

证券代码：000997

证券简称：新大陆

公告编号：2026-006

新大陆数字技术股份有限公司

2025 年年度报告摘要

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

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

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 998,959,090（以截止至本报告披露日的总股本 1,013,097,915 股扣除公司回购专用证券账户中持有的股份数量 14,138,825 股）为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.50 元（含税），不送红股，不以公积金转增股本。

4、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

(一) 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	
传真	0591-83979997	0591-83979997	
电话	0591-83979997	0591-83979997	
电子信箱	newlandzq@newland.com.cn	newlandzq@newland.com.cn	

（二）报告期主要业务或产品简介

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。面向数字经济的广阔发展前景，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。报告期内公司主要业务经营情况如下：

1、智能终端集群

（1）数字支付终端业务

新大陆支付技术公司主要从事金融POS终端设备的设计、研发、销售、运维以及提供金融软件及金融终端平台运营管理服务，为商业银行与第三方支付等支付服务机构提供电子支付技术综合解决方案。公司主要产品包括Smart POS、Smart ECR、传统POS、条码支付终端、多模态支付终端、自助与行业设备等，应用场景丰富，满足餐饮、商超、酒店、物流等各类行业及线下门店的需求。公司凭借技术、产品、品牌等优势，实现120多个国家及地区的销售覆盖，销量位居全球前列。生产方面，主要采用委托加工方式，与国内外7家工业4.0智能化的代工基地合作，满足全球客户交付需求；销售方面，主要包括直销和渠道销售两种方式，国内以直销模式为主，快速提供满足客户需求的产品，海外采用混合销售模式，重点客户以直营模式为主，部分区域采用经销商模式。



图 1：数字支付终端产品

（2）智能感知识别终端业务

新大陆识别公司、江苏智联公司、思必拓公司、优迈捷公司主要从事感知识别产品、机器视觉产品

及专用芯片的设计、研发和销售，拥有多个自主研发的解码芯片，结合人工智能技术在嵌入式系统底层开发与定制剪裁，形成与各行业应用场景深入匹配的智能化硬件产品与解决方案。产品类别包括数据识读引擎、PDA、多形态（手持式/嵌入式/桌面式/穿戴式）扫描器、RFID、工业智能产品以及相关设备管理软件系统，能够定制化满足物流仓储、零售商超、智能制造、医疗健康、工业智能以及特种作业等各类应用场景需求。生产方面，公司主要采用委托加工方式；销售方面，国内产品的销售包括直销和传统渠道销售，主要由新大陆欧洲公司、新大陆北美公司和新大陆亚太公司进行海外产品的销售，聚焦重点地区及客户，在海外实现产品营销及定制化服务。



图 2：智能感知识别终端产品

2、行业数字化集群

（1）商户运营及增值服务

公司商户运营及增值服务主要聚焦于我国实体经济的重要组成部分——线下中小微商户，以聚合支付为入口，以合规风控为基石，依托公司全场景智能支付设备，结合各类定制化场景解决方案，为商户提供聚合支付、库存管理、会员营销等数字化服务，并通过大数据分析，帮助商户增加收入、提升经营效率、降低运营成本与融资难度。

星驿支付公司是拥有全国性银行卡收单业务牌照的第三方支付机构，提供银行卡支付、扫码支付、NFC 支付、刷脸支付等综合支付服务。杉昊智能公司主要从事线下商户服务平台的研发，整合各类 SaaS 产品，结合 AI 与大数据处理分析技术为中小微商户提供数字化解决方案，覆盖零售、餐饮、医疗、烟草等多个行业。公司主要商户服务平台有“星驿付”、“慧徕店”、“NovaPayor”等。其中，NovaPayor 是公司跨境支付业务布局而设立的境外品牌。公司以业务联营模式为主，联营合作伙伴有渠道代理商、商户软件服务商、聚合支付服务商等，并持续强化以银行合作为主，通过分公司团队及服务商配合各地银行共同拓展商户。

网商小贷公司、网商保理公司、网商融担公司和洲联信息公司以金融科技和大数据分析为核心工具，以小微经营贷款产品为主、综合消费贷为辅的产品形态，基于商户服务平台的客群及数据资源优势，为小微企业主、连锁商户和个人消费者提供小微信贷、保理融资等普惠金融服务，为金融机构和商户服务机构提供一站式小微金融全流程解决方案等金融科技服务。

（2）电信运营商数字化服务

新大陆软件公司是通信行业领先的数智化资产建设服务运营商，以新一代数智化云原生业务系统为平台全栈产品线提供支撑，主要在运营商领域为客户提供企业级大数据、云计算、人工智能等平台、产品、服务，以及业务运营、网络支撑等方面的行业数智化解决方案。主要产品线包括一揽子大模型解决方案、大数据框架平台等基础产品和业务系统，同时提供相关系统的咨询、运营、集成、维护和第三方测试等服务，产品和服务涵盖电信运营商业务支撑服务域和网络支撑运营服务域的核心环节。公司采取顾问直销的业务模式，分区域、分客户进行销售，销售模式分为客户单一采购、选择性洽谈和公开招投标三类。公司的主要客户是电信运营商。

（三）主要会计数据和财务指标

1、近三年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

单位：元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	14,600,040,561.68	12,703,530,497.81	14.93%	13,199,752,173.21
归属于上市公司股东的净资产	7,266,023,008.97	6,861,087,536.18	5.90%	6,396,649,996.08
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业总收入	8,758,100,375.46	7,745,283,484.19	13.08%	8,249,519,899.47
归属于上市公司股东的净利润	1,010,931,189.38	1,009,533,840.72	0.14%	1,003,594,740.31
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,049,485,196.93	988,332,799.78	6.19%	1,084,489,000.34
经营活动产生的现金流量净额	493,436,104.41	862,954,555.82	-42.82%	2,227,211,672.98
基本每股收益（元/股）	1.0054	0.9965	0.89%	0.9906
稀释每股收益（元/股）	1.0054	0.9965	0.89%	0.9906
加权平均净资产收益率	14.33%	14.92%	-0.59%	16.63%

2、分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业总收入	1,896,281,252.87	2,123,478,298.96	2,224,451,920.62	2,513,888,903.01
归属于上市公司股东的净利润	311,067,261.26	284,290,057.84	322,858,618.04	92,715,252.24
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	337,386,260.22	261,559,790.48	337,855,285.42	112,683,860.81
经营活动产生的现金流量净额	370,050,958.71	6,140,220.17	-242,580,050.50	359,824,976.03

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 √否

(四) 股本及股东情况

1、普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	69,285	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	69,879	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	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	30.49%	308,879,440	0	质押	37,500,000	
香港中央结算有限公司	境外法人	4.19%	42,478,535	0	不适用	0	
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.83%	18,523,053	0	不适用	0	
全国社保基金一一六组合	国有法人	1.41%	14,292,789	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题交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.02%	10,374,448	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	1.02%	10,366,604	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	0.98%	9,909,012	0	不适用	0	
马明	境内自然人	0.65%	6,593,695	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	0.63%	6,380,691	0	不适用	0	
海富通价值精选股票型养老金产品—中国民生银行股份有限公司	其他	0.61%	6,223,124	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）	公司前 10 名普通股股东中，马明通过普通证券账户持有公司股票 0 股，通过信用证券账户持有公司股票为 6,593,695 股。						

(1) 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

(2) 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

2、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

3、以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



(五) 在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

2025年是“十四五”规划收官之年，是中国式现代化进程中具有重要意义的一年。中国经济顶压前行、向新向优，国内生产总值首次突破140万亿元，同比增长5%，消费与出口成为主要动力，新质生产力加速壮大，AI、高端制造等领域突破明显，数字技术加快向生产生活渗透，带动数字产业、数字消费等领域蓬勃发展。全球支付产业也正处于规模稳增、技术重构、新兴市场加速渗透的关键阶段。

面对国内消费经济提质升级及全球支付行业的发展机遇，新大陆聚焦主业，优化海外治理结构，基于支付技术与服务的全产业链能力，持续完善全球化的数字商业生态布局。一方面，公司充分发挥产品、技术、服务以及供应链的全产业链优势，不断强化组织建制在拉美、北美、欧洲等区域市场的深耕与本地化运作，加速全球拓展，突破价值市场，持续提升公司在支付终端市场的市占率与品牌影响力。另一方面，在第三方支付行业进入存量深耕、市场化转型、加速出海的新阶段，公司紧抓中小微商户、行业

客户的数字化需求，以“支付+增值服务”为抓手，建设数字商业服务生态；同时加速跨境支付布局，完成新加坡本土收单试点，国际业务覆盖中国香港、东南亚、美国、欧洲、中亚、中东及非洲部分地区。

2025年公司实现营业总收入87.58亿元，同比增长13.08%，归属于上市公司股东的扣除非经常损益的净利润10.49亿元，同比增长6.19%；公司拟每10股派发现金2.50元（含税），2025年公司累计现金回购3.80亿元。

伴随产业升级的是人工智能技术迭代演进。2025年，国产人工智能大模型引领全球开源创新生态，公司积极拥抱AI浪潮，深度合作千问、豆包、Deepseek、Claude、GPT等大模型，聚焦人工智能与产业技术、产品及客户需求的深度融合，**开展从底层模型到应用场景的全方位创新实践**：发布国内首个支付行业专属大模型、打造“智能终端+AI”创新产品，将AI能力广泛应用于日常工作及业务场景，大幅提升工作效率。同时，公司基于年千万级智能终端出货量的能力，通过搭载人工智能算法，孵化出LAND大模型一体机、边缘侧一体智算服务器等硬件产品，广泛应用于运营商、政府、网安等场景。此外，公司还推进人工智能实验室、人脸及活体检测平台、数据标注平台、AI训练平台、大模型能力底座等平台建设，奠定了坚实的研发基础。

1、智能终端集群

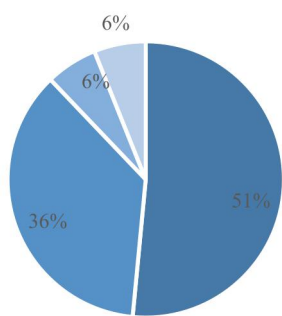
智能终端集群主要包括数字支付终端业务和智能感知识别终端业务。报告期内，集群实现营业总收入42.76亿元，同比增长18.97%，毛利率达到35.22%，同比下降3.31个百分点。营收变动主要系公司完成欧洲、北美等重点地区的本地化部署，开拓海外大客户深度合作，海外业务收入占集群总收入比例超77%。毛利率变动主要系存储芯片等供应链大幅涨价，其中，存储芯片涨价对毛利率的影响约1%，公司力争将供应链能力转化为市场优势。

（1）数字支付终端业务

报告期内，公司进一步深化全球化战略，持续加大对欧美等高价值市场的投入，在欧洲、北美、拉美、亚太等区域市场均实现从销售、客户交互、交付到售后的一体化本地运营，为应对全球宏观经济形势的不确定性奠定坚实的组织基础。供应链方面，公司拥有全球供应链布局优势，关键部品与上游供应商建立长期、良好战略合作伙伴关系，并通过7家国内外工业4.0代工基地实现快速的订单响应，将稳定供应能力转化为市场优势。2025年尼尔森发布的报告显示，公司2024年POS终端出货量位居全球第一，进一步彰显公司的全球市场竞争力。此外，公司积极跟进数字人民币硬件钱包及受理终端的技术规范，长期布局鸿蒙系统生态并完成相应的应用开发，为接入数字人民币等国产化支付生态奠定了坚实基础。

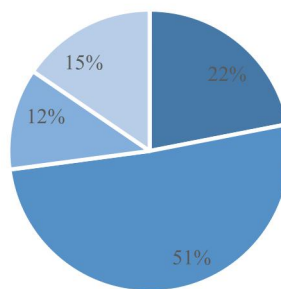
业务方面，报告期内，公司实现智能POS、智能收银机、传统POS、扫码终端、泛智能终端等产品累计出货超800万台，海外业务收入占比近85%。伴随全球性的支付终端智能化的升级与推广，公司智能POS出货量持续提升，其中海外智能POS出货量较去年同比增长超90%。

全球市场出货量分布图



■ 亚太 ■ 拉美 ■ 中东、非洲 ■ 欧洲、北美

全球市场销售额分布图



■ 亚太 ■ 拉美 ■ 中东、非洲 ■ 欧洲、北美

分区域看，**欧洲地区**随着公司本地化销售及管理体系的进一步完善，已经实现对欧洲Top6头部银行及收单机构的全面触达和深度服务，同时与大客户开展联合产品开发提升了需求响应能力，2025年公司在欧洲地区销售收入同比增长超66%。**北美地区**公司加速本地化的组织搭建，持续深耕三大核心客户，稳步提升市场份额，2025年北美地区销售收入同比增长超40%。**拉美地区**仍是公司全球化业务发展的核心区域，新兴市场电子支付的普及与智能设备渗透率的提升，加之海外主要竞争对手在部分地区选择战略收缩，均为公司带来了份额持续提升的机会，2025年公司在拉美地区销售收入同比增长超28%，智能POS出货量同比增长超117%，占区域出货量的比重提升至48%。**中东非地区**，公司与核心客户保持良好的合作关系，在沙特、南非、土耳其具备较强优势，2025年公司在中东非地区业务规模相对稳定。**亚太地区**（含中国大陆），公司与区域关键客户深度合作并进行技术共创，开发掌纹识别终端，推进AI终端等关键技术研究，2025年公司在亚太地区的销售收入同比增长超16%。总体而言，公司以提升全球市占率为战略导向，以开拓全球高价值市场为发展重心，逐步向硬件+软件服务的综合数字化技术服务商转型。

（2）智能感知识别业务

报告期内，公司进一步强化AI解码、OCR算法升级、机器视觉算法及隐形码解码等先进技术，构建从条码识读到机器视觉的多样化、智能化的场景解决方案。在AI算法方面，公司升级了AIBD算法库，在解码率、解码耗时稳定性、漏码率等各方面大大提升了解码性能。在AI端侧方面，公司完成OCR与nvKit算法库的优化与案例积累，并发布了包含解码与视觉配置的EasySet2.0，为AI机器视觉设备做好技术储备，在识读设备中加入AI能力，支持AIBD与OCR算法库，已完成小批量生产。在识读芯片方面，公司研发出新一代感算一体芯片，进一步压缩解码芯片尺寸，可应用于微小尺寸模组的场景，推动自主可控的技术革新，为智能设备赋予更强大的感知和认知能力。同时公司自研码制“流形码”，彻底突破了传统二维码固有的方形限制，通过自研的任意外形构建技术、多分离码区联合编码及多层级加密机制，建立了极高的形状自由度与信息安全壁垒，可广泛应用于品牌创意营销、高端产品防伪溯源及不规则工业零部件标识等场景。鸿蒙合作方面，公司荣获开放原子开源基金会Open Harmony C类捐赠人、第二届Open

Harmony应用创新赛一等奖。

业务方面，2025年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，公司聚焦价值客户与市场，在国产替代中找寻业绩增长点，实现规模与利润的平衡。在工业领域，高端制造业对高性能工业读码器的需求持续增长，公司通过算法与算力的深度融合，结合AI能力，加强产品识读性能和工业可靠性，在通信及消费电子领域成功突破多个头部企业，2025年工业级识读产品出货量同比增长近45%；在物流与零售领域，公司紧抓无人化与智能化应用的趋势，与行业头部企业一起探索应用创新，从单一“码识别”向综合性“智能感知”解决方案迈进；在医疗领域，公司持续深耕移动护理智能终端、IVD配套、药品溯源全场景应用，2025年公司顺利通过ISO 13485医疗器械质量体系认证评审，标志着公司能够为医疗行业客户提供符合国家标准、安全可靠的产品解决方案。在国际市场方面，公司在马来西亚建立首个海外生产基地，亚太地区聚焦印度、日本、东南亚重点区域市场，销售收入实现同比增长近20%；欧洲地区通过品牌露出与客户耕耘实现突破，突破波兰等新市场；北美地区深耕现有核心客户，推进具备规模化触达能力的渠道合作伙伴。

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，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。报告期内，集群实现营业总收入44.72亿元，同比增长8.21%。营收变动主要系线下消费的复苏以及行业加速出清，市占率向头部企业集中所致。

（1）商户运营及增值服务

支付服务方面，星驿支付以高频线下消费和商户数字化服务为核心驱动力，全年新增41家KA品牌连锁客户，首次具备服务千店级连锁品牌的能力，高价值商户占比持续提升，月流水在50万元以上的商户交易金额同比提升超58%，商户结构和质量持续优化。全年实现支付服务交易规模约2.25万亿，较上年同期增长近10%，单日交易峰值超4,000万笔，保持行业头部地位，其中扫码笔数同比增长近85%，扫码金额同比增长近55%。公司积极参与国补受理，全年累计服务覆盖8个省份，是除银联商务外首批接入国补系统的支付机构。在跨境支付方面，2025年下半年公司跨境支付及海外收单试点交易月峰值超1,800万元，公司以香港作为海外收单的首站，围绕东南亚重点市场，通过与境外持牌机构及银行合作，已快速完成部分地区市场拓展、场景切入到风控合规、清算结算的全链路验证，未来将逐步向其他海外市场复制。公司持续推进自有牌照和本地账户体系的完善，已获批MSB牌照并推进MSO牌照落地。公司与国际卡组织的合作继续深化，外卡收单已覆盖全国331座城市、12个重点行业，形成面向入境消费、跨境商旅和国际客群的受理网络。在数字人民币方面，截至2025年末，公司累计为近17万家收单商户开通数字人民币服务，强化支付受理、清结算、合规留痕一体化交付能力，重点提升商户覆盖和日常受理能力，以及对

资金留痕、可追溯要求更高的政策型场景。未来公司将结合海外品牌NovaPayor及跨境业务基础，探索数字人民币与跨境收款、B2B结算、入境消费受理的结合方式，提升跨境结算能力。公司在支付服务方面的系列创新举措得到了行业的广泛认可，2025年先后荣获支付宝“凯旋争霸碰一下超级联赛”支付机构第一名、银联卓越贡献奖、银联“锦绣行动”突出贡献奖、美国运通“支付场景共创奖”及“外卡受理贡献奖”、万事达“卓越合作伙伴奖”等众多重要奖项。

增值服务方面，2025年度公司为超610万活跃商户提供各类经营服务与金融科技服务，实现收入9.76亿元，其中经营类增值服务收入5.67亿元。依托“星驿付”与“慧徕店”的双品牌战略，公司将AI深度融入数字商业，打造支付+增值服务，持续提升高质量商户粘性。

(1) 生态合作伙伴方面，公司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，覆盖12大行业64个细分场景，重点拓展包括宠物医疗、冰雪商圈、无人便利柜等新消费场景。公司持续推进“银行联合获客+联合补贴”模式，2025年合作银行突破220家，实现联合收单交易流水超1万亿，同比增长近49%，为商户提供营销及相关补贴9.4亿元。公司联合生态伙伴累计铺设支付宝“碰一下”终端超150万台，业务规模快速放量，覆盖线下高频消费核心场景，在持牌机构中持续位列榜首；同时公司与支付宝共创“碰一下”支付即开票设备及解决方案，进一步丰富终端生态；凭借上述推广与创新中的突出贡献，公司荣获支付宝颁发的“2025年度砥砺奋进奖”。

(2) AI业务方面，公司与阿里云达成深度战略合作，在模型层与应用层均实现商业模式的落地。**在AI模型层**，公司与阿里云共建支付专属大模型，以千问系列大模型为技术底座，深度融合星驿支付自有的海量数据，通过深度学习、知识蒸馏等核心技术，具备快速理解支付行业知识、精准解析商户经营及交易行为特征等核心能力，目前已提供给部分生态伙伴，实现以token收费的商业模式，单日调用量近6亿，全体系日峰值调用量在泛金融AI应用规模排名中跻身全国前十；同时公司自研星驿智能体开发平台LLMOps，支持多模型接入、低代码拖拽构建、统一编排架构，大幅降低企业级AI Agent开发门槛。**在AI应用层**，公司已经发布30多个智能体，覆盖营销、审核、数据、客服、风控等领域。**公司聚焦于AI营销产品的商业化落地**，在个性化营销素材生成的基础上新增营销活动方案策划、AI定制优惠券等功能，将AI产品嵌入支付、营销、经营分析、会员管理等商户核心经营流程，使产品从“内容生成和建议输出”进一步升级为“可直接落地的营销执行工具”，直接服务商户的获客、转化和复购。此外，AI商户审核已实现全场景覆盖并将判断准确度提升至98%以上，可接管超70%的人工需求，大大提升了运营效率，AI智能客服接入MCP能力后可直接调用业务系统处理，AI问数可实现自然语言交互、一键查数并生成专业图表，将逐步向合作银行、生态伙伴和商户开放，扩大数据应用范围。

(3) 消费分期业务方面，公司与多家头部平台深度联动，面向82万家商户集中接入了信用卡分期、花呗分期、白条分期等多种“先享后付”支付工具，将分期能力嵌入商户支付和营销链路，帮助商户提升客

单价和转化率，带动相关商户销售额平均提升15%-20%。花呗分期及白条分期等核心业务GMV均位居行业第一。

图1: 按垂直行业划分，公司平台商户结构（截至2025年12月）

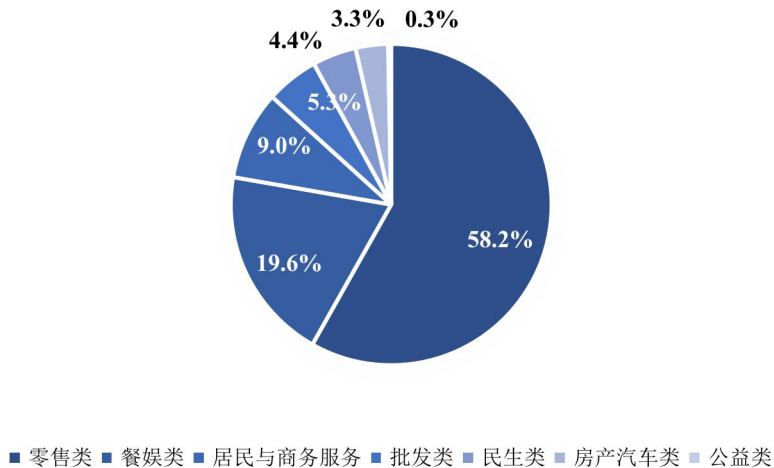
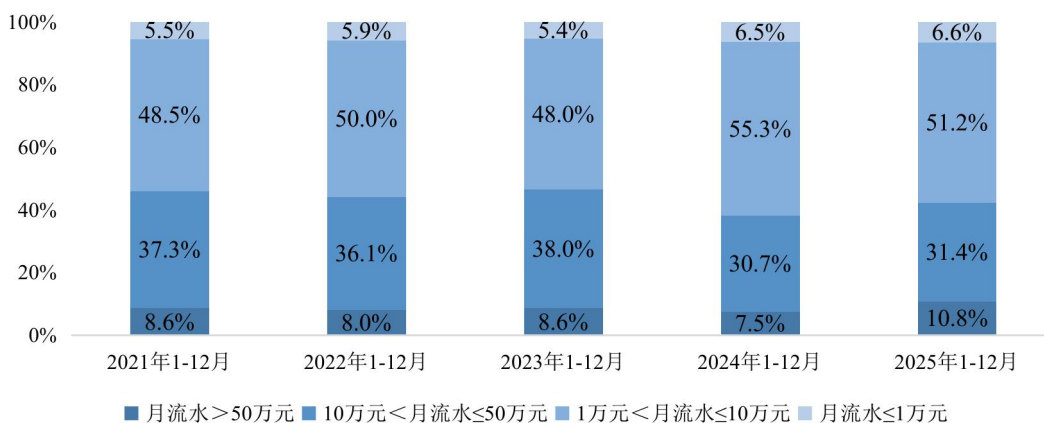


图2: 按商户规模划分，公司交易流水结构（截至2025年12月）



金融科技服务方面，2025年国家金融监管总局发布《关于加强商业银行互联网助贷业务管理提升金融服务质效的通知》，监管政策出台进一步强化合规要求，推动行业从“高息覆盖风险”向“低息、强风控、低成本”转型，加速行业出清。公司以金融科技和大数据分析为核心驱动，专注为小微企业主、连锁商业经营商户及个人消费者提供全面的金融解决方案。2025年，公司通过与金融机构在风控模型、征信数据以及贷后管理方面的资源整合，为商户提供更加灵活的贷款产品和差异化的资金周转方案。公司主动优化业务结构，将民生消费类行业作为新方向，并重点布局酒店等垂类赛道，打造酒店全生命周期的产品体系，产品全年累计放款超8,000万。在风控优化方面，公司加强大数据风控模式，通过打通商户流水、PMS系统（酒店智能管理系统）、OTA平台（线上旅游平台）等经营数据，构建了多维数据验证体系，保障了业务风险可控；与此同时，公司推进贷后数字化运营，建立风险指标体系并通过商业智

能软件实现可视化决策支持。AI应用成果显著提升了公司风控效率和智能化水平。截止至2025年12月末，公司金融资产管理余额为16.93亿元。

（2）电信运营商数字化服务

2025年，公司深度参与AI智能体在人机协作新模式上的变革，积极探索强化学习与思维链等前沿技术，新一代数智化云原生业务支撑平台全栈产品线持续升级，面向电信运营商打造数智化领域解决方案。公司通过AI Coding工程化构建人机协同新范式，推进工程化与技能复用，打造了从模型训练推理到智能体编排的端到端数智化应用体系，构建覆盖“算力-数据-模型-智能体”的全栈能力，并应用于客户服务优化、智能数据分析等业务场景，有效支撑通信运营商从传统服务商向数字经济赋能者的战略转型，助力行业客户实现业务价值重构与运营模式创新。

在运营商业务支撑市场领域，公司成功中标中国移动总部及福建、江苏、贵州等省份项目，中标贵州移动CRM系统统一营销调度能力研发项目、中移齐鲁创新院数据标注委外研发项目等新客户项目，进一步巩固运营商省级市场地位。

在大数据行业赋能领域，公司与中国移动省公司以及中移总部合作，成功中标云南移动、湖北移动、山东移动、内蒙古移动等项目，以“运营商大数据价值赋能行业业务”为核心，持续提供产品研发、项目实施和运营支撑服务。在人工智能领域，公司紧密跟进AI-大数据-云原生-信创技术演进，形成全面AI支撑体系，从统一纳管调度、大小模型一体化、智能体构建等平台和公司级算法仓，到90+通用能力，300+AI业务场景应用，形成全栈数智化产品体系的全链条交付。2025年，公司成功中标多个中国移动省公司AI系统平台、数智人、AI算法模型研究、数字员工等项目，并在中国铁塔人工智能算法及系统开发、视频监控场景AI算法等项目持续突破。公司在大数据与人工智能领域全年累计实现收入近2.60亿元，同比增长近22%。此外，通过部署DeepSeek、Qwen、九天、GLM等大模型，年度实现服务于营销、一线支撑、OA办公等超200个业务场景，月均调用量超3,000万次。公司凭借智能体平台产品的技术先进性与创新能力，成功入选中国信息通信研究院2025年6月发布的《AI Agent智能体产业图谱1.0》，标志着公司在人工智能前沿赛道的领先地位获得国家级权威机构高度认可。

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：2026年4月25日