

证券代码：000829

证券简称：天音控股



天音通信控股股份有限公司
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

二〇二三年八月

一、本次募集资金的使用计划

公司本次向特定对象发行 A 股股票拟募集资金总额不超过 250,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后，募集资金拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	拟投资总额	拟用募集资金投资金额
1	天音海内外营销网络建设项目	70,000.00	46,868.00
2	天音数字化平台建设项目	70,000.00	51,340.50
3	天音彩票研发与产业化项目	49,000.00	34,378.00
4	天音新能源汽车销售服务平台建设项目	26,664.00	14,754.00
5	天音总部运营管理中心建设项目	21,000.00	21,000.00
6	天音易修哥连锁经营项目	20,000.00	13,900.00
7	补充流动资金及偿还银行贷款	67,759.50	67,759.50
合计		324,423.50	250,000.00

若实际募集资金数额(扣除发行费用后)少于上述项目拟投入募集资金总额，在最终确定的本次募投项目范围内，公司将根据实际募集资金数额，按照项目的轻重缓急等情况，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筹解决。募集资金到位前，上述项目若需先期资金投入，则公司将以自筹资金先期投入，待募集资金到位后，公司将以募集资金置换先期自筹资金投入。

二、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产业政策和公司发展需要，与公司现有主业紧密相关，上述项目的实施将进一步扩大公司的业务规模，有利于落实公司的发展战略，优化公司业务布局，从而进一步增强公司的综合竞争力，为公司的长期持续发展奠定坚实基础。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次募集资金投资项目具有良好的市场发展前景和经济效益，项目完成投产

后，公司主营业务收入与净利润将有所提升，公司盈利能力和抗风险能力将得到增强。本次向特定对象发行 A 股股票后，公司总资产、净资产规模将进一步增加，财务结构将更趋合理，财务状况将得到进一步的优化与改善。

三、本次募集资金投资项目的具体情况

(一) 天音海内外营销网络建设项目

1、项目概括

本项目由天音通信及其子公司实施，总投资额为 70,000.00 万元，拟使用募集资金投资额为 46,868.00 万元，其中境内营销网络建设项目建设周期 3 年，境外营销网络建设项目建设周期 2 年。本项目将借鉴现有营销网络成功的建设运营经验，加大营销网络布局，新增分公司、办事处或扩张现有分公司、办事处，填补部分区域市场空白，提高市场占有率。其中，境内营销网络建设项目计划加强公司的全国战略布局，巩固公司在已有区域的市场占有率，形成覆盖面更广阔的全国性营销网络；境外营销网络建设项目拟通过在欧洲、中东非、东南亚、美洲四大区构建或扩张服务于当地的本地化营销网络，以电子消费品等产品作为切入点，不断引入新品类，打造一个连通优质供应链和海外客户需求的全球化供销平台。

2、项目实施的必要性

(1) 持续贯彻实施公司“一网一平台”战略及“1+N”产业布局的必然选择

智能终端销售业务是公司的核心业务，也是公司构建“一网一平台”与“1+N”产业布局发展的战略支柱。公司目前已形成较具有规模的线上、线下的全渠道覆盖，与苹果、华为、三星三大头部手机品牌长期、紧密、深度、友好地合作。本次募投项目建设，一方面将进一步巩固公司现有渠道网络，加深与头部品牌商的合作；另一方面将有助于公司逐渐形成以手机销售为主，3C 数码、智能穿戴、智能家居等销售为辅，品类丰富的智能终端销售体系。本项目将稳步推进海外业务，加速海外平台与销售体系建设。2020 年开始，公司海外业务不断拓展，2022 年，公司海外业务营业收入占营业收入比重为 2.67%，同比增长 32.56%，未来增

长可期。因此，本项目是落实公司“一网一平台”战略和“1+N”产业布局的必要措施。

(2) 扩张营销网络是拓展利润空间的需要

拓展和建设天音海内外营销网络，是公司应对智能终端市场业绩增长放缓而将公司智能终端营销网络规模扩大、填补部分区域市场空白、拓展利润空间的必然选择。通过本项目建设，公司的市场覆盖率将不断提升，分销产品将更加多元化，从而有助于提升公司业绩、增加公司利润空间。

3、项目实施的可行性

(1) 国家相关政策的出台为智能终端行业快速发展提供了政策保障

为了促进智能终端行业发展，近年来国家陆续颁布《工业和信息化部办公厅关于深入推进移动物联网全面发展的通知》《工业和信息化部关于推动5G加快发展的通知》等一系列指导文件，为智能终端行业的发展提供了有力的政策支持，为下游市场的长期健康发展奠定了良好的政策基础。

(2) 重要合作方之一华为在手机领域的品牌影响力及技术优势提供了市场保障

经过近十余年的发展，华为手机积累了较好的品牌和口碑，品牌影响力和顾客满意度均不断提升。2022年，HarmonyOS3正式发布，对超级终端进行了全面“扩容”，手机、平板、PC、智慧屏、耳机、手表、车机等12款设备均支持连接组合成超级终端，让用户拥有更自然、流畅的多设备交互体验。鸿蒙生态在飞速发展，2022年新增生态产品发货量突破1.81亿台。2023年8月4日，HarmonyOS4发布，将为用户提供前所未有的个性体验，帮助开发者更高效的打造创新的智能终端和应用服务。自2019年HarmonyOS发布以来，鸿蒙生态设备的数量已超7亿台。华为作为公司最重要的合作伙伴之一，其手机品牌的优势资源与公司沉淀多年的智能终端营销网络，将为公司营销网络的长足发展提供更多的可行性支持。

(3) 公司自身丰富的运营经验、人才技术积累提供了基础保障

通过二十余年的发展，公司积累了丰富的营销网络建设及品牌拓展、运营经验，拥有了丰富的渠道资源和强大的终端分销能力，向超过 20,000 家下游业务伙伴提供分销、零售、物流、售后等多样化、全方位的智能终端供应链服务。

公司在通信分销行业具有良好的口碑，通过外引内培，不断优化人员结构，完善干部培养体系，强化人才梯队建设。目前，公司已拥有一批优秀的管理团队、一流的手机分销团队、精湛的互联网技术团队，可以有效地支持本项目的顺利实施。

4、项目投资概算

本项目总投资 70,000.00 万元，其中境内营销网络建设项目 55,000.00 万元，境外营销网络建设项目 15,000.00 万元，共计拟使用募集资金 46,868.00 万元，具体投资内容如下：

(1) 境内营销网络建设项目

单位：万元

序号	投资项目	内容	投资总额	拟使用募集资金金额
1	营销网络固定资产	营销网络场地购置	9,390.00	9,390.00
2		营销培训中心场地购置	5,967.00	5,967.00
3		办公用品购置	626.00	626.00
4		办公车辆购置	704.00	704.00
5		运输车辆购置	5,086.00	5,086.00
小计			21,773.00	21,773.00
6	供应链物流数字化无人前置微仓	硬件设备购置	11,585.00	11,585.00
7		软件系统购置	965.00	965.00
小计			12,550.00	12,550.00
8	场地租赁费	分公司租赁	159.00	159.00
9		办事处租赁	253.00	253.00
小计			412.00	412.00
10	营销网络场地装修费		3,708.00	3,708.00
11	铺底流动资金		16,557.00	-
合计			55,000.00	38,443.00

(2) 境外营销网络建设项目

单位：万元

序号	投资项目	投资总额	拟使用募投资金金额
1	房租	3,013.20	3,013.20
2	办公类固定资产	1,951.80	1,951.80
3	电子设备类固定资产	480.00	480.00
4	软件工具	2,980.00	2,980.00
5	铺底流动资金	6,575.00	-
	合计	15,000.00	8,425.00

5、项目涉及的审批、备案事项

本募集资金投资项目已完成项目备案。根据《建设项目环境影响评价分类管理目录（2021年版）》，本项目无需编制环评文件报批。

(二) 天音数字化平台建设项目

1、项目概况

本项目由天音通信及其子公司实施，总投资额为 70,000.00 万元，拟使用募集资金投资额为 51,340.50 万元，建设周期 3 年。本项目将立足公司数字化系统建设和运行的现状，结合公司现阶段运营及中长期发展战略对数字化系统的需求，对公司多项数字化系统进行建设及升级。

2、项目实施的必要性

(1) 响应国家政策，符合“十四五”规划战略目标

数字技术正在推动全球新一轮科技革命和产业革命加速前进并深刻影响全球格局。世界各国纷纷出台国家数字化发展战略，来布局科技与经济发展以打造战略竞争优势。为提升核心竞争力，我国也将数字化发展提至国家战略高度，并持续出台政策推动产业信息化、智能化；支持企业利用信息系统以及大数据、人工智能等新技术改造和提升行业的管理水平和运营效率。

公司对该项目的建设及运营，响应了国家鼓励企业开展信息化建设的政策和

意见，通过对现有信息化系统的改造升级和大数据、人工智能等新技术的应用，提高了全要素生产率，降低了企业研发、库存、物流等成本，增强了企业应对危机的能力，顺应了国家数字化升级和产业智能化的战略布局和高质量发展的总体要求。

(2) 实现公司“一网一平台”战略及“1+N”产业布局

目前，公司内部各业务中心之间的人力资源管理系统、财务管理系统、业务管理系统还未能够充分高效对接，各业务板块间无法协同发展，亦无完全满足支撑公司区域扩张和业务类型延伸的管理需求。

要实现公司战略和产业布局，必须以公司整体管控以及业务协同为指导，以管理需求、实际业务流程和未来发展规划为依据，分析提炼共性的信息系统建设需求，统一规划公司级或跨业务的应用系统，建设符合公司发展需求的定制化信息管理“大系统”，用数字化、信息化工具支撑业务协同，同时整合整个公司层面数据，应用数据分析等功能，为管理层决策、业务执行提供数据支撑。公司的管理模式和业务流程具有自身的独特性，要真正实现提效降本的效果，必须针对其实际业务和管理流程开发定制化的数字化系统。

(3) 提升公司核心竞争力，提高管理效率

公司通过本次数字化平台建设项目，升级信息化管理系统，建设统一管理平台，可以减少经营风险，提升公司渠道管理的核心竞争力。一方面，公司的核心业务为通信产品分销业务，分销业务涵盖了采购、物流、分销、零售服务、售后、电子商务、财务结算等过程，价值链条长。公司建设数字化平台，建立信息化管理体系，使用技术手段实时同步处理多个信息，保证其信息流、物流、资金流的畅通，能极大协助业务提高运营效率，降低运营和管理成本，有效提升公司供应链管理的核心竞争力以及利润空间；另一方面，随着公司业务板块不断拓展，电子零售、彩票、新能源汽车销售业务不断发展，对公司信息系统的要求亦不断提高，本项目建设将为公司拓展业务范围和覆盖面提供基础保障，为企业提供更多的发展机遇。

3、项目实施的可行性

(1) 符合国家政策导向，有利于公司可持续健康发展

当前，我国经济由高速增长阶段转向高质量发展阶段，以数字经济为代表的新动能正不断拓展经济发展的空间。2022 年国家信息化委员会印发的《“十四五”国家信息化规划》部署了“构建产业数字化转型发展体系”重大任务，明确了数字化转型的发展方向、主要任务、重点工程，为未来五年我国数字化转型发展提供了有力指导。作为我国在经济发展新时期的重大发展战略，数字化转型对加速数字经济和实体经济融合及推动商业机制创新等具有重要作用。在此背景下，近年来我国大力推进数字经济发展，并集中出台一系列政策来加速以数字化、智能化为特征的“新基建”建设。本项目建设顺应国家政策要求，推动公司数字化转型，符合国家政策导向，符合上市公司监管要求，有利于公司可持续健康发展，维护股东利益。

(2) 市场技术条件成熟，具备众多成功案例借鉴学习

近年来，国内产业数字化升级进程不断加快，以物联网建设、5G 网络、大数据、人工智能为代表的新基建全面发力，数字经济已成为推动经济持续稳定增长的关键动能。国内很多企业的管理模式都逐步从传统模式走向数字化管理模式。目前，各种数字化技术已经得到广泛的应用，公司可借鉴其他企业的成功案例，更有效地进行数字化平台的建设。

(3) 公司具备雄厚的实施团队和技术储备

公司经过多年的经营发展，在管理模式和业务流程上都有成熟经验和实践积累，在数字化建设方面亦取得了一定成果，积累了一定经验。公司子公司上海能良电子科技有限公司即是一家以数字化技术驱动、提供专业电商销售运营服务并拥有自建供应链及仓储服务的综合类电商企业。公司在多年的数字化、信息化建设过程中，培养和建立了一支懂技术、懂业务的技术团队，为公司实施数字化平台建设奠定了基础。

4、项目投资概算

本项目共投资 70,000.00 万元，拟使用募集资金 51,340.50 万元，具体投资内容如下：

单位：万元

序号	投资项目	投资总额	拟使用募集资金金额
1	设计费	300.00	300.00
2	建安费	6,030.00	6,030.00
3	硬装费	1,719.50	1,719.50
4	办公设备费	2,500.00	2,500.00
5	软件系统	24,255.50	24,255.50
6	服务器等硬件设备	9,253.70	9,253.70
7	信息安全专项费用	580.00	580.00
8	工程监理与咨询费	1,675.42	1,675.42
9	系统集成费	5,026.38	5,026.38
10	其他费用	2,659.50	-
11	铺底流动资金	16,000.00	-
合计		70,000.00	51,340.50

5、项目涉及的审批、备案事项

本募集资金投资项目已完成项目备案。根据《建设项目环境影响评价分类管理目录（2021年版）》，本项目无需编制环评文件报批。

（三）天音彩票研发与产业化运作项目

1、项目概况

本项目由天音通信及其子公司实施，总投资额为 49,000.00 万元，拟使用募集资金投资额为 34,378.00 万元，建设周期 3 年。本项目建设内容包括天音彩票研发中心基础设施建设、彩票软硬件产品研发投入、研发团队建设等。

2、项目实施的必要性

（1）彩票传统销售门店生存压力加大，产业升级迫在眉睫

随着中国城市化、市场化步伐的加快，彩票门店的成本越来越高，主要集中在房租与人工成本，彩票传统门店生存日益困难；并且随着用户购买习惯改变，彩票传统门店模式亦受到了越来越大的挑战，生存压力逐渐增大，由此如何改变

彩票营销模式，发展新用户并为用户提供便捷的个性化服务，从而提升传统门店竞争力，是行业未来发展亟待解决的主要问题，也是公司实施本项目的重要推力。

(2) 提升公司彩票业务核心竞争力的必要举措

本项目将重点聚焦彩票数智化，推动彩票传统门店业务升级，对该项目的建设运营，使集团的战略转型迈出了重要一步，同时依托公司多年的资源体系，为客户提供集运营管理、信息发布、新媒体服务、用户运营等为一体的综合服务，全面解决客户痛点，有效地构建竞争壁垒，获得竞争优势。本项目的建设将提升天音彩票研发中心的技术水平和研发能力，丰富天音彩票研发中心的产品库，将进一步巩固和提高天音彩票业务在行业中的地位与口碑。

3、项目实施的可行性

(1) 彩票产业数字化转型已成为公司彩票业务重点发展战略

近年来，公司的彩票业务稳定发展，海外业务实现突破。国内业务方面，2022年公司在湖北、河北、四川、河南、广西等二十余省福体彩项目中频频中标，彩票数智化平台在多个省份实现突破，行业地位进一步提高。海外业务方面，公司视频彩票系统、终端、以及多款视频彩票游戏在牙买加完成上线，并稳定投入运行，为牙买加国家彩票运营商提供了高质量的服务。同时，公司还与合作伙伴签订了加勒比新地区意向协议，并积极筹备多个地区的国家彩票投标，将进一步拓展海外市场。公司为尼日利亚合作伙伴提供的体育彩票平台稳定运行，服务用户数对比 2021 年增长超过 900%，公司彩票业务已形成日趋完备的国际化服务能力。

2023 年，公司仍然坚持“立足国内，发展海外”的经营思路。一方面，公司致力于国内行业标准的引领与制定，把握中彩系统统一的窗口和契机，在国内彩票行业构建“技术服务+业务服务”的服务生态体系，不断拓展数智化平台及服务，推动彩票行业数字化转型，激活数字经济创新动能；另一方面，聚焦海外目标市场，打造海外高质量的样板工程，形成彩票行业口碑，为开拓市场奠定扎实基础，把握局部出现的产业链整合及延伸机会，尤其是在海外新兴市场出现的运营合规化趋势及线上发展趋势。

(2) 公司具备研发与技术的服务实力和人才基础

公司彩票研发中心已居于国内彩票行业领先地位，作为国内领先的彩票综合服务提供商，公司长年专注于彩票业务深耕与技术创新，获得“中国高新技术企业”、“中国重点软件企业”等认定，在世界彩票业享有较高知名度和良好口碑，深受客户与合作机构好评，先后取得 CMMI5、ISO9001、ISO270001、世界彩票协会 SCS 安全认证等一系列专业认证资质，研发实力与技术服务能力并驾齐驱，居于行业领先地位。凭借对客户业务需求的独到理解，以及对技术的深入钻研，公司拥有全方位的综合解决方案与服务能力，打造了用户黏度高、针对性强、可扩展性高的极具竞争优势的一系列产品，奠定了行业领先地位。

公司现有产品的相关系统已成功运行多年，公司不断积累了行业基础信息和经验，这些信息和经验为公司推出新的产品奠定了基础。公司培养了一批既通晓信息技术、又熟悉公司业务的技术人才，他们将成为本次项目顺利实施的重要保障。

(3) 公司彩票业务拥有庞大的市场用户基础

公司彩票研发中心专业从事终端设备及系统研发和生产，研发团队经验丰富、注重创新，经过在终端供应领域多年的经营积累，积累了稳定的客户资源，建立了良好的业内口碑。公司彩票业务覆盖国内 28 个省市自治区、多个海外市场，为国内外多个彩票机构提供包括彩票游戏设计、交易管理系统研发、终端设备设计与制造、综合营销及运营服务在内的全产业链解决方案及一揽子交钥匙工程，拥有庞大的用户基础。公司彩票研发中心开展彩票数字化研究，将具有坚实的用户基础，也有利于公司拓展新的产业链布局。

4、项目投资概算

本项目共投资 49,000.00 万元，拟使用募集资金 34,378.00 万元，具体投资内容如下：

单位：万元

序号	投资项目	投资金额	拟使用募集资金金额
1	设计费	420.00	420.00

序号	投资项目	投资金额	拟使用募集资金金额
2	建安费	7,580.00	7,580.00
3	硬装	2,163.00	2,163.00
4	办公设备费	3,140.00	3,140.00
5	电子类固定资产	16,443.00	16,443.00
6	软件工具	4,632.00	4,632.00
7	研发人员工资	13,880.00	-
8	铺底流动资金	742.00	-
合计		49,000.00	34,378.00

5、项目涉及的审批、备案事项

本募集资金投资项目已完成项目备案。根据《建设项目环境影响评价分类管理目录（2021年版）》，本项目无需编制环评文件报批。

（四）天音新能源汽车销售服务平台建设项目

1、项目概况

本项目由天音通信及其子公司实施，总投资额为 26,664.00 万元，拟使用募集资金投资额为 14,754.00 万元，建设周期 3 年。本项目拟在全国主要城市开设共计 40 家新能源汽车销售网点，形成覆盖全国主要城市的新能源汽车销售网络。

2、项目实施的必要性

（1）落实“1+N”产业布局，实现“一网一平台”战略转型的需求

在未来智能终端与新能源汽车融合的市场中，将以互联网、物联网、人工智能及大数据等领先技术为驱动，数字化技术将虚拟与现实智能出行深度融合，线下体验店将以客户体验为中心，围绕客户需求提供多样化、个性化的消费服务和全方位一站式的服务。

投建智能终端与新能源汽车融合的销售网点，是公司巩固和拓展业务模式、创造新的业绩增长点的重要举措，是公司落实“1+N”产业布局、提升公司盈利能力的必要措施。新能源汽车将充分利用“一网一平台”优势资源和模式，将新能源汽车深度嵌入智能终端营销网络，为客户带来更多的智能化出行体验。本项

目的建设，是公司在中高端智能产品和服务领域的一次重要探索，将直接助推公司“1+N”产业布局的落地，维持行业领先地位，具有战略意义。

(2) 布局新能源汽车销售业务是公司拓展利润空间、形成新增长点的必然选择

随着中国手机零售市场整体进入存量稳定期，公司的传统手机分销业务面临增长瓶颈，必须拓展新的盈利点，如增加产品 SKU、扩展服务内容等。在此背景下，新能源汽车将为公司带来更广阔的市场空间。新能源车中汽车电子成本占比高于传统车型，未来新能源汽车不止是一个代步出行工具，新能源汽车更多的将是一件“移动电子产品终端”。公司作为传统移动通信设备分销与零售商，在全国范围内线下基础较好，立足积累的本地化人才、市场、客户资源，布局线下智能终端与新能源汽车融合业务，是应对手机行业变化趋势，保持和拓展利润空间的必然选择。

(3) 新能源汽车迭代传统燃油车的必要性，未来市场广阔

推广新能源汽车替代传统燃油汽车，对于调节我国能源结构、保护环境、产业转型升级，改善我国交通运输业所面临的问题，具有重要意义。推广新能源汽车有利于调节我国的能源结构，缓解我国交通运输业的对外能源依赖度，进而使我国的能源安全得到保障。将推广新能源汽车代替传统燃油汽车作为我国的战略新兴发展的主要着力点之一，是保障我国的能源安全、应对环境污染和气候变暖问题、促进汽车产业转型升级的必由之路。

3、项目实施的可行性

(1) 国家相关政策的出台为新能源汽车健康快速发展提供了政策保障

新能源汽车产业作为我国战略性新兴产业，得到了我国产业政策的长期大力支持。2022年1月，国家发布《促进绿色消费实施方案》，从消费端进一步促进新能源汽车的发展。2022年7月29日，财政部、税务总局以及工业和信息化部发布《关于延续新能源汽车免征车辆购置税政策的公告》，明确新能源汽车车辆购置税优惠政策延续至2023年末，做好新能源汽车补贴退坡的有效衔接，稳定市场预期。2023年一季度，全国共有125.7万辆新能源汽车享受政策优惠，同比

增长 17.5%；免征新能源汽车车辆购置税 212.4 亿元，同比增长 36%。2023 年 2 月 3 日，工业和信息化部、交通运输部会同相关部门印发通知，在全国范围内启动公共领域车辆全面电动化先行区试点；商务部明确引导各地在牌照、充电、通行等各个方面，进一步优化新能源汽车使用环境；继续扩大二手车流通，加快建设完善全国性的二手车信息查询平台等，鼓励和支持新能源汽车发展的政策不断推出。

在“双碳”背景下，新能源汽车行业发展预计在较长时期内仍将受益于自上而下的产业政策支持。

(2) 广阔的消费市场为公司业务发展提供良好市场基础

在全球节能减排的时代背景之下，全球新能源汽车产业快速发展，我国新能源汽车市场增长势头强劲，其市场发展已经从政策驱动转向市场拉动。根据中国汽车工业协会统计分析，2022 年我国新能源汽车产销分别为 705.8 万辆和 688.7 万辆，同比增长 96.9% 和 93.4%，市场占有率达到 25.6%。新能源汽车浪潮为公司业务发展提供良好市场基础。

(3) 公司已具备较为成熟的新能源汽车销售项目运营经验

公司利用通信业务渠道和客户资源优势，布局新能源汽车赛道，2022 年已在山西太原和河北邢台开立新能源汽车销售门店，向消费者提供产品体验和试乘试驾服务。其中山西太原店系与头部厂商华为合作，太原店在建设运营过程中，店内环境、设施和服务都塑造了良好的品牌形象，实现了以消费者体验、服务为主的经营理念；河北邢台店以邢台市“汽车快闪店”为中心点，辐射至石家庄、邯郸、保定三市，帮助消费者实现汽车试驾、售前咨询等服务。因此公司已具备较为成熟的运营经验。未来，公司将与包括但不限于华为的合作伙伴以及汽车品牌厂商合作，探索新能源汽车与智能终端以及汽车厂商的模式创新。

4、项目投资概算

本项目共投资 26,664.00 万元，拟使用募集资金 14,754.00 万元，具体投资内容如下：

单位：万元

序号	投资项目	投资金额	拟使用募集资金金额
1	房租及装修	3,674.00	3,674.00
2	固定资产及设备采购	280.00	280.00
3	展车及试乘试驾车	10,800.00	10,800.00
4	人员投入	4,860.00	-
5	铺底流动资金	7,050.00	-
合计		26,664.00	14,754.00

5、项目涉及的审批、备案事项

本募集资金投资项目已完成项目备案。根据《建设项目环境影响评价分类管理目录（2021年版）》，本项目无需编制环评文件报批。

（五）天音总部运营管理中心建设项目

1、项目概况

本项目由天音通信及其子公司实施，总投资额为 21,000.00 万元，拟使用募集资金投资额为 21,000.00 万元，建设周期 10 个月。本项目建成后将作为公司总部运营管理中心，改善公司办公环境，全面提升公司的综合管理能力，有利于满足未来公司生产经营规模扩大带来的运营管理空间，为公司的长远发展提供基础保障。

2、项目实施的必要性

（1）随着公司业务规模的提升，建设兼具运营、信息化、综合管理等功能于一体的总部运营基地具有迫切的意义

近几年，公司迅速发展，业务规模、业务范围和人员规模都不断增加。未来，随着公司业务继续扩张，销售人员、技术人员、管理人员等规模将进一步增加，经营场所已成为制约公司进一步发展的瓶颈。目前公司及下属各个子公司相对分散的办公环境，已经不能满足公司持续、健康、快速发展对公司的内在管理需求。本项目实施完成后，一方面，能够为公司扩充员工规模提供空间，为开拓新业务、新产品提供保障，从而保持公司业绩持续增长；另一方面，项目建设也有利于为

员工提供更好的工作环境，提升公司形象，保障公司长期稳定发展。

(2) 集结高素质人才队伍，增强公司市场竞争实力和持续盈利能力的需要

人才与技术是维系公司持续发展的重要资源，随着公司业务规模的持续扩大和业务范围的不断拓展，公司对人才引进的需求将日益增加。项目实施可以改善办公环境，提升员工满意度，更好地吸引高端人才加入，满足公司现代化、信息化、数字化运营管理的需要，为公司发展提供有力保障，从而增强公司的市场竞争实力和持续盈利能力。

(3) 降低公司管理费用的需要

深圳地区写字楼的租金较高，目前公司在深圳的主要办公场所为租赁使用，本项目建成投入使用后上述办公场地将不再租赁，可减少租金支出。

3、项目实施的可行性

(1) 利用区位优势巩固公司竞争力，提升公司品牌形象

本项目建设地点位于公司在建的天音大厦，所处地段位于粤港澳大湾区核心城市群深圳市南山区深圳湾超级总部基地最北端，区位优势明显、商务氛围好、交通便捷，贴近公司主要客户市场，有利于提升公司品牌形象和更好服务客户。

(2) 公司拥有丰富的人员储备，为项目实施提供保障

公司长期以来一直重视员工的未来职业发展规划，通过多种方式为员工提供平等的发展机会，建立健全了人力资源管理制度，建立了较为完善的绩效考核体系，设立具有外部竞争力和内部公平性的薪酬福利体系，为员工提供了良好的工作环境，重视人才梯队培养。目前，公司拥有员工超 3,000 名，并将根据发展规划进一步扩充人才队伍，不断扩大销售、技术、管理团队，结合行业发展和市场需求，建立符合市场发展方向的人才梯队。公司的人员储备和人才队伍建设，将为本项目的顺利实施提供人才保障。

4、项目投资概算

本次项目共投资 21,000.00 万元，拟使用募集资金 21,000.00 万元，具体投资内容如下：

单位：万元

序号	投资项目	投资金额	拟使用募集资金金额
1	设计费	480.00	480.00
2	建安费	9,017.20	9,017.20
3	硬装费	2,610.40	2,610.40
4	办公设备费	4,271.60	4,271.60
5	形象展示特种设备 安装专项费用	4,620.80	4,620.80
	合计	21,000.00	21,000.00

5、项目涉及的审批、备案事项

本募集资金投资项目已完成项目备案。根据《建设项目环境影响评价分类管理目录（2021年版）》，本项目无需编制环评文件报批。

（六）天音易修哥连锁经营项目

1、项目概况

本项目由天音通信及其子公司实施，总投资额为 20,000.00 万元，拟使用募集资金投资额为 13,900.00 万元，建设周期 3 年。本项目将在全国主要城市以直营和加盟形式拓展 2,000 家易修哥连锁店，向 C 端消费者提供手机维修、配件销售等一站式生态服务。

2、项目实施的必要性

（1）落实“1+N”产业布局，实现“一网一平台”战略转型的重要选择

近年来，公司持续深化“1+N”产业布局和“一网一平台”战略规划，向客户提供分销、零售、物流、售后等多样化、全方位的手机供应链服务，致力于打造最大的手机产业一站式综合服务网络。2022 年以来公司已经开立十余家易修哥连锁店，本项目的运营是公司在新零售业务上的一次重要实践，易修哥项目的运营管理经验、其上游的供应链管理需求、下游的售后服务经验以及多种业务模式的实践将直接提升公司在新零售终端的运营管理能力，从而进一步提升公司分销服务能力。本项目的实施将直接助推公司“1+N”产业布局和“一网一平台”

战略的实现，有利于公司作为全国性分销商、零售商和品牌服务商的核心竞争力的打造，巩固行业领先地位。

(2) 应对手机零售市场变化趋势，拓展利润空间的必然选择

在全国性分销模式下，手机分销利润空间逐渐缩小，在不断加剧的竞争环境中，手机销售重心不断向零售终端转移。公司作为全国性分销商，区域内线下基础较好，立足积累的本地化人才、市场、客户资源，布局线下新零售易修哥店，由分销商转型为零售商和服务商，布局线下新零售业务，延伸至产业链下游零售终端环节是应对手机行业变化趋势，拓展利润空间的必然选择。在此背景下，公司提出产业链一体化战略，将大分销业务拓展成中国最系统、最专业的手机代理商（平台）和中国最专业的零售运营服务商，通过零售运营战略，实现产品模式、销售模式的转变，增加产品服务内容，同时整合维修等服务，增加零售店利润点。

3、项目实施的可行性

(1) 国家相关政策的出台为手机维修零售业健康快速发展提供了政策保障

近年来，国家从深化流通体制改革、培育消费热点、改善营商环境、推动线上线下融合发展等方面陆续出台了《关于加快发展流通促进商业消费的意见》《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》《关于以新业态新模式引领新型消费加快发展的意见》等一系列政策文件，旨在培育消费发展新动能、构建扩大消费新机制、创造消费供给新条件、创新发展方式、促进跨界融合、优化发展环境、强化政策支持等。一系列政策的出台，为促进手机维修及零售行业的健康快速发展提供了政策保障。

(2) 良好的商业模式为项目盈利提供基础保障

易修哥店的运营模式主要为以门店为载体，通过线上线下融合方式向客户提供以手机为中心的全生态服务，未来将逐步涵盖手机维修、手机销售、手机回收、智能配件、壳膜服务等，并将通过线上商城、线上官旗、第三方合作、短视频及门店自然流量进行获客，通过会员系统与用户建立关联及粘性，提升用户复购及连带率，为客户提供手机相关类一站式购物及前后端服务。上述良好且成熟的运营模式，加之采取加盟模式与自营模式相结合的方式，将为项目盈利提供基础保

障。

(3) 丰富的运营经验和专业的人才团队为项目建设提供技术保障

公司积累了丰富的营销网络建设及品牌拓展、运营经验。经过 20 多年的发展，公司已拥有丰富的渠道资源和强大的终端分销能力，同时公司积极推进拓展苹果和华为体验店项目，积累一套成熟的体验店拓展、运营体系，且通过此前运作十余家易修哥门店积累了较为丰富的门店建设经验，拥有了完善的门店建设组织机构和人才。从市场评估、项目立项以及建设到人员招募、市场开发、运营管理等各方面，都有完整的流程控制和运行规范，上述丰富的运营经验和专业的人才团队为项目建设提供技术保障，可以有效地支持本项目的顺利实施。

4、项目投资概算

本项目共投资 20,000.00 万元，拟使用募集资金 13,900.00 万元，具体投资内容如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	拟使用募集资金金额
1	门店系统软硬件	9,000.00	9,000.00
2	门店系统维护费用	600.00	-
3	自营门店装修	3,000.00	3,000.00
4	运营投入	1,800.00	-
5	供应链产品	2,400.00	-
6	仓储和前置仓储建设	1,900.00	1,900.00
7	培训课件开发及更新	700.00	-
8	工程师招聘及储备	600.00	-
合计		20,000.00	13,900.00

5、项目涉及的审批、备案事项

本募集资金投资项目已完成项目备案。根据《建设项目环境影响评价分类管理目录（2021 年版）》，本项目无需编制环评文件报批。

（七）补充流动资金及偿还银行贷款项目

1、项目概况

为满足公司业务发展对流动资金的需求，公司拟使用不超过 67,759.50 万元的募集资金用于补充流动资金及偿还银行贷款，以满足公司未来业务发展的资金需求，提高公司持续盈利能力，优化公司资本结构，降低财务费用，增强公司资本实力。

2、项目实施的必要性和可行性

（1）公司业务规模扩张，流动资金需求增加

随着公司整体业务规模持续扩大，公司流动资金需求也将随之增长。公司目前的资金主要用来满足原有业务的日常经营和发展需求，本次补充流动资金与公司未来生产经营规模、资产规模、业务开展情况等相匹配，有助于满足公司未来对于流动资金的需求。

（2）优化资本结构，提高抗风险能力

本次向特定对象发行股票募集资金部分用于补充流动资金及偿还银行贷款，可进一步优化公司的财务结构，降低资产负债率，提升上市公司的融资能力，有利于公司长期稳定的发展。

四、可行性分析结论

综上所述，本次募集资金投资项目符合国家产业政策及公司发展战略，具有良好的市场前景，通过本次募投项目的实施，将进一步扩大公司业务规模，增强公司核心竞争力，有利于公司可持续发展，符合公司及全体股东的利益。

综上所述，公司本次向特定对象发行股票募集资金的使用具备必要性及可行性。

（以下无正文）

（本页无正文，为《天音通信控股股份有限公司 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》之签章页）

天音通信控股股份有限公司董事会

二〇二三年八月八日