

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不對因本公告全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



WEIMOB INC.

微盟集團*

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號：2013)

自願公告 收購目標公司約53.5%股權

本公告乃由本公司自願作出。

董事會欣然宣佈，於2024年3月6日，本公司附屬公司上海盟尋信息科技有限公司（「上海盟尋」）與上海拌飯信息科技有限公司（「目標公司」或「拌飯科技」）及其創始人股東（據董事作出一切合理查詢後所知、所悉及所信，均為本公司獨立第三方）簽署股權轉讓協議、增資協議及股東協議。依據股權轉讓協議及增資協議，上海盟尋同意(i)以股權轉讓的方式獲得拌飯科技約24.4%股權，對價為人民幣600萬元（「轉讓」）；及(ii)以人民幣2,500萬元對拌飯科技進行增資，其中人民幣62.5萬元作為目標公司的新增註冊資本，其餘部分計入目標公司的資本公積金（「增資」）。上述轉讓和增資完成後，上海盟尋將持有目標公司約53.5%的股權，因此，目標公司將成為本公司的附屬公司。前述交易的代價將由本公司內部資源提供資金。根據股東協議，上海盟尋同意向創始人股東授予一項出售選擇權（「出售選擇權」），受限於股東協議下若干條件的達成，創始人股東有權於出售選擇權期間內要求上海盟尋購買其所持有的目標公司的部分或全部股權。

本集團通過戰略性投資併購拌飯科技佈局短劇賽道。本次交易完成後，本公司及目標公司（「雙方」）將優勢領域互補融合，深化精品內容原創力，提升數字營銷的內容分發能力，構建包括IP創意、影視劇製作、成片發行、用戶增長的全鏈路短劇業務，拓展更多有望被AI深刻賦能的商業場景，最大化獲得技術變革所帶來的紅利。

就董事做出一切合理問詢後所深知、所悉及所信，拌飯科技及其創始人股東以及彼等各自的最終實益擁有人為獨立第三方。鑑於出售選擇權的行使並非由本公司決定，出售選擇權的授予應被視為已行權，因此，有關本次交易中轉讓，增資及出售選擇權的授予根據上市規則予以合併計算。由於本次交易項下所涉各交易適用百分比率經合併後均低於5%，本次交易不構成上市規則第十四章項下本公司的須予公佈交易或上市規則第十四A章項下本公司的關連交易。

關於本集團的資料

本集團致力於提供去中心化的數字化轉型訂閱解決方案和全鏈路增長的商家解決方案，助力商家經營的可持續增長。數字化轉型訂閱解決方案覆蓋服飾時尚、家居建材、食品快消、商場生鮮、商業地產和酒店旅遊等行業，聚焦助力中國企業數字化升級；全鏈路增長的商家解決方案圍繞營銷板塊橫向整合、縱向深拓，在深化多平台、深耕騰訊生態的基礎上，發力快手、小紅書、支付寶、蘋果、Google、Meta等國內外主流營銷平台，結合「營銷+工具」全鏈路運營優勢，幫助品牌實現全域經營和品效增長，拓展更多商業化可能性；此外，本集團亦積極探索海外市場發展，助力本集團實現第三增長曲線。

拌飯科技為一間於2022年3月在中國註冊成立的有限責任公司，主要從事影視出品、製作及分發、內容平台運營、藝人經紀運營等業務。

訂立該協議及進行本次交易的理由及裨益

(一) 本集團與拌飯科技能力互補，充分構建短劇行業競爭優勢

自2022年起，短劇在製作、分發、訂閱模式等方面的探索逐漸成熟，創新的商業模式變革幫助短劇發展進入發展快車道，以距離用戶更近的方式，重塑了用戶獲取、內容生產和商業變現路徑。

本集團認為，短劇運營的關鍵成功要素是內容原創、專業投流以及上下游聯動的能力，本次戰略投資將充分發揮雙方的優勢互補，構建短劇生態全產業鏈。



第一，精品的內容原創能力是短劇的核心元素。承制方首先需要對市場的熱點內容和C端用戶的內容喜好進行提前預判，決定拍攝的題材類型；劇本創作階段，編劇團隊需要根據C端用戶的內容需求，結合短劇「碎片化、高信息密度」的特點撰寫劇本情節，巧妙結合大量的伏筆、轉折，以增加內容的吸引力和趣味性；拍攝製作時，導演團隊需要對演員人選、劇本呈現、服裝妝容、場地與道具、剪輯與加工等各大環節有精準的掌控力，從而保證成片能夠貼合預設的劇本以及觀眾的喜好。

拌飯科技旗下擁有的鳴白工作室（全稱為：上海鳴白文化傳播有限公司）有豐富的內容經驗。鳴白工作室成立於2017年，是一家綜合型影視創意服務機構，目前已製作超100部短劇，具備行業領先的內容原創能力和豐富的製作經驗。鳴白工作室擁有資深影視團隊資源，業務覆蓋劇本創意、IP短劇業務、影視劇製作、電視綜藝品牌廣告、MCN業務、信息流廣告、商業直播等相關業務，為客戶提供創意策劃、劇本完稿、IP孵化、拍攝製作、後期剪輯、成片發佈及運營等全流程服務，並長期為愛奇藝、快手、騰訊、芒果TV、優酷、點眾、閱文、抖音等內容平台提供高品質作品。核心成員自2020年下半年正式啟動短劇業務，是最早進入短劇製作的團隊之一，曾獲得過海內外諸多影視獎項，目前已具備了成熟的爆款短劇製作經驗，歷史爆款作品包括《洛泱公主》、《團寵千金》、《重生小甜妻》、《我的傲嬌御爺》、《王妃，請多指教！》、《我的狗仔女友》等優秀短劇作品，工作室創作的數十部作品均獲得了近2億的播放量。

與此同時，在基於短視頻為載體的內容製作領域，本集團的營銷業務亦積累了行業領先的經驗和現成的拍攝資源，在上海、長沙等地打造的多場景短視頻基地可作為直接的資源共享，提升創意生產效率、降低內容製作成本。在為品牌客戶提供專業原創的短視頻內容及直播服務的過程中，本集團的營銷業務構建了每月產出上萬條創意素材、深耕不同行業數智化運營的壁壘，擁有超300人的專業短視頻和直播運營服務團隊，從前期短視頻創意與策劃，到中期短視頻拍攝與製作，到後期剪輯、加工、渲染等環節能力複用，並借助本集團的WAI在營銷內容生產方面的落地應用，進一步提升短劇的內容創作和製作效率，形成差異化競爭優勢。

第二，用戶付費為主要收入來源，對用戶畫像和投流數據的精準把控決定了短劇盈利模式。傳統的影視劇依託於長視頻平台進行內容分發，而長視頻平台「中心化」的特點決定了劇集製作商無法對觀眾進行系統化的分類分析，也難以對內容進行差異化迭代。如今，小程序作為短劇核心的流量轉化載體，給予了發行商對短劇觀眾的行為和標籤特點進行精準分析的機會。結合觀眾在觀影時的行為動作和轉化衰減曲線，發行方能更深入、全面地了解觀眾對於內容的實時反饋。

此外，通過不斷積累沉澱用戶的多維度實時數據，在流量運營環節，發行方借助專業的投流運營團隊可以靈活選擇投放媒體、調配流量資源，在不同短視頻平台上針對特定內容進行差異化的精準投放，實現「內容與人」的最佳匹配，將用戶引流到小程序或其他應用載體上觀影付費，完成商業化的最後一公里。長期來看，對用戶喜好的洞察與積累能夠幫助動態調優投流模型和長期運營策略，盡可能地提高用戶留存率，提升短劇業務的回報率。

在投流變現領域，本集團已有成熟的全鏈路全域的完整營銷解決方案，積累了豐富的投流經驗，並已全面接入視頻號、快手、小紅書、抖音、西瓜視頻、火山短視頻等國內主流短視頻平台。本集團的營銷業務的年輸出短視頻數量可達10萬+，全面覆蓋網服、金融、電商、醫美、教育、保險、社交、汽車等十餘行業，助力百餘品牌商家實現業績增長，積累了豐富的短視頻行業和場景經驗。借助全域、全鏈的營銷解決方案和工具，營銷領域的專業投流團隊會根據目標場景和增長策略，持續優化投放模型，提煉出精準的人群畫像、數據轉化歸因和品類詞雲。結合媒介平台的內容趨勢，調整不同圈層的內容分發機制，利用專業的投放效果分析工具，篩選出高轉化的素材與對應的人群畫像並進行回流複投，實現最大程度的長尾轉化效果，實現既定內容素材與潛在消費者的高精度匹配。本集團相信，本集團營銷業務的流量運營團隊積累了對C端用戶的投流分析框架和經驗，並有能力將優勢拓展到短劇業務的投流環節。

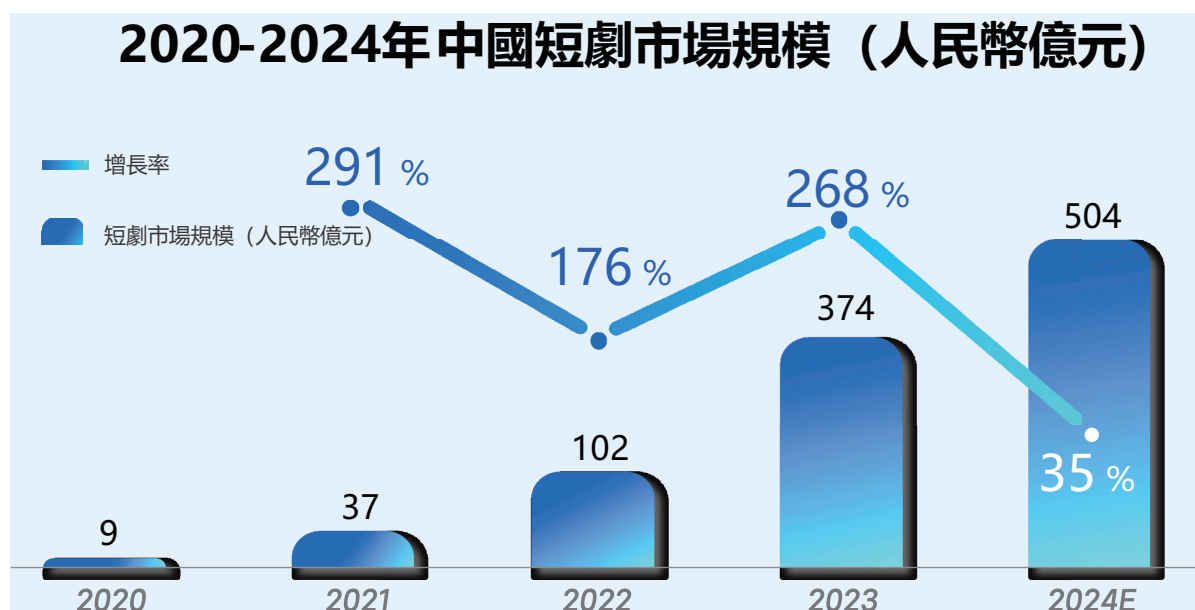
第三，短劇業務整體來看是內容與流量的長期組合運營，注重成本控制與投入產出比之間的匹配模型，逐步建立起可持續的良性循環機制。通過精細化運營，在保證劇情表達的基礎上，有效控制前期製作投入，改進單項目的經濟模型；利用全產業鏈的上下游聯動優勢，探索從內容、素材到渠道、人群的最佳回饋模型，將實時的市場需求反饋到內容生產環節；靈活運用分銷、自製、聯投等組合策略，提高資金流轉效率，進而提升項目整體的利潤率水平。

本集團與拌飯科技能力結合後，具備精品的內容原創能力、對於用戶畫像的精準把控、利用上下游聯動構建長期的良性循環機制，能將多個項目的回報曲線疊加構建為長周期的組合優勢，構建行業中脫穎而出的競爭優勢。未來，拌飯科技將專注於挖掘海內外優秀創意和內容製作，本集團將提供的專業投流團隊、短視頻製作經驗、拍攝場地資源、WAI模型和研發技術支持。雙方團隊緊密協作、打通製作與投流環節，及時分析用戶數據和投流歸因，以更深度的用戶洞察，反哺未來的內容創作，亦可以獲得獨家優質內容的投流機會，引進短劇業內先進的製作經驗與流程，未來對基於短視頻為載體的商業場景進一步擴充。基於雙邊的深度資源共享，在內容創意、短劇製作、投流營銷構建全產業鏈聯動優勢，能最大限度地實現資源優化配置，實現上下游戰略協同，構建內容與流量的長期循環機制。

(二) 短劇行業的長期發展趨勢

趨勢一：需求驅動、供給變革，短劇行業蓬勃發展

短視頻用戶基數龐大、滲透率高，短劇內容形態貼合當前消費者偏好，為獲取用戶及潛在市場規模奠定了良好的成長空間。根據中國互聯網絡信息中心發佈的《2023年中國網絡視聽發展研究報告》，截至2022年12月，短視頻用戶規模達10.12億，同比增長7,770萬，在整體網民中佔比94.8%。短視頻用戶的人均單日使用時長為168分鍾，遙遙領先於其他應用。龐大的潛在用戶群體為短劇的商業化變現提供了有力的支撐。此外，「影視題材」正好是當下受眾偏好度最高的短視頻內容，而短劇內容單集時長短、信息密度高、娛樂強度大，適配當下消費者的快節奏生活狀態，充分滿足了消費者希望利用碎片化時間娛樂的需求。隨着短劇在製作、分發、訂閱等核心商業環節的探索日趨成熟，行業將進入高速發展的階段。根據艾媒諮詢數據，2023年短劇市場規模達人民幣374億元，較2021年增長近10倍；預計將於2024年突破人民幣500億元。



內容供給端，短劇的輕訂閱模式縮短了投資周期，顯著提升了創作定位的精確性和商業化的變現效率。傳統影視劇的供給端離用戶較遠，一般而言單個項目的立項周期長達一年及以上、項目投資成本高且只能由製片人和編劇團隊決定內容方向，內容生產速度跟不上用戶偏好改變的速度，內容製作和變現的效率低。借力小程序變現的短劇生產模式與C2M相似，製作速度快且靈活，改變了以往傳統影視作品高投入、長周期、大規模的創作方式，通過下游投流數據的反饋高效調整上游生產目標，提高了內容變現效率。此外，影視劇與傳統的微短劇均主要依賴於平台分賬的收入變現，彼此間互相爭奪平台的內容採購預算和內容曝光；而微信、抖音、快手等平台紛紛給予小程序短劇流量扶持，當下各平台間也逐步開放互通，使短劇的商業化變現路徑得以通暢。基於多樣化的短視頻生態、精準的用戶畫像定位，短劇可通過算法推薦調優、及時加量或止損，實現精準內容投放，疊加小程序的高效支付轉化能力，打通了「創作－投流－展示－點擊－付費－數據沉澱」的完整路徑，大大提升了商業化的變現效率。

需求端用戶基數大、內容形式切合用戶心智，直接大大降低了小程序短劇的用戶獲取門檻，同時也造就了旺盛的短劇內容需求與日益增長的市場熱度。供給端新的內容生產鏈逐步完善，投流端與創作端的聯通，推動了內容市場「以需定產」的全新變革，直接提升了內容端的生產效率和最終變現效率。供需兩端的雙重驅動和匹配下，造就了短劇日益增長的藍海市場。

趨勢二：行業規範落地，具備內容原創和專業投流的玩家迎來發展機遇

短劇產業鏈日益完善，現已發展出包括編劇、拍攝、發行等在內的多個階段。通過原創和外部採購的方式獲取劇本，由責任編輯把關並添加爆款要素，形成短劇劇本；再由專業承制團隊根據劇本拍攝、製作、剪輯，交付成片；最終由發行方在視頻平台、小程序或短劇App等媒體平台上線，通過流量投放、口碑裂變等方式獲取短劇用戶。其變現方式亦多種多樣，包括訂閱會員費、用戶充值、貼片廣告、品牌植入等。

短劇業務流程圖



隨着短劇行業快速發展，政府明確了審核責任的履行主體，並對內容限制和業務經營資質提出了一系列要求。目前行業政策與平台規範已完全落地，市場規則和體系已完善，不確定性風險消除，從業公司的業務開展有所依據，行業整體走上健康平穩發展的快車道。此外，平台提出了包括《廣播電視節目製作經營許可證》《信息網絡傳播視聽節目許可證》《網絡文化經營許可證》《增值電信經營許可證》等必要資質要求，亦形成了相對高的進入門檻。

規範化的經營資質是進入行業的首要門檻，相關資質的獲取需要玩家具備足夠的資金實力、豐富的行業資源及必要的從業經驗。具有競爭力的短劇整體質量將顯著提升，行業作品將趨向精品化，市場集中度可能進一步上升，具備規範經營資質、內容創作和投流運營能力的專業玩家將引領行業發展。

(三) 本次交易完成後，本集團將擴展業務增長版圖，借力技術實現長期增益

作為國內領先的數字營銷集團，本集團不斷探索、拓展新商業化場景，並致力於通過前沿科技驅動營銷升級，已將AIGC技術成功應用到多樣化的營銷場景中，包括文案、圖片、短視頻等創意素材環節。本次交易將充分發揮雙方在內容創作、營銷科技領域的互補優勢，抓住短劇快速發展的時間窗口，探索新業務的增長曲線。

1. 複用全域流量的精準投放能力，創造新商業場景的增長曲線

短劇是短視頻時代對注意力經濟的重新洗牌，市場處於快速增長階段，內容分發和流量運營是短劇產業鏈的核心價值環節。與拌飯科技的爆款內容創作能力相結合，充分發揮本集團營銷業務在投流領域的豐富經驗和組織力優勢，有針對性地根據短劇內容制定投流素材、調整投流策略，優化短劇的盈利模型。另一方面，依託短視頻本身，短劇被賦予了更為豐富多元的變現模式，包括用戶付費、廣告等內容潛在收益，本集團亦可利用內容持續沉澱用戶，逐步積累自身活躍用戶數，掌握第一手的消費者洞察，為多樣性的內容變現奠定基礎。借助於直連消費者的渠道和持續的數據積累，進一步探索與現有業務的協同空間，反哺營銷業務、零售業務，開展如品牌定制短劇、短劇帶貨等衍生業務。

2. 拓展微盟WAI的商業應用場景，釋放商業潛力，革新內容生產方式

本集團持續關注大模型的技術革命，過去一年營銷領域已被證實為AI大模型技術最佳落地的應用場景之一，本集團自主研發的WAI在營銷內容生產方面已有成熟應用。近期發佈的Sora等視頻生成大模型擁有對複雜劇情、人物、鏡頭描述的理解能力和符合物理規律的創作能力，將直接重塑短視頻營銷和內容創作產業，微盟WAI也在深入探索AI生成視頻的功能。技術革新將直接改變行業內各生產要素的作業模式，人力和資金逐步被技術、數據取代，而商業應用場景能夠幫助技術更好地落地、沉澱創意數據，企業所擁有的商業應用場景越豐富、場景內產生的需求越多樣，在技術變更來臨之際，則越能夠最大限度釋放新技術的商業潛力。本集團作為擁有眾多商業場景的數字化營銷服務商，通過本次投資佈局短劇業務進一步拓展了商業應用場景，未來將通過WAI的能力進一步低成本、高效率地生成短視頻內容、廣告創意素材，並與內容製作、廣告投放、數據回採等全鏈路的生產流程緊密結合，讓整個生產過程更高效、更貼合用戶受眾的場景，形成數字創意與技術革新的雙向驅動。

3. 短劇出海積累海外營銷的流量與內容基礎，助力國際業務發展

國際化是本集團的重要戰略之一，目前國際化業務已取得顯著進展，尤其是於20年投資併購的海鼎信息國際化業務進展尤為突出，已擁有來自北美、東南亞和歐洲等地的多個客戶。本集團仍將致力於擴充海外市場適用的產品和服務：隨着短視頻在全球的覆蓋和滲透，由於海外用戶規模巨大、競爭不激烈、付費意願強，短劇出海已成為不可忽視的重要趨勢，其傳播效應、熱度引起了歐美、東南亞等地區用戶的熱切關注。本集團已與Google、Facebook、Tik Tok、Apple Ads等國外主流媒體合作，未來借助海外社交媒體的營銷流量經驗，有望吸引多元用戶、拓展海外短劇賽道，擴大本集團的海外投流規模，與海外營銷業務相輔相成。

未來，本集團將持續探索前沿技術賦能的創新業務陣地，構建從內容生產、廣告投放、數據流轉的全鏈路營銷生態體系，讓WAI視頻生成技術擁有更多可落地的商業場景，最大化技術革新帶來的紅利，為客戶和生態夥伴帶來更多商業效益。

釋義

於本公告內，除文義另有所指外，下列詞彙具有以下涵義：

「董事會」	指	本公司董事會
「增資協議」	指	上海盟尋與拌飯科技及其創始人股東於2024年3月6日簽訂的增資協議
「本公司」或「微盟」	指	Weimob Inc.，一間於開曼群島註冊成立的有限公司，其股份於聯交所主板上市（股份代號：2013）
「董事」	指	本公司董事
「股權轉讓協議」	指	上海盟尋與拌飯科技及其創始人股東於2024年3月6日簽訂的股權轉讓協議
「創始人股東」	指	張為及朱林麗，據董事作出一切合理查詢後所知、所悉及所信，均為本公司獨立第三方
「本集團」	指	本公司及其附屬公司

「海鼎信息」	指	上海海鼎信息工程股份有限公司，一間於中國成立的有限責任公司
「香港」	指	中國香港特別行政區
「獨立第三方」	指	並非本公司關連人士（定義見上市規則）的任何實體或人士
「上市規則」	指	香港聯合交易所有限公司證券上市規則（經不時修訂）
「中國」	指	中華人民共和國。僅就本公告而言，除文意另有所指外，中國不包括香港、中國澳門特別行政區及台灣
「人民幣」	指	中國法定貨幣人民幣
「股東協議」	指	上海盟尋與拌飯科技及其創始人股東於2024年3月6日簽訂的股東協議
「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司
「附屬公司」	指	具有上市規則所賦予的涵義

「騰訊」	指 騰訊控股有限公司 (一家根據開曼群島法律組織及存續的有限責任公司，其股份於聯交所主板上市 (股份代號：700)) 及／或其附屬公司
「本次交易」	指 上海盟尋收購拌飯科技約53.5%股權的交易
「%」	指 百分比

承董事會命
Weimob Inc.
 董事會主席兼首席執行官
 孫濤勇

中國，上海
 2024年3月6日

於本公告日期，董事會包括執行董事孫濤勇先生、方桐舒先生、游鳳椿先生及郭駿弦先生；以及獨立非執行董事李緒富先生、唐偉先生及徐曉鷗女士。

* 僅供識別