于对 AI 人工智能、大数据和元宇宙等科技发展在营销领域应用的趋势洞察与把握，结合在 AIGC 领域的技术探索与积累，落地实施公司的“智能营销科技发展战略”和“品牌元宇宙技术营销发展战略”。公司将在“因赛引擎 INSIGHTengine”的基础上，加大投入力度和规模，构建国际化的研发团队，整合相关的重要战略合作伙伴及资源，基于公司在营销领域 20 年积累的各种方法论和智慧资产，借鉴融合各种 AIGC 模型与技术的优势，开发构建能够生产各种高品质营销内容的 AIGC 大模型，并逐步迭代优化发展成为“品牌营销版的 ChatGPT”。历史机遇提供的机会窗口和持续的研发投入，将为项目的持续迭代保驾护航。

（六）广阔的市场前景为项目的顺利实施打下了良好基础

AIGC 在内容创作方面，拥有独特优势。首先，AIGC 可以在短时间内生成大量内容，大大提高内容生成的效率；其次，AIGC 内容的质量可以通过人工智能技术得到保证，并且具有很高的稳定性；再次，AIGC 可以有效降低内容生成的成本，同时也不会因为人员流失等因素影响内容的生成；最后，AIGC 技术的拓展性比 UGC 和 PGC 更强，可以应用于更多领域，更广泛地满足用户

的需求。此外，AIGC 技术还具有普及性强、使用门槛低等特点，使得 AIGC 在未来具有极为广阔的发展空间。

未来，AIGC 有望成为内容生成的主流，在许多领域得到广泛应用。例如，在新闻、广告、教育、娱乐等领域，AIGC 都将发挥重要作用，为用户带来更加丰富的内容体验。同时，随着人工智能技术的不断提高，AIGC 的内容质量也将得到提高，具有更高的艺术性和人文性。据东吴证券预计，AIGC 在内容生成中的渗透率将快速提升，应用规模快速扩增，预计 2030 年 AIGC 市场规模将超过万亿元人民币。

元宇宙营销快速发展。我国元宇宙营销起步于 2021 年。随着技术、硬件、应用层面的长足进步以及各级政府的关注加强，元宇宙慢慢从概念走向实践，以技术、产品、生态等领域赋能实体行业。当前元宇宙中所覆盖的技术、内容和社交多个维度都已经成为品牌营销的切入点。“游戏”、“社交虚拟空间”、“AR/VR 设备”、“NFT”以及“数字虚拟人”为品牌营销提供了丰富多元的营销场景。数字藏品、虚拟空间、数字人成为主要营销方向。从元宇宙营销应用维度来看，元宇宙概念的流行，让品牌方开始关注到消费者体验变化带来的营销机会。越来越多的品牌开始建立虚拟化的品牌主题世界，包括 NIKE、GUCCI、VANS、COCACOLA 等国际知名品牌纷纷与元宇宙空间建立品牌元宇宙主题世界。

（七）国家政策为项目的实施提供良好的环境

近年来国家陆续出台《数字中国建设整体布局规划》《“十四五”文化发展规划》《“十四五”广告产业发展规划》《“十四五”数字经济发展规划》《虚拟现实与行业应用融合发展行动计划（2022-2026 年）》《元宇宙如何改写人类社会生活》《关于支持建设新一代人工智能示范应用场景的通知》《关于构建数据基础制度更好发挥数据要素作用的意见》《“十四五”大数据产业发展规划》等政策，鼓励营销服务行业有序健康发展，营销服务及相关产业得到了国家政策的大力支持。

此外，2023 年 4 月，国家网信办发布《生成式人工智能服务管理办法（征求意见稿）》，这是国内首份专门针对 AIGC 的监管文件，其中提出了“利用 AIGC 模型生成的内容应当真实准确”等多项规范要求，为行业的健康发展提供

了保障。

本次募投项目通过 AIGC 技术和元宇宙技术的研发和应用，赋能公司营销服务业务，符合国家政策引导方向。

六、本次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符合国家相关产业政策和行业发展趋势，有助于公司主营业务的发展，具有良好的市场前景和经济效益。本次募集资金投资项目有助于提升公司主营业务的技术水平，大幅提高服务效率，拓展应用场景，优化业务模式，实现新的盈利增长点，进一步增强公司盈利能力和行业竞争力。本次募集资金投资项目的实施是公司发展的切实需要，符合公司未来战略发展方向。

（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。

七、可行性分析结论

综上所述，本次募集资金投资项目围绕公司现有主营业务进行，项目符合国家相关产业政策及公司战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。项目建成后，能够进一步提升公司的服务能力和盈利水平，增强公司核心竞争力，符合公司及全体股东利益。本次募集资金投资项目具备必要性及可行性。