

公司代码：600228

公司简称：*ST 返利

返利网数字科技股份有限公司
2025 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1、 本年度报告摘要来自年度报告全文，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 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2、 本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3、 公司全体董事出席董事会会议。
- 4、 上会会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

截至2025年12月31日，经上会会计师事务所（特殊普通合伙）审计，上市公司母公司层面存在未弥补亏损。公司重大资产重组交易虽实现了盈利资产的置入，但上市公司母公司存在原置出业务累积的大额未弥补亏损，该部分未弥补亏损由上市公司承继，根据《公司法》《公司章程》有关规定，上市公司向股东进行现金分红尚存在一定现实障碍，不满足利润分配条件，故公司2025年度拟不进行利润分配，也不进行资本公积金转增股本。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

适用 不适用

2021年3月，公司实施重大资产重组交易，虽实现了盈利资产的置入，注入资产未分配利润为正，但上市公司母公司报表层面存在原置出业务累积的大额未弥补亏损，该部分未弥补亏损由上市公司承继。根据现行有效的《公司法》《公司章程》有关规定，由于上市公司母公司报表层面存在未弥补亏损，上市公司向股东进行现金分红尚存在一定障碍，不满足利润分配条件，无法进行分红。

第二节 公司基本情况

1、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	*ST返利	600228	返利科技

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	刘华雯	袁泉
联系地址	上海市徐汇区龙漕路 200 弄乙字一号	上海市徐汇区龙漕路 200 弄乙字一号
电话	021-80231198	021-80231198
传真	021-80231199 转 1235	021-80231199 转 1235
电子信箱	600228@fanli.com 、 IR@fanli.com 、 SPR@fanli.com	600228@fanli.com 、 IR@fanli.com 、 SPR@fanli.com

2、报告期公司主要业务简介

2025年，公司主要从事第三方在线导购、广告推广服务、平台技术服务等商业服务业务，行业类型为“I64 信息传输、软件和信息技术服务业”。

一、报告期内公司所处行业情况

2025年，国家持续加大对数字经济、平台经济规范健康发展的支持力度，国务院及相关部门陆续出台一系列稳增长、促消费、惠民生的政策措施，为互联网及相关服务行业营造了良好的政策环境。

（一）在线导购行业分析

1. 电商市场格局演变。用户规模见顶、用户流量红利空间压缩，流量碎片化、获客成本逐步提升，行业格局、经营方式迎来重要的变革期。国内各主流电商平台对网购用户的流量争夺进入存量竞争为主的时代，各电商平台在流量获取、用户留存及商业化效率方面博弈加剧，一方面，电商平台及品牌商基于自身竞争压力，对导购服务商提出了更高的要求；另一方面，平台流量成本持续上升，单纯依靠站内自然流量获取增长难度加大，导购或效果广告服务商外部引流的价值被重新重视，给导购或效果广告服务商带来商业增长机遇。

2. 用户消费习惯向内容化、场景化转变。线上导购出现新的发展趋势，消费者不再满足于传统关键词搜索式购物，而是更倾向于通过短视频、直播、图文测评等多元化内容获取商品信息并完成购物决策。根据 CNNIC 数据，截至 2025 年 12 月，我国网络视频用户规模达 10.93 亿人，较去年同期增长 2,243 万人，占网民整体的 97.1%；短视频用户规模达 10.74 亿人，占网民整体的 95.4%。

3. 跨境电商市场保持增长态势。“数字丝绸之路”等政策持续推进，跨境电商综试区扩围，区

域电商合作深化,《2026年国务院政府工作报告》提出推动跨境电商加海外仓模式扩容升级,为跨境导购业务提供了良好的政策环境。根据海关总署数据,2025年全年,我国跨境电商进出口规模达2.75万亿元,较2020年增长69.7%。国内电商平台加速出海,带动了跨境导购、海外效果营销等配套服务的发展。随着人工智能翻译、本地化推荐、跨境支付及物流信息整合等技术基础设施不断完善,海外市场不断成为导购企业拓展方向。与此同时,海外市场的政策法规、平台规则及消费者保护要求对跨境导购企业的合规能力与本地化运营能力提出更高挑战。

4.人工智能技术为导购行业带来新的发展机遇。根据CNNIC数据,截至2025年12月,我国生成式人工智能用户规模达6.02亿人,较2024年底增长141.7%,普及率达42.8%。人工智能技术正在深刻改变在线导购的商业模式,智能交互、推荐内容生成、商品智能筛选、数字人营销等新的购物体验在一定程度上为消费者提供了更便捷、智能的线上购物服务,可能推动在线导购行业的技术革新。

综上所述,在线导购行业面临上游平台博弈加剧,用户红利见顶,但内容化、智能化及跨境出海三大方向为行业打开新的增长空间。人工智能技术的深度应用正重塑导购服务形态,成为企业突破同质化竞争、提升价值创造能力的关键驱动力。

(二) 互联网广告行业分析

1.广告行业稳健增长,效果广告成为市场主流。2025年,我国互联网广告市场稳健增长。据QuestMobile数据,互联网广告市场规模达7,930.8亿元,同比增长4.6%。从投放结构看,效果类广告增速显著高于品牌广告,广告主更倾向于将预算投入可量化、可归因、直接带动销售转化的效果广告渠道。按效果付费模式成为主流,尤其电商、游戏、教育、本地生活等行业客户对效果广告的依赖度持续加深。

2.互联网广告形式多元化发展。互联网广告媒介形态日益丰富,短视频平台广告收入占比已接近综合电商,成为市场份额最大的媒体类型之一。直播带货广告、信息流广告、搜索广告、开屏广告、互动广告等多种形式并存,广告主根据不同营销目标组合使用。广告形式的多元化要求营销服务商具备跨媒体、跨形式的整合投放能力,能够为广告主提供“品效协同”的一站式解决方案。

3.人工智能全面赋能广告营销。人工智能技术正在从内容与创意生产、投放媒介优化、效果测量与归因等层面深度影响广告行业。对于效果广告服务商而言,拥抱人工智能技术不仅是提升竞争力的手段,更是应对行业变革的必然选择。

(三) 电商零售相关行业分析

根据国家统计局数据,2025年全国网上零售额达15.97万亿元,同比增长8.6%,实物商品网上零售额13.09万亿元,同比增长5.2%。《2026年国务院政府工作报告》提出推动平台经济规范健康持续发展,支持数字技术和实体经济深度融合。随着国家各项提振消费政策的深化落实,我国消费有望增速向稳、增量向新,实现可持续增长,为经济高质量发展注入充沛动能。

2025年,以旧换新政策持续发力,国家资金支持消费品以旧换新,各地配套资金协同推进。根据国家商务部数据,2025年,以旧换新相关商品销售额超2.6万亿元,惠及超3.6亿人次。商务部等七部门明确2026年进一步将数码和智能产品购新补贴品类扩展至手机、平板、智能手表/手环、智能眼镜及智能家居产品。相关政策的延续有望继续为公司自营电商带来增量需求。

公司聚焦互联网效果营销生态建设,致力于构建全方位、多层次、协同高效的营销生态体系。

公司以在线导购与效果营销为核心支撑，联动各项业务协同发展，强化平台服务能力，深化流量变现与运营优化，协同助推公司迈上发展新高度。

二、经营情况讨论与分析

作为深耕互联网的企业，公司多年来形成了由在线导购、广告推广和平台技术服务构成的业务体系。公司在线导购产品矩阵由返利网、返利 APP 及小程序等构成，广告推广产品是公司基于对用户消费、互联网营销变革以及站内外营销渠道资源积累，打造的效果营销服务，此外，公司基于自身技术及运营能力，为生态合作伙伴提供技术服务、平台开发服务及其他相关增值服务，并围绕消费和电商生态持续探索和深化流量变现模式。

2025 年，公司全年坚持稳健经营与高质量发展并重，聚焦主业提质增效、全力推动营收稳步增长、持续优化成本管控、深化技术创新赋能、积极挖掘业务增量，在结构优化中提升质量、在转型创新中增强动能，稳步提升经营水平，持续夯实可持续发展根基。

（一）在线导购

公司在线导购服务通过整合与曝光全网商品优惠信息，引导用户至电商平台完成交易，按成交金额比例收取导购佣金及广告营销费用。

2025 年，公司全面深化导购业务精细化运营，优化返利规则与用户体验，稳步扩大交易规模。

技术赋能方面，公司将人工智能全面融入商务拓展、内容创作、广告投放及用户运营等环节，有效提升业务拓展、资源匹配与用户转化效率。通过自主研发 AI 工具与智能体，实现多语种内容自动化生产及跨境业务全链路提效，为整体导购业务高质量发展提供坚实技术支撑。

（二）广告推广

公司围绕品牌商家及广告主的全链路数字营销需求，打造一站式整合营销解决方案，兼顾品牌影响力与实效转化，为客户提供高效、可量化的营销价值。公司以“高效触达、精准转化、数据驱动、智慧运营”为核心，构建覆盖策略规划、内容创作、广告投放、电商引流、数据监测及效果优化的闭环服务体系，依托境内外流量与媒体资源，采用有效曝光、点击、转化、成交等多元化计价模式，为广告主提供专业营销服务。

2025 年，公司持续加大对广告推广业务的资源投入与专业化建设，坚定聚焦效果营销核心赛道，重点围绕用户拉新、粉丝增长、交易转化等高价值场景，为客户提供实效型营销服务。公司持续深化客户需求洞察，不断拓展营销服务场景，提升运营效率与转化能力，并持续壮大客户拓展、投放优化等专业效果营销团队，业务组织能力与服务能力显著增强。

报告期内，公司客户结构持续优化、客户数量与质量稳步提升，叠加客户预算保障与投放策略持续迭代，年内公司已服务包括电商平台、短剧内容平台、在线教育领域及超过 200 个中小商户在内的多元化广告客户群体，业务规模与行业影响力持续提升。

（三）平台技术服务

为了充分发挥技术优势，公司基于成熟的移动应用程序开发和运营能力，为有需求的商家提供相关平台服务并收取平台技术服务费；公司为有订单数据及投放策略管理需求的中小商家提供订单回传和投放优化等技术服务。

2025 年，由于相关电商平台政策调整及行业竞争加剧影响，同时基于资源集中化原则，公司主动优化业务组合，收缩发展受限的非核心项目，将技术、运营资源定向配置于其他战略方向上的业务。

（四）其他

2025年，公司其他业务主要由电商零售业务构成，公司向终端消费者提供价格竞争力较大的商品，相关业务收入增加较大。

1. 电商零售

公司依托返利 APP、返利网、小程序、公众号等在线导购平台，以及多年积淀的用户基础、电商运营经验、电商平台和品牌商家资源，通过自建及合作电商渠道开展电商零售业务，与公司传统导购、营销业务形成协同。该业务以电子渠道完成商品展示、交易下单、支付结算及物流配送等全流程，实现商品从商家到终端消费者的高效流通。

报告期内，公司持续开展电商零售业务，主要包括积分兑换、精选商品自营销售等，采用面向线上消费者的直营零售模式，业务模式稳定清晰。

2025年，公司电商零售业务主要通过返利 APP 及主流第三方电商平台自有店铺开展运营。为快速拓展市场、夯实业务基础，公司在业务开展初期实施市场化高竞争力定价策略，有效提升了用户覆盖与业务影响力，并为达成政府消费补贴相关申请条件奠定基础。中期公司成功获得江西省家电国补项目资质、与南京市相关部门达成消费券合作，随着政府补贴与平台支持政策逐步落地，电商零售业务毛利率顺利实现转正，盈利结构持续优化，整体盈利水平呈现稳步向好态势。

2. 其他业务

公司根据客户及用户个性化需求，提供定制化营销推广、技术开发等相关服务，收入规模相对较小。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年增减(%)	2023年
总资产	570,838,511.55	595,100,243.48	-4.08	1,637,236,506.60
归属于上市公司股东的净资产	395,610,319.95	457,189,212.41	-13.47	1,464,030,782.53
营业收入	552,944,236.21	243,841,896.23	126.76	302,465,407.81
利润总额	-67,204,060.71	-10,979,112.98	不适用	31,641,335.64
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	486,466,366.25	242,710,863.69	100.43	301,751,542.22
归属于上市公司股东的净利润	-63,327,830.67	-11,668,904.81	不适用	25,435,212.06
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-49,761,387.99	-11,590,301.71	不适用	31,947,808.80
经营活动产生的现金流量净额	-132,808,738.34	-2,188,947.06	不适用	13,496,482.05

	2025年	2024年	本年比上年增减(%)	2023年
加权平均净资产收益率(%)	-14.88	-1.01	减少13.87个百分点	2.87
基本每股收益(元/股)	-0.1514	-0.0213	不适用	0.0374
稀释每股收益(元/股)	-0.1514	-0.0213	不适用	0.0374

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	53,596,570.54	132,472,464.66	129,397,057.22	237,478,143.79
归属于上市公司股东的净利润	-13,981,442.43	-19,298,808.31	-11,500,227.73	-18,547,352.20
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-14,171,986.75	-16,731,415.06	-11,547,117.57	-7,310,868.61
经营活动产生的现金流量净额	-17,234,357.99	-49,325,325.45	-33,816,254.65	-32,432,800.25

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4、 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)							18,650
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)							15,500
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)							0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)							0
前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末 持股数量	比例 (%)	持有有限 售条件的 股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
上海亨锐企业管理咨询事务所(有限合伙)	0	60,276,290	14.47	0	未知		其他
江西昌九集团有限公司	-764,400	37,968,994	9.11	0	未知		境内非国有法人

上海鹤睿企业管理咨询事务所（有限合伙）	0	26,526,140	6.37	0	未知	其他
高兆春	4,046,500	4,046,500	0.97	0	未知	境内自然人
毛良玉	-13,000	3,440,000	0.83	0	未知	境内自然人
毛聪芬	2,933,100	2,933,100	0.70	0	未知	境内自然人
刘莹	2,901,100	2,901,100	0.70	0	未知	境内自然人
陆丽红	1,478,722	2,800,722	0.67	0	未知	境内自然人
邱淑君	2,650,000	2,650,000	0.64	0	未知	境内自然人
赵晴	2,614,000	2,614,000	0.63	0	未知	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	上海亨锐、上海鹤睿、葛永昌先生、隗元元女士签署《一致行动协议》，为一致行动人，除前述关联关系外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无。					

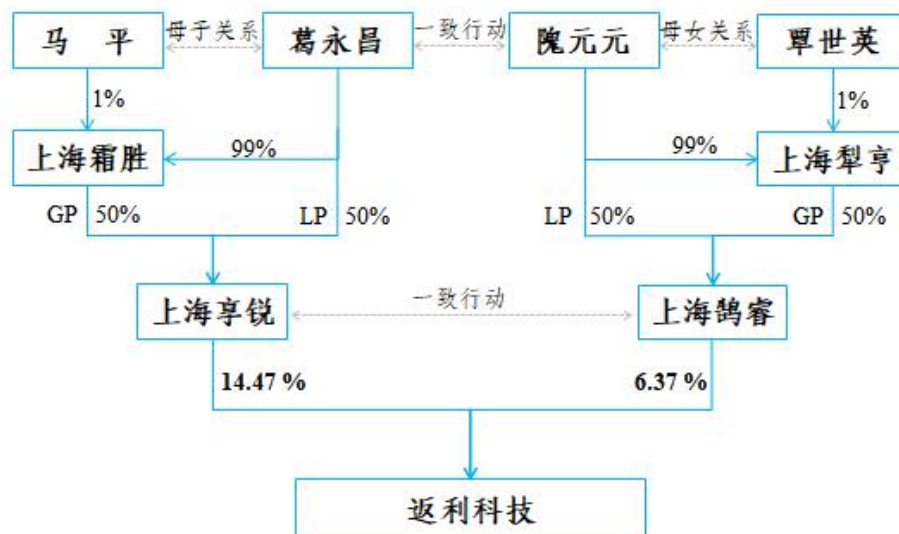
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5、公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1、 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

2025 年公司实现营业收入 5.53 亿元，同比增长 126.76%；归属于上市公司股东的净利润 -6,332.78 万元；每股收益-0.1514 元。

2025 年末，公司资产总额 5.71 亿元，同比下降 4.08%；归属母公司所有者权益 3.96 亿元，同比下降 13.47%；公司加权平均净资产收益率-14.88%。

2、 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用