

(上接B100版)

(五)网络投票的系统、起止日期和投票时间。
网络投票系统：上海证券交易所股东网络投票系统
网络投票起止时间：自2026年5月20日至2026年5月20日
采用上海证券交易所网络投票系统，通过交易系统投票平台的投票时间为股东大会召开当日的交易时段，即9:15-9:25、9:30-11:30、13:00-15:00；通过互联网投票平台的投票时间为股东大会召开当日的9:15-15:00。

(六)融资融券、转融通、约定购回业务账户和质押式回购业务的投票程序
涉及融资融券、转融通业务、约定购回业务相关账户以及沪股通投资者的投票，应按照《上海证券交易场所上市公司自律监管指引第1号—规范运作》等相关规定执行。

(七)召开及公开征集股东投票权
无
二、会议审议事项
本次股东大会审议议案及股票类型

序号	议案名称	投票程序	是否累积投票议案
1	关于修改《公司章程》的议案	网络投票	否
2	关于修改《股东大会议事规则》的议案	网络投票	否
3	关于修改《董事会议事规则》的议案	网络投票	否
4	关于修改《监事会议事规则》的议案	网络投票	否
5	关于修改《独立董事工作制度》的议案	网络投票	否
6	关于修改《关联交易决策制度》的议案	网络投票	否
7	关于修改《对外担保管理制度》的议案	网络投票	否
8	关于修改《募集资金管理制度》的议案	网络投票	否
9	关于修改《投资者关系管理制度》的议案	网络投票	否
10	关于修改《内幕信息知情人登记管理制度》的议案	网络投票	否

1.各议案已披露的时间和披露媒体
上述议案已经过公司第二届董事会第二次会议审议通过，并在2026年4月10日披露于公司指定媒体及上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)。

2.特别决议议案：议案7-议案8
3.对中小投资者单独计票的议案：议案3-议案10
4.涉及关联股东回避表决的议案：议案6
应回避表决的关联股东名称：北海未盟投资合伙企业（有限合伙）、北海利盟投资合伙企业（有限合伙）、ShowWorld HongKong Limited、WB Online Investment Limited。
5.涉及优先股股东参与表决的议案：不适用
6.本次年度股东大会将采取独立董事2026年度述职报告。

三、股东大会投票注意事项
(一)本次股东大会通过上海证券交易所网络投票系统行使表决权的，既可以登录交易系统投票平台(通过指定交易的证券公司交易终端)进行投票，也可以登录联网投票平台(网址：vote.sseinfo.com)进行投票。首次登陆联网投票平台进行投票的，投资者需要完成股东身份验证。具体操作请见互联网投票平台相关说明。

(二)同一表决权出现现场、互联网投票平台或其他方式重复进行表决的，以第一次投票结果为准。
(三)持有多个股东账户的股东，可执行的表决权数量是其名下全部股东账户所持有相同类别普通股和相应品种优先股的数量总和。

持有多个股东账户的股东通过本所网络投票系统参与同一网络投票事项的，可以通过任一股东账户参加。投票后，视为其全部股东账户下的相同类别普通股和相同品种优先股均已分别投出同一意见的表决票。

持有多个股东账户的股东，通过多个股东账户重复进行表决的，其全部股东账户下的相同类别普通股和相同品种优先股的表决意见，分别以各类别和品种股票的第一次投票结果为准。
如股东对所有议案均表决完毕才能提交。

四、会议出席对象
(一)股权登记日下午收市时在中国证券登记结算有限责任公司上海分公司登记在册的公司股东有权出席股东大会(具体情况详见下表)，并可以以书面形式委托代理人出席会议和参加表决。该代理人不必是公司股东。

姓名	职务	持股数量	持股占比
张利军	董事长	600566	2.02%
王天秀	副董事长	202610	0.67%

(二)公司董事和高级管理人员。
(三)公司聘请的律师。
(四)其他人员
五、会议登记方法
(一)登记手段
1.法人股东应由法定代表人出席会议，应当出示营业执照复印件(加盖公章)、法定代表人身份证明、法定代表人有效身份证件；委托代理人出席会议的，代理人应当出示书面授权书、本人有效身份证件、营业执照复印件(加盖公章)。

2.个人股东亲自出席会议的，应出示本人身份证明或其他能够证明其身份的有证件或证明、股票账户卡；代理人出席会议的，应出示本人有效身份证件、授权委托书(见附件1)。

3.种别股东可通过信函、传真或邮件的方式登记，在来信或传真上写明股票代码、股东账户、联系地址、邮编、联系电话，并附身份证及股东账户复印件，信封上请注明“参加股东大会”字样。出席会议时携带本人身份证复印件、营业执照复印件、股东账户卡原件、被委托人身份证明原件及复印件。

4.授权委托书
授权委托书
授权委托书
授权委托书
天下秀数字科技(集团)股份有限公司：
被委托人：先生(女士)代表本单位(或本人)出席2026年5月20日召开的贵公司2025年年度股东大会，并代为行使表决权。
委托人持普通股数：
委托人持优先股数：
委托人股东账户号：
委托人：_____
受托人：_____
委托日期： 年 月 日
备注：
委托人应当在委托书中“同意”、“反对”或“弃权”意向中选择一个并打“√”，对于委托人在本授权委托书中未作具体指示的，受托人有权按自己的意愿进行表决。

证券代码:600566 证券简称:天下秀 公告编号:临2026-008

天下秀数字科技(集团)股份有限公司关于公司2026年度日常关联交易预计的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：
●公司2026年度日常关联交易预计尚需提交股东大会审议。
●公司与关联人之间2026年度预计发生的日常关联交易事项包括采购商品及接受劳务、出售商品及提供劳务等，均为公司日常经营所需，对公司的正常经营和财务状况无重大不利影响，日常关联交易不会影响公司的独立性，公司主营业务不会因此对关联方形成依赖。

一、日常关联交易基本情况
(一)日常关联交易履行的审议程序
天下秀数字科技(集团)股份有限公司(以下简称“公司”或“上市公司”)于2026年4月9日召开第十二届董事会第二次会议审议通过《关于公司2026年度日常关联交易预计的议案》。该议案尚需提交股东大会审议，关联股东北海未盟投资合伙企业(有限合伙)、北海利盟投资合伙企业(有限合伙)、ShowWorld HongKong Limited和RWB Online Investment Limited将在股东大会上对相关议案回避表决。

公司独立董事专门会议认为：公司对2026年度日常关联交易预计是基于公司实际生产经营情况所做出的合理预期，符合公司经营发展的需要。交易双方遵循公平、合理的定价政策，参照市场公允价值确定关联交易价格，不存在损害公司及全体股东特别是中小股东利益的情形。因此，公司全体独立董事一致同意《关于公司2026年度日常关联交易预计的议案》，并同意将该议案提交公司董事会审议。

公司董事会审计委员会认为：公司对2026年度日常关联交易预计是因日常业务经营需要而发生的，并且遵循了公开、公平、公正的原则，不存在损害公司及股东(尤其是中小股东)利益的情况，且不会对公司独立性构成重大影响，全体委员一致同意将该议案提交公司董事会审议。

(二)2026年度日常关联交易的预计和执行情况
单位:万元 币种:人民币

关联交易类型	关联人	2026年度预计金额	2025年度实际发生金额	2024年度实际发生金额
采购商品及接受劳务	实际控制人控制的其他关联方	30,000.00	12,479.49	12,479.49
出售商品及提供劳务	实际控制人控制的其他关联方	30,000.00	12,479.49	12,479.49
合计	小计	30,000.00	12,479.49	12,479.49

(三)2026年度日常关联交易预计金额和类别
单位:万元 % 币种:人民币

关联交易类型	关联人	2026年度预计金额	占期末净资产的比例(%)	2025年度实际发生金额	占期末净资产的比例(%)	2024年度实际发生金额	占期末净资产的比例(%)
采购商品及接受劳务	实际控制人控制的其他关联方	30,000,000.00	0.420	12,479,490.00	0.170	12,479,490.00	0.170
出售商品及提供劳务	实际控制人控制的其他关联方	30,000,000.00	0.420	12,479,490.00	0.170	12,479,490.00	0.170
合计	小计	30,000,000.00	0.420	12,479,490.00	0.170	12,479,490.00	0.170

二、主要关联方介绍和关联关系
关联方名称:新浪集团(SINA Corporation)
注册地:开曼
公司性质:Exempted Company(豁免公司)
关联关系:新浪集团系公司实际控制人之一，与李强共同控制公司，通过WB Online Investment Limited、ShowWorld HongKong Limited合计控制公司26.57%股权。
履约能力分析:公司与新浪集团及其所属公司在过往的商务合作中，对于始终遵循双方签订的各项合同约定的，公司为新浪集团及其所属公司具备良好的履约能力。
三、关联交易的主要内容和定价政策
公司与关联方之间的关联交易均以市场价格为基础，遵循公平合理的定价原则，符合国家有关规定和关联交易的公允性原则，履行了合法程序，体现了诚信、公平、公开的原则。
四、关联交易目的和对公司的影响
公司与上述关联方开展的日常关联交易，既契合公司正常生产经营的实际需求，又能实现双方资源互补，进而推动公司业务的发展，为公司持续健康发展提供有力支撑。
公司与上述关联方开展的日常关联交易遵循公平、公正、公开的原则，不存在损害公司及全体股东合法权益的情况，不会对公司独立性产生影响，公司亦不存在上述关联交易而对关联方产生依赖。
五、投票程序
为提升管理效率，提请股东大会审议批准前述日常关联交易，并提请股东大会授权公司管理层具体执行2026年度日常关联交易事项，审核及签署相关法律文件，授权有效期自股东大会审议通过之日起生效。
特此公告。

天下秀数字科技(集团)股份有限公司董事会
二〇二六年四月十日
公告编号:临2026-016

天下秀数字科技(集团)股份有限公司关于公司2025年度 提质增效重回回报”行动方案评估报告暨2026年度 提质增效重回回报”行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：
● 为深入贯彻国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》的要求，积极响应上海证券交易所《关于开展上市公司“提质增效重回回报”专项行动的倡议》，积极推动公司高质量发展 and 投资价值稳致远，切实履行上市公司责任，保护投资者尤其是中小投资者合法权益，天下秀数字科技(集团)股份有限公司(以下简称“公司”)结合公司发展战略和经营情况，于2026年4月22日制定了《2025年“提质增效重回回报”行动方案》，并认真落实相关工作。为切实履行上市公司责任，持续提升高质量发展，提升公司投资价值，在总结2025年度行动方案实施情况的基础上，公司制定了2026年度行动方案。现将公司2026年度行动方案的执行情况及2026年度“提质增效重回回报”行动方案公告如下：
一、聚焦主营业务，提升经营质量
2025年，面对宏观经济和市场环境的复杂化带来的机遇和挑战，公司牢记“让连接有价值，让生活更美好”的使命，围绕高效连接商家和Red人战略，加强数据化平台建设和配套服务，持续探索全新的创作者经济生态，完善Red人新经济产业链布局。报告期内，面对复杂多变的市场环境，公司迎来Red人经济产业的新机遇，但仍需应对了“国内市场增速逐年放缓的行业性挑战。公司通过主动优化客户结构，强化风险管理，筑牢业务经营的稳定性基础，虽受行业环境冲击收入利润略有下滑，但整体经营保持稳健。公司实现营业收入人民币83.04亿元，同比下降3.99%；实现归属于上市公司股东的净利润人民币0.31亿元，同比下降40.06%。
公司在Red人营销领域持续拓展，凭借行业龙头地位，丰富服务品类，延伸服务场景，加强与优质品牌客户的深度合作，进一步巩固业务经营韧性。在内容生态上，公司通过技术研发持续提升运营效率，毛利润同比增长。报告期内，公司高度重视现金流管理，对应收账款实施了有效控制，经营活动现金流量净额较上年同期有所提升，经营现金流状况进一步改善。公司进一步持续深化技术创新成果应用，推动AI技术运用到数据服务、内容运营等领域，报告期内，公司新增PWEIOE人营销平台，推出BOSSAI人智控系统，实现覆盖AI驱动的全场景智能化营销推广，推出大模型、集大成者、中品牌、营销利器等广告主，覆盖超30个垂类领域的达人营销、小红书、微博、B站等平台的大数据资源，是行业内率先与科图智源、小红书营销、微博微信生态、B站技术平台打通API接口的营销推广服务商，可实现四大平台的达人营销一网通连及全流程线上化操作，为不同需求的广告主提供精准、高效、可控的达人营销服务。
同时，公司积极有序加大境内外优质资源潜力的拓展力度，加速全球化布局。公司在海外业务的探索中持续发力，先后在中国香港、东京、新加坡、吉隆坡等地设置海外地区办公室，搭建了“一站式”出海综合营销团队，提供海外品牌策略、红人营销、品牌营销、媒介推广、海外落地活动等全链路营销支持，目前已为3类、互联网类、电商类、快消类头部客户实现了海外营销的落地，营销平台涵盖Instagram、

证券代码:600566 证券简称:天下秀 公告编号:临2026-016

天下秀数字科技(集团)股份有限公司关于公司2025年度 提质增效重回回报”行动方案评估报告暨2026年度 提质增效重回回报”行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：
● 为深入贯彻国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》的要求，积极响应上海证券交易所《关于开展上市公司“提质增效重回回报”专项行动的倡议》，积极推动公司高质量发展 and 投资价值稳致远，切实履行上市公司责任，保护投资者尤其是中小投资者合法权益，天下秀数字科技(集团)股份有限公司(以下简称“公司”)结合公司发展战略和经营情况，于2026年4月22日制定了《2025年“提质增效重回回报”行动方案》，并认真落实相关工作。为切实履行上市公司责任，持续提升高质量发展，提升公司投资价值，在总结2025年度行动方案实施情况的基础上，公司制定了2026年度行动方案。现将公司2026年度行动方案的执行情况及2026年度“提质增效重回回报”行动方案公告如下：
一、聚焦主营业务，提升经营质量
2025年，面对宏观经济和市场环境的复杂化带来的机遇和挑战，公司牢记“让连接有价值，让生活更美好”的使命，围绕高效连接商家和Red人战略，加强数据化平台建设和配套服务，持续探索全新的创作者经济生态，完善Red人新经济产业链布局。报告期内，面对复杂多变的市场环境，公司迎来Red人经济产业的新机遇，但仍需应对了“国内市场增速逐年放缓的行业性挑战。公司通过主动优化客户结构，强化风险管理，筑牢业务经营的稳定性基础，虽受行业环境冲击收入利润略有下滑，但整体经营保持稳健。公司实现营业收入人民币83.04亿元，同比下降3.99%；实现归属于上市公司股东的净利润人民币0.31亿元，同比下降40.06%。
公司在Red人营销领域持续拓展，凭借行业龙头地位，丰富服务品类，延伸服务场景，加强与优质品牌客户的深度合作，进一步巩固业务经营韧性。在内容生态上，公司通过技术研发持续提升运营效率，毛利润同比增长。报告期内，公司高度重视现金流管理，对应收账款实施了有效控制，经营活动现金流量净额较上年同期有所提升，经营现金流状况进一步改善。公司进一步持续深化技术创新成果应用，推动AI技术运用到数据服务、内容运营等领域，报告期内，公司新增PWEIOE人营销平台，推出BOSSAI人智控系统，实现覆盖AI驱动的全场景智能化营销推广，推出大模型、集大成者、中品牌、营销利器等广告主，覆盖超30个垂类领域的达人营销、小红书、微博、B站等平台的大数据资源，是行业内率先与科图智源、小红书营销、微博微信生态、B站技术平台打通API接口的营销推广服务商，可实现四大平台的达人营销一网通连及全流程线上化操作，为不同需求的广告主提供精准、高效、可控的达人营销服务。
同时，公司积极有序加大境内外优质资源潜力的拓展力度，加速全球化布局。公司在海外业务的探索中持续发力，先后在中国香港、东京、新加坡、吉隆坡等地设置海外地区办公室，搭建了“一站式”出海综合营销团队，提供海外品牌策略、红人营销、品牌营销、媒介推广、海外落地活动等全链路营销支持，目前已为3类、互联网类、电商类、快消类头部客户实现了海外营销的落地，营销平台涵盖Instagram、

证券代码:600566 证券简称:天下秀 公告编号:临2026-016

天下秀数字科技(集团)股份有限公司关于公司2025年度 提质增效重回回报”行动方案评估报告暨2026年度 提质增效重回回报”行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：
● 为深入贯彻国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》的要求，积极响应上海证券交易所《关于开展上市公司“提质增效重回回报”专项行动的倡议》，积极推动公司高质量发展 and 投资价值稳致远，切实履行上市公司责任，保护投资者尤其是中小投资者合法权益，天下秀数字科技(集团)股份有限公司(以下简称“公司”)结合公司发展战略和经营情况，于2026年4月22日制定了《2025年“提质增效重回回报”行动方案》，并认真落实相关工作。为切实履行上市公司责任，持续提升高质量发展，提升公司投资价值，在总结2025年度行动方案实施情况的基础上，公司制定了2026年度行动方案。现将公司2026年度行动方案的执行情况及2026年度“提质增效重回回报”行动方案公告如下：
一、聚焦主营业务，提升经营质量
2025年，面对宏观经济和市场环境的复杂化带来的机遇和挑战，公司牢记“让连接有价值，让生活更美好”的使命，围绕高效连接商家和Red人战略，加强数据化平台建设和配套服务，持续探索全新的创作者经济生态，完善Red人新经济产业链布局。报告期内，面对复杂多变的市场环境，公司迎来Red人经济产业的新机遇，但仍需应对了“国内市场增速逐年放缓的行业性挑战。公司通过主动优化客户结构，强化风险管理，筑牢业务经营的稳定性基础，虽受行业环境冲击收入利润略有下滑，但整体经营保持稳健。公司实现营业收入人民币83.04亿元，同比下降3.99%；实现归属于上市公司股东的净利润人民币0.31亿元，同比下降40.06%。
公司在Red人营销领域持续拓展，凭借行业龙头地位，丰富服务品类，延伸服务场景，加强与优质品牌客户的深度合作，进一步巩固业务经营韧性。在内容生态上，公司通过技术研发持续提升运营效率，毛利润同比增长。报告期内，公司高度重视现金流管理，对应收账款实施了有效控制，经营活动现金流量净额较上年同期有所提升，经营现金流状况进一步改善。公司进一步持续深化技术创新成果应用，推动AI技术运用到数据服务、内容运营等领域，报告期内，公司新增PWEIOE人营销平台，推出BOSSAI人智控系统，实现覆盖AI驱动的全场景智能化营销推广，推出大模型、集大成者、中品牌、营销利器等广告主，覆盖超30个垂类领域的达人营销、小红书、微博、B站等平台的大数据资源，是行业内率先与科图智源、小红书营销、微博微信生态、B站技术平台打通API接口的营销推广服务商，可实现四大平台的达人营销一网通连及全流程线上化操作，为不同需求的广告主提供精准、高效、可控的达人营销服务。
同时，公司积极有序加大境内外优质资源潜力的拓展力度，加速全球化布局。公司在海外业务的探索中持续发力，先后在中国香港、东京、新加坡、吉隆坡等地设置海外地区办公室，搭建了“一站式”出海综合营销团队，提供海外品牌策略、红人营销、品牌营销、媒介推广、海外落地活动等全链路营销支持，目前已为3类、互联网类、电商类、快消类头部客户实现了海外营销的落地，营销平台涵盖Instagram、

证券代码:600566 证券简称:天下秀 公告编号:临2026-016

天下秀数字科技(集团)股份有限公司关于公司2025年度 提质增效重回回报”行动方案评估报告暨2026年度 提质增效重回回报”行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：
● 为深入贯彻国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》的要求，积极响应上海证券交易所《关于开展上市公司“提质增效重回回报”专项行动的倡议》，积极推动公司高质量发展 and 投资价值稳致远，切实履行上市公司责任，保护投资者尤其是中小投资者合法权益，天下秀数字科技(集团)股份有限公司(以下简称“公司”)结合公司发展战略和经营情况，于2026年4月22日制定了《2025年“提质增效重回回报”行动方案》，并认真落实相关工作。为切实履行上市公司责任，持续提升高质量发展，提升公司投资价值，在总结2025年度行动方案实施情况的基础上，公司制定了2026年度行动方案。现将公司2026年度行动方案的执行情况及2026年度“提质增效重回回报”行动方案公告如下：
一、聚焦主营业务，提升经营质量
2025年，面对宏观经济和市场环境的复杂化带来的机遇和挑战，公司牢记“让连接有价值，让生活更美好”的使命，围绕高效连接商家和Red人战略，加强数据化平台建设和配套服务，持续探索全新的创作者经济生态，完善Red人新经济产业链布局。报告期内，面对复杂多变的市场环境，公司迎来Red人经济产业的新机遇，但仍需应对了“国内市场增速逐年放缓的行业性挑战。公司通过主动优化客户结构，强化风险管理，筑牢业务经营的稳定性基础，虽受行业环境冲击收入利润略有下滑，但整体经营保持稳健。公司实现营业收入人民币83.04亿元，同比下降3.99%；实现归属于上市公司股东的净利润人民币0.31亿元，同比下降40.06%。
公司在Red人营销领域持续拓展，凭借行业龙头地位，丰富服务品类，延伸服务场景，加强与优质品牌客户的深度合作，进一步巩固业务经营韧性。在内容生态上，公司通过技术研发持续提升运营效率，毛利润同比增长。报告期内，公司高度重视现金流管理，对应收账款实施了有效控制，经营活动现金流量净额较上年同期有所提升，经营现金流状况进一步改善。公司进一步持续深化技术创新成果应用，推动AI技术运用到数据服务、内容运营等领域，报告期内，公司新增PWEIOE人营销平台，推出BOSSAI人智控系统，实现覆盖AI驱动的全场景智能化营销推广，推出大模型、集大成者、中品牌、营销利器等广告主，覆盖超30个垂类领域的达人营销、小红书、微博、B站等平台的大数据资源，是行业内率先与科图智源、小红书营销、微博微信生态、B站技术平台打通API接口的营销推广服务商，可实现四大平台的达人营销一网通连及全流程线上化操作，为不同需求的广告主提供精准、高效、可控的达人营销服务。
同时，公司积极有序加大境内外优质资源潜力的拓展力度，加速全球化布局。公司在海外业务的探索中持续发力，先后在中国香港、东京、新加坡、吉隆坡等地设置海外地区办公室，搭建了“一站式”出海综合营销团队，提供海外品牌策略、红人营销、品牌营销、媒介推广、海外落地活动等全链路营销支持，目前已为3类、互联网类、电商类、快消类头部客户实现了海外营销的落地，营销平台涵盖Instagram、

证券代码:600566 证券简称:天下秀 公告编号:临2026-016

天下秀数字科技(集团)股份有限公司关于公司2025年度 提质增效重回回报”行动方案评估报告暨2026年度 提质增效重回回报”行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：
● 为深入贯彻国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》的要求，积极响应上海证券交易所《关于开展上市公司“提质增效重回回报”专项行动的倡议》，积极推动公司高质量发展 and 投资价值稳致远，切实履行上市公司责任，保护投资者尤其是中小投资者合法权益，天下秀数字科技(集团)股份有限公司(以下简称“公司”)结合公司发展战略和经营情况，于2026年4月22日制定了《2025年“提质增效重回回报”行动方案》，并认真落实相关工作。为切实履行上市公司责任，持续提升高质量发展，提升公司投资价值，在总结2025年度行动方案实施情况的基础上，公司制定了2026年度行动方案。现将公司2026年度行动方案的执行情况及2026年度“提质增效重回回报”行动方案公告如下：
一、聚焦主营业务，提升经营质量
2025年，面对宏观经济和市场环境的复杂化带来的机遇和挑战，公司牢记“让连接有价值，让生活更美好”的使命，围绕高效连接商家和Red人战略，加强数据化平台建设和配套服务，持续探索全新的创作者经济生态，完善Red人新经济产业链布局。报告期内，面对复杂多变的市场环境，公司迎来Red人经济产业的新机遇，但仍需应对了“国内市场增速逐年放缓的行业性挑战。公司通过主动优化客户结构，强化风险管理，筑牢业务经营的稳定性基础，虽受行业环境冲击收入利润略有下滑，但整体经营保持稳健。公司实现营业收入人民币83.04亿元，同比下降3.99%；实现归属于上市公司股东的净利润人民币0.31亿元，同比下降40.06%。
公司在Red人营销领域持续拓展，凭借行业龙头地位，丰富服务品类，延伸服务场景，加强与优质品牌客户的深度合作，进一步巩固业务经营韧性。在内容生态上，公司通过技术研发持续提升运营效率，毛利润同比增长。报告期内，公司高度重视现金流管理，对应收账款实施了有效控制，经营活动现金流量净额较上年同期有所提升，经营现金流状况进一步改善。公司进一步持续深化技术创新成果应用，推动AI技术运用到数据服务、内容运营等领域，报告期内，公司新增PWEIOE人营销平台，推出BOSSAI人智控系统，实现覆盖AI驱动的全场景智能化营销推广，推出大模型、集大成者、中品牌、营销利器等广告主，覆盖超30个垂类领域的达人营销、小红书、微博、B站等平台的大数据资源，是行业内率先与科图智源、小红书营销、微博微信生态、B站技术平台打通API接口的营销推广服务商，可实现四大平台的达人营销一网通连及全流程线上化操作，为不同需求的广告主提供精准、高效、可控的达人营销服务。
同时，公司积极有序加大境内外优质资源潜力的拓展力度，加速全球化布局。公司在海外业务的探索中持续发力，先后在中国香港、东京、新加坡、吉隆坡等地设置海外地区办公室，搭建了“一站式”出海综合营销团队，提供海外品牌策略、红人营销、品牌营销、媒介推广、海外落地活动等全链路营销支持，目前已为3类、互联网类、电商类、快消类头部客户实现了海外营销的落地，营销平台涵盖Instagram、

证券代码:600566 证券简称:天下秀 公告编号:临2026-016

天下秀数字科技(集团)股份有限公司关于公司2025年度 提质增效重回回报”行动方案评估报告暨2026年度 提质增效重回回报”行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：
● 为深入贯彻国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》的要求，积极响应上海证券交易所《关于开展上市公司“提质增效重回回报”专项行动的倡议》，积极推动公司高质量发展 and 投资价值稳致远，切实履行上市公司责任，保护投资者尤其是中小投资者合法权益，天下秀数字科技(集团)股份有限公司(以下简称“公司”)结合公司发展战略和经营情况，于2026年4月22日制定了《2025年“提质增效重回回报”行动方案》，并认真落实相关工作。为切实履行上市公司责任，持续提升高质量发展，提升公司投资价值，在总结2025年度行动方案实施情况的基础上，公司制定了2026年度行动方案。现将公司2026年度行动方案的执行情况及2026年度“提质增效重回回报”行动方案公告如下：
一、聚焦主营业务，提升经营质量
2025年，面对宏观经济和市场环境的复杂化带来的机遇和挑战，公司牢记“让连接有价值，让生活更美好”的使命，围绕高效连接商家和Red人战略，加强数据化平台建设和配套服务，持续探索全新的创作者经济生态，完善Red人新经济产业链布局。报告期内，面对复杂多变的市场环境，公司迎来Red人经济产业的新机遇，但仍需应对了“国内市场增速逐年放缓的行业性挑战。公司通过主动优化客户结构，强化风险管理，筑牢业务经营的稳定性基础，虽受行业环境冲击收入利润略有下滑，但整体经营保持稳健。公司实现营业收入人民币83.04亿元，同比下降3.99%；实现归属于上市公司股东的净利润人民币0.31亿元，同比下降40.06%。
公司在Red人营销领域持续拓展，凭借行业龙头地位，丰富服务品类，延伸服务场景，加强与优质品牌客户的深度合作，进一步巩固业务经营韧性。在内容生态上，公司通过技术研发持续提升运营效率，毛利润同比增长。报告期内，公司高度重视现金流管理，对应收账款实施了有效控制，经营活动现金流量净额较上年同期有所提升，经营现金流状况进一步改善。公司进一步持续深化技术创新成果应用，推动AI技术运用到数据服务、内容运营等领域，报告期内，公司新增PWEIOE人营销平台，推出BOSSAI人智控系统，实现覆盖AI驱动的全场景智能化营销推广，推出大模型、集大成者、中品牌、营销利器等广告主，覆盖超30个垂类领域的达人营销、小红书、微博、B站等平台的大数据资源，是行业内率先与科图智源、小红书营销、微博微信生态、B站技术平台打通API接口的营销推广服务商，可实现四大平台的达人营销一网通连及全流程线上化操作，为不同需求的广告主提供精准、高效、可控的达人营销服务。
同时，公司积极有序加大境内外优质资源潜力的拓展力度，加速全球化布局。公司在海外业务的探索中持续发力，先后在中国香港、东京、新加坡、吉隆坡等地设置海外地区办公室，搭建了“一站式”出海综合营销团队，提供海外品牌策略、红人营销、品牌营销、媒介推广、海外落地活动等全链路营销支持，目前已为3类、互联网类、电商类、快消类头部客户实现了海外营销的落地，营销平台涵盖Instagram、

证券代码:600566 证券简称:天下秀 公告编号:临2026-016

天下秀数字科技(集团)股份有限公司关于公司2025年度 提质增效重回回报”行动方案评估报告暨2026年度 提质增效重回回报”行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：
● 为深入贯彻国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》的要求，积极响应上海证券交易所《关于开展上市公司“提质增效重回回报”专项行动的倡议》，积极推动公司高质量发展 and 投资价值稳致远，切实履行上市公司责任，保护投资者尤其是中小投资者合法权益，天下秀数字科技(集团)股份有限公司(以下简称“公司”)结合公司发展战略和经营情况，于2026年4月22日制定了《2025年“提质增效重回回报”行动方案》，并认真落实相关工作。为切实履行上市公司责任，持续提升高质量发展，提升公司投资价值，在总结2025年度行动方案实施情况的基础上，公司制定了2026年度行动方案。现将公司2026年度行动方案的执行情况及2026年度“提质增效重回回报”行动方案公告如下：
一、聚焦主营业务，提升经营质量
2025年，面对宏观经济和市场环境的复杂化带来的机遇和挑战，公司牢记“让连接有价值，让生活更美好”的使命，围绕高效连接商家和Red人战略，加强数据化平台建设和配套服务，持续探索全新的创作者经济生态，完善Red人新经济产业链布局。报告期内，面对复杂多变的市场环境，公司迎来Red人经济产业的新机遇，但仍需应对了“国内市场增速逐年放缓的行业性挑战。公司通过主动优化客户结构，强化风险管理，筑牢业务经营的稳定性基础，虽受行业环境冲击收入利润略有下滑，但整体经营保持稳健。公司实现营业收入人民币83.04亿元，同比下降3.99%；实现归属于上市公司股东的净利润人民币0.31亿元，同比下降40.06%。
公司在Red人营销领域持续拓展，凭借行业龙头地位，丰富服务品类，延伸服务场景，加强与优质品牌客户的深度合作，进一步巩固业务经营韧性。在内容生态上，公司通过技术研发持续提升运营效率，毛利润同比增长。报告期内，公司高度重视现金流管理，对应收账款实施了有效控制，经营活动现金流量净额较上年同期有所提升，经营现金流状况进一步改善。公司进一步持续深化技术创新成果应用，推动AI技术运用到数据服务、内容运营等领域，报告期内，公司新增PWEIOE人营销平台，推出BOSSAI人智控系统，实现覆盖AI驱动的全场景智能化营销推广，推出大模型、集大成者、中品牌、营销利器等广告主，覆盖超30个垂类领域的达人营销、小红书、微博、B站等平台的大数据资源，是行业内率先与科图智源、小红书营销、微博微信生态、B站技术平台打通API接口的营销推广服务商，可实现四大平台的达人营销一网通连及全流程线上化操作，为不同需求的广告主提供精准、高效、可控的达人营销服务。
同时，公司积极有序加大境内外优质资源潜力的拓展力度，加速全球化布局。公司在海外业务的探索中持续发力，先后在中国香港、东京、新加坡、吉隆坡等地设置海外地区办公室，搭建了“一站式”出海综合营销团队，提供海外品牌策略、红人营销、品牌营销、媒介推广、海外落地活动等全链路营销支持，目前已为3类、互联网类、电商类、快消类头部客户实现了海外营销的落地，营销平台涵盖Instagram、

证券代码:600566 证券简称:天下秀 公告编号:临2026-016

天下秀数字科技(集团)股份有限公司关于公司2025年度 提质增效重回回报”行动方案评估报告暨2026年度 提质增效重回回报”行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：
● 为深入贯彻国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》的要求，积极响应上海证券交易所《关于开展上市公司“提质增效重回回报”专项行动的倡议》，积极推动公司高质量发展 and 投资价值稳致远，切实履行上市公司责任，保护投资者尤其是中小投资者合法权益，天下秀数字科技(集团)股份有限公司(以下简称“公司”)结合公司发展战略和经营情况，于2026年4月22日制定了《2025年“提质增效重回回报”行动方案》，并认真落实相关工作。为切实履行上市公司责任，持续提升高质量发展，提升公司投资价值，在总结2025年度行动方案实施情况的基础上，公司制定了2026年度行动方案。现将公司2026年度行动方案的执行情况及2026年度“提质增效重回回报”行动方案公告如下：
一、聚焦主营业务，提升经营质量
2025年，面对宏观经济和市场环境的复杂化带来的机遇和挑战，公司牢记“让连接有价值，让生活更美好”的使命，围绕高效连接商家和Red人战略，加强数据化平台建设和配套服务，持续探索全新的创作者经济生态，完善Red人新经济产业链布局。报告期内，面对复杂多变的市场环境，公司迎来Red人经济产业的新机遇，但仍需应对了“国内市场增速逐年放缓的行业性挑战。公司通过主动优化客户结构，强化风险管理，筑牢业务经营的稳定性基础，虽受行业环境冲击收入利润略有下滑，但整体经营保持稳健。公司实现营业收入人民币83.04亿元，同比下降3.99%；实现归属于上市公司股东的净利润人民币0.31亿元，同比下降40.06%。
公司在Red人营销领域持续拓展，凭借行业龙头地位，丰富服务品类，延伸服务场景，加强与优质品牌客户的深度合作，进一步巩固业务经营韧性。在内容生态上，公司通过技术研发持续提升运营效率，毛利润同比增长。报告期内，公司高度重视现金流管理，对应收账款实施了有效控制，经营活动现金流量净额较上年同期有所提升，经营现金流状况进一步改善。公司进一步持续深化技术创新成果应用，推动AI技术运用到数据服务、内容运营等领域，报告期内，公司新增PWEIOE人营销平台，推出BOSSAI人智控系统，实现覆盖AI驱动的全场景智能化营销推广，推出大模型、集大成者、中品牌、营销利器等广告主，覆盖超30个垂类领域的达人营销、小红书、微博、B站等平台的大数据资源，是行业内率先与科图智源、小红书营销、微博微信生态、B站技术平台打通API接口的营销推广服务商，可实现四大平台的达人营销一网通连及全流程线上化操作，为不同需求的广告主提供精准、高效、可控的达人营销服务。
同时，公司积极有序加大境内外优质资源潜力的拓展力度，加速全球化布局。公司在海外业务的探索中持续发力，先后在中国香港、东京、新加坡、吉隆坡等地设置海外地区办公室，搭建了“一站式”出海综合营销团队，提供海外品牌策略、红人营销、品牌营销、媒介推广、海外落地活动等全链路营销支持，目前已为3类、互联网类、电商类、快消类头部客户实现了海外营销的落地，营销平台涵盖Instagram、

证券代码:600566 证券简称:天下秀 公告编号:临2026-016

天下秀数字科技(集团)股份有限公司关于公司2025年度 提质增效重回回报”行动方案评估报告暨2026年度 提质增效重回回报”行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：
● 为深入贯彻国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》的要求，积极响应上海证券交易所《关于开展上市公司“提质增效重回回报”专项行动的倡议》，积极推动公司高质量发展 and 投资价值稳致远，切实履行上市公司责任，保护投资者尤其是中小投资者合法权益，天下秀数字科技(集团)股份有限公司(以下简称“公司”)结合公司发展战略和经营情况，于2026年4月22日制定了《2025年“提质增效重回回报”行动方案》，并认真落实相关工作。为切实履行上市公司责任，持续提升高质量发展，提升公司投资价值，在总结2025年度行动方案实施情况的基础上，公司制定了2026年度行动方案。现将公司2026年度行动方案的执行情况及2026年度“提质增效重回回报”行动方案公告如下：
一、聚焦主营业务，提升经营质量
2025年，面对宏观经济和市场环境的复杂化带来的机遇和挑战，公司牢记“让连接有价值，让生活更美好”的使命，围绕高效连接商家和Red人战略，加强数据化平台建设和配套服务，持续探索全新的创作者经济生态，完善Red人新经济产业链布局。报告期内，面对复杂多变的市场环境，公司迎来Red人经济产业的新机遇，但仍需应对了“国内市场增速逐年放缓的行业性挑战。公司通过主动优化客户结构，强化风险管理，筑牢业务经营的稳定性基础，虽受行业环境冲击收入利润略有下滑，但整体经营保持稳健。公司实现营业收入人民币83.04亿元，同比下降3.99%；实现归属于上市公司股东的净利润人民币0.31亿元，同比下降40.06%。
公司在Red人营销领域持续拓展，凭借行业龙头地位，丰富服务品类，延伸服务场景，加强与优质品牌客户的深度合作，进一步巩固业务经营韧性。在内容生态上，公司通过技术研发持续提升运营效率，毛利润同比增长。报告期内，公司高度重视现金流管理，对应收账款实施了有效控制，经营活动现金流量净额较上年同期有所提升，经营现金流状况进一步改善。公司进一步持续深化技术创新成果应用，推动AI技术运用到数据服务、内容运营等领域，报告期内，公司新增PWEIOE人营销平台，推出BOSSAI人智控系统，实现覆盖AI驱动的全场景智能化营销推广，推出大模型、集大成者、中品牌、营销利器等广告主，覆盖超30个垂类领域的达人营销、小红书、微博、B站等平台的大数据资源，是行业内率先与科图智源、小红书营销、微博微信生态、B站技术平台打通API接口的营销推广服务商，可实现四大平台的达人营销一网通连及全流程线上化操作，为不同需求的广告主提供精准、高效、可控的达人营销服务。
同时，公司积极有序加大境内外优质资源潜力的拓展力度，加速全球化布局。公司在海外业务的探索中持续发力，先后在中国香港、东京、新加坡、吉隆坡等地设置海外地区办公室，搭建了“一站式”出海综合营销团队，提供海外品牌策略、红人营销、品牌营销、媒介推广、海外落地活动等全链路营销支持，目前已为3类、互联网类、电商类、快消类头部客户实现了海外营销的落地，营销平台涵盖Instagram、

证券代码:600566 证券简称:天下秀 公告编号:临2026-016