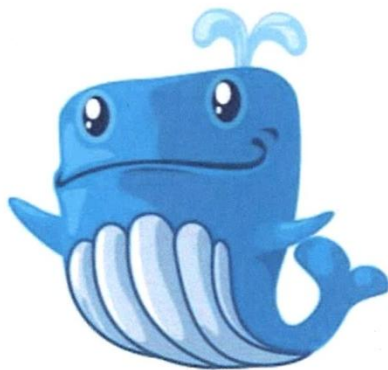


证券代码：300766

证券简称：每日互动



每日互动股份有限公司

2020 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书

（申报稿）

保荐机构（主承销商）



**东方证券承销保荐有限公司**  
ORIENT SECURITIES INVESTMENT BANKING CO., LTD

（上海市中山南路 318 号 2 号楼 24 层）

二〇二〇年十一月

## 声明

1、发行人全体董事、监事、高级管理人员承诺募集说明书不存在任何虚假、误导性陈述或重大遗漏，并保证所披露信息的真实、准确、完整。

2、发行人负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人（会计主管人员）保证募集说明书中财务会计报告真实、完整。

3、证券监督管理机构及其他政府部门对本次发行所作的任何决定，均不表明其对发行人所发行证券的价值或者投资人的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

4、本次发行完成后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

5、本募集说明书按照《公司法》《证券法》《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第36号—创业板上市公司向特定对象发行证券募集说明书和发行情况报告书（2020年修订）》等要求编制。

6、本募集说明书是发行人对本次向特定对象发行股票并在创业板上市的说明，任何与之相反的声明均属不实陈述。

7、投资者如有任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、专业会计师或其他专业顾问。

## 目录

目录 .....	3
释义 .....	5
<b>第一节 发行人基本情况 .....</b>	<b>6</b>
一、发行人概况.....	6
二、股权结构、控股股东及实际控制人情况.....	7
三、所处行业的主要特点及行业竞争情况.....	8
四、主要业务模式、产品或服务的主要内容.....	16
五、现有业务发展安排及未来发展战略.....	26
<b>第二节 本次证券发行概要 .....</b>	<b>29</b>
一、本次发行的背景和目的.....	29
二、发行对象及与发行人的关系.....	34
三、本次向特定对象发行方案概要.....	34
四、募集资金金额及用途.....	37
五、本次发行是否构成关联交易.....	37
六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化.....	37
七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序.....	38
<b>第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析 .....</b>	<b>39</b>
一、本次募集资金运用概况.....	39
二、募集资金投资项目与现有业务的关系.....	39
三、募集资金投资项目的具体情况和经营前景.....	40
<b>第四节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析 .....</b>	<b>54</b>
一、本次发行完成后，上市公司的业务及资产的变动或整合计划.....	54
二、本次发行完成后，上市公司控制结构权的变化.....	54
三、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在同业竞争的情况.....	54

四、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况.....	55
<b>第五节 与本次发行相关的风险因素 .....</b>	<b>56</b>
一、对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因素.....	56
二、可能导致本次发行失败或募集资金不足的因素.....	59
三、对本次募投项目的实施过程或实施效果可能产生重大不利影响的因素.....	59
<b>第六节 与本次发行相关声明 .....</b>	<b>61</b>
一、董事会关于除本次发行外未来十二个月内是否有其他股权融资计划的声明.....	72
二、本次向特定对象发行摊薄即期回报及填补措施和相关主体的承诺.....	72

## 释义

在本募集说明书中，除非另有所指，下列词语或简称具有如下特定含义：

每日互动、公司、本公司、上市公司、发行人	指	每日互动股份有限公司，曾用名浙江每日互动网络科技有限公司
我了个推	指	杭州我了个推投资管理合伙企业（有限合伙）
鼎鹿中原	指	北京鼎鹿中原科技有限公司
禾裕创投	指	北京禾裕创业投资中心（有限合伙）
本次发行/本次向特定对象发行	指	本次向特定对象发行不超过40,010,000股（含本数）A股股票并在创业板上市的行为
董事会	指	每日互动股份有限公司董事会
股东大会	指	每日互动股份有限公司股东大会
《公司章程》	指	《每日互动股份有限公司章程》
募集资金	指	本次向特定对象发行A股股票所募集的资金
募投项目	指	本次向特定对象发行A股股票所募集的资金投资项目
报告期	指	2017年度、2018年度、2019年度及2020年1-9月
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《上市规则》	指	《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》
元、万元	指	人民币元、人民币万元
定价基准日	指	公司本次向特定对象发行A股股票发行期的首日

本募集说明书中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。本募集说明书所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，指合并报表口径的财务数据和根据该等财务数据计算的财务指标。

## 第一节 发行人基本情况

### 一、发行人概况

公司名称：每日互动股份有限公司

英文名称：Merit Interactive Co., Ltd.

公司住所：西湖区西溪路 525 号 A 楼西区 418 室

注册资本：400,100,000 元

法定代表人：方毅

股票简称：每日互动

股票代码：300766

成立时间：2010 年 12 月 7 日

上市时间：2019 年 3 月 25 日

上市地点：深圳证券交易所

邮政编码：310012

公司电话：0571-81061638

公司传真：0571-86473223

公司网址：<https://www.ge.cn>

电子信箱：[info@getui.com](mailto:info@getui.com)

经营范围：许可项目：第二类增值电信业务；货物进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。

一般项目：网络技术服务；计算机软硬件及辅助设备零售；软件销售；电子产品

销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；广告制作；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；通讯设备销售；通信设备制造；自然科学研究和试验发展（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。

## 二、股权结构、控股股东及实际控制人情况

### （一）股权结构

截至 2020 年 9 月 30 日，发行人的股本结构如下：

股份类别	股份数量（股）	占总股本比例（%）
有限售条件股份	90,596,866	22.64
无限售条件股份	309,503,134	77.36
<b>股本合计</b>	<b>400,100,000</b>	<b>100.00</b>

截至 2020 年 9 月 30 日，发行人前十名股东持股情况如下：

股东名称	股份数量（股）	持股比例（%）	限售数量（股）	质押或冻结状态	
				股份状态	数量（股）
方毅	48,265,192	12.06	48,265,192		-
北京鼎鹿中原科技有限公司	39,261,596	9.81	-		-
北京禾裕创业投资中心（有限合伙）	33,229,591	8.31	-		-
杭州我了个推投资管理合伙企业（有限合伙）	21,372,477	5.34	21,372,477		-
沈欣	20,959,197	5.24	20,959,197	质押	13,500,000
上海鸿傲投资管理中心（有限合伙）	12,040,740	3.01	-		-
全国社保基金五零三组合	9,999,939	2.50	-		-
刘炳海	9,180,720	2.29	-		-
桐乡伯乐锐金股权投资合伙企业（有限合伙）	8,856,004	2.21	-		-
桐乡万汇金轩股权投资合伙企业（有限合伙）	7,999,999	2.00	-		-

## （二）控股股东及实际控制人

发行人无控股股东，发行人实际控制人为方毅先生。

截至本募集说明书签署日，方毅直接持有公司股份数量为 48,265,192 股，占股本总额的 12.06%；方毅及其一致行动人沈欣、我了个推合计持有公司股份数量为 90,596,866 股，合计持有公司的股份比例为 22.64%，方毅作为公司的实际控制人控制公司 22.64%股份对应的表决权。

方毅，男，1981 年生，中国国籍，无境外永久居留权，浙江大学计算机科学与工程专业硕士研究生毕业。2005 年 11 月至 2010 年 5 月任杭州每日科技有限公司总经理；2008 年 6 月至 2010 年 12 月任北京梦凯友名网络科技有限公司总经理；2010 年 7 月至 2016 年 12 月任个信互动（北京）网络科技有限公司董事长、总经理，2010 年 12 月创办每日互动有限，现任公司董事长、总经理。方毅曾荣获第二十四届“中国青年五四奖章”、第十届“中国青年创业奖”、第四批国家“万人计划”科技创业领军人才等荣誉，现任全国青联常委、中国青年企业家协会副会长、浙江省新企联执行会长、浙江省工商联执委、杭州市政协委员等社会职位。

## 三、所处行业的主要特点及行业竞争情况

### （一）发行人所处行业类型

根据证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处行业为“互联网和相关服务”（I64）。根据《国民经济行业分类（GB/T 4754—2017）》，公司所处行业为“互联网和相关服务”（I64）中的“互联网数据服务”（I6450）。

### （二）行业主要特点

#### 1、市场参与者多，市场竞争激烈

大数据产业链中参与者众多，分别在不同的层级竞争。根据易观咨询的分类，大数据行业可分为三个层级：数据收集、数据管理和数据使用。在各个层级中，



都聚集了大量企业，市场化程度高，竞争较为充分。



资料来源：易观咨询

公司所处的大数据垂直应用领域市场化程度尤为显著。领域内的各家公司都依托自身的大数据资源，与具体行业或上下游产业结合，形成可持续的大数据服务商业模式；同时，各家公司积极创立以自身技术为基础的数据标准，维持自身在特定垂直应用领域的技术优势和市场地位。

## 2、变现手段不断丰富，经营模式不断创新

大数据垂直应用领域的市场构成以民营企业为主，运作体制灵活，技术创新频繁。依托获取的数据资源，结合大数据分析处理技术，各家公司积极探索新的数据变现手段，在市场化竞争中不断调整自身的经营模式，从而保持市场竞争力。在此过程中，行业内公司对大数据应用的理解不断加深，各种创新性的数据应用手段也层出不穷。

## 3、跨界经营频繁，数据实力成竞争基础

大数据垂直应用的竞争核心在于数据的积累和应用。虽然大数据垂直化应用领域有着数据交易、移动应用开发者服务、精准营销、语音识别、智慧城市等数个类别，但该行业内公司往往不局限于过于细致的行业划分，积极在整个垂直化应用领域实施战略布局。具有优质数据、拥有核心大数据分析处理技术的企业

往往能结合多个垂直领域，实现大数据在多个领域的商业化应用。

### （三）行业竞争情况

#### 1、行业内的主要企业

按照收入类型划分，公司主营业务包括数据服务和开发者服务：数据服务是公司依托数据获取和数据处理能力，根据各垂直应用领域客户的特定需求向其提供的服务，开发者服务主要系为移动应用开发者提供商用级移动应用消息推送解决方案。

##### （1）垂直应用领域主要企业

报告期内，公司大数据应用的垂直领域包括增长服务、公共服务、风控服务、品牌服务等，该等垂直应用领域主要上市公司如下：

##### ①增长服务

###### A.利欧集团股份有限公司（以下简称“利欧股份”）

利欧股份成立于 2001 年，中小板上市公司（股票代码：002131），主营业务为以数字化驱动重构传播，为客户提供数字策略和数据、数字创意、数字媒体、数字流量、数字电视、社会化媒体和娱乐内容营销、以及电子商务为一体的“数字化商业转型”解决方案。

###### B.北京全时天地在线网络信息股份有限公司（以下简称“天地在线”）

天地在线成立于 2005 年，中小板上市公司（股票代码：002995）。天地在线主营业务是为客户提供互联网综合营销服务及企业级 SaaS 营销服务。互联网综合营销服务业务主要是通过互联网媒体平台为客户提供精准的广告投放服务，其内容主要为通过数据挖掘和分析，帮助客户寻找信息传播的网络目标受众群，并为客户提供互联网广告从数据挖掘和策略制定、媒体资源采购、创意设计和素材制作、投放测试和效果分析、策略优化和投放、效果跟踪和评估的整体解决方案，以提高客户的广告营销效果。

### C.北京腾信创新网络营销技术股份有限公司（以下简称“腾信股份”）

腾信股份成立于 2001 年，创业板上市公司（股票代码：300392）。腾信股份的主营业务是为客户在互联网上提供广告和公关服务，通过分析相关数据，使得广告和公关服务的精准度更高，服务效果更好。近年来腾信股份致力在技术研发、大数据平台方面的投入，已经初步建立腾信股份的大数据平台，通过大数据分析在精准营销和舆情监测方面做了技术储备，覆盖消费者行为全生命周期，基于大数据平台开发了互联网人群画像系统，为客户提供投放的数据支持和指导；同时还研发了互联网自制内容评估系统，对目前网络上的自制内容进行评估打分，为客户进行投放的有效数据建议。

#### ②公共服务

### A.Palantir Technologies Inc.（NYSE: PLTR）

PLTR 于 2003 年在美国加州创立，纽交所上市公司。PLTR 是一家大数据分析公司，其基于 Gotham 和 Foundry 两大垂直集成的数据分析平台，为政府部门和商业部门的客户提供大数据分析服务。平台覆盖了前端数据采集处理、自动数据处理、可视化展示、输出分析决策等数据处理的全周期，并以云、本地化部署、服务等三种形式输出大数据分析能力，帮助客户发挥其现有及相关数据流、信息流的价值。

### B.南威软件股份有限公司（以下简称“南威软件”）

南威软件成立于 2002 年，主板上市公司（股票代码：603636）。南威软件是数字政府服务与运营商、公共安全大数据专家、信创软件产品提供商和综合集成服务商，专注于政务服务、政务监管、政务大数据、电子证照、政务办公、政务督查等数字政府领域的业务中台、应用产品、解决方案和数据运营服务；专注于公共安全领域智能感知数据采集、传输与治理、视频图像 AI 中台与数据中台、警务实战应用产品的研究与开发。作为数字政府服务与运营商、公共安全大数据专家、信创软件产品提供商和综合集成服务商，南威软件主要面向党委、政府、军队等领域的客户提供软件开发、系统集成、技术服务和数据运营等综合服务，

打造数字政府智能政府。

### ③风控服务

#### A. Fair Isaac Corporation（NYSE: FICO）

FICO 成立于 1956 年，总部位于美国加州，纽交所上市公司。FICO 是一家全球领先的预测分析和决策管理公司，其致力于使用大数据和数学算法预测消费者行为，通过提供 FICO 评分(FICO<sup>®</sup> Score)和决策管理系统(decision management system)，为银行、保险等金融机构以及其他行业的企业客户识别业务风险提供决策管理服务，主要产品之一 FICO<sup>®</sup> Score 已成为美国的消费者信用风险衡量标准之一。除向企业级客户提供服务外，FICO 还为个人用户提供信用评分服务。

#### B.上海安硕信息技术股份有限公司（以下简称“安硕信息”）

安硕信息成立于 2001 年，创业板上市公司（股票代码：300380），主营业务是向以银行为主的客户提供信贷风险业务管理咨询、软件开发与服务，主要产品之一风险管理系统借鉴国内外先进银行在风险管理领域的成熟经验，融合多种风控手段，为客户及时识别、分析各类风险因素，在信用关系复杂的经济环境下帮助客户有效规避各种潜在风险。

### ④品牌服务

#### The Trade Desk, Inc.（NASDAQ: TTD）

TTD 于 2009 年成立于美国加州，纳斯达克上市公司。TTD 是一家专注于服务广告买方的 DSP 技术平台的企业，与传统的通过转卖流量获取差价的 DSP 供应商不同，TTD 为广告买方提供了一个中立、透明的程序化媒体交易平台，流量供方直接面向广告买方，广告买方通过竞价的方式选择合适的流量供方，使得广告买方可以超越广告形式和渠道来管理和优化数据驱动的数字广告活动。

## （2）开发者服务领域主要企业

在移动应用开发者服务行业中，公司的“个推 SDK”主要与 BAT 等互联网巨头、第三方专业推送服务商及手机厂商的推送产品展开竞争，主要竞争企业如

下：

竞争对手类型	竞争对手名称	竞争对手简介
BAT 主要推送产品	友盟推送	友盟推送是北京锐讯灵通科技有限公司提供的第三方手机消息推送解决方案。友盟推送基于友盟+全域数据建立与用户精准直接沟通的渠道，将 APP 的内容主动推送给终端用户，让用户实时实地的获取相关信息，有效提升用户活跃和忠诚度。2013 年，友盟被阿里巴巴收购。
	阿里云移动推送	阿里云移动推送是阿里巴巴集团旗下的移动智能推送服务，是基于大数据的移动智能推送服务，帮助 APP 快速集成移动推送的功能，在实现高效、精确、实时的移动推送的同时，极大地降低了开发成本，让开发者最有效地与用户保持连接，从而提高用户活跃度、提高应用的留存率。
	腾讯云移动推送	腾讯云移动推送（TPNS），是腾讯集团旗下的手机消息推送产品，专业移动 APP 推送平台，支持百亿级的通知/消息推送，能有效提升消息抵达率；系统每分钟可容纳 1,800 万推送消息，消息能秒级到达（支撑王者荣耀等腾讯内应用推送工具）；此外，其具备精准用户标签能力，有效助力 APP 的精细化运营。
	百度云推送	百度云推送是百度旗下的手机消息推送产品。百度云推送是一站式 APP 信息推送平台，为企业和开发者提供免费的消息推送服务，开发者可以通过云推送向用户精准推送通知和自定义消息以提升用户留存率和活跃度。
第三方推送产品	Twilio (NYSE:TWLO)	Twilio 是全球领先的云通讯厂商，以 APP、Web 开发者作为其主要客户群体，帮助开发人员建立、计量和运营其应用程序内的即时通讯。Twilio 提供了一个连接用户和商家的平台，将原本复杂的各类通讯功能整合为开放 API 提供给企业用户，极大降低企业和开发者对通讯服务的使用门槛。
	极光推送 (NASDAQ:JG)	极光推送是由深圳市和讯华谷信息技术有限公司提供的第三方手机消息推送解决方案。通过极光推送服务，开发者可以轻松地通过极光发送各个移动平台的系统通知，还可以在控制台编辑多种富文本展示模板；极光还提供自定义消息的透传，客户端接到消息内容后根据自己的逻辑自由处理。
手机厂商主要推送产品	小米推送	小米推送是小米公司向开发者提供的消息推送服务，通过在云端和客户端之间建立一条稳定、可靠的长连接，为开发者提供向客户端应用实时推送消息的服

		务。
	华为推送	华为推送是华为技术有限公司旗下的手机消息推送产品，华为推送是为开发者提供的消息推送平台，建立了从云端到手机端的消息推送通道，让开发者可以将最新信息及时通知用户，构筑良好的用户关系，提升用户的感知和活跃度。华为推送支持透传消息、通知栏消息、富媒体消息。

## 2、公司所处行业地位

公司于 2019 年 3 月登陆创业板，成为国内率先在 A 股上市的“数据智能”企业。公司作为专业的数据智能服务商，致力于用数据让产业更智能。公司以海量的数据积累和创新的技术理念，构建了移动开发、用户增长、品牌营销、公共管理和智能风控等多领域的数据智能服务生态。公司具备庞大的数据规模，2020 年 6 月，开发者服务 SDK 累计安装量已突破 600 亿次，日活跃独立设备数（已去重）超 4 亿台。

公司积极牵头行业规范和标准的研究与制定，2020 年 8 月，公司牵头起草的《信息安全技术移动互联网应用程序（App）SDK 安全指南》国家标准项目获得全国信息安全标准化技术委员会正式立项。该标准作为国内首份关于 SDK 安全的国家标准，旨在指导 SDK 控制者在开发、运营、信息处理、安全管理等环节中的相关行为，引导行业向更有活力、更加规范的方向迈进。

## 3、公司的竞争优势

### （1）持续获取动态数据的能力

公司领先的推送技术为自身带来了强大的数据获取能力，公司在合法依规的前提下，不断巩固提高移动端热数据的获取能力，数据资源是互联网时代的“原油资源”，持续的动态数据积累，对于数据的深度洞察，源源不断的为上层业务提供言之“有据”的支持。

### （2）精细萃取数据价值的的能力

经过多年的发展和积累，公司打造了一支数百人的技术精湛的研发队伍，形

成了一套满足海量数据高并发，结构/非结构多形式数据场合下，实时数据处理需求的大数据平台。经过多年的研发和实践，已实现数据挖掘能力向“挖、挑、拣、淘、萃”的演进，逐步提高数据处理的精细度，通过进行多维度深入萃取数据间隐蔽联系，并经深度挖掘后建模，不断探索数据的应用潜力。目前，公司每日实时处理数据量超过 25TB，已形成 2,200 余种数据标签，广泛应用于公共服务、风控服务等领域。

### （3）结合专家知识赋能行业的能力

公司拥有一批来自于相关垂直行业的资深专家，这些专家将行业的“Know-How”与公司的数据能力有机结合，为公共管理、智能风控等多个垂直领域提供了产品化的、规模化盈利的数据智能平台，并继续在更多垂直领域不断探索数据智能落地的新场景。同时，在面对新领域、新挑战时，公司能够快速结合在已有业务中沉淀的经验优势，与新领域专家知识高效融合，迅速汲取并实战应用。在此次新冠疫情中，公司在最短时间内，与李兰娟院士团队组成联合战队，共同推动大数据抗疫，为此次疫情防控做出了重要贡献，获得了中央及各地政府的广泛认可。另外，在现代化城市治理中，公司将公共服务等领域中的深厚行业经验，落地到城市治理的具体场景下，提出“数治小脑”的概念和方法论，创新性地解决了城市治理的场景痛点。

## 4、公司的竞争劣势

公司在大数据行业经过 10 多年的精心经营，虽然在数据量、数据处理能力等方面具有相当程度的竞争优势，但近年来大数据行业快速发展，在数据量极速扩张的背景下，是否拥有超前的技术能力关系到公司向客户提供数据服务的品质和深度，因此需要持续维持大额技术研发投入。随着公司业务不断发展，资金缺口逐渐凸显，一定程度上限制了公司的发展速度，本次向特定对象发行后，公司将提升在资本规模、市场影响上的实力，并利用上市公司的地位进一步巩固自身在行业中的优势。

## 四、主要业务模式、产品或服务的主要内容

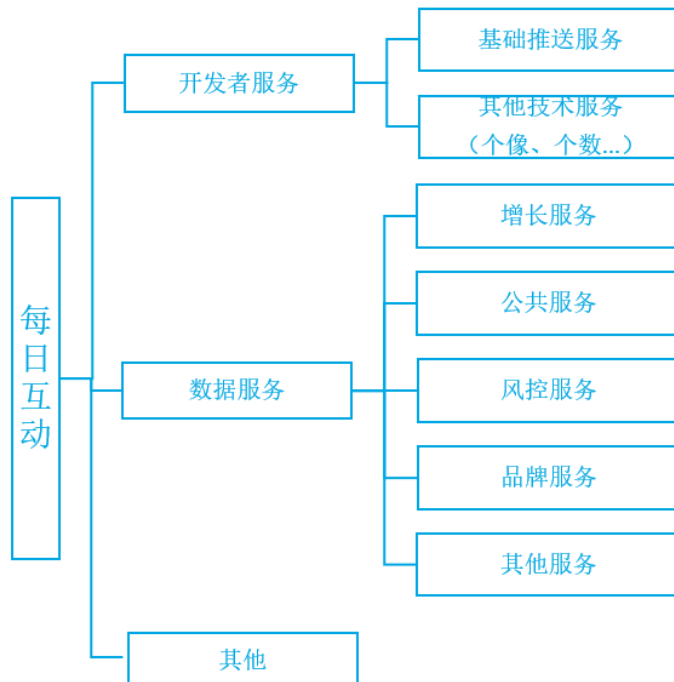
### （一）主营业务

按照收入类型划分，公司主营业务包括开发者服务和数据服务。

公司深耕开发者服务，致力于为移动应用开发者提供高效的消息推送技术服务，开发者服务业务的产品形态主要是“个推 SDK”“个像 SDK”“个数 SDK”以及“个验 SDK”等 SDK，随着业务竞争力不断提升、客户数量持续积累，公司产品的移动终端覆盖数量不断攀升，获得了多维度的大量相关数据。

公司作为专业的数据智能服务商，致力于用数据让产业更智能。公司以海量的数据积累和创新的技术理念，构建了用户增长、公共管理、智能风控、品牌营销等多领域的数据智能服务生态，为垂直应用领域客户提供数据服务。数据服务业务主要包括增长服务、公共服务、风控服务以及品牌服务等。

公司主营业务结构如下：



公司各业务板块布局清晰，产品不断创新迭代，服务体系日臻成熟，市场拓展成效显著。公司持续强化数据治理能力，通过持续巩固大数据基础驱动业务向上和场景落地。报告期内公司业务进一步实现结构性优化，业务成长更有韧性，



持续盈利基础也更加扎实，公司长期可持续发展已进入新阶段。

## （二）主要服务的内容及业务模式

公司主营业务包括开发者服务和数据服务，开发者服务和数据服务相辅相成，开发者服务为数据服务提供了数据基础，数据服务是开发者服务积累的数据在各垂直应用领域的应用。报告期内数据服务产生的营业收入占比接近 90%。

### 1、数据服务

数据服务是公司凭借深耕行业多年所积累的海量数据和卓越的数据治理能力，为垂直应用领域客户提供增长服务、公共服务、风控服务和品牌服务等。

#### （1）增长服务

公司的增长服务主要是依托自身的数据获取和数据处理能力，为客户提供 APP 全渠道获客与促活服务，智能高效拓展新用户，针对性提升老用户活跃度。在当前移动端用户增速放缓且获客成本大幅上升的态势下，移动互联网竞争已经从关注用户规模全面转向对用户使用时长的关注，头部客户进入深耕细作阶段，更加注重对存量用户的精细化运营需求，通过特有数据增能客户提升运营资源转化率成为公司核心竞争优势。报告期内，公司增长服务主要包括轻推送服务、效果广告和广告代理服务。

#### ①轻推送服务

##### A.业务内容

轻推送服务是公司为尚未集成“个推 SDK”的安卓系统应用开发者提供的手机消息推送解决方案。对于还没有集成“个推 SDK”的 APP，在该移动应用开发者无法完成消息的推送时，公司可以通过合并链路帮助该 APP 完成消息的下发，并利用安卓系统间的应用交互功能实现推送通知的展示，实现触达沉默用户的效果。

##### B.业务模式

公司与移动应用开发者通过洽谈，签署书面合同并确定服务价格，在业务执行完毕后，公司与移动应用开发者的后台运营数据进行核对，以双方实际确认的数据作为收费依据。

公司向移动应用开发者提供轻推送服务后，按照经客户确认的成功唤醒数收取费用。

## ②效果广告

### A.业务内容

效果广告是以促进销售为直接目的，广告主根据可衡量的广告效果进行付费的一种广告类别。效果广告注重广告的实际转化效率，主要依据具体广告效果指标向广告主收取费用，效果指标通常为新增用户数、新增安装量、点击数、销售收入等。

广告主可选择向特定人群、特定区域或特定场景进行触发式的广告投放，直接触达移动终端用户。广告形式包括：APP 应用内的开屏、banner、贴片、信息流以及应用通知栏等。利用公司的大数据能力亦可对广告受众群体属性及投放媒介进行有效分析，帮助广告主采买到优质、有效的广告位资源，实现目标人群的定向投放和跨媒体持续展示。使广告主的曝光更有价值，减少无效的投放花费。广告投放完成后，公司还可提供广告统计监测、效果跟踪反馈及投放策略闭环优化，帮助广告主总结广告投放效果。

### B.业务模式

效果广告主要依据具体广告效果指标向广告主收取费用，效果指标通常为新增用户数、新增安装量、点击数、销售收入等，一般按 CPC、CPA、CPS 等基于投放效果的收费模式收费。双方对效果指标协商一致并签订合同后，公司开始广告投放。在广告完成投放后，双方依据事先约定的效果指标的完成情况进行后续结算。

### ③广告代理

广告代理业务系公司作为增长业务客户的代理方，向互联网流量平台采买流量并完成广告投放，以帮助合作伙伴实现新客获取、老客活跃的一种数据增能新方式。公司主要对接广点通等平台提供的程序化接口，进行自动化投放操作。广告代理业务将公司业务有效拓展至更多长尾客户。

报告期内，该部分业务按净额法确认收入。

## （2）公共服务

### ①业务内容

公共服务是公司依托自身的数据获取和数据处理能力，为政府相关部门和各级企事业单位在应急管理、抗震减灾、公共安全、智慧文旅、人口与空间规划等公共领域提供大数据服务，助力社会治理持续创新。目前，公共服务已取得了行业内对公司治理数据能力的高度认可和信任，收入规模快速增长。

应急管理方面，新冠疫情中“个医”的出色表现成为了大数据在城市应急管理应用的标杆。公司于新冠疫情初始成立“个医”团队，联合李兰娟院士专家团队对疫情发展态势进行研判，成功分析出与真实情况基本拟合的疫情趋势图。双方团队还创新性地提出“无意识的密切接触者”这一概念，基于对“大数据+网格化”的运用，帮助疫情防控部门找出工作重点区域、重点人群和重点场景，为政府相关重要部门开展精准防控决策提供重要科学依据。随着全国复工复产的有序推进，公司也充分发挥大数据能力参与其中，为多个省份的疫情联防联控与民生保障及复工复产的有序统筹提供了决策参考依据。“个医”在疫情检测中的成功推广，促进了各级政府对公司服务和数据能力建立良好信任，有利于公司公共服务的进一步扩张。

城市治理方面，公司基于大数据能力，通过将技术与场景深度融合，为政府有关部门提供人口统计、空间流动及产业分析等多元数据支持，推动优化城市数字治理。公司针对城市治理提出了“数治小脑”的概念和方法论，并以“数治小脑”为理论指导，针对不同场景提供相应的解决方案，应用于交通、规划、公共

管理等场景，助力智慧城市建设。

抗震减灾方面，通过在大数据技术上的突破，公司帮助有关部门有效打通灾害预警信息传播的“最后一公里”，切实解决灾害信息发布受限的难题。2019年12月，公司基于自身技术优势，自主研发推出了针对防灾减灾领域的公益服务小程序-防灾速报，为帮助用户第一时间掌握灾害信息以及提高防灾意识等提供了有效的帮助。

## ②业务模式

报告期内，公共服务包括标准化产品和定制化产品两种，对于定制化产品，客户在合同中明确具体的需求，公司据此为客户进行相关产品的安装、培训，并在质量保证期内提供维护、升级等服务。报告期内标准化产品单价相对固定，定制化产品价格通过商务洽谈确定。

## （3）风控服务

### ①业务内容

风控服务主要是依托自身的数据获取和数据处理能力，为金融机构、互联网公司 etc 客户提供大数据智能风控服务，以数据智能驱动风险管控。

在金融风控领域，公司基于海量的数据资源积累、成熟的数据建模能力，着力打造“数据中台”，为合作伙伴输出“数据中间件”，服务金融行业客户。在互联网风控领域，公司使用大数据洞察能力，通过机器学习，甄别异常设备、判别异常环境、分析线上线下行为特征、动态识别高风险人群，帮助互联网客户在O2O、营销流量风控等应用场景下实现风险管控。

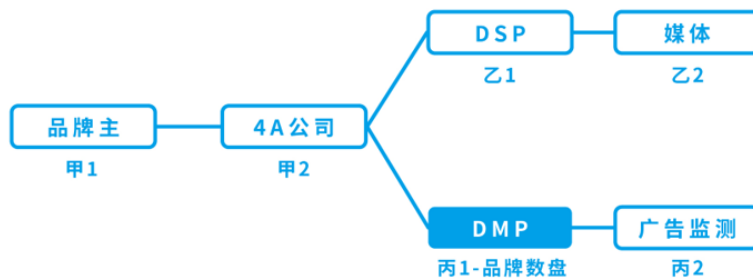
### ②业务模式

报告期内，风控服务主要基于公司的数据获取和数据处理能力，通过为客户风控部门提交数据分析结果，帮助客户完成相关模型搭建获得收入，服务价格一般按照客户获得的数据分析结果次数确定。

## （4）品牌服务

## ①业务内容

品牌服务是以树立产品品牌形象，提高品牌的市场占有率为直接目的，突出传播品牌在消费者心目中确定的位置的一种广告类别。随着数据驱动的品牌营销市场日趋成熟、行业分工进一步清晰，公司专注于以第三方 DMP 为核心的数据服务体系，提升业务运营效率，以“人”为核心，驱动营销决策创新升级。



传统的 DSP 为广告主（甲 1）/代理商（甲 2）提供多渠道流量来源管理，并由广告监测方（丙 2）进行投后监测的服务模式虽然能对整个营销闭环起到非常重要的作用，但 DMP 前验才是当今数字营销行业中最稀缺的角色，只有找到第三方做好投放前期的数据验证，品牌主才能实现更加完整的用户洞察，从而筛选更加优质的广告流量，避免营销预算的浪费。公司品牌服务以 DMP 能力为立足点，在投前为品牌主甄别优质流量，为品牌主提供专业的数据服务。

## ②业务模式

2017 年及 2018 年，公司主要作为 DSP 供应商为品牌主提供多渠道流量来源管理。随着数据驱动的品牌营销市场日趋成熟、行业分工进一步清晰，2018 年开始，公司提供的品牌服务由 DSP 供应商向专注 DMP 服务转型，即基于大数据能力，在投前为品牌主甄别优质流量。

报告期内，公司提供的 DSP 服务一般按 CPM 模式收费，提供的 DMP 服务一般按照品牌主投放金额的一定比例收费。

## 2、开发者服务

开发者服务是公司提供的商用级移动应用消息推送解决方案。为助力更多的

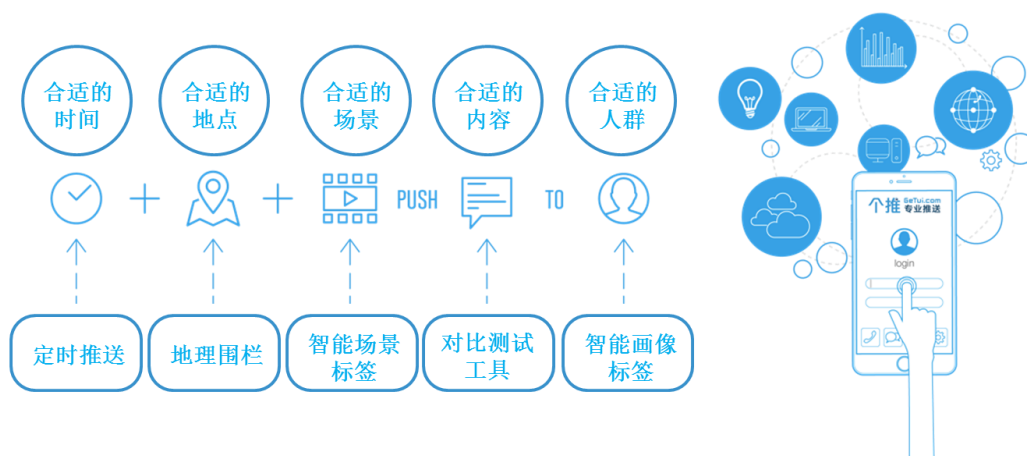
APP 实现精细化运营与创新发展的，公司面向移动互联网领域专门打造了一整套的精细化数据运营解决方案——“运营中台”，并创新性地提出了“6R 模型”<sup>1</sup>，为 APP 实现从“获客”到“激活”再到“变现”的用户全生命周期管理闭环。公司将运营中台的理念和方法论产品化，将消息推送、用户画像等开发者服务体系化，将大数据和人工智能的能力工具化，打造一站式用户全生命周期管理平台。

报告期内，开发者服务主要通过向移动应用开发者提供公司自主研发的产品“个推 SDK”“个像 SDK”等开展。

### （1）基础推送服务—“个推 SDK”

#### ① 业务内容

基础推送服务主要通过向移动应用开发者提供公司自主研发的推送产品“个推 SDK”开展。公司推出的“个推 SDK 3.0”能在“合适的时间”“合适的地点”“合适的场景”，把“合适的内容”推送给“合适的人群”。



报告期内，公司精益求精，不但及时跟进设备厂商最新特性升级，强化精细化推送能力，同时推出后效分析功能，帮助客户提升送达率和点击率。基于个推的推送系统，公司获得多家国际和国内领先的手机厂商认可并开展了战略合作，产品可内置到厂商的设备操作系统中，进一步提升了公司的设备覆盖量。

<sup>1</sup> “6R” 分别是 Recruitment（拉）、Reproduction（推）、Retargeting（回）、Retention（忆）、Revenue（收）、Reservation（留）。

## ②业务模式

在基础推送服务模式下，公司在自身官网上为移动应用开发者提供“个推 SDK”，移动应用开发者自行下载并将其集成进自身 APP 后便可使用公司的消息推送服务。



对于银行、证券公司等对安全性、私密性有特殊要求的客户，公司还提供私有云服务，将服务器架设到其自有机房，便于客户监管。公司也可根据客户的具体需求定制专属化的 SDK，帮助其更好地集成推送功能。

对于基础推送，公司提供免费服务和收费服务。

在免费模式下，移动应用开发者可在公司官网自行下载个推推送 SDK，通过自行阅读技术服务手册将“个推 SDK”与自身 APP 集成，公司提供后续的技术支持，但在免费模式下提供的服务种类相对有限，在推送速度及用户数上亦有限制。

当 APP 的用户数量达到一定规模，或移动应用开发者在推送速度、推送质量分析和用户画像等方面有特定要求时，公司将为其提供个性化的技术推送服务并收取费用。公司与移动应用开发者通过洽谈，签署书面合同并确定服务价格。收费方式是公司每月根据后台统计的同时在线数，以阶梯定价、封顶收费等模式收费。

对于银行、证券等客户，公司主要以招投标的形式获取订单，并按合同约定的金额收费。

### (2) 用户画像服务—“个像 SDK”

用户画像服务指公司为移动应用开发者提供的 APP 使用人群属性特征画像服务，主要以“个像 SDK”为载体进行开展。移动应用开发者通过集成“个像 SDK”可得到 APP 用户的画像及场景数据，构建全方位立体的用户模型，更加方便地实施用户精准筛选、个性化推送消息、应用更新下载等 APP 运营工作，为移动应用开发者搭建自身大数据平台奠定基础。

公司的用户画像产品“个像”，更精准贴合客户所在的行业，开放了标签自选超市，允许客户自行定义其所需标签的生产规则，并可自行选择需要的标签集。此举不仅让客户从个像获得的标签更符合行业特性，也大大提升了客户获得定制化标签的效率，帮助他们在精细化运营时代获取更大推动力。



用户画像服务的业务模式与基础推送服务基本相同。

报告期内，公司开发者服务一方面完善已有的产品矩阵，消息推送、用户画像产品能力持续深化。另一方面公司也积极探索新的产品服务模式，将单一产品“局部服务、局部盈利”的模式，升级为“多能力、多场景全方位服务”模式，为客户快速、高效提供更多服务和解决方案，夯实和做大公司数据基础。

### （三）公司的采购模式

公司外部采购的内容主要包括广告媒体或流量、IT 资源服务、服务器与交换机等。公司的采购部门与业务部门沟通，根据公司业务发展需要确定相关产品或服务的采购数量，并由财务部负责价格审核。

#### 1、广告媒体或流量

##### （1）媒体资源



公司主要向移动应用开发者采买媒体资源用于广告投放。由于很多移动应用开发者是公司在技术推送服务中的客户，公司能够深入了解此类 APP 的用户群体和属性划分，因此公司通常选择向使用公司技术推送的移动应用开发者采买媒体资源，以便更好地契合广告主的营销需求采买到质优价廉的流量，也能够根据业务投放量预估媒体采购数量，减少媒体资源的浪费。

公司采购的媒体资源分为两种：通知栏广告的推送通道和应用内广告的媒体资源。

通知栏广告的推送通道采购是指公司向 APP 开发商采购的用于进行通知栏广告推送的推送通道。获得推送通道后，在经过 APP 开发商审核后，公司可将特定广告信息以该 APP 的通知栏广告的形式推送至移动终端。推送通道的采购通常按推送条数收费，根据实际使用情况主要采用按量计费的定价模式，同时结合保底、封顶等多种定价策略。

应用内广告的媒体资源采购主要分为竞价模式和非竞价模式。竞价模式下的采购是在私有化广告交易平台或公开广告交易平台上通过竞价的方式进行的。在该种模式下，公司通常已经获得广告主的投放预算或已确定拟投放人群，若公司基于自身的大数据分析认为某广告位指向的终端用户不是广告主目标客户，则不会进行采购，也不会有相应费用产生。在竞价模式下，实际采购的媒体资源价格因广告位的稀缺性，各方的出价有所不同。非竞价模式下的采购则没有竞价环节，可以使买卖双方按照协商好的价格或流量进行交易。

## （2）效果广告投放服务

效果广告投放服务指公司向其他效果广告公司采购的广告投放服务。随着公司业务规模的不断增大，在自身投放资源不足或预期无法完成最佳投放效果时，公司也会与其他效果广告公司合作，通过其进行效果广告的投放。在此过程中，公司向其他效果广告公司提供用户筛选、媒体甄别等数据指导，采购预期投放效果最佳的效果广告投放服务。投放完毕后，双方按照事先约定的效果指标（如 CPA、CPC）实现情况进行结算。

## 2、IT 资源服务

IT 资源服务是公司向 IDC 中心采购的带宽和机柜使用等服务费用。每年末，公司核对该年度的 IDC 带宽使用及机柜租赁情况，并结合未来业务发展目标，对下一年度的 IDC 带宽及机柜租赁费用进行预估，确定下一年度的采购数量，然后由采购部门人员询价，确定采购价格。

## 3、服务器与交换机

服务器与交换机主要用于公司基础 IT 系统的搭建。公司通常根据现有服务器与交换机的使用情况，预估未来业务发展所需的具体数量，由采购部门在市场上询价，进行合同谈判，与供应商达成合作意向。公司建立了完善的供应商管理制度，以保证公司能够获得供应商长期、稳定、优质的设备和服务。

# 五、现有业务发展安排及未来发展战略

## （一）未来发展战略

公司的经营宗旨为：数据让产业更智能。公司将持续围绕数据获取、数据加工、数据赋能各个环节，不断延展数据获取入口、不断提升数据处理能力，不断拓展数据赋能领域，不断加强技术创新和商业模式创新。

公司将通过技术与场景深度融合，进一步打造数据智能产品和解决方案为企业和政府从业务洞察、科学决策到产业实践的全链路创新持续增能；通过运用大规模机器学习、云计算、边缘计算等前沿技术，构建强大的数据中台，以中立、安全、可信赖的数据服务，为合作伙伴的数字化升级提供强有力的支撑。公司将持续用数据的力量，创建数据智能共赢生态。

## （二）实现发展目标的路径和计划

公司将根据所制定的战略发展目标，继续坚持主营业务、实现业务模式的战略升级。

### 1、进行数据处理底层技术研发，挖掘现有业务的收入增长点

公司目前主营业务为利用大数据能力向垂直领域客户提供数据服务。公司向垂直领域客户提供的数据服务依赖于公司积累的数据处理能力，近年来大数据行业快速发展离不开底层数据处理技术不断升级、迭代的支撑，在数据量极速扩张的背景下，能否在低价值密度的海量数据中挖掘数据价值关系到公司向客户提供数据服务的品质和深度，也关系到公司业务规模能否持续快速增长。

因此，公司将进行数据治理底层技术研发，包括安全计算、数据治理、知识挖掘、数据可视化、人机交互等，通过上述五项技术研发，旨在实现安全、智能、实时、可视的数据治理和使用：（1）提升安全计算能力。通过加大安全计算方案研究、匿名查询系统建设，满足客户进行隐私安全大数据加工处理需求，帮助客户安全快速开展数据协同合作，保障客户数据安全；（2）提升数据治理智能化水平。通过数据治理、知识挖掘等技术研发，实现数据处理的智能化；（3）实现秒级、毫秒级延迟的实时数据处理。将批数据处理能力提升为流数据处理能力，以满足数据处理时效性要求、降低用户等待时间；（4）实现可视化交互协作。通过数据可视化、人机交互等技术研发，为客户提供可视化的拖、拉、拽式的开发模式，优化用户体验。

公司将不断提升数据治理能力，夯实现有业务的技术基础，为营销、金融、交通、人口等行业客户提供更极致的数据服务、技术服务。

## 2、将治数能力产品化，实现业务模式战略升级

2020年6月国家发改委创新和高技术发展司在答记者问时表示，据有关机构测算，在不考虑疫情影响的情况下，数字化转型可使制造业企业成本降低17.6%、营收增加22.6%，使物流服务业成本降低34.2%、营收增加33.6%，使零售业成本降低7.8%、营收增加33.3%。虽然数字化转型有利于企业降本、增效，但整体来看，我国企业数字化转型比例约25%，远低于欧洲的46%和美国的54%，主要原因在于大量企业缺乏专业人才和技术，缺少用活数据的工具，导致数字转型能力不够、数字化改造成本高。

公司计划打造“每日治数平台”，通过引入资源云化将安全计算、数据治理、

知识挖掘、数据可视化、人机交互等五项技术云端化，实现治数能力的产品化，帮助各个行业缺乏数据治理能力的企业补齐技术、人才短板，协助行业客户提高数据价值实现能力、降低数据使用门槛。

公司作为专业的数据智能服务商，致力于用数据让产业更智能。公司目前主营业务模式主要是向客户提供数据服务，形式上为向客户交付数据治理成果，每日治数平台建成后公司将通过治数能力输出的方式帮助广大缺乏数据治理能力的客户实现自治，从而实现业务模式的战略升级。

## 第二节 本次证券发行概要

### 一、本次发行的背景和目的

#### （一）本次向特定对象发行的背景

##### 1、实施国家大数据战略为本次发行提供了政策环境

工信部部长肖亚庆在 2020 服贸会数字贸易发展趋势和前沿高峰论坛上表示，要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，持续推动我国数字经济高质量发展，谋划“十四五”大数据等产业高质量发展，推广数据管理能力国家标准，优化数据要素市场化配置，培育数据驱动新业态、新模式。

##### （1）国家政策支持实施大数据战略

为贯彻落实“十三五”规划关于实施国家大数据战略、落实国务院《促进大数据发展行动纲要》，工业和信息化部编制了《大数据产业发展规划（2016-2020 年）》，明确到 2020 年在大数据获取、存储管理和处理平台技术领域达到国际先进水平，在数据挖掘、分析与应用等算法和工具方面处于领先地位，培育数据即服务新模式和新业态，提升大数据服务能力，降低大数据应用门槛和成本。

2016 年 2 月，首个国家大数据综合试验区落地贵州，2016 年 10 月，在京津冀等七个区域推进国家大数据综合试验区建设获批。自确定实施国家大数据战略以来，各省市相继发布大数据发展政策，积极推动大数据发展，创新大数据应用、挖掘大数据价值。截至 2019 年 12 月，除港澳台外全国 31 个省级单位均已发布了推进大数据产业发展的相关文件<sup>2</sup>。

##### （2）行业政策支持大数据与行业深度融合

---

<sup>2</sup> 数据来源：中国信息通信研究院《大数据白皮书（2019）》。

2020年3月，中共中央、国务院印发《关于构建更加完善的要素市场化配置体制机制的意见》，明确加快培育数据要素市场，支持构建农业、工业、交通、教育、安防、城市管理、公共资源交易等领域规范化数据开发利用的场景。

2020年4月，国家发改委、中央网信办印发《关于推进“上云用数赋智”行动培育新经济发展实施方案》，确定打造数字化企业、构建数字化产业链和培育数字化生态的发展目标，夯实数字化转型的技术支撑，鼓励各类平台、开源社区、第三方机构面向广大中小微企业提供数字化转型所需的开发工具及公共性服务，鼓励互联网平台企业依托自身优势为中小微企业提供最终用户智能数据分析服务。

各行业主管部门根据行业情况陆续推出相关政策：2018年5月，银保监会发布《银行业金融机构数据治理指引》，强调数据价值的实现，运用大数据技术实现业务创新、产品创新和服务创新；2019年12月，交通运输部印发《推进综合交通运输大数据发展行动纲要（2020—2025年）》，提出以数据资源赋能交通发展为切入点，推动大数据与综合交通运输深度融合；2020年5月，工信部发布《关于工业大数据发展的指导意见》，引导企业提升数据管理能力，鼓励各级政府加强政策引导和资金支持。

### （3）数据安全立法保障大数据产业平稳发展

随着信息技术和人类生产生活交汇融合，各类数据迅猛增长、海量聚集，数据作为数字化时代重要生产要素，其安全性已成为事关国家安全与经济社会发展的重大问题。2020年7月，第十三届全国人大常委会第二十次会议审议了《数据安全法（草案）》，明确以数据安全保障数据开发利用和产业发展，促进数据安全检测评估、认证等服务的发展，支持数据安全检测评估、认证等专业机构开展服务活动。该部法律的出台，从法律层面明确大数据市场规则，缓解数据安全与开放应用之间的矛盾，推动大数据行业进一步蓬勃发展。

## 2、产业数字化转型需求为本次发行提供了市场环境

2020年6月，国家发改委创新和高技术发展司就《关于推进“上云用数赋智”行动培育新经济发展实施方案》答记者问时表示，据有关机构测算，在不考虑疫情影响的情况下，数字化转型可使制造业企业成本降低17.6%、营收增加22.6%，使物流服务业成本降低34.2%、营收增加33.6%，使零售业成本降低7.8%、营收增加33.3%。数字化转型可以为企业降本、增效提供重要助力。

整体来看，我国企业数字化转型比例约25%，远低于欧洲的46%和美国的54%<sup>3</sup>；具体来看，较之服务业，工业和农业数字化进程缓慢，据《中国数字经济发展白皮书（2020年）》统计，2019年我国服务业、工业、农业数字经济渗透率分别为37.8%、19.5%和8.2%，大量中小微企业因自身数字转型能力不够、数字化改造成本高、数字化人才储备不足等原因致使面临数字化“转型找死、不转型等死”的两难局面。

2020年3月，习近平总书记在浙江考察时强调，要抓住产业数字化、数字产业化赋予的机遇，抓紧布局数字经济。产业数字化转型中，数据资源是关键要素、数字科技是生产工具，公司经过10多年发展，积累了海量数据、诸多行业专家知识和领先的数据治理能力，产业数字化转型的迫切需求为本次发行提供了必要的市场环境。

### 3、提升数据治理能力、实现数据治理能力输出是实现公司战略的必然路径

公司坚定“数据智能”服务商的战略定位，通过搭建D-M-P业务架构，持续巩固大数据基础、强化数据治理能力，以驱动业务向上和场景落地，目前已在增长服务、品牌服务、风控服务、公共服务等垂直领域实现收入。公司致力于“数据让产业更智能”，在经济数字化变革的大背景下，一方面公司需要通过底层技术研发，实现安全、智能、实时、可视的数据治理和使用，进一步提升数据治理能力、优化客户使用体验，以应对更加复杂、多元、实时的数据和多样化的数据需求；另一方面需要在实现安全、智能、实时、可视的数据治理和使用的基础上

---

<sup>3</sup> 数据来源：国家发改委创新和高技术发展司就《关于推进“上云用数赋智”行动培育新经济发展实施方案》答记者问。

借助资源云化技术，实现治数能力产品化，通过治数能力输出，为各行业缺乏数据、能力、人才的企业、机构提供数据治理服务、协助搭建数据治理平台。

#### **4、目前研发和办公用房面积面临不足，且存在房屋租赁风险**

公司现有办公场所均为租赁取得，2020年3月，为提高研发和办公面积、改善员工办公环境，公司新租赁了位于千岛湖智谷大厦的部分办公楼层。未来随着公司业务规模的不断扩大以及各研发项目的稳步推进，现有办公场地面积已无法满足研发和办公需求。

此外，公司部分办公场所租赁房屋未取得产权证书，公司承租的该等房产可能因产权手续不完善而存在租赁合同被认定无效、租赁房屋及所在土地因地方城市规划等原因被政府征用、拆迁等潜在风险。

综上，本次向特定对象发行符合国家及行业政策，旨在提升公司数据治理能力，解决目前租赁办公场所面积不足等问题。本次向特定对象发行符合公司发展战略定位。

### **（二）本次向特定对象发行的目的**

#### **1、夯实底层技术，挖掘现有业务的收入增长点**

《中国大数据发展调查报告》显示，我国大数据产业总体规模有望在2020年突破1万亿元人民币，尤其在垂直细分行业的大数据应用展现出巨大潜力。“M”层通过多维度深入萃取数据间联系，将治数能力落地各垂直应用领域。近年来，我国在大数据应用领域发展迅速，但是基础理论、核心器件和算法、软件等层面，较之发达国家仍明显落后。随着数据规模快速增长，低价值密度数据激增；此外，底层技术需持续升级，以应对数据处理的高时效性、安全性等需求。公司通过对底层技术进行研发，以实现为人口、交通、金融等领域客户提供更安全、实时的数据服务，为营销类客户提供智能化的目标人群筛选工具，从而为公司带来更多营收增长点。

本次募集资金投资项目之一为建设每日治数平台，拟通过实施本项目，实现



安全、智能、实时、可视的数据治理和使用：（1）提升安全计算能力。通过加大安全计算方案研究、匿名查询系统建设，满足客户进行隐私安全大数据加工处理需求，帮助客户安全快速开展数据协同合作，保障客户数据安全；（2）提升数据治理智能化水平。通过数据治理、知识挖掘等技术研发，实现数据处理的智能化；（3）实现秒级、毫秒级延迟的实时数据处理。将批数据处理能力提升为流数据处理能力，以满足数据处理时效性要求、降低用户等待时间；（4）实现可视化交互协作。通过数据可视化、人机交互等技术研发，为客户提供可视化的拖、拉、拽式的开发模式，优化用户体验。

## **2、实现治数能力产品化，降低客户数据使用门槛**

“十三五”规划确定实施国家大数据战略后，金融、交通、旅游等行业主管部门陆续推出了大数据应用指引或纲要，旨在通过将大数据与行业深度融合，创新业务模式、提供决策依据。过去 20 年互联网快速发展主要带动了 2C 端的消费、社交、支付等“消费互联网”方式的变革，2B 端的互联网应用尚处于起步阶段，尤其是对于大数据的应用，大量企业存在对数据价值认识不足、缺乏有效的数据处理手段等问题。

公司作为专业的数据智能服务商，致力于用数据让产业更智能，本次募投项目之一每日治数平台拟在实现安全、智能、实时、可视的数据治理和使用的基础上借助资源云化技术，实现治数能力的产品化，通过输出数据治理能力，协助客户提高数据价值实现能力，降低数据使用门槛。此外，对于希望本地部署的客户，公司还可以支持混合云部署。

## **3、满足研发和办公用房需求、降低房屋租赁风险**

公司租赁的部分办公场所建造年代较早，办公环境相对较差，同时，未来随着公司业务规模的不断扩大以及各研发项目的稳步推进，现有办公场地面积已无法满足研发和办公需求，本次募投项目之一总部大楼建成启用后将解决现有办公场所不能满足未来研发、办公需求的问题，改善员工办公环境。

此外，本次建设的总部大楼已取得合法的土地使用权，后续建设、装修等流程也将按照相关的法律、法规等依法实施，从根源上解决了目前租赁办公场所用房存在的权利瑕疵可能导致公司面临的房屋租赁风险。

#### **4、补充发展资金，进一步巩固行业领先地位、提升竞争力**

公司处于轻资产行业，虽然无需进行大额固定设备投入，但公司所处的大数据行业具有互联网行业技术密集型特征，技术升级、迭代快，此外，互联网行业人才竞争激烈，高端人才昂贵且稀缺。为保持行业领先地位，公司需维持较高的研发设备投入和人才投入。随着公司技术持续升级、业务规模不断扩大，对发展资金的需求量也会增加。本次募集资金部分用于补充流动资金及项目铺底资金，可以进一步巩固行业领先地位、提升竞争力。

## **二、发行对象及与发行人的关系**

本次向特定对象发行的对象为符合中国证监会规定的证券投资基金管理公司、证券公司、财务公司、保险机构投资者、信托公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以及其他符合相关法律、法规规定条件的法人、自然人或其他机构投资者在内的不超过 35 名（含 35 名）特定投资者。具体发行对象由董事会根据股东大会授权在本次发行申请获得中国证监会予以注册的决定后，按照中国证监会及深交所相关规则，以竞价方式确定。

本次发行尚未确定发行对象，最终是否存在因关联方认购公司本次向特定对象发行 A 股股份构成关联交易的情形，将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

## **三、本次向特定对象发行方案概要**

### **（一）发行股票的种类和面值**

本次向特定对象发行的股票种类为境内上市人民币普通股（A 股），每股面值人民币 1.00 元。

## （二）发行方式和发行时间

本次发行采取向特定对象发行的方式进行，公司将在中国证监会同意注册决定的有效期内择机发行。

## （三）发行价格和定价原则

本次向特定对象发行的定价基准日为发行期首日。本次发行的发行价格不低于定价基准日前 20 个交易日公司 A 股股票交易均价（定价基准日前 20 个交易日 A 股股票交易均价=定价基准日前 20 个交易日 A 股股票交易总额÷定价基准日前 20 个交易日 A 股股票交易总量）的 80%。

若国家法律、法规对向特定对象发行的发行价格和定价原则有新的规定，公司将按新的规定进行调整。

最终发行价格将在中国证监会同意注册后，由公司董事会在股东大会授权范围内与保荐机构（主承销商）按照相关法律、行政法规、部门规章或规范性文件的规定，根据发行对象申购报价情况，以竞价方式确定。

若公司在本次发行的定价基准日至发行日期间发生除权、除息事项，将对前述发行底价作相应调整，调整公式如下：

派发现金股利： $P_1 = P_0 - D$ ；

送红股或转增股本： $P_1 = P_0 / (1 + N)$ ；

两项同时进行： $P_1 = (P_0 - D) / (1 + N)$ 。

其中， $P_0$  为调整前发行价格， $D$  为每股派发现金股利， $N$  每股送红股或转增股本数， $P_1$  为调整后发行价格。

## （四）发行数量

本次向特定对象发行股份数量不超过本次发行前总股本的 10%，且募集资金总额不超过 110,000 万元。按目前股本测算，本次向特定对象发行股票数量不超过 40,010,000 股（含本数），具体发行股票数量依据本次向特定对象发行价格确

定，计算公式为：发行数量=募集资金总额/每股发行价格。若公司在定价基准日至发行日期间发生送红股、资本公积金转增股本等导致公司股本总额增加的事项，上述发行数量上限应做相应调整。最终发行数量将在中国证监会同意注册后，由公司董事会在股东大会授权范围内，按照相关法律、法规和规范性文件的规定，根据发行实际情况与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定。

#### **（五）发行对象及认购方式**

本次向特定对象发行的对象为符合中国证监会规定的证券投资基金管理公司、证券公司、财务公司、保险机构投资者、信托公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以及其他符合相关法律、法规规定条件的法人、自然人或其他机构投资者在内的不超过 35 名（含 35 名）特定投资者。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的，视为一个发行对象。信托公司作为发行对象，只能以自有资金认购。

#### **（六）限售期**

本次向特定对象发行股票完成后，发行对象所认购的股份自发行结束之日起 6 个月内不得转让。法律、法规对限售期另有规定的，依其规定。若国家法律、法规对向特定对象发行股票的限售期有新的规定，公司将按新的规定进行调整。

#### **（七）上市地点**

本次向特定对象发行的股票将在深交所上市交易。

#### **（八）本次向特定对象发行前滚存未分配利润的安排**

本次向特定对象发行完成后，为兼顾新老股东的利益，由公司新老股东共享公司本次发行前滚存的未分配利润。

#### **（九）本次向特定对象发行股票申请的有效期**

本次向特定对象发行股票决议的有效期为股东大会审议通过之日起十二个月。若国家法律法规对向特定对象发行有新的政策规定，则按新的政策进行相应

调整。

#### 四、募集资金金额及用途

本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 110,000 万元（含本数），扣除发行费用后拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资金额	拟使用募集资金额
1	每日治数平台建设项目	68,124.40	45,600.00
2	个推总部大楼建设项目	45,677.47	37,900.00
3	补充流动资金项目	26,500.00	26,500.00
合计		<b>140,301.87</b>	<b>110,000.00</b>

若本次向特定对象发行实际募集资金净额少于投资项目的募集资金拟投入金额，则不足部分由公司自筹资金解决。公司董事会可根据股东大会的授权，根据项目的实际需要，对上述募集资金投资项目、资金投入进度和金额等进行适当调整。

本次董事会后、募集资金到位前，公司将根据项目实际进展情况以自筹资金先行投入。募集资金到位后，公司将以募集资金置换前期已投入的自筹资金。

#### 五、本次发行是否构成关联交易

本次发行尚未确定发行对象，最终是否存在因关联方认购公司本次向特定对象发行 A 股股份构成关联交易的情形，将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

#### 六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化

截至本募集说明书签署日，公司总股本为 400,100,000 股。本次发行前方毅及其一致行动人沈欣、我了个推合计持有公司 90,596,866 股，方毅控制的股权比例为 22.64%，为公司实际控制人。公司股权结构较为分散，本次发行数量不超过发行前总股本的 10%，发行完成后方毅控制的股权比例预计不低于 20%，为

控制的股权比例最高的股东，且远高于第二大股东，仍为本公司实际控制人，本次发行不会导致公司控制权发生变化。

方毅为公司创始人，自公司成立以来一直为公司的实际控制人和管理团队的核心，对公司日常经营决策具有较强的影响力。截至 2020 年 9 月 30 日，除方毅及其一致行动人沈欣、我了个推外，公司持股 5% 以上股东仅有鼎鹿中原和禾裕创投，其二者均为外部财务投资人，彼此间不存在关联关系。因此本次发行后公司实际控制人仍为方毅，本次发行不会导致公司控制权发生变更。

## **七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序**

### **（一）本次发行已获得的批准和核准**

本次向特定对象发行股票方案已经公司第二届董事会第十五次会议、2020 年第二次临时股东大会审议通过。

### **（二）本次发行尚需获得的批准和核准**

本次向特定对象发行尚需深交所审核通过并经中国证监会作出同意注册决定。

## 第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

### 一、本次募集资金运用概况

本次向特定对象发行拟募集资金总额不超过 110,000 万元（含本数），扣除发行费用后拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资金额	拟使用募集资金额
1	每日治数平台建设项目	68,124.40	45,600.00
2	个推总部大楼建设项目	45,677.47	37,900.00
3	补充流动资金项目	26,500.00	26,500.00
合计		<b>140,301.87</b>	<b>110,000.00</b>

若本次向特定对象发行实际募集资金净额少于投资项目的募集资金拟投入金额，则不足部分由公司自筹资金解决。公司董事会可根据股东大会的授权，根据项目的实际需要，对上述募集资金投资项目、资金投入进度和金额等进行适当调整。

本次董事会后、募集资金到位前，公司将根据项目实际进展情况以自筹资金先行投入。募集资金到位后，公司将以募集资金置换前期已投入的自筹资金。

### 二、募集资金投资项目与现有业务的关系

#### （一）本次募集资金投资项目基于公司现有业务展开

公司的业务逻辑分三层（D-M-P），本次募投项目包括每日治数平台建设项目、个推总部大楼建设项目以及补充流动资金，其中每日治数平台属于M层，拟通过对安全计算、数据治理、知识挖掘、数据可视化、人机交互等五项技术进行研发，实现安全、智能、实时、可视的数据治理和使用能力提升。公司在增长、公共、风控等垂直应用领域积累了丰富的行业经验，本次建设的每日治数平台形成的数据治理能力可以进一步夯实公司底层技术，以便更好的支撑公司现有及未

来业务拓展，从而为公司带来更多营收增长点。

## （二）本次募集资金投资项目是对现有业务模式的升级

本次募投项目每日治数平台借助资源云化将五项技术云端化，协助客户提高数据价值实现能力、降低数据使用门槛。该募投项目实施后，公司借助每日治数平台将治数能力产品化，本次募集资金投资项目是对现有业务模式的升级，是实现“数据让产业更智能”战略目标的重要举措。

## 三、募集资金投资项目的具体情况和经营前景

### （一）每日治数平台建设项目

#### 1、基本情况

“每日治数平台”是公司致力打造的“解决数据治理痛点、降低数据使用门槛、提升数据运用价值”的数据智能平台。本项目具体建设内容包括基础设施模块、应用支撑模块和核心平台模块，拟通过对安全计算、数据治理、知识挖掘、数据可视化、人机交互等五项技术进行研发，提升数据治理能力，实现安全、智能、实时、可视的数据治理和使用：一是引入资源云化技术，以实现具备提供公有云和混合云服务的能力；二是基于形成的数据治理能力和积累的丰富行业经验，进一步增能公司客户、挖掘现有业务的收入增长点。

公司作为专业的数据智能服务商，致力于用数据让产业更智能。自成立以来，基于“个推 SDK”产生的海量数据和广泛的终端覆盖量，公司自主研发了“个推大数据平台”，通过对海量数据清洗、筛选和整理，对用户群体进行建模和洞察，并将形成的各种标签化数据应用于各垂直领域。个推大数据平台为公司积累了海量的数据，形成了可以面向垂直领域客户提供数据服务的能力。在低价值密度数据激增的背景下，为了更深层次挖掘公司数据的潜在价值，助力各行业企业数字化转型升级，公司拟对个推大数据平台进行升级，提升治数<sup>4</sup>能力，建设每

---

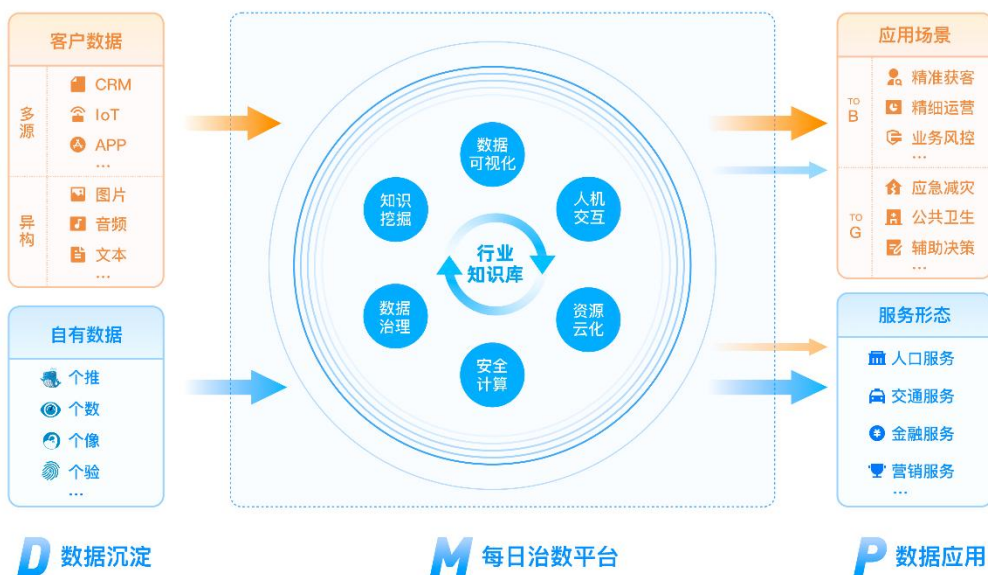
<sup>4</sup> “治数”是指治理数据的能力，包括将多源异构数据加工成可供业务使用的数据处理能力，以及通过知识挖掘等技术发掘数据间关联性的数据挖掘能力。



日治数平台。

过去，公司基于个推大数据平台实现了治数能力的内循环，即治数能力自用，通过运用数据获取能力和治数能力，为各垂直领域客户提供数据服务；当前，公司拟建设每日治数平台，实现治数能力半循环，即治数能力输出，将治数能力产品化，帮助缺乏治数能力的企业提高数据价值实现能力、降低数据使用门槛；未来，公司将持续进行研发投入，确保治数能力的不断升级和迭代，以期在数据资源实现全流通、数据要素实现市场化配置时实现治数能力的外循环。

每日治数平台建成后公司业务逻辑如下：



每日治数平台将通过以下两种方式提升公司盈利能力：

(1) 治数能力产品化

治数能力产品化目的在于帮助客户实现数据自治。每日治数平台直击行业客户数字化转型过程中企业面临技术能力不足、高端人才稀缺、转型成本过高的痛点，公司将治数能力产品化以帮助各个行业缺乏数据治理能力的企业补齐技术、人才短板，协助行业客户提高数据价值实现能力、降低数据使用门槛。与商业智能（BI）向用户提供冰冷的数据指标不同，公司在精准营销、公共管理、风险控制等垂直领域拥有丰富的行业经验，形成了经实践验证的行业知识，每日治数平

台载入行业知识库，赋能客户业务系统，为客户提供量身打造的决策支撑。

公司希望通过可视化、人机交互等技术的研发，向客户提供无需过度学习即可轻松上手的低门槛产品，通过简单的拖、拉、拽式等方式即可实现使用目标。公司具体根据客户需求可提供 SaaS 服务或混合云服务：对于希望以轻量化、低成本的方式实现数据治理的客户，可以将其数据接入每日治数平台，公司提供 SaaS 服务，客户可据此自主治理数据，最终实现精细化运营、业务风控等目标；对于数据安全性要求高、希望在本地部署数据的客户，公司可向其提供混合云服务，输出治数能力，协助其实现数据治理目标。

## （2）增能公司现有客户、挖掘营业收入增长点

每日治数平台实现的治数能力提升可以增能公司现有客户、挖掘营业收入增长点。随着数据规模快速增长，低价值密度数据激增，萃取海量数据中看似独立的数据间的关系，是对数据服务提供商知识挖掘等技术提出的更高要求。此外，底层技术需持续升级，以应对数据处理的高时效性、安全性等需求。

每日治数平台建成后，公司知识挖掘、数据治理、安全计算等技术能力将得到提升，实现数据的精细化加工、形成深度萃取低价值密度数据间潜在价值的的能力，可以为现有客户提供更加智能、安全的服务，打破数据处理高实时性、高安全等级的行业进入壁垒，增能公司现有客户、形成营业收入新的增长点。

## 2、项目建设的必要性

### （1）数据资产管理逐渐成为大数据发展重要方向，具有较大市场需求

数据资产（Data Asset）是指由企业拥有或者控制的，能够为企业带来未来经济利益的，以物理或电子的方式记录的数据资源，如文件资料、电子数据等。党的十九届四中全会明确将“数据”列为生产要素之一，其在提升生产效率，促进资本增值中的价值开始被社会普遍认可。在此背景下，数据资产管理逐渐受到企业重视。

当前，我国企业在数据资产管理中存在诸多问题，这些问题大大降低了企业

对于数据的利用效率，其主要体现为：获取数据质量低下且数据获取成本较高；数据可视化程度较低，调取难度大；数据间多维度隐蔽联系无法被有效萃取；信息无法被标准化处理，导致业务系统间数据共享不畅；缺乏安全的数据环境，数据泄露、滥用风险较高。因此，以提高高质量数据获取效率、增强加工利用数据能力、实现数据互联互通、保护数据安全、最大化数据价值为主要的内容的的数据资产管理成为大数据发展重要方向。

公司本次募投项目将紧抓数据资产管理重要趋势，增强大数据处理、分析能力的技术研发，结合行业经验，具有行业针对性的综合性解决方案，并通过 SaaS 服务和混合云部署，对企业数据资产管理赋能，帮助其更好地利用数据应对灵活多变的业务需求。

## （2）我国企业数字化转型比例低，具有广阔市场前景

据有关机构研究测算，我国企业数字化转型比例约 25%，远低于欧洲的 46% 和美国的 54%，其中有超过 55% 的企业尚未完成基础的设备数字化改造，大部分数字化转型企业仍停留在信息化阶段，缺乏利用数据赋能企业数字化、智能化发展的能力。因此，我国企业数字化转型拥有较为广阔市场空间。另一方面，数字化转型为企业高质量发展赋能，具有较高市场需求。研究发现数字化相关技术可为企业提升约 60% 的作业效率，降低 20% 的人力成本，提升 50% 的管理效率，大大提升企业的盈利能力及抗风险能力。

中国消费端数字化发展领先全球，但产业端数字化转型落后于消费端，作为经济活动重要参与者的企业，其数字化转型进程很大程度上决定了数字经济发展规模。随着中国互联网发展重心逐渐从上半场基础消费互联网向下半场产业互联网转移，据 IDC 预测，2020 年 30% 的中国 1,000 强公司将把至少 5% 的收入作为资本预算，推动公司数字化战略；至 2027 年，全球将有 75% 的组织完成数字化转型。

本项目将充分应用公司的技术经验和行业经验，打造面向企业的数据智能 SaaS 平台，内置不同行业的解决方案，能够结合行业特点，快速帮助企业以较

低成本实现“上云用数赋智”的推进，从而解决企业数据找不到、用不好的问题。

### （3）进一步提升公司治数平台服务能力的需要

前沿信息技术创新迭代爆发在即，与大数据产业形成共振加快发展。如云计算大大提高了数据传输、存储的效率；人工智能通过大数据训练变得更加“智能”，反哺大数据实现深度分析与挖掘；物联网、5G 让“万物互联”成为可能，在拓宽数据源获取路径的同时，进一步丰富了大数据应用变现的落地场景。此外，大数据行业在自身发展过程中，仍存在共享难、打通难、安全性低等制约产业快速健康发展的市场痛点，需要更多具有针对性的大数据技术创新来解决。

技术的不断进步正推动着本行业的创新发展，对新技术的吸纳应用正成为行业企业竞争力的体现，产品优胜劣汰明显。因此，公司基于行业未来发展视角，着力打造每日治数平台，针对目前行业上的难点、痛点，通过深化建模、算法等技术提升公司治数平台服务能力，实现新一代治数平台的规模化应用。

### （4）丰富数据变现手段，拓展公司业务增长点的需要

大数据的变现，是将各种不同属性的数据应用到新场景中，并产生新价值的过程。与简单的数据分析技术不同，大数据的变现需要深入了解应用场景，解决用户问题，是技术化与市场化共同作用的结果。目前，数据处理技术快速发展，不断为数据变现提供新型工具，企业间的竞争成败往往由大数据工具使用能力和场景搭建能力所共同决定。其中，数据的挖掘和打通主要依赖技术工具实现，而数据的流转则决定了数据变现的可行与否；只有当数据经过加工处理后，又返回场景或业务产生新的数据，形成闭环，才能最大化数据的变现价值。在此过程中，企业需要夯实每个环节的基础，才能通过数据变现来完成可持续发展。

目前公司变现手段仍不够丰富，每日治数平台项目的实施将丰富公司的数据变现手段，进一步巩固公司的市场地位，增强盈利能力。

## 3、项目建设的可行性

### （1）政策支持为本项目提供了实施基础

2014年3月，“大数据”首次被写入政府工作报告；2015年8月，国务院印发《促进大数据发展的行动纲要》，标志着我国大数据建设进入起步阶段；2016年3月，《十三五规划纲要》指出要“实施国家大数据战略”，我国大数据发展进入落地阶段；2017年10月，十九大报告提出“推动大数据与实体经济深度融合”，我国大数据产业迈向深化发展阶段。

缺乏数字化人才和知识经验、数字化改造成本高是导致大量企业数字化转型意愿不足、数字化转型滞后的主要原因之一。本次募投项目将提升公司数据治理能力，有利于公司利用自有数据治理经验、行业知识帮助企业降低数据使用成本，解决企业数字化转型痛点，助力我国实现从“数据大国”向“数据强国”迈进的新时代目标，符合政策支持范围。

(2) 中国产业数字化转型升级需求强劲，为本项目实施提供了市场空间

2020年3月，习近平总书记在浙江考察时强调，要抓住产业数字化、数字产业化赋予的机遇，抓紧布局数字经济。目前，我国经济社会各领域正在加速数字化转型进程，IDC数据显示，中国大数据相关市场总体收益已接近百亿美元规模，且在未来几年仍将保持两位数的高速增长状态。

中国拥有全球最为完备的工业体系，在日益完善的配套设施支撑下，逐步成为全球制造业第一大国。下一阶段，中国将从“工业大国”迈向“工业强国”，在此过程中，数字化管理、智能化生产将成为主要发展目标。此外，中国金融市场正不断地发展、完善，国内金融企业纷纷走出国门，参与国际竞争；在此过程中，金融企业对金融风控、市场开拓、用户价值挖掘等方面具有较大数字化升级需求。

当前，中国经济发展策略从追求量的扩张到质的提升，由此带动产业政策体系向创新驱动发展、科技驱动发展转变，推动我国各领域信息化、数字化、智能化转型升级，为大数据发展提供了巨大市场空间，同时也为本募投项目的实施提供了需求保障。

(3) 扎实的基础技术和人性化的人才政策为本项目实施提供了技术和人才

## 支撑

公司拥有全面的自主研发能力，在数据存量、数据处理、数据存储等方面具有相当程度的竞争优势。作为数据服务提供商，公司在多年的经营过程中积累了丰富的数据治理经验、取得了一定技术成果，同时，公司也在不断加大研发投入，2017年至2019年，公司研发费用分别为4,715.62万元、7,844.07万元和12,454.11万元，年均增长率达到62.51%。

技术储备方面，公司在大数据行业经过10多年的精心经营，深谙大数据行业前沿技术情况和未来技术发展趋势，本次募投项目实施过程中使用的技术主要涉及安全、智能、实时、可视的数据治理和使用，主要包括知识挖掘、数据可视化、安全计算等。2019年以来公司已形成的与本次募投项目相关的技术储备情况如下：

序号	储备技术名称	可应用的技术
1	一种信息精准投放的方法	知识挖掘
2	一种基于WIFI画像识别用户所处场景的方法	知识挖掘
3	判断WiFiMac属性并进行定向信息推送的方法	知识挖掘
4	一种基于wifi信息建立用户画像的方法	知识挖掘
5	每日互动可视化大屏软件V1.0	数据可视化

上述技术储备为本项目开发涉及的知识挖掘、数据可视化等底层技术研发提供了技术基础。

人才储备方面，公司构建了系统化的人才梯队建设体系，通过对不同阶段、不同岗位的员工实施不同的人才培养策略，储备了一批稳定的可用之才；此外，通过薪酬、员工福利在内的激励措施来稳定和扩大人才队伍，激发员工的积极性与创造性，形成了一支超过300人的技术团队，部分核心技术人员在公司成立时即已加入。

#### （4）庞大的开发者客户群体为本项目提供了初代客户基础

公司在过往10多年为移动应用开发者提供技术服务过程中积累了大量优质、稳定的开发者客户，截至2020年9月30日，公司开发者客户数量超过18万个，

覆盖的 APP 数量约 40 万款。公司积累的庞大、优质的开发者客户群体为本项目提供了初代客户基础。

#### 4、投资概算

本项目总投资 68,124.40 万元，具体如下：

单位：万元

序号	建设内容	投资金额	募集资金投入
1	建设投资	61,684.67	39,164.94
1.1	场地租赁费	688.21	688.21
1.2	装修工程费	2,565.00	2,565.00
1.3	设备购置及安装费	35,688.00	35,688.00
1.3.1	硬件购置及安装费	25,293.00	25,293.00
1.3.2	软件购置及安装费	10,395.00	10,395.00
1.4	工程建设其他费用	223.73	223.73
1.5	人员投入	22,519.73	
2	铺底流动资金	6,439.73	6,435.06
项目总投资		<b>68,124.40</b>	<b>45,600.00</b>

#### 5、经济效益评价

本项目建设期后第一年（即 T4 年）预计实现营业收入 35,028.00 万元，利润总额 7,386.63 万元。本项目所得税后内部收益率为 19.89%、净现金流量净现值为 12,756.90 万元、静态投资回收期为 6.05 年。

本项目实施后一方面能提升公司数据治理能力，增能现有客户、形成营业收入新的增长点，另一方面实现治数能力产品化的战略升级，项目预期收益较好。

#### 6、实施进度

本项目建设周期为 36 个月，项目建设的预计进度安排具体如下：

项目	T1 年						T2 年						T3 年					
	2	4	6	8	10	12	2	4	6	8	10	12	2	4	6	8	10	12
实施方案设计																		
设备招标																		
设备采购及安装调试																		
软件平台搭建																		





此外，公司现有办公场所均为房屋租赁取得，且公司部分办公场所租赁房屋未取得产权证书。公司承租的该等房产可能因产权手续不完善而存在租赁合同被认定无效、租赁房屋及所在土地因地方城市规划等原因被政府征用、拆迁等潜在风险，可能对公司的业务经营造成一定影响。

#### （2）有利于留住、引进和培养稳定的人才队伍

未来几年是公司实现快速发展阶段的关键时期，建立能够适应现代化企业发展需要的高素质人才队伍显得尤为迫切。个推总部大楼地处杭州市城西科创大走廊，本项目的建设对公司未来人才团队建设具有积极作用，一方面能够营造稳定的办公环境，吸引更多优秀的人才加入公司，为公司持续发展提供充足的人才保障；另一方面，项目建成后，公司办公环境及周边环境将得到极大改善，员工办公舒适度和满意度将得到有效提升；此外，相关生活、文化配套设施的建设，将为员工工作之余提供更丰富的文化活动，增强员工的认同感、归属感和凝聚力，这既有利于公司留住各类优秀人才，也有利于更好地引进各类高精尖人才，建立稳定、高素质的人才队伍，为实现公司中长期发展目标助力。

#### （3）有利于提升公司品牌形象，助力公司业务发展

个推总部大楼将为公司提供一个现代化的办公中心和研发基地，项目建成后将成为公司标志性象征之一，能够有效提升公司整体形象，增强客户对公司的认可度，有利于公司与客户建立更加紧密的合作纽带，进而有助于公司各项业务顺利开展；另一方面，将有力增强广大投资者对企业的信心，提升公司在投资者心目中的形象。

品牌形象的提升将为公司开展品牌和市场活动提供便利，将增强公司在行业内品牌建设和市场拓展的能力，提升公司的行业地位，增强行业竞争能力，推动公司现有业务加速发展。

#### （4）有利于公司改善资产结构，提高风险抵御能力

公司目前固定资产相对占比较低，总部大楼建成后将使公司拥有固定的办公及相关业务开展的场所，增加公司的固定资产持有量，提高公司的抗风险能力、

评级水平和融资能力，保证公司业务顺利开展。

### 3、项目建设的可行性

#### （1）公司业务的持续健康发展是支撑项目实施的业务基础

公司持续在新技术、新产品等方面进行研发投入，2019年在公共服务、风控服务等多个垂直应用领域实现了突破性进展，公司业务结构性优化已见成效，公共服务和风控服务实现的收入较2018年增长121.87%。

受2020年的新冠疫情影响，全球经济下行压力不断加大，在严峻的外部环境下，公司营业收入仍然保持稳定，公司业务结构进一步优化，业务成长更有韧性，持续盈利基础更加扎实。2020年1-9月，公司公共服务与风控服务较上年同期实现了21.64%的增长，更重要的是公司为本次防疫提供了数据支撑和辅助决策系统，获得了中央及各地政府的广泛认可。

公司作为一家交叉融合了互联网、大数据、人工智能和云计算等多个新兴产业的新经济体，持续不断通过技术研发助力业务发展。2020年1-9月，公司研发投入8,961.27万元，占当期营业收入的23.82%，研发投入主要致力于人工智能、大数据处理等领域的科研工作和技术储备，为公司未来业务持续增长提供技术支撑。

公司业务的持续健康发展，以及持续不断的研发投入驱动业务增长，为本项目实施提供了良好的业务支撑。

#### （2）公司优良的人才储备是支撑项目实施的人才基础

公司核心团队拥有着多年的互联网从业经验和丰富的移动互联网行业积累，来自于微软、IBM、百度、新浪、阿里巴巴等知名公司。创始人方毅，曾获“万人计划”科技创业领军人才等荣誉；公司首席技术官叶新江，曾任MSN中国首席架构师。凭借着公司管理团队对移动互联网行业的深刻理解，公司相继推出了个推、个像等具有竞争力的产品，在移动互联网的浪潮中始终保持着竞争优势。

上市公司作为人力资本密集型企业，在公司发展壮大的过程中，公司持续加

强对创新优秀人才的招募和培养，构建系统化的人才梯队建设。2020年，公司继续加大人才引进力度，陆续引入多名资深核心管理人员，也迎来了几十位来自于“985”“211”等全国知名院校优秀毕业生，为更多垂直领域强化技术研发和产品创新储备了充足的战略人才，充分发挥优秀人才在各条线绩效优化方面的卓越引领作用。

公司在不断引入人才的同时，通过新人培训计划、关键人才梯队打造、储备干部培养等内部人才建设机制，持续提升公司技术人员及产品人员职业技能水平，增强高素质管理团队建设能力，为技术深入和业务开展提供强大的专业人才支撑。

公司持续不断的扩充业务线及与之相匹配的专业人才团队，为本项目的实施提供了充足的人才储备。

### （3）项目所在地区人才、产业优势明显

本项目建设地点杭州市拥有丰富的互联网人才优势和产业资源。在人才方面，杭州拥有着浙江大学、西湖大学等知名高校，每年能够为杭州市提供大量高学历专业人才；同时，杭州市我国互联网产业的主要聚集地之一，拥有阿里巴巴、蚂蚁金服、网易等知名互联网企业，储备有大量互联网人才。因此，项目建设期间，公司能够通过积极招聘等方式，不断扩大自身研发技术团队规模，以满足项目的建设需求。

## 4、投资概算

本项目总投资 45,677.47 万元，具体如下：

单位：万元

序号	建设内容	投资金额	募集资金投入
1	建筑工程费	42,096.47	35,280.87
1.1	主体建设工程	25,400.00	18,584.40
1.2	装修工程	7,972.85	7,972.85
1.3	配套工程	8,723.63	8,723.63
2	工程建设其他费用	3,581.00	2,719.13
<b>项目总投资</b>		<b>45,677.47</b>	<b>38,000.00</b>

## 5、经济效益评价

本项目不产生直接经济效益，项目建成后，将缓解未来增长的办公用地需求与租赁办公用地不足的矛盾，改善员工办公环境、提升公司品牌形象，此外，可以解决目前部分租赁房屋未取得产权证书而存在的潜在房屋租赁风险。

## 6、实施进度

本项目建设周期为 36 个月，自 2019 年 10 月开始建设，预计 2022 年 9 月竣工。项目建设的预计进度安排具体如下：

项目	Y1 年						Y2 年					
	2	4	6	8	10	12	2	4	6	8	10	12
基础建设工程	■	■	■	■	■	■						
装修及配套工程建设				■	■	■	■	■	■	■		
人员及设备搬迁											■	■
验收竣工												■

注：Y1 年为 2020 年 10 月至 2021 年 9 月；Y2 年为 2021 年 10 月至 2022 年 9 月。

2019 年 9 月 24 日，杭州个园（作为发包人）与浙江中南建设集团有限公司（作为承包人）签订《建设工程施工合同》，截至 2020 年 9 月，本项目已完成桩基工程，并开始基坑开挖工程。

### （三）补充流动资金

公司拟使用本次发行募集资金中的 26,500.00 万元用于补充流动资金，使用募集资金补充流动资金的必要性如下：

#### 1、公司业务结构不断优化、规模快速增长，资金需求量增加

公司持续在新技术、新产品等方面进行研发投入，2019 年在公共服务、风控服务等多个垂直应用领域实现了突破性进展，业务结构进一步优化，公共服务和风控服务实现的收入较 2018 年增长 121.87%。公司在业务结构调整过程中，部分客户回款周期相对较长，未来随着收入规模不断增长、业务结构不断优化，对日常资金的需求量也会相应增加，本次募集资金部分用于补充流动资金，有利于缓解公司日常经营的资金压力，为公司业务的进一步发展提供资金支持。

#### 2、巩固行业领先地位、提升竞争力需要持续进行资金投入

公司所处的大数据行业具有互联网行业技术密集型特征，技术升级、迭代快，此外，互联网行业人才竞争激烈，高端人才昂贵且稀缺。为保持行业领先地位，公司需维持较高的研发设备投入和人才投入。未来随着公司垂直应用领域不断开发、数据处理相关技术的不断升级，公司对发展资金的需求量也会增加。本次募集资金部分用于补充流动资金，可以进一步巩固行业领先地位、提升竞争力。

### **3、使用募集资金补充流动资金是公司现阶段的最优选择**

银行贷款等债务性融资成本相对较高，且存在融资额度、期限的限制，此外，公司处于轻资产行业，房屋、建筑物等易于担保的资产较少，较难通过银行贷款等债务融资方式获得资金支持。2019年3月，公司在深交所创业板上市，获得的融资对公司把握市场机遇、保持技术领先起到了重要助力作用。因此，使用募集资金补充流动资金是公司现阶段的最优选择。

## 第四节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析

### 一、本次发行完成后，上市公司的业务及资产的变动或整合计划

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及未来公司战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。本次发行完成后，公司的主营业务保持不变，暂时不存在因本次向特定对象发行而导致的业务和资产整合计划。

### 二、本次发行完成后，上市公司控制结构权的变化

截止 2020 年 9 月 30 日，公司总股本为 400,100,000 股。本次发行前方毅及其一致行动人沈欣、我了个推合计持有公司 90,596,866 股，方毅控制的股权比例为 22.64%，为公司实际控制人。公司股权结构较为分散，本次发行数量不超过发行前总股本的 10%，发行完成后方毅控制的股权比例预计不低于 20%，为控制的股权比例最高的股东，且远高于第二大股东，仍为本公司实际控制人，本次发行不会导致公司控制权发生变化。

方毅为公司创始人，自公司成立以来一直为公司的实际控制人和管理团队的核心，对公司日常经营决策具有较强的影响力。截至 2020 年 9 月 30 日，除方毅及其一致行动人沈欣、我了个推外，公司持股 5% 以上股东仅有鼎鹿中原和禾裕创投，其二者均为外部财务投资人，彼此间不存在关联关系。因此本次发行后公司实际控制人仍为方毅，本次发行不会导致公司控制权发生变更。

### 三、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在同业竞争的情况

截至本募集说明书签署日，本次发行尚未确定发行对象，最终本次发行是否造成上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在同业竞争的情况，将在本次发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

#### **四、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况**

截至本募集说明书签署日，本次发行尚未确定发行对象，最终本次发行是否造成上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在关联交易的情况，将在本次发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

## 第五节 与本次发行相关的风险因素

### 一、对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因 素

#### （一）技术风险

公司所处的互联网行业属于技术密集型行业，数据处理相关的技术能力一定程度上决定了公司向客户提供数据服务的品质和深度，以及是否能够达到部分行业技术处理的准入门槛。未来若公司技术研发水平落后于行业技术水平，或公司技术研发方向与市场发展趋势偏离，将导致公司研发资源浪费并错失市场发展机会，对公司产生不利影响。

#### （二）法律相关风险

##### 1、业务合规性风险

公司从事的效果广告等业务属于互联网广告形式，受《中华人民共和国广告法》、《互联网广告管理暂行办法》等相关法律、法规的监管。根据相关监管规定，若广告发布、经营企业违反相关规定，则将可能受到包括罚款、停止相关广告投放、吊销营业执照等处罚。随着公司业务规模的扩大，如因广告内容审核失误等原因违反上述监管规定，会导致公司受到罚款、行政处罚，或导致公司形象受到损害、广告客户流失和广告收入下降等风险。

##### 2、数据资源使用不当或泄露风险

公司是一家专业的数据智能服务商，主要利用大数据能力提供数据服务和开发者服务。在业务经营过程中，公司根据业务需要获取了终端设备的相关数据，覆盖了大量移动终端和活跃用户。如果公司受到互联网上的恶意软件、病毒的影响，或者受到黑客攻击，将会影响公司信息系统正常运行，或者导致公司信息数据资源泄露、损失。在业务开展过程中，如果公司员工或数据合作方、客户基于



自身原因，造成了用户信息的不当使用。这些都有可能损害公司的市场声誉，甚至可能会对公司的业务开展造成不利影响，如涉及到违反信息保护相关法律法规的，还可能受到处罚。

### （三）财务风险

#### 1、毛利率下降的风险

2017年度、2018年度、2019年度及2020年1-9月公司营业收入的毛利率分别为81.67%、83.25%、73.76%和66.20%，毛利率有下降趋势。公司持续在新技术、新产品等方面进行研发投入，2019年在公共服务、风控服务等多个垂直应用领域实现了突破性进展，业务结构进一步优化，一定程度上提升了公司的盈利能力，但若未来毛利率水平进一步下降，将对公司的盈利能力会造成一定的不利影响。

#### 2、应收账款发生坏账的风险

2017年末、2018年末、2019年末及2020年9月末公司应收账款账面原值分别为8,591.31万元、11,662.57万元、32,982.34万元和28,451.55万元，应收账款余额呈上升趋势。公司应收款项按照预期信用损失计提坏账准备，未来若应收账款无法及时回收将对公司盈利能力和现金流产生不利影响。

#### 3、所得税优惠政策变动的风险

根据《关于软件和集成电路产业企业所得税优惠政策有关问题的通知》（财税〔2016〕49号）、《国家发展和改革委员会关于印发国家规划布局内重点软件和集成电路设计领域的通知》（发改高技〔2016〕1056号）等有关规定，符合条件的国家规划布局内的重点软件企业，如当年未享受免税优惠的，可减按10%的税率征收企业所得税。公司符合重点软件企业的有关条件，按10%的税率缴纳企业所得税。

如果国家有关软件企业的认定，或软件企业的税收优惠的法律法规发生变化，或其他原因导致公司不再符合软件企业的认定条件，将存在公司不能继续享受软

件企业的企业所得税优惠政策的可能，并进而对公司未来盈利产生一定的影响。

#### **4、人力成本上升的风险**

2017年度、2018年度、2019年度及2020年1-9月公司员工薪酬总额分别为9,911.96万元、14,842.34万元、20,771.78万元和14,397.24万元，呈增长趋势。互联网企业竞争本质上是人才竞争，公司主要经营地杭州市互联网企业众多，人才需求竞争激烈；随着公司业务规模增长，对人才需求数量也相应增加。不断上涨的人力成本可能对公司业绩产生不利影响。

### **（四）经营管理风险**

#### **1、业务拓展风险**

公司目前开发了增长服务、公共服务、风控服务、品牌服务等垂直领域，虽然公司已经积累了一定的垂直领域经验，但对各个垂直领域的理解仍需进一步深化，在业务开拓过程中需结合行业专家知识，存在业务拓展过程不达预期甚至失败的可能性，进而影响公司营收规模、盈利能力和综合竞争力的提升。

#### **2、技术人才流失的风险**

互联网企业竞争本质上为人才竞争，公司所在地杭州集聚了大量头部互联网企业，虽然一定程度上为公司选聘前沿技术人才提供了广阔的市场环境，但如果未来在人才的市场竞争中公司出现技术人才大量流失的情况，将对公司研发活动产生不利影响。

### **（五）实际控制人持股比例较低的风险**

本次发行前，公司实际控制人方毅及其一致行动人沈欣、我了个推合计持有公司股份占比为22.64%。

方毅为公司创始人，自公司成立以来，方毅一直为公司管理团队的核心，对公司日常经营决策具有较强的影响力。尽管如此，由于方毅合计控制的公司表决权股份的比例较低，本次发行完成后，方毅实际控制的公司表决权股份的比例将进一步降低。如果本公司其他股东通过增持股份谋求影响甚至控制本公司，将对

公司管理团队和生产经营的稳定性产生影响。

## 二、可能导致本次发行失败或募集资金不足的因素

### （一）审批及发行风险

本次向特定对象发行股票已经公司董事会、股东大会审议通过。根据有关法律、法规的规定，本次发行尚需深交所审核通过及中国证监会同意注册后方可实施。能否通过相关审核，以及最终同意注册的时间存在不确定性。

此外，本次向特定对象发行股票发行对象为不超过 35 名符合条件的特定对象，受证券市场波动、公司股票价格变动等因素的影响，本次向特定对象发行可能存在发行风险及不能足额募集资金的风险。

### （二）股价波动风险

本次向特定对象发行将对公司的财务状况和生产经营产生重大影响，进而影响公司股票价格。然而，股票价格不仅取决于公司的经营状况，同时也受国家宏观经济形势、重大产业政策、全球经济形势、股票市场的供求变化以及投资者的心理预期等多方面因素的影响。由于以上多种不确定性因素的存在，公司股票可能会产生脱离其本身价值的波动，从而给投资者带来投资风险，投资者对此应有充分的认识。

### （三）净资产收益率下降及每股收益被摊薄的风险

本次发行后公司的净资产规模将出现一定程度的增长。由于募集资金投资项目从开始实施到产生预期的效益需要一定周期，因而公司净利润的增长在短期内难以与净资产保持同步增长，本次发行后公司净资产收益率短期内可能有所下降。与此同时，由于股本规模扩大，公司本次发行完成后的每股收益预计也相应下降。

## 三、对本次募投项目的实施过程或实施效果可能产生重大不利影响的因素

### （一）募集资金投资项目效益不能完全实现的风险

公司本次发行募集资金投资项目是依据公司的发展战略，充分考虑公司目前技术水平、业务发展阶段，并根据大数据行业发展趋势等进行了充分的可行性分析论证。由于大数据行业涉及的底层技术更迭快、市场情况不断变化，如果募集资金不能及时到位、外部政策环境变化、行业竞争加剧等情况发生，导致募集资金投资项目无法实现预期收益，将对公司的经营业绩和财务状况造成不利影响。

## **（二）募集资金投资项目新增折旧、摊销影响公司业绩的风险**

本次募集资金投资项目中包括服务器、软件等长期资产投入，随着募集资金投资项目的实施，长期资产将随之开始折旧、摊销，相关费用将直接影响公司经营业绩。

## 第六节 与本次发行相关声明

### 发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

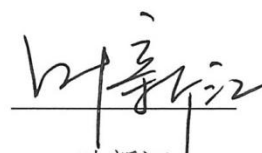
全体董事：



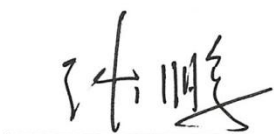
方毅



沈欣



叶新江




张鹏



陈天



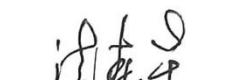
曹晓冬



格春来



金祥荣



凌春华



潘纲



吕晓红



## 第六节 与本次发行相关声明

### 发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事：

方毅

沈欣

叶新江

张鹏

陈天

曹晓冬

格春来

金祥荣

凌春华

潘纲

吕晓红



## 第六节 与本次发行相关声明

### 发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事：

方毅

沈欣

叶新江

张鹏

陈天

曹晓冬

格春来

金祥荣

凌春华

潘纲

吕晓红



## 第六节 与本次发行相关声明

### 发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事：

方毅

沈欣

叶新江

张鹏

陈天

曹晓冬



格春来

金祥荣

凌春华

潘纲

吕晓红





本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体监事：



董霖



孔祥清



田鹰



本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

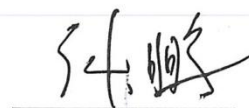
全体高级管理人员：



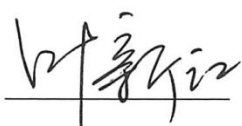
方毅



沈欣



张鹏



叶新江



朱剑敏



李浩川



## 发行人控股股东、实际控制人声明

本人承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

实际控制人：



方 毅



### 保荐人（主承销商）声明

本公司已对募集说明书进行了核查，确认本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人：

金伟

金伟

保荐代表人：

高魁

高魁

王斌

王斌

法定代表人：

马骥

马骥

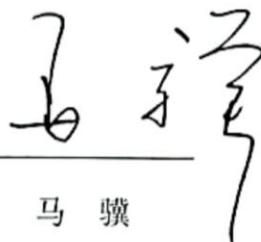
东方证券承销保荐有限公司  
2020年11月20日



### 保荐机构董事长、总经理声明

本人已认真阅读每日互动股份有限公司募集说明书的全部内容，确认募集说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对募集说明书真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：

  
马 骥

保荐机构董事长：

  
金文忠

  
东方证券承销保荐有限公司  
2020年 11 月 20 日





地址：杭州市钱江路 1366 号  
邮编：310020  
电话：(0571) 8821 6888  
传真：(0571) 8821 6999

## 审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《每日互动股份有限公司 2020 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书》（以下简称募集说明书），确认募集说明书与本所出具的《审计报告》（天健审〔2019〕38 号、天健审〔2020〕1468 号）、《内部控制鉴证报告》（天健审〔2020〕9953 号）、《前次募集资金使用情况鉴证报告》（天健审〔2020〕9614 号）以及经本所鉴证的非经常性损益明细表（天健审〔2020〕9946 号）的内容无矛盾之处。本所及签字注册会计师对每日互动股份有限公司在募集说明书中引用的上述报告的内容无异议，确认募集说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

     
黄加才 刘芳

天健会计师事务所负责人：

   
郑启华

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二〇年十一月二十日

  
(特殊普通合伙)

## 董事会关于本次发行的相关声明及承诺

### 一、董事会关于除本次发行外未来十二个月内是否有其他股权融资计划的声明

除本次发行外，公司在未来十二个月内暂无其他股权融资计划。若未来公司根据业务发展需要及资产负债状况安排股权融资，将按照相关法律法规履行审议程序和信息披露义务。

### 二、本次向特定对象发行摊薄即期回报及填补措施和相关主体的承诺

#### （一）公司填补本次向特定对象发行摊薄即期回报采取的具体措施

本次向特定对象发行后，发行当年每股收益指标将可能出现一定程度的下降。为降低本次发行摊薄公司即期回报的影响，公司拟采取多种措施保证本次向特定对象发行募集资金有效使用、防范即期回报被摊薄的风险。公司填补本次向特定对象发行摊薄即期回报采取的具体措施如下：

#### 1、积极推进募投项目建设，尽快实现项目预期收益

本次募集资金拟用于每日治数平台建设项目、个推总部大楼建设项目以及补充流动资金，募集资金到位前，公司将做好募投项目实施准备工作，确保相关人员、设备等能按时就位；募集资金到位后，公司将抓紧开展募投项目建设，统筹合理安排项目的投资建设进度，力争早日实现预期效益。

#### 2、专注现有业务，提升公司业绩

公司将继续专注于现有主营业务，巩固在大数据行业的领先地位和竞争优势，夯实存量业务、拓展增量业务，努力实现收入水平与盈利能力的提升，为股东长期回报提供保障。

#### 3、加强募集资金管理，提高募集资金使用效率

公司制定了《募集资金使用管理制度》，本次向特定对象发行募集资金将存



放于董事会指定的专项账户中。公司将根据《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》《募集资金使用管理制度》等规定使用募集资金。公司董事会将持续监督公司对募集资金进行专项存储、保障募集资金用于指定项目、定期对募集资金进行内部审计、配合监管银行和保荐机构对募集资金使用的检查和监督，以保证募集资金合理规范使用，合理防范募集资金使用风险。

#### **4、严格执行利润分配制度**

公司根据国务院《关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》、中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》及《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》的要求，结合公司实际情况，在《公司章程》规定了利润分配的相关条款、制定了股东回报规划，本次向特定对象发行完成后，公司将依据相关法律法规规定，严格执行并落实《公司章程》及《未来三年（2020年-2022年）股东分红回报规划》关于利润分配的相关制度，保障投资者的利益。

#### **5、完善公司治理**

公司将严格遵循《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律、法规和规范性文件的要求，不断完善公司治理结构，确保股东能够充分行使权利，确保董事会能够按照法律、法规和公司章程的规定行使职权，作出科学、迅速和谨慎的决策，确保独立董事能够认真履行职责，维护上市公司整体利益，尤其是中小股东的合法权益，确保监事会能够独立有效地行使对董事、经理和其他高级管理人员及公司财务的监督权和检查权，为公司发展提供制度保障。

公司提请投资者注意，制定上述填补回报措施不等于对公司未来利润作出保证。

#### **（二）公司控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员作出的相关承诺**

为维护投资者的合法权益、保证公司本次向特定对象发行摊薄即期回报填补措施能够得到切实履行，公司实际控制人、全体董事及高级管理人员承诺如下：

控股股东、实际控制人作出如下承诺：

“1、不越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益。

“2、本承诺出具后，如监管部门就填补回报措施及其承诺的相关规定作出其他要求的，且上述承诺不能满足监管部门的相关要求时，本人承诺届时将按照相关规定出具补充承诺。

“3、如违反上述承诺对上市公司造成损失的，本人将依法承担赔偿责任。”

全体董事、高级管理人员作出如下承诺：

“1、承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益。

“2、承诺对本人的职务消费行为进行约束。

“3、承诺不动用公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动。

“4、承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

“5、如公司拟实施股权激励，本人承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

“6、本承诺出具后，如监管部门就填补回报措施及其承诺的相关规定作出其他要求的，且上述承诺不能满足监管部门的相关要求时，本人承诺届时将按照相关规定出具补充承诺。

“7、如违反上述承诺对上市公司造成损失的，本人将依法承担赔偿责任。”

