

证券代码：000997

简称：新大陆

公告编号：2024-034

新大陆数字技术股份有限公司

2024 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 2024 年中期现金分红计划已经公司 2023 年年度股东大会审议通过，具体的中期现金分红方案待后续董事会审议

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）	3,636,466,520.56	3,838,148,851.71	-5.25%
归属于上市公司股东的净利润（元）	529,843,493.80	564,573,299.51	-6.15%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	561,217,357.57	596,249,548.05	-5.88%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-175,527,556.88	1,283,332,996.71	-113.68%
基本每股收益（元/股）	0.5230	0.5573	-6.15%
稀释每股收益（元/股）	0.5230	0.5573	-6.15%
加权平均净资产收益率	7.95%	9.62%	-1.67%
	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）	12,744,090,646.10	13,199,752,173.21	-3.45%
归属于上市公司股东的净资产（元）	6,712,658,862.33	6,396,649,996.08	4.94%

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	60,214	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	82,500,000
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	2.68%	27,611,596	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
香港中央结算有限公司	境外法人	1.64%	16,912,273	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	1.25%	12,946,350	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	0.96%	9,866,444	0	不适用	0
李萍	境内自然人	0.94%	9,700,000	0	不适用	0
中车资本控股有限公司	国有法人	0.89%	9,203,865	0	不适用	0
福建省创新电子信息产业投资发展有限公司	国有法人	0.79%	8,191,440	0	不适用	0
马明	境内自然人	0.63%	6,460,195	0	不适用	0

<p>上述股东关联关系或一致行动的说明</p>	<p>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、中车资本控股有限公司、福建省创新电子信息产业投资发展有限公司系认购公司非公开发行股票的股东，该 4 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。</p>
<p>参与融资融券业务股东情况说明（如有）</p>	<p>上述账户中，参与融资融券业务情况说明如下： 李萍通过信用证券账户持有公司股票为 4,000,000 股，通过普通证券账户持有本公司股票 5,700,000 股； 马明通过信用证券账户持有公司股票为 6,460,195 股，通过普通证券账户持有本公司股票 0 股。</p>

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

单位：股

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								
股东名称 (全称)	期初普通账户、信用账户持股		期初转融通出借股份且尚未归还		期末普通账户、信用账户持股		期末转融通出借股份且尚未归还	
	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
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	4,497,983	0.44%	1,333,800	0.13%	9,866,444	0.96%	334,200	0.03%

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。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

2024年上半年，面对复杂多变的全球经济环境，中国经济延续恢复向好态势，呈现出总体平稳、结构优化、质量提升的特点。据初步核算，上半年国内生产总值达61.68万亿元，同比增长5.0%。中国经济表现出强大韧性的背后，仍不可忽视当前外部环境复杂性、严峻性上升所带来的风险和挑战。

面对国际国内市场存在的多重不确定性，公司秉持着“结硬寨，打呆仗”的经营思维，基于产业发展的核心能力，谋定而后动，在国际市场方面，公司充分发挥产品、技术、服务以及供应链等方面的优势，推动海外业务的本地化部署做深做实，不断加快组织建制在美洲、欧洲、东南亚等区域市场的落地生根，以贴近客户需求和提升用户体验为产品创新立足点，加速全球化2.0进程；在国内市场方面，线下商业场景的数字化转型需求在中小微商户的不断迭代与升级中被逐步释放，公司紧抓中小微商户、行业客户等用户的数字化需求，通过链接银行、SaaS服务商等产业链各方，建设数字商业服务生态，助力实体经济高质量发展。

2024年上半年，公司营业总收入36.36亿元，同比下降5.25%，归属于上市公司股东的净利润5.30亿元，同比下降6.15%。公司业绩波动主要系公司持有的民德电子股价波动以及引入杉昊智能管理团队的少数股权因素影响，剔除上述影响因素，公司2024年上半年实现归母净利润6.48亿元，较去年同期增长21.36%，经营业绩保持良好的增长态势。

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，集群实现营业收入15.20亿元，与去年基本持平，海外业务收入占集群总收入比例达75%，毛利率达40.90%，同比提升2.59个百分点。毛利率变动主要系国内终端市场下游仍处在行业出清阶段，公司主动选择经营持续性更好的客户与业务，以及海外业务方面公司持续布局新兴地区综合影响所致。

(1) 数字支付终端业务

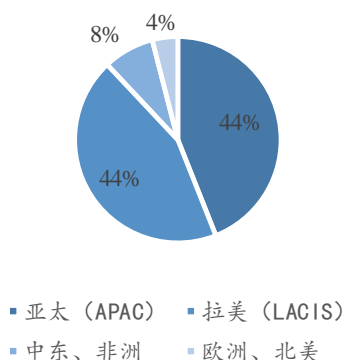
行业方面，支付设备行业进入平稳发展期，全球市场需求总体保持稳定。国内市场方面，2024年3月国务院正式发布的《关于进一步优化支付服务提升支付便利性的意见》，在改善银行卡受理环境、优化现金使用环境、进一步提升移动支付便利性等方面提出一系列新要求，为国内终端市场需求注入了新的活力。海外市场方面，非接触式经济及消费习惯的趋势性变化推动全球支付方式升级，便捷性、智能化需求日益旺盛。其中，欧洲与北美等发达市场设备智能化升级迭代需求持续提升，亚太与拉美市场，随着移动支付与电子钱包的渗透率快速提升，带来便捷性新兴设备的普及。于此同时，地缘政治、区域性经济发展的波动、汇率波动、货币贬值等不确定性因素成为中国厂商出海面临的普遍挑战，在此背景下，更早开展本地化部署，具备更优质的产品与服务、更高效的供应链管理以及极致运营思维的全球化公司将在竞争中占据有利位置。

报告期内，公司全面贯彻全球化2.0战略目标，持续布局全球各地区本地化建设工作。公司**深入建设新加坡公司，完善组织机制体系，打造全球总部，初步形成全球化组织架构与服务各区域的运营平台，为应对全球宏观变化的不确定性与区域经济发展的不平衡奠定坚实的组织基础。**上半年公司着重开展欧美与东南亚市场本地化建设，完成2家子公司设立，实现多个国家海外团队搭建，为进一步打开市场、转化客户储备力量。从战略视角看，全球化2.0战略的落地，为公司带来了更直接、更频繁的客户触达，提升公司对全球市场的把握度，为客户带来更好的产品解决方案与更高效的交付体验。同时公司成功通过海关AEO高级认证评审，后续将在促进进出口关务工作规范、提高进出口通关便利性等方面对业务起到显著的促进作用，为全球化2.0打下坚实基础。

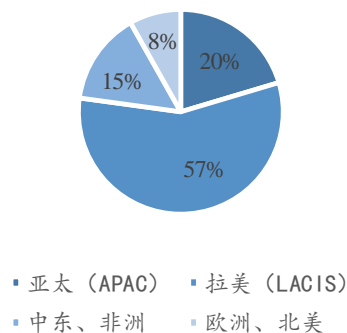
业务方面，报告期内公司实现智能POS、智能收银机、标准POS、新型扫码POS、泛智能终端等产品销量合计超过280万台，其中智能POS出货量突破60万台，海外业务收入占比超85%。

国内市场方面，公司持续强化银行客户合作，在国内终端需求尚未完全恢复的情况下，上半年公司成功入围头部六大银行，银行客户收入同比增长超 37%。公司智能产品以及扫码类产品销量上稳居行业前列。海外市场方面，支付终端在全球各地区的供需关系受多因素影响存在较大差异。分区域看，公司在拉美区域依旧占据主导地位，拉美地区销售收入突破 6 亿元人民币，同比增长超 18%，公司在巴西保持良好成长性之外，持续开拓墨西哥、阿根廷等地区；在亚太及欧美地区，受下游客户订单季节性周期的影响，上半年公司在该地区收入较去年同期下降 20%，但伴随公司在亚太和欧美等地区本地化步伐的加速，正逐步实现由代理向本地化直营模式转变，未来将推动公司更好地把产品和服务触达新客户，带来持续的成长性；在中东非地区，公司持续把握非接经济持续渗透的机会，不断加强头部客户合作，实现头部客户的持续批量供货，出货量和收入规模总体保持稳定，地区收入达 1.6 亿元人民币。

全球市场出货量分布图



全球市场销售额分布图



(2) 智能感知识别业务

行业方面，根据 GGII（高工产业研究院）预测，至 2027 年我国机器视觉市场规模将达到 565.65 亿元，其中 2D 视觉市场规模将达到 407.15 亿元，3D 视觉市场规模将达到 158.50 亿元。今年上半年工业和信息化部联合六部门印发的《推动工业领域设备更新实施方案》以及国家医保局相继发布的《2024 年医保基金违法违规问题专项整治工作方案》、《关于加强区域协同做好 2024 年医药集中采购提质扩面的通知》，有望进一步加速机器视觉技术在智能制造设备、医疗设备、检测设备、基础软件和工业软件等领域扩大应用。从视觉产商的市场来看，近几年伴随国内机器视觉产业的不断发展，本土品牌优势逐步建立，国产化替代的需求愈发强烈。

报告期内，公司进一步强化机器视觉、RFID、OCR 等技术，与自研的解码技术以及 AI 技术相结合，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。在算法方面，公司积极推进 AI 与解码的深度融合，发布 AIBD（AI Barcode Decode）算法。该算法针对扫码任务中的复杂扫码背景、复杂条码质量等因素造成的困难场景，在解码的速度、成功率上进行优化；其中公司将 AI 结合自主研发

的 Genius 工业条码算法技术应用到新的软硬件平台中，增强了工业固定读码器、工业手持枪产品的竞争力。在鸿蒙应用方面，与行业客户伙伴持续打造生态，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，以公司 OpenHarmony 认证设备为基础的鸿蒙 E 智图书馆获得了开放原子基金会 2024 年度基于 OpenHarmony 的智能化应用生态挑战赛优秀奖。在产品创新方面，在 RFID 产品线上持续投入，优化自研模组与核心 RFID 产品；推出首款自研的扫码+云打印的创新产品，不断丰富产品组合，打开外卖场景的新增量。

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。国内市场方面实现销售收入 1.90 亿元，总体保持稳定。受国内宏观环境影响，下游客户竞争压力仍然较大，行业需求有待恢复。在物流与零售领域，公司通过更好的产品和更优质的服务，持续巩固市场份额，并成功入围多家互联网公司、物流头部企业、第三方支付公司的供应商名录，收入规模稳中有升，同比增长 23%；在医疗领域，公司布局体外检测（IVD）、临床护理配套、医药物流和药品追溯等场景，上半年在云南、江西、湖南、福建、浙江等省份实现多合作伙伴突破及医院项目落地，稳步推进医疗场景业务发展；在工业应用领域，持续聚焦新能源、3C 电子和汽配三大主要行业，基于公司机器视觉、RFID、条码核心技术推出仓库码垛、外观检测、物料分选、SMT 成品检测自动下料系统、零部件追溯等多种智能化工业方案，为 14 家行业头部企业提供服务。在国际市场方面，地缘政治、贸易战等因素对制造业出海部分区域形成了一定挑战，公司持续加大人才队伍建设，构建全球化的渠道销售网络，上半年公司在亚太地区销售收入同比实现增长 37%，与东南亚头部电商开展合作，在日本首次获得 5G 产品（MT95-5G）认证，在越南、韩国、印度等市场捕捉工业产品新商机，后续公司还将持续完善东南亚渠道建设，推动工业产品出海；在欧美地区，公司通过不断调整供应策略以应对当地政策的变化，成功通过墨西哥 PDA 产品认证，将推动公司逐步开拓南美市场。

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。报告期内，集群实现营业总收入21.09亿元，同比下降8.28%，**毛利率44.46%，同比提升2.06个百分点**。业绩变动主要系合规监管推动行业流水的优化，加速行业出清。**公司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。**

（1）商户运营及增值服务

行业方面，上半年一系列扩内需促消费政策持续出台，消费潜力得到一定释放，为支付机构带来新的增长动力。上半年国内社零总额达到23.60万亿，同比增长3.7%，其中餐饮收入达到2.6万亿元，增长

7.9%，服务消费增势良好。从供给侧来看，第三方支付行业格局持续优化。去年底259号文《关于加强支付受理终端及相关业务管理的通知》的全面落地，严厉打击了跨境赌博和电信网络诈骗等犯罪行为，提升了终端的风险管理水平，推动行业进一步出清；2024年5月1日《非银行支付机构监督管理条例》的正式生效，这是首部非银行支付机构监管的行政法规。《条例》将部门规章上升为行政法规，将为合法、规范运营的非银行支付机构提供更加公平、稳定的市场发展环境，有利于促进市场参与主体的良性竞争和健康发展；此外，《条例》明确非银行支付机构“小额、便民”支付服务的宗旨，有利于引导相关市场参与主体完善便民服务场景，强化普惠服务能力，有助于激发非银行支付机构的创新动力。

支付服务方面，面对行业出清拐点，公司更加追求流水质量与商户质量的平衡，不断强化合规及风控水平，通过数字化系统，对商户进行精细化运营和管理，并为商户提供量身定制的支付解决方案。在AI技术应用上，公司将AI图像识别技术应用在商户审核、风控管理以及风控规则配置与执行等方面，提高了风控合规治理能力，同时也提升了商户端的产品体验。在强化合规治理与数字化管理的双重催化下，今年上半年公司实现支付服务交易规模约1.07万亿。其中，扫码交易笔数与金额占总流水笔数与金额比较去年分别同期提升2.6和4.6个百分点。

增值服务方面，公司为超过320万活跃商户提供各类经营服务与金融科技服务，半年度单商户ARUP值达到167元。依托“星驿付”与“慧徕店”的双品牌战略，公司持续打造数字支付、数字营销、数字场景SAAS、增值服务四位一体的数字商业产品线，持续提升高质量商户黏性。报告期实现经营类服务收入2.76亿元，同比增长55%。目前慧徕店开放平台已入驻SaaS软件商48家，覆盖12大行业46个细分场景，完成了超100家各地银行的合作政策接入。上半年累计新增中标各地银行联合收单项目近40个，交易流水超3,600亿，累计为商户补贴手续费3.19亿元，营销补贴金额达2.23亿元。公司持续加强大型KA客户项目合作，实现与国药集团和烟草集团的战略级合作，并完成中国移动总公司场景建设入围。通过与银行业、大型行业客户等生态伙伴的深度绑定，公司逐步具备了海量优质商户资源、快捷高效的技术能力、高效创新的运营支持等优势，继而通过创新场景解决方案，持续提升商户的数字经营能力，增加用户黏性和资产价值，赋能实体经济高质量发展。

在数字人民币方面，公司已与建设银行、邮储银行、兴业银行等金融机构建立了合作，打通数字人民币的支付通道。截止6月末，公司累计为近1.5万家收单商户开通数字人民币服务，月活跃商户近1,000家，每月交易笔数约10万笔。随着数字人民币的应用场景不断拓展，公司将继续深化与金融机构的合作，进一步扩大商户覆盖面，促进其在全国的全面普及。

图1: 按垂直行业划分，公司平台商户结构（截至2024年6月）

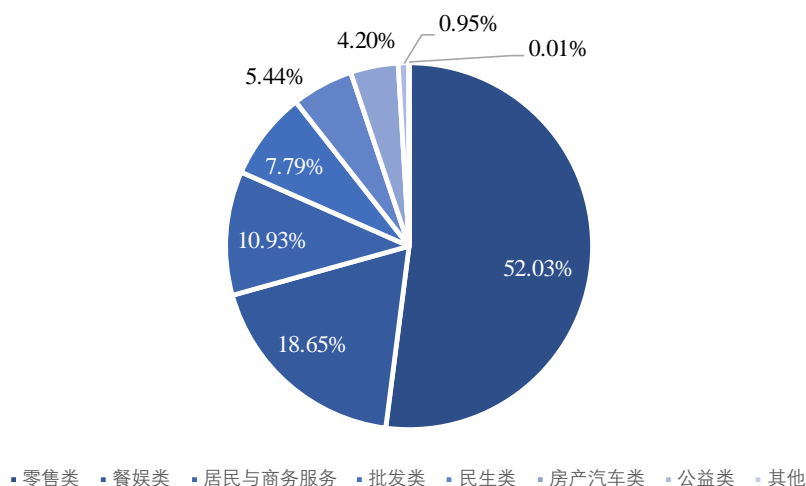
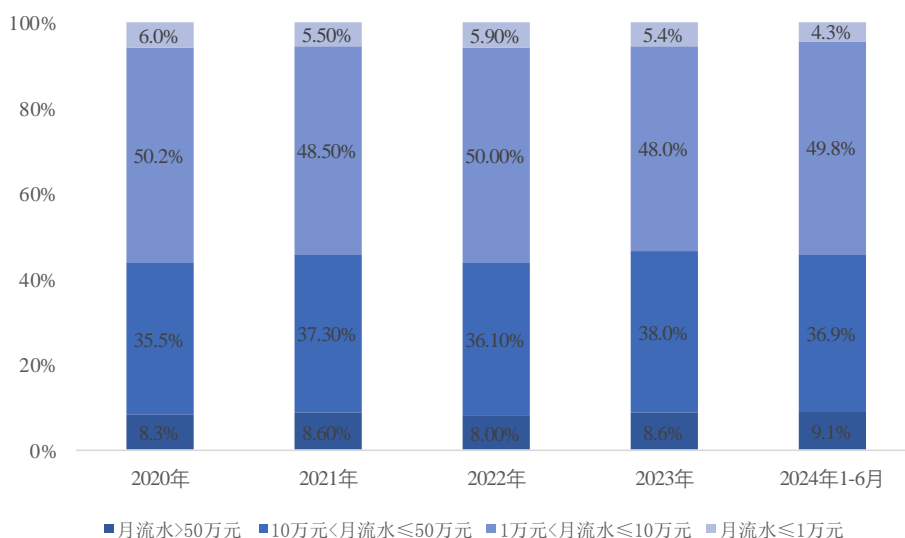


图2: 按商户规模划分, 公司交易流水结构 (截至2024年6月)



金融科技方面, 受宏观经济发展环境影响, 数字化转型已成为小微金融行业的重要趋势。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。针对民生消费行业与个人消费场景强相关的特征, 公司推出优连贷产品, 重点针对小微企业, 尤其是垂直行业的连锁店店主进行深入探究, 聚集餐饮、零售、娱乐、潮玩、宠物等行业丰富产品矩阵与风控体系。基于客群定位制定了详尽的风险审查规则, 涵盖客户人群画像、准入条件、所属行业、店铺数量、营收流水基数等方面, 并综合客户的财务数据、征信记录、社交行为等多元维度信息开展信用评估。目前该业务已经实现在8个城市试点推广, 贷款规模呈稳步增长态势。在风控系统建设上, 报告期内, 公司持续增加人机互动, 提升业务流程中的风险防控水平, 依托大数据平台依托OneData方法论, 实现了数据从采集、建设、管理到应用的全面优化, 显著提升了公司的数据治理水平。截止2024年6月末, 公司金融资产管理余额为26.31亿元, 上半年实现营业收入2.57亿元。

（二）电信运营商数字化服务

行业方面，2024年4月，国家数据局组织召开全国数据工作会议，并印发《数字中国建设2024年工作要点清单》，明确加快推动数字基础设施建设扩容提速，着力打通数据资源大循环的堵点，以提升数字基础设施的质量和效率。数字中国建设进程将统筹推进网络基础设施、算力基础设施和应用基础设施等，面向经济社会发展需求，推进“AI+”专项行动，为数字中国建设筑牢坚实基础。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倾注更多投入，这为运营商大数据产业发展带来更广阔的市场空间。

在运营业务支撑市场领域，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，为运营商数智化转型、高质量发展注入强劲数智动力，提升数智化服务水平。报告期内，公司成功中标中移总部大数据平台基础能力及新业务研发、梧桐大数据工具产品集开发、政企能力支撑运维工作台三期应用系统开发、梧桐引凤信息平台二期工程软件开发等项目；福建移动移动云厅政企工作台、核心业务系统连续性保障提升、大众市场业务支撑提质增效专项开发等项目；此外，公司还中标了中国铁塔IT开发能力服务、数字乡村产品三期研发服务等项目，报告期内累计实现服务收入1.73亿元，进一步巩固了运营商市场地位。

在大数据行业赋能领域，公司以“运营商大数据价值赋能行业业务”为核心，为运营商客户提供面向数据要素的智慧工厂平台，整合数字化分析工具，具备面向报表、多维分析、数据挖掘、自助分析等多种分析能力，打通业务流程，开放数据能力，为一线生产活动赋能。报告期内，公司成功中标四川移动、云南移动、北京移动等大数据相关产品项目，与中国移动集团以及省公司合作，持续提供产品研发、项目实施和运营支撑服务，实现大数据赋能业务收入超7,500万元。

在人工智能领域，公司持续打磨AI底座智航大模型智能应用平台。基于LLM、多模态等前沿大模型技术，通过知识增强推理、智能体执行引擎快速编排、封装、集成业务应用，简化大模型应用的开发、管理与部署流程，使业务专家能够便捷地将大模型技术应用于实际业务场景，提升效率并加速业务创新。报告期内，公司成功中标中国铁塔中高点视频监控35种AI算法模型研究、中国铁塔基于跨模态领域自适应的智能维护算法和基于文本大模型的信息抽取算法研究项目、新疆联通AI识别云边协同智能巡检等项目，在算法研究和应用场景落地方面持续发力，人工智能算法业务累计实现收入近1,000万。

（三）2024年下半年经营计划

党的二十届三中全会审议通过的《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》提出，健全促进实体经济和数字经济深度融合制度。促进实体经济和数字经济深度融合，有利于拓展经济发展新空间，塑造发展新优势新动能，培育和发展新质生产力。聚焦数字中国发展主航道，借势实体经济与数字经济融合的时代背景，秉持“以数字科技创新促进实体经济转型升级、以实体经济发展牵引

数字科技进步”的融合发展理念，公司将持续夯实“数字化”、“生态化”、“国际化”的发展战略，重点把握国内实体经济的数字化转型需求以及海外非接触式经济持续渗透带来的发展机遇，以端边算力为技术底座，以数据要素处理能力为技术中台，全方位赋能线下商业、制造业、电信运营商等领域的数字化转型升级，力争建设成为全球领先的数字商业服务商。

在数字化方面，对内强化数字治理。数字化时代，治理能力将成为企业的核心竞争力之一，公司将持续推进数字治理赋能产业发展的总体策略，加快建设组织平台的数字化水平；对外积极拓展数字产业，基于人工智能大模型、边缘计算等先进技术，持续推进数字技术在场景和产品中的创新与应用。在核心场景中，扩展 AI 在数字商业与电信运营商的落地，如商户管理、商户审核、风控管理、市场营销等维度的应用，以进一步提升业务效率和客户体验。在图像感知 AI 算法和终端算力方面，持续提高边缘计算能力，在智能设备中加载更加丰富与优化的算法，提升产品性能。公司还将紧跟国家政策步伐，加快可信数字身份、数字人民币的产业布局。

在国际化方面，2024 年是公司全球化 2.0 进程至关重要的一年，公司通过本地化建设实现从产品全球化到组织全球化的升级。以优质的产品、服务以及供应链管理能力的依托，聚焦支付、识别领域，在国际市场打响中国品牌。公司将推动产品本地化向技术、服务以及组织的本地化升级，持续为全球数字商业发展输出数字化解决方案。随着鼓励跨境支付政策和相关指引的出台，公司已与 VISA 和 MasterCard 两大国际卡组织建立了深度合作关系，国际化战略布局正在稳步推进，并在合作中取得了卓越成果。未来，公司将与平安银行携手，与 VISA、MasterCard、JCB、Discover、Diners 等外卡机构达成战略合作，共同推动全球支付行业的发展升级，为广大国内外消费者提供多元化的国际支付方式。同时，公司在上半年通过引进具有国际支付业务经验的专家和管理人员，完成了团队组建，为布局海外数字支付做好充分准备。

在生态化方面，联合产业链上下游，推动数字人民币、可信数字身份产业生态建设，将继续深化与银行等金融机构的合作，进一步扩大商户覆盖面，打造数字商业生态，推动数字人民币的普及。技术方面，公司作为开源鸿蒙项目群 A 类候选人及华为鸿蒙生态使能合作伙伴，将持续与生态伙伴共同打造安全、稳定、可靠的国产系统与产品，共同探索更多应用；算法方面，与大模型合作方共同推动 AI 图像识别技术与应用，并在教育、能源等场景开展算法小模型的泛化性研究。

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：2024 年 8 月 24 日