

返利网数字科技股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案

为积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，推动公司高质量发展和投资价值提升，增强投资者回报与投资者获得感，返利网数字科技股份有限公司（以下简称“公司”）将以提质增效为抓手，积极采取措施，开展“提质增效重回报”专项行动。公司于 2025 年 4 月 23 日召开第十届董事会第九次会议，审议通过了本方案，具体措施如下：

一、提升经营质量

2024 年公司面临诸多挑战，实现营业收入 2.44 亿元，同比下降 19.38%；归属于上市公司股东的净利润-1,166.89 万元。公司 2024 年广告推广收入下滑明显，虽在导购业务和平台技术服务方面拓展了部分客户或产品，但受成本增加等因素影响，整体业绩由盈转亏。

2025 年，公司将聚焦“在线导购+效果营销”双轮驱动的核心战略，强化平台服务支撑能力，积极提高经营效率，提升收入规模，持续做好电商导购业务、整合营销业务、平台技术服务业务群三大业务单元的精细化运营,在各个主营业务方向上，明确增长方向和增量目标，实现高质量发展。

（一）业务方面

导购业务，基于消费者多样化的导购需求，持续研发不同场景的导购产品，同时利用人工智能等先进技术开发、拓展导购产品矩阵，大力推进海外导购业务的开展及规模增长；整合营销业务，着力拓展效果营销业务，更深入了解客户的营销及效果需求，通过拓宽营销服务场景，加强运营转化效率，提升客户对公司营销服务的满意度，努力争取客户对公司更多的广告投放预算类型和规模，并利用海外营销资源与企业战略合作探索出海电商的效果营销业务；平台技术服务业务，利用公司技术开发能力不断优化相关产品功能，采取精细化运营策略，提升相关收入；探索开展电商零售业务，通过闭环生态提升返利平台对于用户的价值，实现收入多元化。

（二）投资并购方面

公司持续关注和主营业务高相关性和协同性的公司，计划合理运用资本市场资金配置的作用，寻求优质标的进行产业并购，从而达到产业一体化协同效应和资源互补效应，将投资并购作为提升营收和利润的重要补充。

（三）组织与人才方面

通过精简和重新设计业务流程，提升效率和响应速度；针对业务环节对组织结构进行细分，确保组织结构的设计能够快速响应导购市场变化和客户的营销需求。

推进人才战略升级，加强人才梯队建设、优化绩效奖惩激励。聚焦核心岗位与战略新兴领域，推进人才战略升级。加强对创新业务投入的绩效考评及审慎评估，平衡好创新投入与业绩回报的关系，推动运营团队绩效导向机制进一步体系化、智能化，为公司战略落地提供可持续的团队支撑。

（四）财务管理方面

在保证业务实际发展和需求的情况下，优化预算和绩效管理，确保资源向核心业务倾斜。合理控制应收账款，提升资金周转效率，降低财务风险。多维强化业务盈利与现金流管理。构建全链条盈利管控体系，全流程强化销售回款管控，动态平衡现金流安全与效率。公司将在稳定业务发展中构建“盈利可预期、回款有保障、现金流可持续”的运营护城河，为创新业务探索与长期战略布局奠定稳固的财务基础。

二、加快发展新质生产力

公司基于垂直场景理解与技术架构通用性，形成覆盖研发、交付、运维的全链条技术体系。2024 年，公司研发费用 3,041.82 万元，占当年主营业务收入比例为 12.47%。截至 2024 年末，公司累计获得 163 项软件著作权，7 项发明专利进入实质审查阶段。

公司以前瞻性理念探索人工智能与产品开发有机整合。公司基于人工智能大模型技术，结合导购市场需求及变化进行应用产品研发，推出“如意”“价安”“会省”等不同版本和功能的产品，持续优化用户体验，尝试探索 AI 加持的导购新模式。2024 年 2 月，“如意”APP 获发第四批生成式人工智能（大模型）

备案号告知书。

公司以务实态度大力推动人工智能与企业运营的深度融合。公司探索了保障产出品质的前提下的多种基于 AI 的人机协作场景：业务端，设立专职的 AI 嵌入业务的产品经理，实现了多场景以人工智能完成基础信息处理，释放人力资源专注高价值工作；职能端，构建覆盖全员的 AI 使用能力提升体系，培训、推动和激励员工熟练运用人工智能技术，不断在各个场景寻找及应用人工智能，提升工作效率。

2025 年，公司将持续保持在人工智能等关键技术应用领域的研发投入，密切关注行业前沿技术发展动态，提前布局相关技术研发。提高研发投入，吸引和培养高素质的研发人才，建立完善的人才激励机制，充分调动研发人员的积极性和创造性，聚焦核心岗位与战略新兴领域，推进人才战略升级。

三、完善公司治理

公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》相关法律、法规及《公司章程》的要求，结合公司实际情况，努力做好公司治理的各项工作。公司建立了由股东大会、董事会、监事会及经营管理层组成的现代公司治理结构，并在公司董事会下设战略与可持续发展委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会和审计委员会共四个专门委员会。公司股东大会、董事会、监事会和经营管理层均按照要求认真履行职责，规范运作。2024 年公司共召开了 4 次股东大会、7 次董事会、6 次监事会和 16 次董事会专门委员会，其中，审计委员会 6 次、提名委员会 2 次、薪酬与考核委员会 4 次、战略与可持续发展委员会 4 次，各项决策程序依法合规，决议执行情况良好。

2025 年，公司将严格落实《中华人民共和国公司法》《上市公司章程指引》等新规要求，建立健全公司风险管理和内部控制管理体系，提高公司运营的规范性和决策的科学性，不断提升公司规范运作和治理水平，全面保障股东权益。

四、强化“关键少数”责任

公司高度重视对公司实际控制人、大股东、董监高等“关键少数”的职责履行和风险防控，通过定期培训、专项沟通、传达监管信息等方式，提高其合规知

识、责任意识和履职能力。此外，2024 年公司发布股票期权与限制性股票激励计划，将公司业绩目标与部分高管及核心员工利益绑定，建立、健全公司长效激励机制，充分调动公司核心员工的积极性。

未来，公司将继续加强对“关键少数”的履职工作支持，进一步健全信息通报机制，定期组织针对性强的培训课程，不仅涵盖证券市场相关法律法规、政策解读，还包括行业最新动态、前沿管理理念等内容。持续提升履职能力。

五、提升投资者回报

截至 2024 年末，公司母公司层面存在未弥补亏损，不满足《公司法》规定的利润分配条件，无法向股东进行现金分红。鉴于这一现实障碍，公司采取以集中竞价方式回购公司股票的形式提升投资者回报。公司于 2024 年 10 月 31 日披露了以集中竞价交易方式回购股份的预案，拟以自有资金 1,500 万元至 2,500 万元进行回购，用于注销并减少公司注册资本。截至本方案披露日，公司已累计使用自有资金 1,807.15 万元，回购公司股份 226 万股。

2025 年，公司将尽快探索建立稳定股价的长效机制，研究股价异常波动时的应对措施。加强对市场舆情的监测和分析，及时发现和处理可能影响股价稳定的因素。制定详细的股价稳定预案，确保在股价异常波动时能够及时、有效地采取行动，维护投资者权益。

六、加强投资者沟通

公司建立了多元化的投资者沟通交流渠道，包括投资者热线、上证 e 互动、企业官网投资者关系专区、业绩说明会、机构调研会和股东会等。公司配备专业的工作人员，负责公司与投资者之间的沟通和联系。2024 年公司共举办 3 场业绩说明会、1 场投资者集体接待日活动，将公司的经营计划、发展战略、财务状况、重大事项等重要信息及时传达给投资者，并认真听取投资者的意见和建议。2024 年，公司荣登同花顺“最具人气上市公司 TOP100”榜单，收获了投资者较高认可。

2025 年公司将进一步健全投资者关系管理工作制度，加强对投资者关系管理工作的培训和考核，提高投资者关系管理团队的专业素质和服务水平，在保证

信息披露合规的前提下及时回复投资者关心的问题。公司计划举办不少于 4 次业绩说明会或投资者线上交流会，并组织董事长、总经理、独立董事、董事会秘书及其他高级管理人员出席业绩说明会与投资者有效沟通。

未来，公司将继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理积极回报投资者，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好市场形象。

本方案包含的前瞻性陈述内容（包括公司未来计划、发展战略及未来可能发生的重大事项等），因存在诸多可变因素或不可预计因素，实际结果可能与相关前瞻性陈述存在差异，应当以公司对外披露的定期报告或临时公告为准。公司提醒广大投资者注意，本方案前瞻性陈述内容不构成公司对投资者的实质承诺，请注意投资风险。

返利网数字科技股份有限公司董事会
二〇二五年四月二十五日