

证券代码：000997

简称：新大陆

公告编号：2025-052

新大陆数字技术股份有限公司

2025 年半年度报告摘要

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

1、所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

2、非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

3、董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☐适用 ☒不适用

4、公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

5、董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐适用 ☒不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	新大陆	股票代码	000997
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	徐芳宁	杨晓东	
办公地址	福建省福州市马尾区儒江西路 1 号新大陆科技园	福建省福州市马尾区儒江西路 1 号新大陆科技园	
电话	0591-83979997	0591-83979997	
电子信箱	newlandzq@newland.com.cn	newlandzq@newland.com.cn	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐是 ☒否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业总收入（元）	4,019,759,551.83	3,636,466,520.56	10.54%
归属于上市公司股东的净利润（元）	595,357,319.10	529,843,493.80	12.36%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	598,946,050.70	561,217,357.57	6.72%
经营活动产生的现金流量净额（元）	376,191,178.88	-175,527,556.88	314.32%
基本每股收益（元/股）	0.5897	0.5230	12.75%
稀释每股收益（元/股）	0.5897	0.5230	12.75%
加权平均净资产收益率	8.41%	7.95%	0.46%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	12,712,895,533.56	12,703,530,497.81	0.07%
归属于上市公司股东的净资产（元）	7,054,380,217.58	6,861,087,536.18	2.82%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	62,397	报告期末表决权恢复的 优先股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限 售条件的 股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
新大陆科技集团有限公司	境内非国 有法人	29.93%	308,879,440	0	质押	37,500,000
香港中央结算有限公司	境外法人	2.36%	24,387,621	0	不适用	0
中央汇金资产管理有限责 任公司	国有法人	1.79%	18,523,053	0	不适用	0
中国农业银行股份有限公 司—中证 500 交易型开放 式指数证券投资基金	其他	1.04%	10,755,804	0	不适用	0
长城（天津）股权投资基 金管理有限责任公司—长 城国泰—高端装备并购契 约型私募投资基金	其他	1.04%	10,739,638	0	不适用	0
南方基金稳健增值混合型 养老金产品—招商银行股 份有限公司	其他	0.82%	8,445,091	0	不适用	0
马明	境内自然 人	0.64%	6,593,695	0	不适用	0
中国建设银行股份有限公 司—华宝中证金融科技主	其他	0.60%	6,239,333	0	不适用	0

题交易型开放式指数证券投资基金						
泰康资管－招商银行－泰康资产悦泰科技先锋资产管理产品	其他	0.51%	5,214,100	0	不适用	0
全国社保基金一一六组合	其他	0.50%	5,160,245	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	新大陆科技集团有限公司系本公司控股股东，长城（天津）股权投资基金管理有限责任公司－长城国泰－高端装备并购契约型私募投资基金系认购公司非公开发行股票的股东，该 2 个股东与上述其他股东无关联关系，且不属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人；未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知其他股东是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	上述账户中，参与融资融券业务情况说明如下： 马明通过信用证券账户持有公司股票为 6,593,695 股，通过普通证券账户持有本公司股票 0 股。					

a、持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐适用 ☒不适用

b、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

☐适用 ☒不适用

4、控股股东或实际控制人变更情况

（1）控股股东报告期内变更

☐适用 ☒不适用

（2）实际控制人报告期内变更

☐适用 ☒不适用

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐适用 ☒不适用

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

（一）公司业务概要

新大陆是集智能终端、大数据处理能力、数据场景运营能力为一体的数字化服务商。公司以服务国家数字中国战略为己任，致力于以科技创新赋能数字经济产业发展。依托多年在细分领域积累的客户资源及行业经验，公司充分发挥人工智能、边缘计算、大数据等核心技术优势，持续巩固基石产业，积极培育创新赛道，深化全球化布局。公司业务范围覆盖全球130多个国家和地区，并为“一带一路”沿线国家持续输出数字化转型的中国方案。面向数字经济发展的广阔前景，公司以数字人民币、可信数字身份为核心抓手，不断完善产业布局，全面参与到我国数字产业化和产业数字化的大浪潮中，力争成为数字中国建设的先锋企业。

公司主营业务分为智能终端集群和行业数字化集群两个板块：智能终端集群主要包括数字支付终端业务和智能感知识别终端业务，是公司助力“数字中国”建设以及赋能产业数字化的核心载体和数据入口；行业数字化集群主要包括商户运营及增值服务、电信运营商数字化服务，公司聚焦线下商业、移动通信等场景，提供基于海量、高频数据应用场景的数字化解决方案。报告期内，公司主营业务无重大变化。

（二）主营业务分析

2025年上半年，全球宏观经济在复杂的地缘政治、贸易政策和技术变革等因素交织影响下，呈现出分化加剧、不确定性增多的特征。在复杂多变的国内外发展环境下，我国经济展现出强大抗压能力和发展韧性，顶压克难，在“稳”的基础上继续向着高质量发展前“进”，呈现出总体增长超预期、消费亮点突出、出口韧性较强等特点。国家统计局数据显示，上半年我国国内生产总值达66.05万亿元，同比增长5.3%，消费成为助推经济增长的主动力。

伴随产业转型升级，新动能加快积聚。从全球市场看，人工智能（AI）进入规模化时代，正在重塑全球经济结构，并推动其向更加智能、高效、可持续的方向发展。知本洞察发布的《未来产业格局与资本布局深度报告》显示，2025年上半年，全球人工智能市场规模突破万亿美元，同比增长超30%。人工智能的广泛应用正显著提升产业效率，重塑商业模式，推动产业链上下游企业的价值重新分配。

面对国内消费经济提质升级以及全球产业转型的发展机遇，公司始终聚焦主业，基于产业发展的核心能力，打造完整的数字商业生态布局。在国内市场方面，公司积极把握线下消费经济复苏的大趋势，以“支付+增值服务”为抓手，依托于垂类场景智能体，加速线下商业场景的数字化转型，助力实体经济

高质量发展；在国际市场方面，经过持续的市场耕耘和本地化建设，公司在欧洲、北美等发达国家和地区的品牌影响力快速提升带动出货量持续增长，同时进一步拓展拉美、亚太等地区中的新兴市场，本地化一体化组织运营能力在新市场的开拓过程中实现更好的协同；在推动支付全产业链的全球化进程中，**公司积极把握跨境支付带来的产业机会，在相关国家和地区布局支付牌照**，为中国出海企业以及海外本地商户获得全球领先的支付解决方案提供坚实的保障。

2025年上半年，公司实现营业总收入40.20亿元，同比增长10.54%，归属于上市公司股东的净利润5.95亿元，同比增长12.36%，经营性现金流量净额3.76亿元，同比增长314.32%。

此外，**公司长期卡位的可信数字身份产业实现突破**。2025年5月六部委正式对外发布《国家网络身份认证公共服务管理办法》，明确了国家网络身份认证公共服务及网号、网证的概念、申领方式以及效力、应用场景，该办法自2025年7月15日起正式施行。公司基于二维码核心算法能力，以个人身份根目录数据作为核心验证底座，依托生码、验码环境，积极与场景方开展生态合作，目前已完成文旅、教育、交通等场景的商业模式落地。下一步，公司将积极跟进场景端应用，为人民群众在数字化、网络化、智能化的条件下安全、便捷地证明个人身份提供一码通行解决方案。

1、智能终端集群

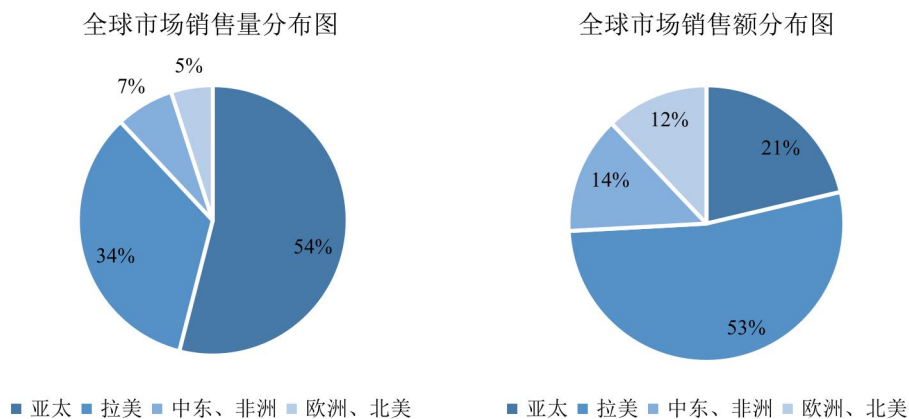
智能终端集群主要包括数字支付终端业务和智能感知识别终端业务。报告期内，集群实现营业总收入18.98亿元，同比上升24.90%，毛利率34.08%，同比下降6.82个百分点。营收变动主要系公司持续推进全球化战略，加速拓展欧美以及拉美新兴市场的区域及客户所致，海外业务收入占集群总收入比例超76%。毛利率变动主要系公司海外销售策略更加主动，在部分发展中国家新兴市场采用市占率优先策略，导致海外销售毛利率有所下滑。

（1）数字支付终端业务

行业方面，需求侧来看，2025年上半年数字支付终端行业整体呈现稳中有进的发展格局。随着全球线下商业数字化不断深化，非现金支付渗透率持续上升，叠加实时支付、人工智能、加密货币等新技术需求的催化，支付终端市场朝着轻量化、无接触化、集成化、智能化等多元化趋势发展。集成AI及生物识别技术的智能设备开始推向市场，带来更全面的技术革新和用户体验，为头部参与者的业务生态延伸和市场扩张带来更多机会。其中，欧美地区在零售数字化转型和高端商户终端迭代替换的驱动下，智能终端设备的需求持续提升；拉美地区随着金融科技公司及主流收单机构智能化需求持续提升，进一步打开了设备智能化升级的市场空间；中国市场在碰一下、一码多付、数字人民币等新兴支付方式带动下，新型终端产品的升级换代需求有所增加。供给侧来看，地缘政治、汇率波动、政策风险、技术竞争等不确定性因素依旧是中国厂商出海面临的普遍挑战，拥有产品及服务竞争力、具备全球供应链保障、更早开展本地化部署的全球化公司将在竞争中占据有利位置。

报告期内，公司深化全球化2.0战略，持续布局全球各地区本地化建设工作。公司继续强化新加坡全球总部平台建设，系统性构建组织机制体系，优化升级全球化架构与区域运营服务平台。在海外组织建设上，公司持续加强欧美重点市场的本地化部署，在西班牙、美国等区域总部完成核心团队搭建，实现从自主销售、及时交付到售后与服务的一体化运营，有效支撑业务一线的销售与运营。在产品及服务能力上，公司不断优化智能产品组合，加快新品研发上市速度，形成系列化产品矩阵，并建立区域需求反馈机制，强化定制化能力，满足全球不同类型客户的差异化需求。同时，系统化提炼在巴西市场多年积累的服务实践经验，逐步建立标准化的海外服务体系和服务商网络。在供应链能力上，公司持续优化全球供应链布局，完善区域本地化配套建设，进一步提升供应链管理效率、提升全球供应韧性。在品牌建设方面，公司持续加大对全球各区域本地化品牌建设的投入力度，积极参与全球重要的行业展会及活动，以创新产品和沉浸式体验，深化与客户及合作伙伴的互动交流，显著提升了品牌在各区域市场的曝光度和知名度。

业务方面，报告期内公司实现智能POS、智能收银机、标准POS、新型扫码POS、泛智能终端、密码键盘、自助设备等产品销量合计超过430万台，其中智能POS出货量近140万台，海外业务营收占比近85%。



分区域看，公司在各区域营收均实现超20%的增幅，其中，欧美区域的本地化建设成效进一步显现，上半年整体出货量及营收同比增长均超90%，已成为公司全球化增长的主阵地。在拉美地区，公司依旧占据主导地位，上半年拉美地区营收同比增长超20%，其中智能POS营收占比近70%，墨西哥、阿根廷等新兴市场迅速增长，为公司未来进一步巩固拉美主导地位奠定基础。在中东非地区，公司依托本地渠道的稳定交付能力，在多个重要国家实现较大突破，上半年营收同比增长超20%。在亚太地区，公司区域出货结构更加多元化，上半年营收同比增长超30%，在中国市场，公司继续巩固银行渠道，服务头部六大银行，并与多家头部互联网企业建立深度合作。

（2）智能感知识别业务

行业方面，随着AI大模型快速发展，融合了机器视觉技术和AI算法的AIDC产品及解决方案有望引领

制造业迈向全方位、深层次的智能化。今年上半年工信部《智能制造装备更新专项行动》落地，国家药监局要求完成III类医疗器械UDI全覆盖，带动国内工业及医疗领域扫码识别终端产品需求增长。随着国内机器视觉产业的不断发展，本土品牌优势逐步建立，国产替代需求愈发强烈。

报告期内，公司进一步将自研的解码技术与AI技术相结合，加速升级迭代解码算法库，拓展多样化、智能化的场景解决方案，并通过调用场景专用小模型实现解码性能的提升。在算法方面，公司的AIBD算法库已迭代至3.0版本，在维持解码耗时稳定性的同时提升了40%解码率，增加了脏污码区恢复等多项新功能，可应用至条码磨损破坏严重的识读场景；OCR算法库在AI的加持下，导入了HR3000、FM600、Soldier300、EM2037等10款产品，新增护照、证件、迁移证、金属刻印等多种识读功能，在海外自助结算退税、身份验证、工业制造等领域产生新的销售机会。在鸿蒙应用方面，公司与深圳硬开鸿等行业客户伙伴签订开发合作协议，持续打造鸿蒙生态，推进在开源鸿蒙相关行业生态业务创新发展、场景方案整合、运营能力构建等领域的合作，部分产品和应用已通过OpenHarmony生态兼容性认证。

业务方面，公司持续深耕垂直行业场景，重点布局零售、医疗、物流、工业四大领域。国内市场方面，上半年呈现稳中向好趋势，公司通过强化营销管理，优化产品结构，深挖高端市场，实现了效益与规模的平衡。细分行业来看，在零售及物流行业，国内市场同质化严重，公司进行产品的聚焦和成本控制，总体收入规模保持稳定，盈利能力有所提升；在医疗领域，公司IVD产品与国内头部客户建立常态合作，紧随国家药品监管政策，从医院端应用拓展至药品生产与物流环节；在工业领域，公司主流工业产品全面完成版本升级，性能增强带来销量提升，同时加速布局电力、军工、测绘、航空等定制化的高毛利市场。海外市场方面，关税等宏观不确定因素增加，公司持续完善全球供应链建设，构建全球化的渠道销售网络和“可管、可控、一体化”的组织模式，完成马来西亚代工厂合作并实现首款产品试产，保障海外战略稳健实施。公司在印度等亚太区域的电商物流市场已拥有较高市占率；在欧美等发达国家地区，公司持续强化本地化服务与运营管理，为后续业务拓展奠定良好基础。

2、行业数字化集群

行业数字化集群主要包括商户运营及增值服务、电信运营商数字化服务，涉及线下商业、移动通信等场景，在持续深耕后，公司积累了应对海量、高频的数据应用场景所需的安全、稳定的数据处理能力，持续加快数字商业生态的打造，商户质量得到进一步提升，毛利率实现提升。报告期内，集群实现营业收入21.16亿元，同比增长0.36%。

（1）商户运营及增值服务

国内市场方面，从需求侧来看，2025年上半年国内社会消费品零售总额达24.55万亿元，同比增长5.0%，其中二季度增长5.4%，比一季度加快0.8个百分点；在一系列扩内需、促消费政策带动下，我国消费潜力进一步释放，消费结构优化升级，服务消费成为新亮点，上半年消费支出对我国GDP增长贡献率

达52%，成为经济增长的重要驱动力。同时离境退税优化政策成效初显，入境消费规模不断扩大，根据国家税务总局发布的数据，上半年离境退税销售额同比增长94.6%。从供给侧来看，第三方支付行业已进入深度整合期，《非银行支付机构监督管理条例》通过提高准入门槛、强化反洗钱及商户管理要求，加速了不合规机构退出，2025年已有6家支付牌照被注销，其中包括1家支付交易处理 I 类业务机构，未来将继续呈现“减量增质”趋势，通过常态化退出机制推动资源向合规头部机构集中，同时牌照续展机制从“定期审核”转向“长期持证”，推动企业从短期合规博弈转向长期能力建设，制度性保障进一步平抑了政策周期波动，为行业注入确定性。

跨境支付与数字人民币方面，推动人民币国际化与跨境支付基础设施建设的政策陆续出台。2025年7月，央行发布《人民币跨境支付系统业务规则（征求意见稿）》，旨在通过授权管理模式强化自主可控性，构建更加高效、安全、自主的跨境支付体系。同时数字货币在全球主要金融中心的监管框架逐步成型，美国《GENIUS法案》正式成为法律，香港相关条例于8月1日开始实施。随着全球贸易市场的重构、现金使用率持续下降以及中国企业加速出海，境外本土化支付服务的市场空间进一步释放，与此同时，国内外不断加强和完善对支付的监管，出台反洗钱等方面的监管举措。未来合规风控能力强，能够响应即时化、多币种融合、定制化智能服务及生态协同等需求的头部第三方机构将在全球市场竞争中具备优势。

支付服务方面，在国内市场，公司始终聚焦于线下中小微商户，持续深化以聚合支付为基础、合规风控为基石的数字化服务能力，同时采用银行合作、区域生态伙伴共同拓展市场的模式，提升服务触达能力。在商户拓展方面，公司增强了在重点区域和行业的获客能力，成功突破多个大型行业客户、连锁品牌及区域标杆商户，**月流水在50万以上商户的占比较2024年末提升了近8个百分点**，商户质量与服务深度显著提升。**2025年上半年累计实现支付服务交易规模约1.05万亿**，自去年三季度以来呈现**逐季环比提升趋势**，其中扫码交易笔数与金额快速提升，较去年同期分别增长超63%、38%。在跨境支付方面，公司加速海外牌照及账户体系布局，在香港及美国设立子公司香港星驿支付公司及NovaPay，已成功获批MSB牌照，并筹备MSO牌照申请；同时公司持续推进跨境B2B、海外收单等产品和渠道建设，在福建、广东、浙江等对外贸易活跃、具备跨境支付产业基础的优势省份加速布局。在数字人民币方面，公司已累计为超过11万商户提供数字人民币受理及一笔入账服务，覆盖零售、餐饮、医疗、娱乐等多个行业，未来将积极探索数字人民币在B2B贸易结算、跨境支付等场景的应用。公司已与全球各大卡组织建立战略合作关系，先后获美国运通“2024年外卡受理贡献奖”、万事达卡“卓越合作伙伴奖”等奖项，为跨境业务打下坚实基础。

增值服务方面，公司将AI深度融入数字商业战略，与阿里云达成深度战略合作，联合研发智能体开发平台，探索基于大模型的垂类应用场景的新产品及新服务，截至2025年6月末已为超过480万活跃商户

提供各类经营服务与金融科技服务，**活跃商户数较2024年年末增长近百万户**。报告期内实现增值服务收入4.27亿元，其中经营类增值服务收入2.57亿，半年度单商户加权ARUP值达98元，短期内活跃商户数的快速增长使ARPU值略有下滑，但进一步奠定了未来增值服务增长的用户基础。

在生态化建设方面，公司持续深化数字支付、数字营销、场景SaaS、增值服务四位一体的数字商业生态体系建设，推出慧徕店开放平台2.0产品，目前已入驻开发者伙伴近300家，合作应用超180个。公司持续推进“银行联合获客+联合补贴”模式，降低商户成本，形成“支付+”全流程闭环解决方案，上半年新增83家股份制银行省级分行合作，整体合作银行数量超过200家，联合收单交易规模突破4,400亿元，同比增长33%。此外，公司与支付宝“碰一下”等业务合作进一步加深，截至2025年6月末联合生态伙伴已铺设终端超100万台，在相关联赛的持牌机构中位列榜首。

在营销服务方面，公司聚焦于AI营销智能体，可按商户个性化的想法和需求自动生成活动方案策划、文案及视频、数字人等，涵盖策略制定、内容创作及执行计划，完成的营销素材可一键投放至主流流量平台；**目前已有超千家商户试用**，未来将成为商户提升营销效能的重要工具，以及服务商拓展商户的关键卖点。报告期内，营销补贴及手续费金额超5亿元。

图1: 按垂直行业划分，公司平台商户结构（截至2025年6月）

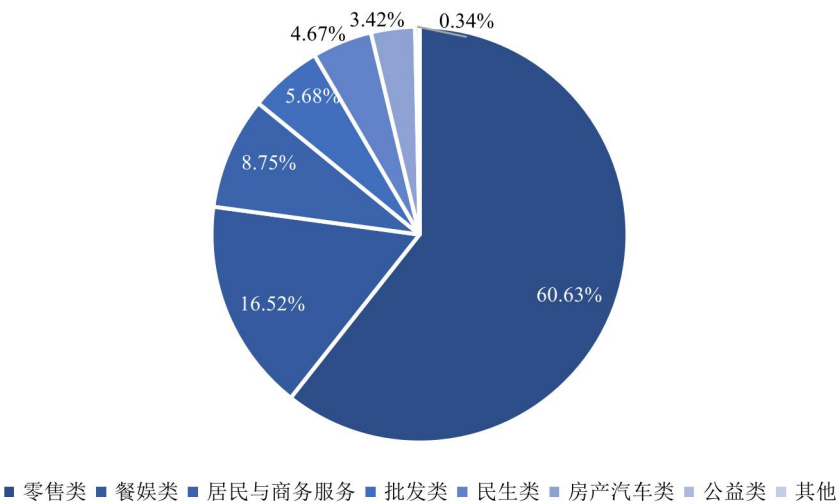
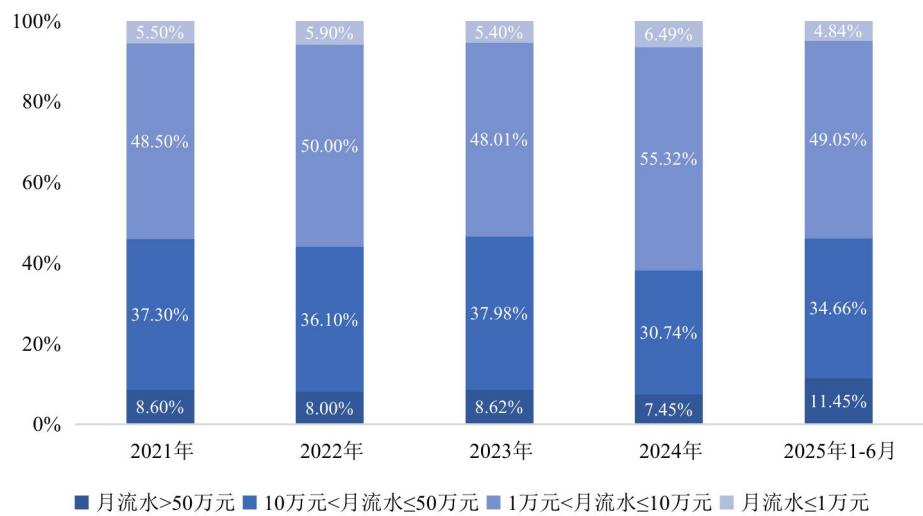


图2: 按商户规模划分，公司交易流水结构（截至2025年6月）



在金融科技服务方面，公司以金融科技和大数据分析为核心驱动，凭借商户服务平台的客群及数据优势，为小微企业主、连锁商户及个人消费者提供普惠信贷、保理融资等服务，同时为金融机构及商户服务机构输出涵盖获客、风控、运营的一站式金融科技解决方案。在消费分期业务方面，公司持续深化与金融机构及多家服务平台的战略合作，为超75万商户引荐信用卡分期、花呗分期、白条分期等多样化支付工具，上半年实现分期交易金额达48亿元，同比增长29%，显著提升了消费者支付能力、拉动商户平均销售额。在垂类场景及合作客户拓展方面，“优连贷”、“优抵贷”等垂类场景新产品处于稳步运行状态，上半年主要聚焦于酒店、餐饮等行业的拓展，已成功与多家大型连锁酒店开启合作。公司主动调整风控策略和业务结构，集中资源发展场景化金融，加强大数据风控模式，有效控制资产质量风险，截止2025年6月末，公司金融资产管理余额为17.57亿元。

（2）电信运营商数字化服务

行业方面，2025年5月，国家数据局印发《数字中国建设2025年行动方案》，以数据要素为主线，贯穿产权制度、市场交易、跨境流动全链条，突出AI产业化，从技术研发到场景落地形成闭环。三大电信运营商作为推进数字中国建设的重要使能者，正进一步在云服务和产业数字化方面加大投入，新质生产力已成为其最大增长驱动力。

在运营商业务支撑市场领域，公司持续研发新一代数智云原生业务运营、政企运营等电信运营商数智化领域平台产品，以“数智化，云原生、自主可控”为架构演进方向，构建“多场景、全过程、一体化”的AI+赋能融合支撑体系，为运营商客户提供一站式产品解决方案和智能服务。报告期内，公司成功中标中国移动总部、中国铁塔总部和各省份子公司的多个项目，进一步巩固了运营商市场地位。此外，在非运营商领域，公司基于核心的数智化平台产品，在医疗、能源、电力等领域实现突破。

在大数据行业赋能和人工智能领域，公司拥有大数据基础技术平台、数据中台、数据可视化到数据研发平台的全栈产品线，是中国移动总部大数据产品的主要供应商，同时持续打磨AI底座智航大模型智能应用平台。在大数据产品中融入基于大模型的ChatBI，通过多智能体架构，提供多维度归因分析、智能语义建模等新型经营分析能力，将业务流程和大数据能力深度融合，为一线生产活动提效赋能。报告期内，公司成功中标中国移动多个省市子公司大数据以及人工智能产品项目，持续提供产品研发、项目实施和运营支撑服务，上半年累计实现业务收入超1亿元。

2025年6月，中国信息通信研究院正式对外发布《AI Agent智能体产业图谱1.0》，公司凭借智能体平台产品的技术先进性与创新能力，成功入选该产业图谱，标志着我司在人工智能前沿赛道的领先地位获得国家权威机构高度认可。作为智能体产业生态的核心参与者，公司积极参与中国信通院云计算与大数据研究院、中国通信标准化协会大数据技术标准推进委员会关于《人工智能应用开发平台技术要求》、《智能体平台技术要求》标准的制定工作，助力AI技术落地与智能体平台标准化。

（三）2025 年下半年经营计划

2025年是“十四五”规划的收官之年，也是国民经济高质量发展转型的重要一年。今年《政府工作报告》提出持续推进“人工智能+”行动，AI技术有望成为推动消费经济提质增效的又一引擎。同时，人民币国际化进程加速，为跨境支付和海外收单市场构建了新的金融基础设施，将带来新的产业机会。公司持续聚焦数字中国发展的主航道，把握线下商业数字化转型和可信数字身份发展新机遇，在实体经济与数字经济融合的时代背景下，持续夯实“全球化”、“数字化”、“生态化”的发展战略，力争成为全球领先的数字商业服务商。

在全球化方面，2025年公司将持续通过本地化建设加快从产品全球化到组织全球化的升级、从终端业务全球化到支付全产业链全球化的布局。公司将加快拓展欧美等高端市场，通过人才引进、提升品牌认知、营销一体化服务以及供应链布局等方面，实现市场突破；同时公司将深化海外核心客户的业务定制合作、加强售前/售后等本地化服务，持续巩固在拉美、中东非等优势地区的市场地位。此外，在部分区域开始推动支付全产业链的全球化，公司将在相关地区开展支付牌照申请注册和构建本地化的账户体系，持续为全球数字商业发展输出领先的数字化解决方案。公司还将密切关注全球数字货币的发展趋势，将数字金融带来的新机遇与数字支付解决方案相融合，为全球客户提供更优质、更安全、更具效率的跨境支付服务。

在数字化和生态化方面，公司积极利用人工智能大模型、边缘计算等先进技术，推进数字技术在场景和产品中的创新与应用，为商业的数字化需求提供更加完整的解决方案。在智能终端方面，公司将持

续提高边缘计算能力，在智能终端中加载AI算法，通过AI技术提升支付与识读类产品性能、优化用户体验、拓展业务深度；**在AI算法方面**，公司继续深入探索AI大模型、多模态智能体、算力网络等新产品及新技术领域，以产业互联为核心，突破数据边界，构建覆盖全产业链的数字化基础设施，助力企业实现降本增效和业务模式创新；**在AI应用方面**，公司将通过AI智能体全方位提升商户增值服务收益，通过链接银行、商户、消费者、生态合作伙伴，依托百万级活跃商户，深度推广AI营销智能体产品，增强商户的服务体验和粘性。同时，公司将重点布局AI创新场景合作，通过AI技术优化支付体验，提升运营效率，打造更智能、便捷的多样化支付服务。

法定代表人：王晶

公司名称：新大陆数字技术股份有限公司

日期：2025 年 8 月 26 日