

2025

提质增效重回报 行动方案

半年度执行情况评估报告

目录

01

提升经营质量：业务布局稳步推进、收入规模明显提升

02

加快发展新质生产力：增强技术研发投入、探索AI落地场景

03

完善公司治理：规范治理运作，坚持可持续发展

04

强化“关键少数”责任：压实相关方职责，提升履职能力

05

提升投资者回报：增强股东获得感，提振市场信心

06

加强投资者沟通：保障投资者沟通渠道、提高公司透明度

“

返利网数字科技股份有限公司（下简称“公司”）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，于2025年4月审议并披露了《2025年度“提质增效重回报”行动方案》。

2025年上半年，公司以提质增效为抓手，通过业务优化、技术投入、并购拓展及财务管理四大维度，积极开展、落实相关工作，取得阶段性进展和成效。现将2025 年度“提质增效重回报”行动方案的半年度评估情况报告如下：

”



1

提升经营质量：业务布局稳步推进、收入规模明显提升

2025年上半年，公司聚焦业务布局拓展及收入规模提升，聚焦“在线导购+效果营销”双轮驱动战略，强化平台服务支撑能力，积极提高收入规模，持续提升电商导购业务、广告业务、平台技术服务业务群三大业务单元的运营效率，实现营业收入1.86亿元，同比增长36.01%，主营业务收入同比大幅增长，有力降低了退市风险。

实现营收

1.86 亿元

同比增长

36.01%



主营业务构成

公司导购业务增长明显

2025年上半年，公司导购业务布局目标初步达成：

(1) 原有境内导购业务运营数据同比增长。

尤其在“6·18”大促期间，平台活跃用户数、订单量及订单金额均实现同比超过 100% 的增长。报告期内，公司持续迭代“返利”APP提升用户体验，同时大幅加大宣传力度，并通过流失用户召回策略提升用户活跃度，通过提升返利比例增强行业竞争力。



(2) 海外导购业务获得突破性超预期增长，业务营收、订单数及订单金额环比增幅明显，海外导购逐渐成为公司导购收入的第二增长曲线。

2025年4月，公司与欧洲知名营销联盟Awin达成战略合作，通过对接后者在欧洲市场的资源与自身在国内商家运营方面的经验，为中国企业拓展跨境电商业务提供了新的路径选择。双方通过此次合作构建的跨境推广机制，有望帮助国内品牌更高效对接欧洲市场的媒体渠道、垂直领域博主及本地化流量入口，相较传统出海模式，可降低企业前期试错成本。在当前国际贸易形势下，企业间的资源互补模式，为国内商家突破市场拓展瓶颈、应对跨境经营挑战提供了可参考的实践方案。





效果广告业务稳步拓展

上半年，公司以拉新广告为主要拓客及发展方向，拓展了电商平台、短剧平台、教育机构、中小商户等多种类型的客户，相关业务收入得到提升。

公司通过客户拓展、团队扩容及投放优化等一系列投入，初步完成业务和团队能力建设目标。

业务探索初见成效

为了实现收入多元化，上半年，公司持续尝试开展电商零售业务，包括：自营商品销售、积分兑换等。虽然该业务仍处于探索阶段，但营业收入实现较大增长。同时，公司积极申请“国家以旧换新补贴政策”相关资质，计划在未来能为用户提供更有价格竞争力的自营商品，不断提升返利自营零售业务的规模和用户价值。



2

加快发展新质生产力： 增强技术研发投入、探索AI落地场景

作为深耕互联网导购的技术驱动型企业，公司具备丰富的数据沉淀及应用积累，拥有先进的大数据分析能力、导购服务技术、移动应用程序开发技术、数字广告投放技术等，优秀的技术研发能力支撑公司在快速变化的业务竞争中为业务提供快速灵活的产品研发及迭代支持，保持竞争力和应对变化。

2025年上半年，公司研发费用同比提升约 **20%**，持续提升研发能力，建立技术研发护城河。

在人工智能（AI）技术应用支持业务运营方面，公司设立多位专职AI产品经理推动人机协作场景落地，提升业务运营质量和效率。

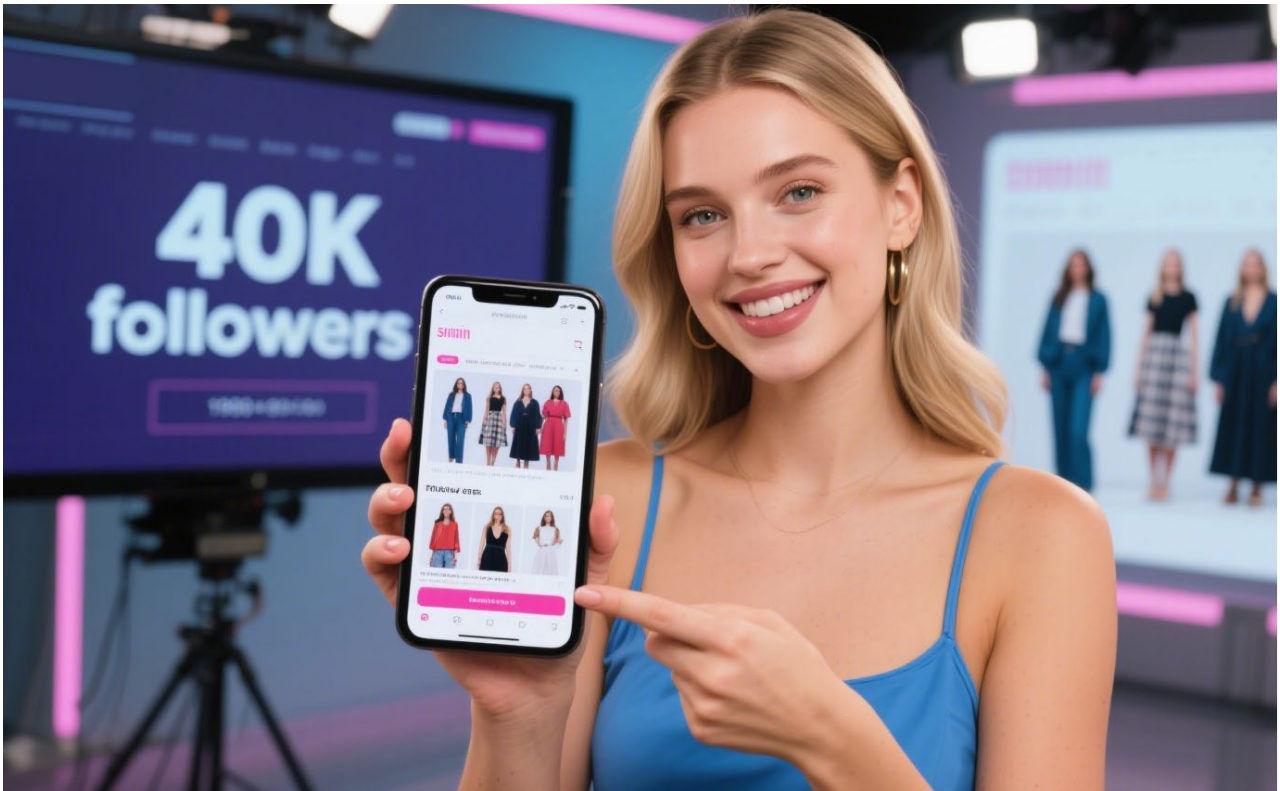


2

加快发展新质生产力： 增强技术研发投入、探索AI落地场景

多年来，公司以务实态度研究和探索AI在电商场景下的应用和商业化机会。

2025年，公司利用在海外导购业务拓展中的经验、资源及对AI技术的多年研究积累，积极探索海外业务中AI的应用场景。公司投入研发了一些基于AI的海外电商导购工具，包括但不限于AI生成导购内容工具以及面向电商商家、海外媒体的营销AI智能体等。这些AI工具旨在提升导购业务各个环节的运营效率和效果，助力公司导购业务的提质增效的同时，尝试解决海外和出海商家营销推广的需求和痛点。



公司利用AI技术实现了海外导购业务的超预期发展，未来公司计划围绕海外电商商家的营销需求及推广痛点，持续研究开发基于AI的智能营销管理工具及服务，助力海外商家的运营效率提升、推广效果优化，并在合适的时机将成熟的技术工具和服务推向市场。

3

完善公司治理：规范治理运作，坚持可持续发展

2025年上半年，公司严格落实《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《上市公司章程指引》等新规要求，妥善开展治理架构调整，取消监事会的设置、由董事会审计委员会行使原监事会的职权，公司全面修订了《公司章程》及配套制度16项，废止《公司监事会议事规则》，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。

2025年上半年，公司召开了1次股东会，审议的19项决议全部通过，公司使用了股东会网络投票提醒服务（“一键通”），有效提升了中小投资者参与公司股东会的便捷程度，参会人数显著提升。公司召开了4次董事会，累计审议通过了47项议案，无否决议案。

召开股东会

审议决议通过（项）

召开董事会

累计审议议案

1次

19项

4次

47次

公司持续探索可持续发展管理体系及发展路径，将可持续发展理念融入公司经营发展各环节，在2023年、2024年度均披露了可持续发展报告，对环境、社会责任和公司治理情况及未来目标进行了系统详细的披露，增进投资者对公司的全面了解。2025年6月，公司获得Wind ESG年度评级A级评价。



A

年度评级

4

强化“关键少数”责任：压实相关方职责，提升履职能力

公司在治理制度中明确了控股股东、实际控制人、董事及高级管理人员等“关键少数”的职责规定，并高度关注其履职尽责情况。公司积极组织“关键少数”参与公司内、外部的专题培训，提高“关键少数”的责任意识和业务水平，为其履职提供理论指导。



公司将继续加强与控股股东、实际控制人、董事及高级管理人员的沟通，持续提升“关键少数”的履职意识与能力，增强其公众公司意识和回报投资者意识，进而提升公司治理水平和规范运作水平，同时加强公司控股股东、实际控制人、董事及高级管理人员与公司、中小股东的风险共担及利益共享约束，推动上市公司高质量发展。

5

提升投资者回报：增强股东获得感，提振市场信心

截至2025年6月30日，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，公司以集中竞价回购公司股票的形式来提升投资者回报。

公司将已回购的公司股份 **226**万股 进行了注销，完成了相关回购方案。



公司根据《公司法》《上市公司章程指引》对《公司章程》进行了修订，明确规定可以按照规定使用资本公积金弥补亏损，从制度上为公司解决历史未弥补亏损创造了前提条件。公司将依据自身盈利情况及财务状况、结合公司业务发展规划，研究并落地资本公积进弥补亏损方案，以实现股东现金分红。

6

加强投资者沟通：保障投资者沟通渠道、提高公司透明度

公司充分尊重投资者，重视保障投资者的知情权，通过持续提高信息披露质量、丰富投资者交流方式等手段，确保信息传递真实、准确、完整、及时、公平，积极维护投资者的合法权益，提高公司透明度。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。



2025年上半年，公司共披露公告及附件102份，在上证E互动平台累计回复投资者提问45次，召开1次业绩说明会，参加1次投资者集体接待日活动。公司在官方网站同步公司公告、定期报告、经营动态等信息，进一步向投资者传递公司在各方面的进展与成果，满足投资者及时了解公司战略及动态的需要。

公司共披露公告及附件	在上证E互动平台累计回复投资者提问次数	
102份	45次	
	召开业绩说明会	参加投资者集体接待日活动
	1次	1次

2025年上半年，公司“提质增效重回报”行动方案在收入增长、业务新布局及技术应用层面取得初步成效，营业收入同比实现显著提升，导购主业增长强劲，公司退市风险得到一定程度缓解。下半年，公司将全力推动“业务效率优化”“投资并购落地”等多维措施，切实保障投资者权益，为公司高质量发展奠定基础。

本报告所涉及的公司规划、工作计划及相关预测等系前瞻性陈述，不构成公司对投资者的承诺，敬请投资者注意投资风险。



返利科技

电话：021-80231199

地址：上海市徐汇区龙漕路200弄乙字1号返利科技