

证券代码：300612

证券简称：宣亚国际

上市地点：深圳证券交易所

宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司
（北京市朝阳区八里庄东里 1 号莱锦文化创意产业园 CN02）

2021 年度向特定对象发行股票募集资金使用
可行性分析报告

2021 年 10 月

宣亚国际营销科技(北京)股份有限公司(以下简称“宣亚国际”或“公司”)为进一步提升公司核心竞争力及行业地位,拟向特定对象发行股票(以下简称“本次发行”或“本次向特定对象发行”)。现就本次发行募集资金运用的可行性分析如下:

一、本次募集资金使用计划

本次发行募集资金总额不超过 30,000 万元(含 30,000 万元),扣除发行费用后的募集资金净额将用于以下项目:

单位:万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金
1	巨浪技术平台升级项目	7,105.45	5,500.00
2	兴趣电商营销中心项目	24,071.55	15,500.00
3	补充流动资金	9,000.00	9,000.00
合计		40,177.00	30,000.00

如本次发行实际募集资金(扣除发行费用后)少于拟投入募集资金总额,公司董事会将根据募集资金用途的重要性和紧迫性安排募集资金的具体使用,不足部分将通过自筹方式解决。

在本次募集资金到位前,公司将根据募集资金投资项目实施进度的实际情况通过自筹资金先行投入,并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。

二、本次募集资金投资项目的的基本情况

(一) 巨浪技术平台升级项目

1、项目基本情况

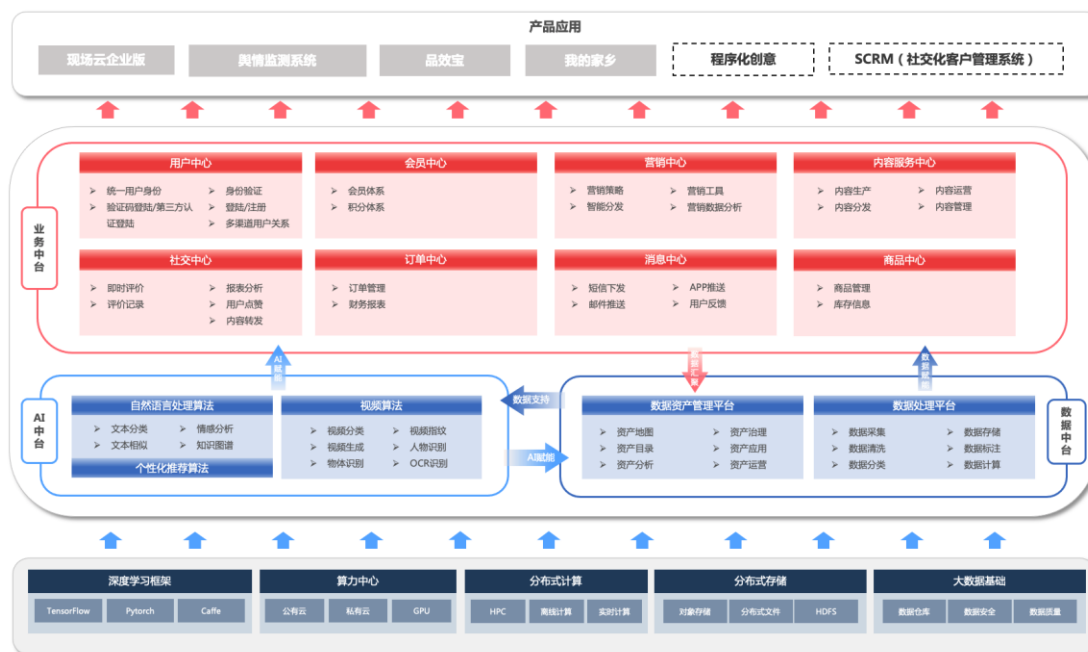
(1) 项目建设概况

本项目拟对公司现有技术平台、数字产品进行整合与升级改造,结合公司数字营销发展情况和中台架构理念,建设包含业务中台、数据中台、AI 中台在内的巨浪技术平台升级项目,支持公司快速创新和应对业务变化的不确定性。在灵活可扩展性上,能适应现阶段需求和未来扩展,能够快速开发复杂系统,独立搭建企业应用,可有效降低成本和开发风险,打造不断升级迭代的技术服务平台。

公司拟根据自身战略转型需要,通过租赁场地,购置一批先进的软硬件设备,配备一批高素质人才,建设巨浪技术平台升级项目。本项目总投资额为 7,105.45 万元,其中本次募集资金拟投入 5,500.00 万元,项目建设期 2 年。

(2) 项目建设内容

本项目主要建设内容包括:业务中台、数据中台、AI 中台。



1) 业务中台:

业务中台由用户中心、会员中心、营销中心、内容服务中心、社交中心、订单中心、消息中心和商品中心构成,可以提供通用业务组件服务,具备支持前台应用运行的通用能力。

业务中台可以面向前台应用提供基于 API 接口级的业务服务能力,也可以将领域模型所在的微服务和微前端组合为业务单元,以组件的形式面向前台应用,提供基于微前端的页面级服务能力。前台应用可以联通和组装各个不同中台业务板块,既提供企业级一体化业务能力支撑,又可以提供灵活的场景化服务能力支持。

2) 数据中台:

数据中台与业务中台、AI 中台相辅相成,共同支持前台应用业务,包括数

据资产平台、数据处理平台。数据中台基于 Hadoop、Spark、Hbase、Flume、HDFS、Flink 技术体系相关技术，融合数据采集、数据分析、分布式存储能力，以微服务形态对前台业务应用提供服务。

数据资产平台：建立统一的企业级数据标准指标体系，解决数据来源多元化和标准不统一的问题。在统一的数据标准下，实现数据资产管理，主要包括数据资产地图、数据资产目录、数据资产分析、数据资产治理、数据资产应用、数据资产运营等)。

数据处理平台：构建支持 AI 中台、业务中台、前台一线业务应用的数据处理平台，包括数据沉淀、数据分类、数据存储、数据标注、数据计算等。

3) AI 中台：

AI 中台可以为业务提供视频算法、自然语言处理算法及个性化推荐算法等支撑，为内容智能生产、内容数据管理、内容分析、内容审核、智能创意、营销数据分析等业务领域提供数据处理能力和算法分析能力。

AI 中台基于中台架构理念，对已有的算法技术系统进行升级改造，针对不同的业务场景，实现算法能力复用，从而对各个业务方向进行 AI 赋能，更好地解放人力，降本增效。

巨浪技术平台升级后可实现混合云的超强兼容，管理流程自动化，降低人工操作繁琐度。巨浪技术平台基于混合云，兼顾了数据安全、成本和性能，利用公共云和私有云各自的优势，为应用程序支撑动态变化的业务提供了极大的灵活性。

2、项目必要性分析

(1) 满足客户多元化需求，提升研发效率，降低研发成本，增强客户粘性

面对客户多元化、精准化、差异化的服务需求，营销行业公司持续围绕客户对营销目标、营销策略、营销创意、用户画像、营销效果 ROI 的量化、方案优劣对比和投放数据、监控数据等方面需求进行探索。

在此背景下，营销服务公司构建以“AI+业务+数据”驱动的技术平台是提高其核心竞争力的关键措施，通过技术平台可以实现描述服务内容、展现服务成果、积累服务数据、存储数字资产等功能，既能减少沟通成本，提升协作效率，

还可以让各条业务线通过技术平台随时调取公司资源，快速响应客户的需求，提高服务质量。

项目建成后，基于标准规范的技术复用，可以大幅降低公司的研发周期及研发难度，提高技术团队作业效率，有效降低研发成本。同时，公司还可以通过较低的投入和较短的周期向客户提供持续升级迭代服务，也间接帮助客户节省时间及成本，有利于增强客户合作粘性。

（2）中台架构可推动公司快速布局更多的行业及场景

以大数据为驱动的新营销时代下，更细分的客户分类、更繁杂的用户数据等都给企业营销制造了新的难题。一时间，满足不同行业的营销应用系统也应运而生。但由于应用场景各不相同、集成数据标准规范不统一、数据共享程度低、业务流程繁琐复杂等现实使得各类营销应用系统间的“数据孤岛”和“业务孤岛”问题较为明显，大多营销应用系统需要独立定制开发。

基于升级后的巨浪技术平台，将逐渐打破这一束缚。在业务中台、数据中台以及 AI 中台搭建后，研发团队可将开发重心转移至产品应用层面，跨行业、跨场景的开发效率可以大幅提升。随着巨浪技术平台的不断升级，公司有望借助中台架构部署更多的行业及场景，以支持各类型营销服务业务发展。

3、项目可行性分析

（1）顺应数字营销技术发展趋势

近年来，人工智能、云计算和产业互联网等领域不断完善和突破新应用高度，广告形式与投放策略加速创新。但同时，流量红利日渐削弱以及市场竞争加剧，推动广告主对营销的“精准”和“转化”以及搭建营销全链路闭环的重视程度逐步上升，广告主希望通过更加精细化的用户运营管理，以获得性价比更高的营销解决方案，从而推动数字营销行业企业从依靠服务向依靠技术和数据能力转变。为充分满足客户的需要，数字营销服务商不断加强“技术+数据”体系建设，通过数据整合与沉淀、数据分析与处理、数据应用等方面建立大数据生态，实现营销的数据化和智能化，通过有效发掘海量业务数据中蕴含的价值，帮助客户更精细的区分不同特性的消费者，透彻洞察其个性化需求，针对性满足消费者，从而更低成本、更高效地达成营销目的。本次巨浪技术平台升级项目包含业务中台、

数据中台、AI 中台，符合数字营销技术发展趋势，具备良好的市场环境，将进一步提升公司市场竞争优势。

（2）现有巨浪技术平台开发经验为本项目的实施奠定技术保障

公司现有巨浪技术平台能够为客户提供品牌广告、效果广告、电商代运营、口碑舆情管理、内容分发等营销技术运营服务。巨浪技术平台通过通用技术能力封装，可以提升底层业务引擎的复用率。公司研发团队基于巨浪技术平台的特点与优势，已成功开发了“品效宝”、“现场云企业版”、“我的家乡”及“舆情监测系统”等一系列成熟的产品应用，积累了丰富的技术平台开发经验，将为本项目的实施奠定良好的技术保障。

4、项目实施主体和实施地点

运营主体：北京巨浪智慧科技有限公司。

实施地点：北京市朝阳区八里庄东里 1 号 CN02。

（二）兴趣电商营销中心项目

1、项目基本情况

（1）项目建设概况

近年来，抖音、快手、视频号、小红书等短视频内容平台迅速发展，凭借各自的内容生态及推荐算法优势，逐渐成为了用户碎片化时间浏览观看的主要场景，并陆续切入电商直播带货领域，进一步推动兴趣电商的快速发展。

当下，抖音、快手等主流平台均在逐步搭建完整的“内容、广告、直播、店铺、仓储、物流”电商生态闭环。品牌方为了进一步提升其整体品牌形象、推动产品销售以及粉丝用户运营管理，也积极投入建设符合自身需求的电商体系。宣亚国际基于自身整合营销能力、营销技术能力，持续提升优质营销内容生产能力、流量平台私域运营能力，打造新营销模式下的兴趣电商营销能力。

本项目建成后，将大幅提升公司的兴趣电商营销能力，公司将能够为客户提供包括规模化短视频生产、账号和店铺运营管理及培训、流量运营、直播带货、KOL/KOC 培育及管理等服务。

本项目总投资额为 24,071.55 万元，其中本次募集资金拟投入 15,500.00 万元，项目建设期 2 年。

（2）项目建设内容

本项目主要建设内容包括：短视频内容生产中心、SCRM（社交化客户关系管理）应用中心、KOL 培育及推广中心、电商直播中心和品牌账号代运营中心。

1) 短视频内容生产中心

公司基于对各平台用户的研究和多年的营销推广经验，进一步完善创意策划、内容策划、短视频制作的作业流程，将在拍摄场地、拍摄设备等方面进行全面的优化升级，并定制开发程序化创意系统，致力于打造覆盖多个垂直领域的优质短视频规模化生产能力。

2) SCRM 应用中心

SCRM 建设内容包括智能素材库、智能发布、用户画像、商机管理、订单管理、目标与绩效管理、线索培育自动化、线索智能推荐等。客户可以通过 SCRM 系统从用户数据、销售行为数据进行机会分析，从而缩短销售周期、跟踪用户、转化用户、掌握销售进展情况、记录销售过程等，进而提升用户运营转化效率。

3) KOL 培育及推广中心

公司将基于自有巨浪技术平台的数据分析能力，持续结合消费热点，并根据垂直领域内品牌方营销诉求，制定垂直品类 KOL 账号矩阵培育及推广计划，最终形成覆盖多垂直领域、多平台、多客户群体的自有矩阵渠道。

4) 电商直播中心

公司通过自行培养及外部合作的方式，打造覆盖多个垂直类目的规模化优质电商直播团队，为众多品牌方提供直播电商生态管理、合作渠道及需求管理、营销分析管理、产品管理、项目管理、合同管理等功能，实现内容电商直播生态上下游的打通、融合及运营服务。

5) 品牌账号代运营中心

公司拟组建专业的品牌账号代运营团队,为客户提供从账号定位、视频策划、视频拍摄、视频剪辑、运营发布等视频平台运营一站式服务。

2、项目必要性分析

(1) 契合行业发展趋势, 建立兴趣电商营销能力

随着互联网信息技术的持续提升和迭代,用户的使用习惯及消费场景随之不断变化。每一次的互联网流量迁移,都会创造出巨大的市场机会,成为品牌发展的重要契机。这极大地促进品牌方及商家积极探索更新颖、更有效的销售模式及销售渠道,也导致互联网营销服务的内容及模式随之更迭。

近年来,短视频营销及网络直播营销进入高速发展时期,互联网流量正进一步迁移到以短视频和直播形态为主的兴趣电商领域。兴趣电商流量快速增长及商业化进程的加速吸引了大量广告主的关注,品牌方营销预算向短视频平台倾斜明显。在这一次流量迁移中,品牌商亟需借助营销服务商,快速抢占其在新流量优势平台上垂直领域的品牌地位,形成良好的产品口碑及销售机会,推动自身业绩增长。

本项目建成后,公司将具备兴趣电商营销能力,有利于公司以更综合的营销能力赢下更优质的品牌方订单,将有助于公司稳固及增加现有市场占有率,推动公司业务实现跨越式发展。

(2) 有利于增强与品牌方合作黏性

近年来,随着短视频头部平台的崛起,看短视频成为了用户上网浏览观看的主要生活方式,短视频及直播销售也成为了线上渠道销售必不可少的组成部分。公司合作的一些品牌方逐渐意识到通过短视频平台营销和网络直播等方式向终端消费者直观展示产品及与粉丝互动,可以更清晰地展示品牌内涵,提供更丰富的产品信息,能极大调动消费者的购买欲望。随着品牌方服务需求的增加,公司有必要增强兴趣电商营销能力来满足品牌方需求,增强合作黏性,并进一步扩展新客户,持续保持在行业中的竞争优势。

3、项目可行性分析

(1) 公司具备较强的内容制作能力和领先的营销技术储备，可以整合公司资源为客户提供全方位的营销服务

公司拥有服务品牌客户的整合营销能力，结合公司成功搭建的自研技术平台，及基于技术平台自研或合作开发的系列产品形成广泛拓展客户的“触点”。公司以构建的技术平台为依托，深度整合互联网流量资源，通过不断更新技术实现对公司产品和系统的不断优化与完善，提高公司业务的运营效率，为目标客户提供优质的互联网增值服务。公司以“‘高复用率 PaaS 平台’为基础+‘轻定制化 SaaS 应用’为抓手”的营销技术战略核心，叠加较强的内容制作能力和丰富的流量运营经验，为本项目的建设实施提供坚实的基础。

(2) 公司具有短视频平台兴趣电商项目所需的客户资源

公司凭借自有品牌竞争力、领先的“营销技术”运营力、优秀的创意策划能力和高效的执行管理能力，不断得到客户的认可，在业内建立了良好的口碑，与汽车、互联网信息技术和 IT 通讯、制造业等行业的国内外知名企业客户建立了长期的合作关系，积累了大批稳定而优质的客户资源。

公司全资子公司天津星言云汇网络科技有限公司（以下简称“星言云汇”）主要为汽车客户提供品牌广告和效果广告投放服务，星言云汇通过提供高质量的服务逐步获得了客户的认可，客户规模稳步扩大，积累了众多汽车行业的优质客户。

此外，公司参股公司黔东南中资发展实业有限公司（以下简称“黔东南中资”）与当地政府达成协议，将负责“贵州电商直播产业园”项目的投资、招商、运营、服务。“贵州电商直播产业园”是在贵州省制定的“云上贵州，建设大数据之都”的战略指引下，结合贵州经济发展的实际需求，服务于贵州“乡村振兴、黔品出黔”的基本策略。公司凭借对酒水行业丰富的整合营销能力储备、多年客户资源及技术平台、互联网营销运营团队等支持，经黔东南中资授权，将成为“酒水类电商直播营销中心”项目的整体运营商。贵州电商直播产业园将吸引众多当地酒水品牌厂商进驻，公司将以此为契机，获取优质的酒水行业客户。

4、项目实施主体和实施地点

运营主体：天津星言云汇网络科技有限公司。

实施地点：北京市朝阳区双桥街 12 号院 39#、41#-45#办公楼。

（三）补充流动资金

公司募集资金扣除发行费用后，除用于上述项目建设外，还将用于补充流动资金，旨在增强资金实力、改善现金流、保障公司战略规划实施。

1、项目基本情况

拟将本次向特定对象发行 A 股股票募集资金 9,000.00 万元用于补充流动资金，满足公司日常生产经营。

2、补充流动资金的背景

（1）基于战略转型研发支出增加、对外投资布局扩大

公司持续以客户为中心，顺应技术变革的趋势，结合公司上下游行业的竞争格局，近几年持续加大研发投入，扩编研发团队，积极探索整合营销领域的技术改革方向和措施，2018 年至 2020 年研发费用金额累计达到 6,364.14 万元。2019 年为实现战略转型升级，完善技术布局，公司进一步扩编了研发团队，研发人员数量显著增加，2019 年期末研发人员数量较 2018 年期末增长 124.24%，研发人员占公司员工总数的比例从 2018 年的 12.84%增长至 2020 年的 22.32%；2019 年研发投入金额为 2,955.40 万元，2020 年研发投入金额为 2,736.28 万元。未来，公司将持续加大研发投入，加快产品迭代速度。

此外，公司为实现转型升级及业务发展需要，近两年投资及布局了人工智能、区块链、大数据分析等科技类公司，因相关公司多处于发展初期，创收盈利能力较弱，近年经营业绩不佳，导致公司的投资损失有所增加。

（2）应收账款期末余额增加

截至 2020 年 12 月 31 日，公司应收账款余额为 28,218.51 万元，较期初的 19,337.87 万元增加 45.92%。公司全资子公司星言云汇于 2019 年 11 月 4 日纳入公司合并报表范围，其应收账款 2020 年末余额为 20,675.64 万元，较期初的 4,568.66 万元增加了 352.55%。公司应收账款期末余额大幅增加主要系星言云汇营业收入规模增长较快所致。

3、补充流动资金的必要性

(1) 增强资金实力，满足公司经营规模和业务增长的需要

随着本次募集资金投资项目的投入运营，公司的经营规模将进一步扩大，正常运营和持续发展所需的资本性支出和营运资金将会增加。除了进行硬件设备的购置等固定资产投资外，公司还需要充足的流动资金以保证日常生产经营活动及募投项目的配套运营。通过本次发行补充流动资金，将增强公司的资金实力、提升资产业务整合效率、提高公司的综合经营实力，增强市场竞争力。

(2) 为公司实现战略转型提供资金保障

本次补充流动资金项目实施将为公司产品创新和持续的研发投入提供保障，也为市场开拓提供资金支持，加快公司战略发展目标的实现。

三、本次向特定对象发行对公司经营管理和财务状况的影响

(一) 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，以及公司整体战略发展方向，有利于实现公司业务的进一步拓展，巩固和提升公司行业领先地位和竞争力，符合公司长期发展需求及股东利益。

(二) 对公司财务状况的影响

本次向特定对象发行股票完成后，公司总资产与净资产规模将同时增加，资产负债率水平将有所下降，有利于增强公司抵御财务风险的能力，进一步优化资产结构，降低财务成本和财务风险，增强未来的持续经营能力。同时，随着本次募集资金投资项目的逐步实施和投产，公司的收入水平将稳步增长，公司的整体实力和抗风险能力将进一步加强。

四、本次募集资金使用的可行性分析结论

综上所述，本次向特定对象发行股票符合国家有关的产业政策以及公司整体战略发展方向，具有良好的社会效益及广阔发展前景。同时，本次向特定对象发行股票的实施将增强公司未来在市场竞争中的核心竞争力及行业地位，促进公司长远发展。

宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司

董事会

2021 年 10 月 21 日