

新大陆数字技术股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

一、概述

2023 年是全面贯彻党的二十大精神开局之年。这一年，面对异常复杂的国际环境和艰巨繁重的改革发展稳定任务，我国经济总体回升向好。全年国内生产总值超过 126 万亿元，增长 5.2%，增速居世界主要经济体前列。

面对较为复杂的经济发展大环境，新大陆统筹做好公司治理与产业发展，牢牢把握国内国际两个市场，**聚焦全球线下商业场景的数字化和智能化，持续打造数字商业全场景解决方案**。一方面，基于健康可持续发展的治理视角，公司 2023 年在组织变革、全球化布局等方面勇于创新，敢于实践。走在第三方支付行业发展的时代拐点和国内线下商业场景数字化、智能化的发展浪潮下，公司通过引入数字商业生态建设的专业团队，实现资源、技术、生态的多向融合，推动商户运营及增值服务业务的健康可持续发展；与此同时，在非接触式经济和数字经济持续渗透的国际市场，线下商业的数字化、智能化空间正逐步被打开，需求也正逐步被释放，走过以产品国际化为基础的 1.0 阶段，新大陆正步入技术、服务、组织等全要素本地化的国际化 2.0 阶段，2023 年公司在全球范围内新增设立 5 家子公司，先后在新加坡、日本、欧洲、北美等国家和地区开展实体运作并推动业务落地。新大陆基于支付技术及服务，推动全球线下商业场景数字化、智能化的数字商业蓝图在数字经济的推波助澜下正徐徐展开。

另一方面，站在数字世界的崭新空间，以人工智能为代表的数字技术正以前所未有的方式改变着人们的生产生活和认知。新大陆积极构建面向数字时代的技术底座，**持续打造基于视觉感知和垂类场景的算法应用，提升基于智能终端的边缘计算能力**。在算法方面，公司积极与多家大模型厂商合作，协助提升大模型泛化性，推进算法在场景应用中规模化推广与应用。与中科院“紫东太初”多模态大模型合作，车牌识别算法入围天翼算法仓，算法速度及入围数量排名第一；连续中标铁塔视频网管产品，2023 年铁塔算法仓中 10 个厂家中算法综合排名第一；在人脸识别活体检测中，单目静默活体识别算法成功通过公安部一所安全性能检

测，该项技术符合目前国内最高等级的居民网络身份认证标准，标志着公司算法在安全性方面达到了业内领先水平。报告期内，公司主持的国家标准《信息技术生物特征数据交换格式第 5 部分：人脸图像数据》、参与制定 8 项生物特征识别及物联网相关国家标准发布实施。在商业场景中积极探索文生图和视频的相关算法的应用，申请完成《一种基于多模态模型 AIGC 的作品设计方法》发明专利，通过 AIGC 实现广告和营销材料设计在线下商业场景应用，持续为线下商户增值服务提供 AI 技术和应用支持。

在边缘计算产品的研发上，公司完成多款算力覆盖 1T 到 38T 的产品，品类覆盖从高中低不同算力需求，为中心 AI 算法客户场景承载和 AI 整体解决方案打造，提供了完整的算力底座支撑，覆盖加油站、施工工地、工厂智能化改造、无人机汇聚平台等多个场景。2023 年，公司研发投入金额达 6.32 亿元，占营业总收入比达 7.66%。

报告期内，公司营业总收入和净利润均创历史新高，数字化转型发展持续深入，效果显著。2023 年公司实现营业总收入 82.50 亿元，较上年同期增长 11.94%，归属于上市公司股东的净利润 10.04 亿元，剔除公司持有的股权资产价格变动等非经营性扰动，公司扣非归母净利润 10.84 亿元，较上年同期增长 136.82%，公司经营活动产生的现金流量净额达到 22.27 亿元，超过归母净利润的 2 倍。与此同时，公司持续提高投资者回报水平，2023 年全年分红合计达每 10 股 5 元（含税）。

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，是万物互联实现数据畅通的重要基础设施之一。报告期内，集群实现营业总收入 31.99 亿元，同比下降 4.07%，主要系国内市场受短期因素影响收缩所致。2023 年公司持续深化海外业务的本地化部署，抓住海外非接触式经济渗透率提升的时代机遇，海外销售收入 22.53 亿元，境外业务收入同比增长达 8.69%，境外业务收入占集群收入比例超 70%。

（1）数字支付终端业务

报告期内，作为数字支付终端行业的领先企业，公司一直处于全球第一梯队，最新全球尼尔森报告中，新大陆支付全球出货量排名全球第一。面对迭代日益快

速的产品和技术服务需求，公司持续打造高效协同的组织能力，在此基础上不断加大研发投入、完善全系列产品、优化供应链交付和全场景覆盖等方面的核心竞争力。国内市场方面，在政策及宏观经济环境存在不确定性的情况下，公司积极配合中国工商银行为成都世界大运会场馆及周边提供支付建设，支持工行开展“大运+体育”“大运+社区”“大运+高校”“大运+数币”等支付活动，为后续大型赛事的全球金融服务储备相关技术和产品可行方案。公司积极推出新一代智能系列产品旗舰智能 POS - N950 和轻收银终端-X800，引领支付行业向更高性能，更优体验、更易扩展的智能生态建设方向发展，进一步满足中小微商户的一体化收银及成本极致的需求。在自助市场领域，公司推出 U2000 智能自助产品，将业务与支付有机结合，更好的契合当前非接消费趋势。在组织机制方面，公司持续加快海外本地化部署步伐，新增全球设立公司 5 家，先后在新加坡、日本、欧洲等国家和地区开展实体运作并推动落地。

业务方面，公司重点推进从硬件到软件，再到服务平台的商业数字化技术服务一体化解决方案。报告期内，公司实现智能和泛智能 POS、智能收银机、标准 POS、扫码 POS、泛智能终端等产品销量合计超 700 万台，其中海外销量超 350 万台。国内市场方面，受行业改造政策的阶段性影响，第三方支付机构终端投放策略较为谨慎，整体需求下滑，公司 2023 年国内市场出货量约 350 万台，较去年同期下降超 50%。在宏观经济与政策不确定环境下，公司积极推出 T9 泛智能终端产品，通过更轻量化的方式优化客户成本，进一步提高智能化普及率，实现智能设备突围，成功入围工行、农行、交行，智能设备出货量较去年同期增长超 90%。公司持续把握银行客户需求，产品全线入围前五大国有银行，保持公司在国内支付行业的领先者地位。

海外市场方面，公司进入国际化 2.0 布局阶段，积极开拓新区域新市场，在报告期内保持收入增长。分地区看，亚太地区伴随中国移动支付和数字技术的持续渗透，市场需求逐步被释放，2023 年公司在加坡、日本等地实现本地化部署，公司亚太区域（除中国大陆外）销售收入近 2 亿元，同比增长 179%；拉美市场保持相对稳定增长，公司已服务巴西核心五大银行，在巴西市场中占据主导地位，但巴西市场面临包括利率在内的多重经济挑战，对整体市场的业务投资活动构成压力。除巴西市场外，公司在阿根廷、墨西哥和委内瑞拉加大投入力度，

为后续持续增长打下基础；中东非地区市场尽管受局部地区战争和地缘政治影响，部分地区和国家终端投放有所放缓，但整体保持稳定增长，公司 2023 年在中东非地区实现销售收入突破 4 亿元；欧洲地区商户数字化需求带来设备升级与智能化，公司结合 TOMS 商业数字化服务平台，为客户提供更多元的支付方式与增值服务，改变了公司在国际市场以单一硬件销售收入来源的状况，2023 年实现销售收入超过 2 亿元，同比增长 28%。

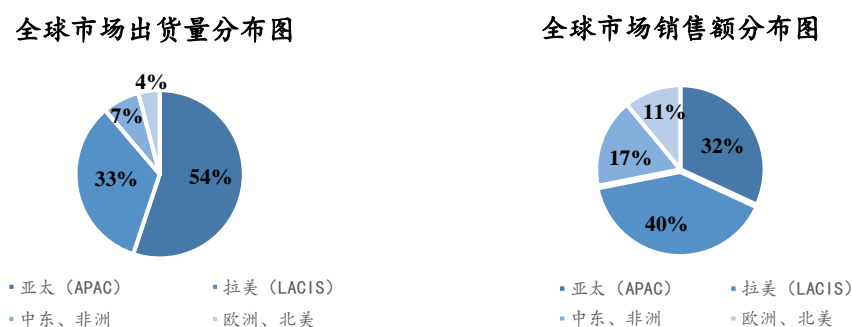


图 1 全球市场出货量分布及销售额分布

(2) 智能感知识别终端业务

报告期内，公司积极布局机器视觉、RFID、OCR 等核心技术，并将解码技术与人工智能相结合，加快构建端边算力一体化能力，形成行业壁垒和比较优势。在 RFID 方面，公司基于行业芯片开发了 RFID 引擎模组与算法，RFID 产品 UR90、URF520、URF100 已实现对外发布，在物流、零售、能源等行业头部客户投入使用；在 OCR 方面，公司自研 OCR 赋能移动数据终端，OCR 算法库已经覆盖了多个场景，包括生产日期识别、面单识别、车牌识别、停车场管理等领域；在 nvKit 视觉算法库方面，完成产品化导入，目前已支撑多个 IVD 场景和客户；公司 AI 自动学习平台 AutoML 完成验收，实现数据管理、模型管理、超参设置、模型量化与转换等一系列操作，支持条码识读、OCR、视觉各方面的应用，IVD 专用的 AI+视觉检测产品 (NLS-FM600 智能视觉相机) 进入量产阶段；在国产自主可控方面，公司与华为签署了 OpenHarmony 生态使能合作协议，在 OpenHarmony3.2 Release 版本基础上完成 URF520-RFID 和 FM600-IVD 产品的 OpenHarmony 系统适配，截至目前，公司共计有 4 款产品通过社区兼容性测试组的产品兼容性测试；位居社区 4.0-Release 版本代码量的 Top15；参加 2023 年 OpenHarmony 应用创新赛并荣获二等奖。此外，荣获福建省数字经济领域“未来

独角兽”创新企业、福厦泉国家自主创新示范区平台项目，思必拓 SC55G 新一代智能防爆手持终端获 2023 第二十届“IOTE 金奖”创新产品等荣誉。

业务方面，公司持续完善基于条码的产品系列衍生，通过极致设计的产品和发挥自研及供应链可控优势，持续提升产品竞争力。国内市场方面，公司聚焦物流仓储、新零售、医疗、工业四大行业，加速条码技术与 AI 视觉技术相结合，持续深化行业头部客户的定制化服务，夯实产业基础。从细分市场来看，在零售及物流仓储方面，受宏观经济的周期性及传统条码产品同质化加剧的双重影响，条码产品价格持续承压，公司巩固传统细分市场优势，销量实现逆势增长。在工业应用领域，公司聚焦能源、3C 电子和汽配三大主要行业，在工业读码器领域扩大产品路径研发和市场化，在新能源、半导体等行业的重要客户中均加大了多维度产品的适配和市场销售，在国产替代的趋势下，产品的稳定性、复杂场景的适配性、非标项目的创新和集成能力均得到了大幅提升，年度新增客户突破 100 家，产品销量突破 1.2 亿元。在医疗体外检测领域，公司与国内 IVD 仪器行业头部企业合作，推出了一系列 IVD 行业应用产品及解决方案，在免疫诊断、生化诊断、分子诊断等自动化检测仪器中适配机内扫码产品，积极拓展视觉 AI 应用，在试管形态检测、血液形态检测、OCR 识别等领域实现应用。

国际市场方面，公司加快构建全球化的营销网络，推动产品、服务的本地化，2023 年公司在波兰、迪拜分别设立办事处，进一步扩大产品服务范围；建立日本子公司，布局高价值成熟市场；试点印度、墨西哥市场。此外，公司持续加大对海外本土团队及渠道生态建设，新大陆欧洲公司通过多年的努力，目前已跻身 EMEA 地区 AIDC 产品类销售第一集团阵营，随着市场的不断开拓，将持续为公司带来积极的市场扩容增量。

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，在持续的行业深耕后，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，集群实现营业收入 50.37 亿元，同比增长超 25.35%，主要源于第三方支付进入行业拐点，供给侧出清，价值回归，开启数字商业新篇章。

(1) 商户运营及增值服务

2023 年中国第三方支付行业发展进入重要的拐点，259 号文的实施促进了支付行业向更加健康和可持续发展的方向发展，通过统一标准、强化监管、规范市场秩序，加速了不合规机构的退出速度，有效地促进行业的公平竞争，增强了市场透明度，行业价格有望进入更加合理有效的区间。**这也推动了第三方支付公司从单一支付服务的商户数字化升级走向“支付+增值服务”商户全业务链条的数字化服务的新阶段。**

支付服务方面，公司高度重视业务合规性，严格执行 259 号文关于所有终端设备符合“一机一户一码”的要求，是首批完成改造要求的支付机构。公司持续加大对合规系统及产品的研发投入，自建“收单业务风控管理平台”，通过 AI 学习不断升级算法模型和平台能力，力求在交易环节坚决对赌博、电信诈骗、洗钱等非法金融活动予以杜绝，保证从商户进件开始至交易结束全流程的合规性。公司持续提升支付管理系统的安全性、稳定性和便捷性，平台每日可容纳 5,000 万笔交易，交易稳定性达到 99.999%。在持续强化合规与风险管理的过程中，公司积极把握消费复苏机会，加大产品创新与客户服务投入，**全年支付服务业务交易总量超 2.5 万亿，较上年同期增长约 8%，**交易笔数峰值超 1,500 万笔/日，交易金额峰值超 97 亿元/日。在创新支付方式上，积极推进数字人民币建设，完成兴业银行、中国银行与邮储银行数币系统对接与应用，通过一码通扫的方式帮助银行合作伙伴提升了数字人民币商户拓展效率，降低拓展成本，并进一步优化了数字人民币的受理体验。

增值服务方面，公司为中小微商户提供数字化解决方案，解决商户获客成本高、客单价低、经营成本高、融资难的问题。报告期内，公司为超过 370 万活跃商户提供各类经营服务与金融科技服务，实现收入 10.95 亿元，单商户 ARPU 值达 295 元/年。

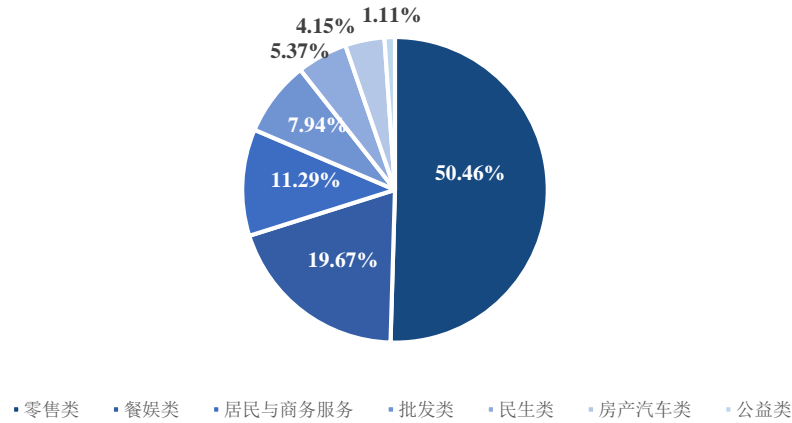


图 2 按垂直行业划分，公司平台商户结构（截至 2023 年 12 月）

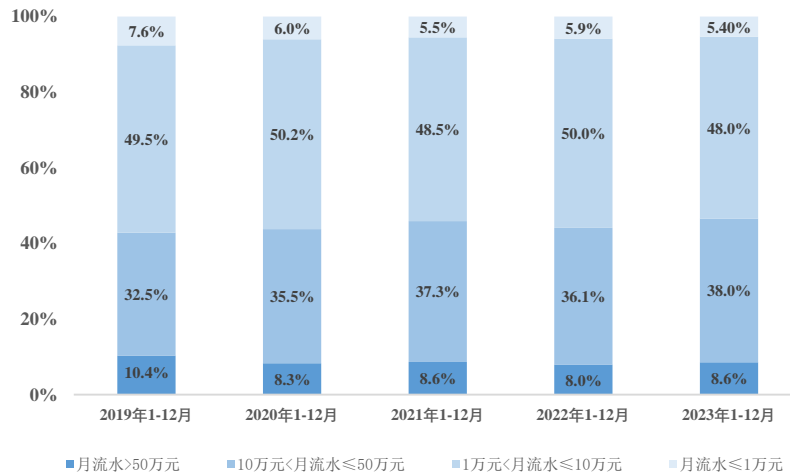


图 3 按商户规模划分，公司交易流水结构（截至 2023 年 12 月）

董事会积极把握行业拐点机遇，于 2023 年第三季度通过少数股权置换的方式引入杉昊智能团队，该团队深耕商户运营领域且具备较强的 SaaS 综合服务能力，将更好地推动商户运营及增值服务业务向前发展，助力公司数字商业板块能力进一步提升。“慧徕店”场景开放平台是公司打造的场景 SaaS 聚合平台，主要为商户提供数字营销、电子发票、供应链管理、小程序点单、聚合外卖、会员管理等服务，实现包括业务环节、场景、客户关系、员工管理等全业务流程优化，进而实现商业的智能化与自动化，为商户实现降本增效，为消费者带来良好消费体验。目前公司已经完成包括零售、餐饮、校园等 12 个大场景 46 个细分场景解决方案的入驻对接，其中零售、餐饮、娱乐商户占总商户数超 70%，报告期内公司在药店、烟草和寺庙等场景进行突破，在内蒙、广东等地完成药店医保数字化

改造；在福建、天津等地完成烟草零售门店的数字化改造，在福建省内已落地寺庙场景数字化服务，合计场景建设超 1,500 个。与此同时，公司积极引入行业合作伙伴，建立商户、消费者、行业伙伴的场景生态。基于多年银行合作经验与积累，公司与多家银行开展总行级战略合作，结合银行的“开卡、揽存、促活”的需求，以场景解决方案为入口，叠加银行资源赋能商户，在提升银行用户忠诚度的同时，提升商户服务综合价值。报告期内，行业合作客户囊括邮政、邮储银行、民生银行、兴业银行、华夏银行、浦发银行以及平安银行等，交易流水突破 6,800 亿，共计补贴手续费超过 5.47 亿元，同时公司积极与各大银行开展各类营销促销活动，年度核销金额 1.65 亿元。合作生态模式帮助我们聚焦中腰部商户群体，报告期内月流水超过 50 万元的商户流水贡献度持续提升，占交易总规模比例提升至 8.6%，同比增长超 16%。



图 4 数字商业全场景解决方案

在合作生态建设上，国通星驿公司荣获连通公司 2023 年度“卓越收单场景共建奖”及“卓越贡献收单合作伙伴奖”、中国银联安徽、江苏、厦门分公司等多项行业大奖；杉昊智能荣获中国银联“创新合作伙伴奖”蚂蚁集团“CY23 年度一路相伴·戮力同心奖”、吉林银行“2023 年度最佳合作伙伴”等多项大奖。

金融科技方面，银行业纷纷响应国家政策，进一步下沉服务赋能中小微商户的发展，推动我国普惠金融健康持续发展，助力实体经济尤其是中小微商户的数字化转型升级。在此背景下，公司始终聚焦服务小微，帮助中小微商户解决金融痛点和难点，为中小微商户提供金融科技服务。报告期内，在原有产品线基础上，

公司通过金融数字化转型，不断加强人机结合，尝试实行高度制度化、流程化的 IPC 技术，专注服务零售商超、连锁餐饮、制造加工、益农助农和基于 ERP 的供应链商贸等中小微企业，开发了面向小微企业的优企贷系列产品，进一步丰富产品结构，为其提供一站式金融解决方案。与此同时，公司成立数字实验室，全面梳理业务数据，基于小微商户的数据提供金融科技解决方案，逐步补全各类业务分析数据指标，助力公司与管理层决策和精细化管理。公司坚持稳健经营，不断加大风控系统建设，提高资产质量，截至 2023 年底，公司金融科技业务管理资产余额 31.29 亿元。

(2) 电信运营商数字化服务

公司继续以电信行业支撑系统全域产品为运营基础，提供全方位的数智化资产建设服务方案。基于对运营商业务的深度理解，围绕智慧中台、数据中台、AI 中台、网格运营及政企智慧中台等核心底座，以“**数智化，云原生、自主可控**”为架构演进方向，推动业务运营系统的新一代演进，助力运营商向企业数智化转型的使能者转型。同时公司展开对国内外主流开源大模型的深入研究和训练实践，实现运营商领域多个应用场景落地。基于数据湖技术实现源系统全量 CDC 场景支撑，建立湖仓一体的系统架构，率先推进中国移动全网大数据分布式协同架构，加速大数据平台国产化建设，支撑运维、管理、营销域等“AI+大数据”场景落地，AI 服务年调用量快速增长。大数据行业省级运营商市场逐渐规模化，持续为客户创收，业务内涵进一步扩大。与合作伙伴联合主导中国移动集团《全网大数据治理规范》、《数据标准管理分册》等规范编写；积极参与行业标准制定，包括数据研发运营一体化 (DataOps) 能力成熟度模型、数据分类分级解决方案标准、数据分类分级成熟度评价模型等，获得 DGS 数据治理服务商能力成熟度评估四级、DCMM 数据管理能力成熟度评估四级认证。入选信通院数据要素、数据治理两大产业图谱，入选云计算开源产业联盟算力服务方阵成员。

业务方面，公司作为数字化转型的先行者，坚持以运营商领域的技术积累及产品优势为基础，以国产化、云原生为核心的创新驱动发展战略，加速实现核心技术突破，在服务企业数智化商业创新的过程中探索前行。在运营商业务支撑市场领域，公司业务覆盖中国移动总部及 20 多个省公司、中国移动研究院和中国铁塔总部等核心客户，为其提供大数据平台开发等支撑类业务，进一步巩固运营

商市场地位。

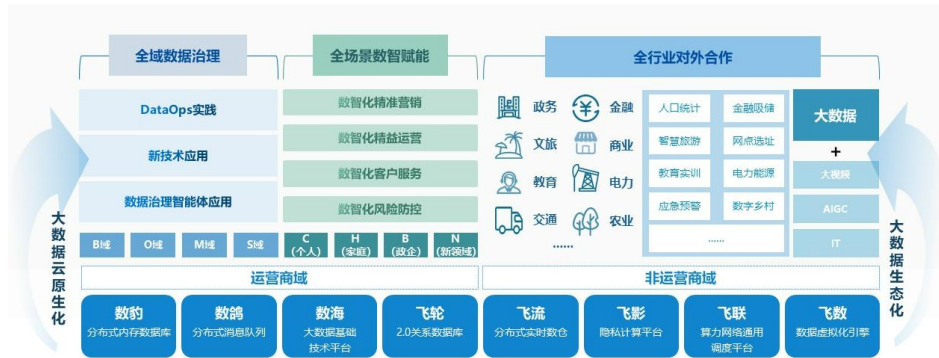


图 5 大数据云原生与大数据生态化示意图

在大数据智能化方面，公司持续加大投入，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，助力客户大数据行业应用市场突破十亿级规模，公司大数据赋能业务实现收入突破 2 亿元。基于智能化需求，公司持续提升人工智能在项目建设上的技术创新和商业模式创新，成功中标四川铁塔、新疆移动、中国铁塔等人工智能项目，同时在江苏移动运营商系统 AI 能力提升软件开发项目、江苏移动新型人工智能开放基础设施关键技术攻关 BOMC 工单智能处理软件开发项目、中国铁塔中高点视频监控 35 种 AI 算法模型研究等项目上实现突破，AI 应用场景案例实现快速增长。

在产业数字化方面，结合公司的产品和技术能力，在数字政务、智慧农业、工业互联网、数字能源、智慧城市及物流、环保、教育等跨行业的数字化转型市场持续发力，实现新的业务增长点。

二、对公司未来发展的展望

（一）2024 年发展战略与经营计划

2024 年是中华人民共和国成立 75 周年，是实现十四五规划目标任务的关键一年。2024 年政府工作报告指出，深入推进数字经济创新发展。制定支持数字经济高质量发展政策，积极推进数字产业化、产业数字化，促进数字技术和实体经济深度融合。深化大数据、人工智能等研发应用，开展“人工智能+”行动，打造具有国际竞争力的数字产业集群。公司聚焦于数字化、生态化、国际化的发展定位，紧抓消费复苏带来的全球性的数字商业发展机会，着力推进以边端算力为技

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场景、制造业等领域的数字化转型升级，为数字技术和实体经济的深度融合提供中国方案。

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，持续推进数字商业的全场景解决方案和生态建设，赋能中小微商户的数字化升级，同时，公司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，强化产业协同和商业模式创新。

在国际化方面，业务版图扩大至 100 多个国家和地区，公司将聚焦支付、识别领域加快海外业务本地化部署，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。同时，伴随鼓励跨境支付的政策和系列指引出台，公司将坚持走出去与请进来并行，积极为发展跨境支付及境外收单市场进行储备，首先将全面完善境外人士在国内的收单受理环境，进一步提高终端可受理外卡的比例。同时深化与国际卡组织的合作，提升支付体验，打造跨境权益+支付的核心产品

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，公司作为数字人民币产业联盟理事长单位，将继续积极协同产业生态合作方，共同参与数字人民币的法理研究、标准制定、生态构建中来，联合产学研各方为标准制定积累智库，推动数字人民币发展行稳致远，同时在国产自主可控的大背景下，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，为中国智造的全球化发展做出贡献。

（二）公司可能面对的风险

1、国内市场风险

数字经济是国家未来经济增长的重要源泉，潜在市场需求巨大。虽然公司具备较强的竞争优势，但在某些领域，市场变化迅速、参与对手众多、竞争相对激烈，未来市场状况仍存在较大的不确定性。同时，随云计算、大数据、人工智能的发展，催生出大量新技术、新商业模式，公司在市场开拓的过程中，势必存在

机遇与风险并存的局面。公司将密切关注市场环境 with 竞争格局情况，前瞻性地规划和调整战略方向，加强技术与产品研发工作，以适应市场不断变化的需求。

2、海外市场风险

国际化与全球运营是公司的一项重要经营目标，公司已在北美、欧洲、南美、新加坡设立相应的直属公司以作为海外市场窗口，并通过这些窗口逐步建立相关营销体系。但拓展海外市场时仍可能面临当地政治经济局势是否稳定，法律体系、市场变化和监管制度是否发生重大变化等无法预期的风险。公司将密切关注国家对外出口方针政策，以及主要出口国的宏观环境变化，积极制定应对措施。

3、政策风险

数字经济属新兴技术或产业，是我国中长期战略规划中政策重点扶持产业，但某些技术创新、商业模式创新涉及的业务尚缺乏相关的行业标准和有关制度，甚至有些是跨多行业、涉及多主管部门的业务，新生市场缺乏相关的政府政策，新兴业务需要相关政策支持。公司将持续关注政策动向，积极拥抱监管，坚决遵守相关行业政策与制度。

4、技术人员风险

人才资源是企业生存和发展必备的重要资源，特别是随着知识经济的到来，人才对企业发展的推动作用日益明显，人才资源对企业的重要性更加突出。近年来，国内物价水平持续上涨，公司员工工资及福利也呈上涨趋势，在人力成本上给公司造成一些压力，另外行业内激烈的人才竞争，给公司人才带来一定的流失风险。公司将致力于优化员工薪酬体系，制订有效的绩效激励机制，加强企业文化建设，树立优秀雇主品牌效应。

三、董事会日常工作情况

（一）董事会的会议情况及决议内容

会议日期	会议届次	审议通过主要事项
2023年2月2日	八届14次	1.《关于向兴业银行股份有限公司福州分行申请综合授信的议案》
2023年4月20日	八届15次	1.《关于公司及子公司开展衍生品交易的议案》； 2.《关于向汇丰银行（中国）有限公司福州分行申请综合授信的议案》； 3.《关于使用闲置自有资金购买金融理财产品的议案》

会议日期	会议届次	审议通过主要事项
2023年4月28日	八届16次	<ol style="list-style-type: none"> 1.《2022年度董事会工作报告》； 2.《2022年度财务决算报告》； 3.《公司2022年年度报告及摘要》； 4.《2022年度利润分配预案》； 5.《关于支付2022年度审计相关费用的议案》； 6.《关于续聘会计师事务所的议案》； 7.《公司2022年度内部控制评价报告》； 8.《2022年度社会责任报告》； 9.《董事会关于公司2022年度募集资金存放与使用情况的专项报告》； 10.《2023年第一季度报告》； 11.《关于2023年度为子公司提供担保额度的议案》； 12.《关于为全资子公司提供对外融资性担保额度的议案》； 13.《关于会计政策变更的议案》； 14.《关于变更公司证券事务代表的议案》； 15.《关于募集资金投资项目延期的议案》
2023年6月6日	八届17次	<ol style="list-style-type: none"> 1.《关于召开2022年年度股东大会的议案》
2023年8月18日	八届18次	<ol style="list-style-type: none"> 1.《关于子公司网商融担公司开展融资担保业务暨公司为子公司提供担保的议案》； 2.《关于为子公司广州网商商业保理有限责任公司向四川新网银行股份有限公司提供担保的议案》； 3.《关于向中信银行股份有限公司福州分行申请综合授信的议案》
2023年8月25日	八届19次	<ol style="list-style-type: none"> 1.《公司2023年半年度报告》； 2.《公司2023年半年度利润分配预案》； 3.《董事会关于2023年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》； 4.《关于召开2023年第一次临时股东大会的议案》
2023年9月27日	八届20次	<ol style="list-style-type: none"> 1.《关于使用全资子公司部分股权换股收购资产的议案》
2023年10月27日	八届21次	<ol style="list-style-type: none"> 1.《公司2023年第三季度报告》； 2.《关于向中国民生银行股份有限公司福州分行申请综合授信的议案》； 3.《关于向中国银行股份有限公司福州市鼓楼支行申请综合授信的议案》
2023年12月28日	八届22次	<ol style="list-style-type: none"> 1.《关于修订公司部分制度及公司章程的议案》； 2.《关于向招商银行股份有限公司福州分行申请综合授信的议案》； 3.《关于向中国建设银行股份有限公司福建省分行申请综合授信的议案》

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

报告期内，公司董事会根据《公司法》、《证券法》和《公司章程》等有关法律、法规的要求，严格按照股东大会的决议和授权，认真执行股东大会通过的各项决议内容。

会议日期	会议届次	审议通过主要事项
2023年6月28日	2022年年度股东大会	1. 《公司2022年度董事会工作报告》； 2. 《公司2022年度监事会工作报告》； 3. 《公司2022年度财务决算报告》； 4. 《公司2022年年度报告》及《公司2022年年度报告摘要》； 5. 《公司2022年度利润分配预案》； 6. 《关于续聘会计师事务所的议案》； 7. 《关于2023年度为子公司提供担保额度的议案》； 8. 《关于为全资子公司提供对外融资性担保额度的议案》
2023年9月12日	2023年第一次临时股东大会	1. 《公司2023年半年度利润分配预案》

新大陆数字技术股份有限公司

董 事 会

2024年4月22日