

新大陆数字技术股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

一、概述

2024 年，全球经济处于周期性调整之中，我国经济经历了一条“前高、中低、后扬”的曲线，国民经济运行总体平稳、稳中有进，国内生产总值（GDP）首次突破 130 万亿元，同比增长 5%。面对复杂多变的国际经济局势，新大陆秉持着“结硬寨，打呆仗”的经营思维，始终聚焦主业，**2024 年公司实现营业总收入 77.45 亿元，归属于上市公司股东的净利润 10.10 亿元，剔除引入的商户运营管理团队少数股权因素影响，实现同比增长 10%；公司拟每 10 股派发现金 2.20 元（含税），2024 年度合计每 10 股现金分红 5.50 元（含税），年度累计现金分红金额超归母净利润的 55%。**

在全球化战略进程中，公司充分发挥产品、技术、服务以及供应链的全产业链优势，推动海外业务的本地化部署做深做实，不断强化组织建制在欧洲、北美等区域市场的落地生根；面对第三方支付行业加速出清的时代背景，公司以合规运营、健康可持续发展为第一要务，紧抓中小微商户、行业客户等用户的数字化需求，以“支付+增值服务”为抓手，通过链接银行、SaaS 服务商、平台服务商等合作伙伴，建设数字商业服务生态，推动支付行业高质量发展。

身处数字经济的发展浪潮，新大陆积极拥抱产业 AI，实现降本增效创收。公司通过与豆包、深度求索、文心一言、千义通问大模型开展生态合作，进行泛化性研究，生成垂类场景小模型，广泛应用于技术研发、数据采集、行业应用、风控合规等日常工作场景，大幅提升工作效率并节约成本；同时，公司年千万级的物联网终端出货量，通过搭载人工智能算法，衍生出的边缘计算盒子，被广泛应用于电信运营商、银行、中小微商户等客户场景，在为客户提供更加优质的产品体验的同时，有望实现产品智能化率和价值量的提升。除此之外，新大陆“视联网平台解决方案”在数字中国建设峰会组委会组织的 2024 数字中国创新大赛人工智能赛道比赛中荣获三等奖。

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 35.95 亿元，同比增长 12.36%，毛利率达到 38.53%。营收变动主要系公司全球本地化布局带来更多的新增客户，海外业务收入占集群总收入比例近 75%。

（1）数字支付终端业务

报告期内，公司全面落实全球化 2.0 战略目标，持续布局全球各地区本地化建设工作，尤其是完善在欧洲、北美等地的组织体系建设，在全球范围内形成一体化、多中心的组织架构与服务各区域的运营平台，公司在全球范围内联动 7 家工业 4.0 智能化代工基地实现 48 小时订单响应，支撑全球各区域快速交付，为应对全球宏观形式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。在组织效能方面，公司推动总部职能前移，加强前后端协同，有效支撑销售，同时进一步推进区域国际人才的招聘，与客户建立深度连接，为提供高效优质服务赋能。公司逐步突破各地区技术标准等维度的准入门槛，系列产品先后完成了 UK RNIB、Common.SECC、澳洲 eftPOS 认证，为公司产品在各地区销售提供坚实保障。公司积极引领行业支付技术创新，在卡码融合、动态标签等前沿技术上进行了相应的技术储备。

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 700 万台，海外业务出货量首次突破 400 万台，海外业务收入占比近 84%。伴随全球性的支付终端智能化的升级与推广，公司 2024 年智能 POS 出货量实现突破，智能 POS 占总出货量近 25%，其中海外智能 POS 较去年同比增长超 70%。

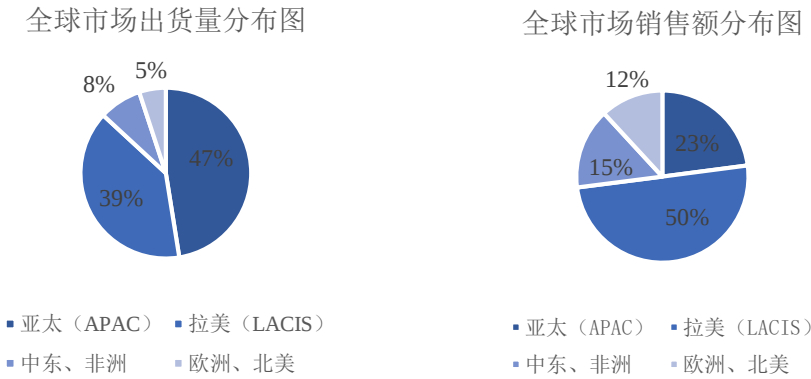


图 3：全球市场出货量分布及销售额分布

分区域看，拉美地区仍然是公司全球化业务持续发展的核心地区，伴随发展中国家支付终端智能化升级的需求释放，以巴西市场为引领的拉美地区迎来了新一轮的支付技术改革浪潮，在传统 POS 的持续耕耘与抢抓智能 POS 升级机会的双重刺激下，2024 年公司在拉美地区销售收入同比增长 40%，出货量较去年同期增长 16%，其中智能 POS 出货量同比增长 184%，智能 POS 出货量占区域出货量的比重从 2023 年的 9% 快速提升至 2024 年的 22%；欧洲地区伴随公司本地化体系建设的逐步完善，销售及管理团队对客户实现全面触达，2024 年度公司已完成欧洲 Top6 大客户的全覆盖，出货量同比增长超 15%，尤其进入三季度后，公司在欧洲地区的订单量呈现快速增长态势，下半年较上半年实现超 4 倍的增长；在北美地区，公司加速本地化的组织搭建，并通过持续深耕三大核心客户，加深客户合作粘性，出货量同比增长超 40%；中东非地区，公司与核心客户保持良好的合作关系，在沙特、土耳其、南非等地区占据领先地位，2024 年公司在该区域实现出货量同比增长 13%；亚太地区（含中国内地）作为全球最大的支付终端市场，伴随国内第三方支付行业出清，支付终端的市场需求受到抑制，在此环境下，公司主动选择优质客户，成功入围头部六大银行的招标订单，积极与互联网公司深度合作，在控制出货量的同时区域毛利率得到显著提升；值得关注的是，公司在印度、日本、澳大利亚等地区实现了客户资源的触达和积累，为下阶段发展打下坚实基础。

（2）智能感知识别业务

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 AI 算法方面，公司发布了 AIBD2.0 算法库，提供解码领域的 AI 算子，已导入到十余款扫码产品，在解码率、时间稳定性、漏码率、景深等各方面大大提升了解码性能，并通过 3C、医疗等多个领域客户验证。基于 AI 的视觉检测方案可快速适配同类产线，标准化交付周期缩短 30%。在 AI 芯片方面，公司通过在珠海设立孙公司优迈捷，专注于结合 AI 技术实现物联网芯片及其衍生品的自主研发创新，通过将 AI 算法深度融合到芯片设计中，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。在鸿蒙应用方面，2024 年公司积极投身于开源鸿蒙生态系统的建设与发展，在第二届 OpenHarmony 应用创

新赛获得第一名，并携手生态合作伙伴共同推进开源鸿蒙技术在多个行业的实际应用与落地，在港口、隧道、纺织、教育及电力等多个关键领域成功实施了项目试点。

业务方面，2024 年公司深化国际化发展战略，推进 AIDC Global 的组建，并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，受整体发展大环境影响，竞争持续加剧，公司坚持利润为导向，收入规模总体保持稳定。在物流与零售领域，公司持续做好头部客户的服务，通过多样化的产品与技术解决方案成功入围多家互联网、物流头部企业、第三方支付公司的供应商名录，公司首款自研的扫码+云打印的创新产品，销量累计突破 20 万台，打开外卖行业的增量市场；在医疗领域，公司产品已广泛应用于药品管理、患者信息管理、医疗设备管理和手术室管理等场景，同时在体外检测（IVD）、临床护理配套、医药物流和药品追溯等场景实现进一步的推广，年度销售收入较去年同期增长 37%；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，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，增强工业固定读码器、工业手持枪产品的竞争力。在国际市场方面，亚太地区聚焦印度、日本、东南亚重点区域市场持续深耕，销售收入实现同比增长 66%。公司积极推动工业产品在该区域出海，工业产品销售额实现同比增长 79%；欧美地区，通过不断地品牌露出与客户耕耘，公司在销售模式实现从传统经销向经销+直销的模式转变，带动公司盈利能力的提升；通过不断调整供应策略以应对当地政策的变化，公司成功通过墨西哥 PDA 产品认证，获得 5 家重点战略客户及 TOP 集成商的合作契机，有望在拉美地区打开新的增量市场。

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，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 41.33 亿元，同比下降 17.96%。收入变动主要系合规监管加速行业出清，推动行业流水的优化。在此背景下，公司坚守合规发展为第一要务，持续加快数字商业生态的打造，商户质量得到进一步提升。

（1）商户运营及增值服务

支付服务方面，伴随三方行业加速出清，公司以强化合规治理和提升数字化管理能力为抓手，全年实现支付服务交易规模超 2 万亿，保持行业头部地位。同时，在数字商业战略的持续推进下，公司商户结构和质量得以提升，扫码支付笔数和金额持续优化，扫码交易笔数占比 94%，相较去年同期提升了 4 个百分点。在数字人民币方面，公司联合兴业银行打造首个“园区工牌+数字人民币硬钱包”的数字园区场景。截止 2024 年 12 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。在跨境支付服务上，公司与六大国际信用卡组织保持深度合作，将外币受理网络拓展至全国 331 座城市及 12 个重点行业，既为外籍来华人士和跨境客户打造了更加便捷、安全的支付环境，也为国内外企业提供了多元化的外卡受理服务，累计交易规模突破 1.2 亿元人民币。在支付系统建设上，公司 2024 年通过系统升级实现交易承载力大于 8,000 万笔/天，支持并发数大于 10,000/秒，完善的风控体系与技术能力，将成为公司未来保持竞争力的关键。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，2024 年先后荣获连通年度“卓越贡献收单合作伙伴”、美国运通“优化支付服务创新突出贡献”、万事网联首批收单合作伙伴、中国银联“银联锦绣行动突出贡献”及“智慧商业信息化行业年度最具创新力企业”。

增值服务方面，依托“星驿付”与“慧徕店”的双品牌战略，公司持续打造“支付+增值”服务，持续提升高质量商户粘性。2024 年度公司为超 390 万活跃商户提供各类经营服务与金融科技服务，实现收入 11.35 亿元，单商户加权 ARPU 值达 320 元，其中经营类增值服务收入达 5.73 亿元，同比增长超 25%。

a、在营销服务方面，公司 2024 年新增中标各地银行联合收单项目超 57 个，累计实现交易流水超 6,900 亿，营销及相关补贴 9.8 亿元。在支付宝新一轮线下支付推广的大背景下，公司联合生态伙伴在餐饮、零售等高频交易场景铺设了超 20 万台“碰一碰”设备，实现从设备销售、活跃奖励、头部奖励、收单手续费到额外增值服务等多元化收益。在 9 月份支付宝“碰一碰”全国服务商先锋赛中斩获“第一名”。

b、在 SaaS 化服务方面，慧徕店开放平台合作开发者应用已经超过 150 个，覆盖 12 大行业 46 个细分场景，通过整合多行业的场景化解决方案，推动各类商户的数字化转型与经营效率提升，打造了宠物医院、冰雪商圈、奶茶店、主题邮

局等新兴场景，为商户提供了账户系统、自定义结算时点等场景化支付结算服务以及扫码点餐、后厨管理、会员管理、聚合外卖、库存管理等提效降本的经营类服务。

c、在消费分期业务方面，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，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%。让消费者在更轻松的支付模式下进行更高频或更大额的消费，为商户流量与营收持续注入新的活力。

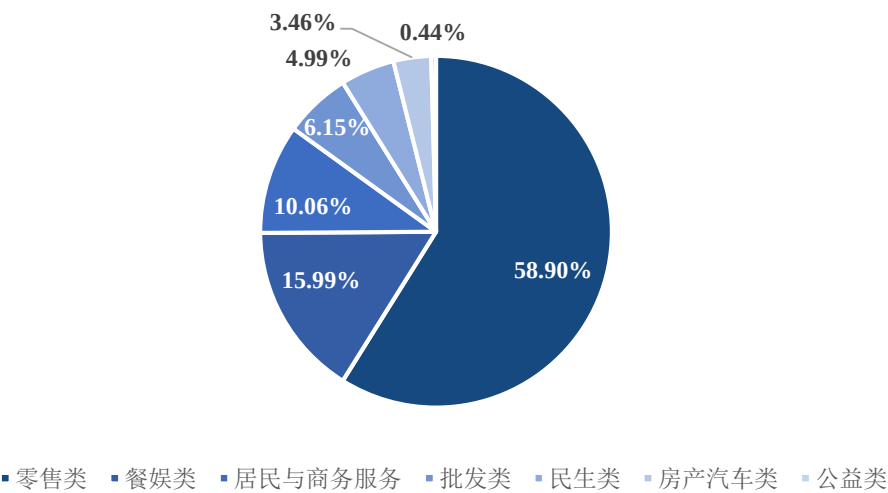


图 4：按垂直行业划分，公司平台商户结构（截至 2024 年 12 月）

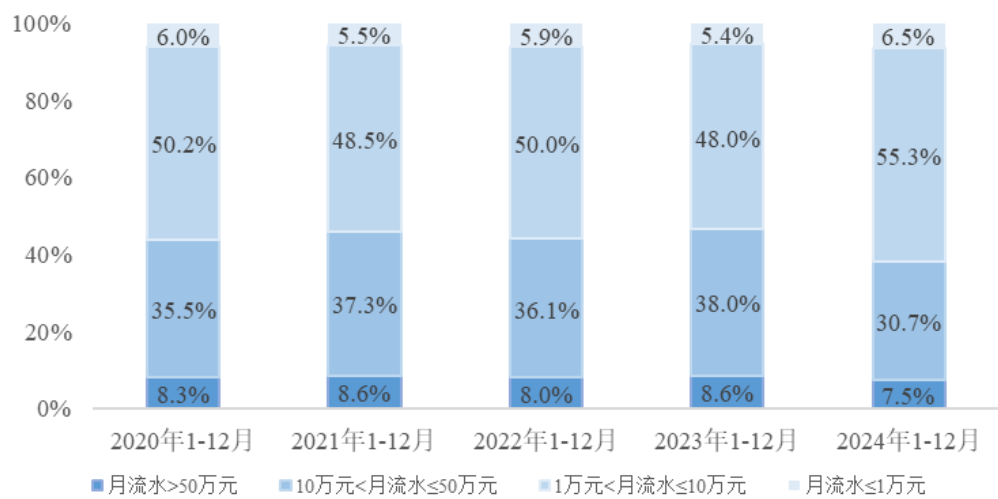


图 5：按商户规模划分，公司交易流水结构（截至 2024 年 12 月）

d、在金融科技方面，宏观经济发展环境及行业监管强化导致行业正从高速扩张阶段转向以合规经营、差异化竞争为核心的成熟期，形成“头部集中-腰部分化-尾部出清”的三层结构。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。在数据引流方面，公司通过与网商银行、京东科技、中邮消费金融、度小满等金融机构紧密合作，先后为超过 10 万家小微商户提供覆盖经营贷款、周转贷款等不同产品形式的信贷支持，累计放款 42 万笔，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，公司能够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，大幅缓解了中小微企业在经营过程中的融资难与融资贵问题。在助贷方面，针对民生消费行业与个人消费场景强相关的特征，公司新推出的优连贷产品，聚焦餐饮、零售、娱乐、潮玩、宠物等行业形成丰富的产品矩阵与风控体系，在上海、北京、成都等 10 个城市实现落地，年度累计放款近 5,000 万元。截止 2024 年 12 月，公司金融资产管理余额为 22.22 亿元。

AI 技术创新方面，公司在深化数字化转型战略的过程中系统性推进了大模型技术与核心业务场景的全链路融合，2024 年先后通过 API 接口方式接入了深度求索、科大讯飞、阿里云千问、豆包等众多知名 AI 大模型平台等多模态大模型，基于超过 300 万活跃商户的场景需求，**积极推进商户运营行业智能体场景开发平台的孵化**，构建起覆盖“AI 商户审核智能体验、AI 客服智能体、AI 风控反洗钱智能体”在内的垂直领域智能体矩阵。在商户审核方面，AI 替代绝大部分人工审查工作，使审核流程具备更强的稳定性与灵活性，细颗粒度的规则配置让商户入网审核更具适配性，大幅提升效率与准确率；在客户服务方面，通过自然语言处理实现更快速、精准的应答，持续增加人机互动，减少人工客服投入成本，并依托企业级私域知识库与业务系统接口对接，自动化处理交易查询、信息变更等多类需求；在合规风控方面，借助多模态 AI 引擎深入挖掘交易数据的潜在规律，并精准识别可疑交易与异常行为，在提升识别精度的同时有效降低运营风险。

（2）电信运营商数字化服务

公司持续提供电信行业全方位的数智化资产建设服务方案，着力打造新一代智能运营支撑体系，赋能通信企业实现智慧化运营变革。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、宁夏、新疆等省份项目，进一

步巩固运营商省级市场地位；公司中标中国铁塔及多个省级铁塔业务、数字乡村产品三期研发服务等项目。

公司积极探索前沿科技应用，深度参与大模型的技术攻关与适应性训练。基于国产化 NPU 算力平台，接入 Qwen2.5 等多个版本，并集成深度求索-R1-671B 满血版及其蒸馏版 32B 模型，构建多模态能力矩阵，在智能数据分析提效、政企服务创新、研发效能升级等场景实现应用。通过构建端到端的数智化应用体系，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。

在大数据行业赋能领域，公司成功中标四川移动、云南移动、北京移动、山东移动、辽宁移动等项目，市场覆盖区域进一步扩大，以运营商大数据价值赋能行业业务，携手中国移动各地方公司，为行业客户提供产品研发、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，并在新疆联通、江苏移动、上海移动等运营商项目上实现突破，在算法研究和应用场景落地方面持续发力，2024 年大数据及人工智能项目累计实现收入超 2.1 亿元。

二、对公司未来发展的展望

（一）公司 2025 年发展规划

2025 年是“十四五”规划的收官之年，也是进一步深化改革的重要一年。政府工作报告指出，大力提振消费、提高投资效益，全方位扩大国内需求。制定提升消费能力、增加优质供给、改善消费环境专项措施，释放多样化、差异化消费潜力，推动消费提质升级。在促消费等相关政策刺激下，AI 技术有望成为推动消费经济提质增效的又一引擎。

在数字化方面，公司将积极拓展数字产业，利用人工智能大模型、边缘计算等先进技术，推进数字技术在场景和产品中的创新与应用。一方面，公司将通过 AI 智能体全方位提升增值服务收益，提升技术创新与资源整合的持续深化，在增值服务领域打造多方共赢的生态系统。依托近千万级别的线下中小微商户，公司通过链接银行、商户、消费者、生态合作伙伴，结合大数据和 AI 技术进一步释放国补政策和互联网线下新投放的潜力，打造多元化消费新场景并激活各大商

圈的“引擎”。与此同时，公司重点布局 AI 营销，为中小微商户提供简单易用的 AI 智能体，助力商户经营。另一方面，在图像感知 AI 算法和终端算力方面，公司将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，通过人工智能技术丰富产品性能、提升用户体验、拓展业务深度。

在全球化方面，2025 年将是公司全产业链全球化进程至关重要的一年，公司将持续通过本地化建设实现从产品全球化到组织全球化的升级，并推动支付全产业链的全球化，持续为全球数字商业发展输出领先的数字化解决方案。在跨境支付方面，公司将在相关地区开展支付牌照申请和注册，并针对海外市场的监管要求、消费者习惯和商业环境进行定制化优化，为中国出海企业和海外本地商户提供完善且多样的支付解决方案，最终实现全球收款、全球分发、全球收单的产品能力。通过持续拓展全球业务布局，不断增强竞争优势，并为全球客户提供更优质、更安全、更具效率的跨境金融与支付服务。

在可信数字身份方面，2024 年 7 月公安部、国家网信办等研究起草的《国家网络身份认证公共服务管理办法（征求意见稿）》正式对外发布，作为新一代基础设施建设的重要组成部分，构建可信数字身份体系已成为全球各国发展数字经济的重要共识。公司充分发挥二维码核心技术优势，通过编码、解码、验码的核心环节，叠加公司硬件能力，赋能可信数字身份的全场景应用，在多个领域、多个省市进行了试点应用，并形成一批可应用、可推广的解决方案。下一步，公司将在国家相关部委的领导下，联合产业链上下游，共同推动可信数字身份产业生态建设，为我国数字经济的发展做出更大的贡献。

（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，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形势是否稳定，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，给公司带来一定的人才流失风险。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
2024 年 3 月 18 日	八届 23 次	1.《关于子公司网商融担公司开展融资担保业务的议案》
2024 年 4 月 22 日	八届 24 次	1.《公司 2023 年度董事会工作报告》； 2.《公司 2023 年度财务决算报告》； 3.《公司 2023 年年度报告》及《公司 2023 年年度报告摘要》； 4.《公司 2023 年年度利润分配预案及 2024 年中期现金分红事项的议案》； 5.《关于支付 2023 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 2023 年度内部控制评价报告》； 8.《公司 2023 年度环境、社会、公司治理（ESG）报告》；

会议日期	会议届次	审议通过主要事项
		9.《董事会关于公司 2023 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》； 10.《关于 2024 年度为子公司提供担保额度的议案》； 11.《关于为全资子公司提供对外融资性担保额度的议案》； 12.《关于使用闲置自有资金购买金融理财产品的议案》； 13.《关于会计政策变更的议案》； 14.《关于独立董事独立性的评估及专项意见》； 15.《关于会计师事务所履职情况评估报告》； 16.《关于制定<独立董事专门会议工作制度>的议案》； 17.《关于公司及子公司拟开展衍生品交易的议案》； 18.《关于向中国工商银行股份有限公司福州南门支行申请综合授信的议案》； 19.《关于向中国邮政储蓄银行福建省分行申请综合授信的议案》； 20.《关于使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》
2024 年 4 月 29 日	八届 25 次	1.《公司 2024 年第一季度报告》
2024 年 6 月 3 日	八届 26 次	1.《公司董事会非独立董事换届选举的议案》； 2.《公司董事会独立董事换届选举的议案》； 3.《关于召开 2023 年年度股东大会的议案》； 4.《关于公司向银行申请综合授信额度的议案》； 5.《关于公司及子公司拟开展衍生品交易的进展议案》
2024 年 8 月 23 日	九届 1 次	1.《关于选举公司第九届董事会董事长的议案》； 2.《关于选举公司第九届董事会副董事长的议案》； 3.《关于选举公司第九届董事会专门委员会成员的议案》； 4.《关于聘任公司总经理的议案》； 5.《关于聘任公司副总经理的议案》； 6.《关于聘任公司财务总监的议案》； 7.《关于聘任公司董事会秘书的议案》； 8.《关于聘任证券事务代表的议案》； 9.《公司 2024 年半年度报告》及《公司 2024 年半年度报告摘要》； 10.《董事会关于 2024 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》； 11.《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》； 12.《关于为全资子公司提供担保的议案》
2024 年 9 月 20 日	九届 2 次	1.《关于为全资孙公司提供银行授信担保的议案》
2024 年 10 月 25 日	九届 3 次	1.《2024 年第三季度报告》； 2.《关于 2024 年中期现金分红方案的议案》；

会议日期	会议届次	审议通过主要事项
		3.《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》； 4.《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》
2024 年 11 月 15 日	九届 4 次	1.《关于注销部分回购股份暨减少注册资本的议案》； 2.《关于募集资金投资项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》； 3.《关于修订公司章程的议案》； 4.《关于召开 2024 年第一次临时股东大会的议案》

（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
2024 年 6 月 25 日	2023 年年度股东大会	1.《公司 2023 年度董事会工作报告》； 2.《公司 2023 年度监事会工作报告》； 3.《公司 2023 年度财务决算报告》； 4.《公司 2023 年年度报告》及《公司 2023 年年度报告摘要》； 5.《公司 2023 年度利润分配预案及 2024 年中期现金分红事项的议案》； 6.《关于续聘会计师事务所的议案》； 7.《关于 2024 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》； 9.《关于公司向银行申请综合授信额度的议案》； 10.《关于修订公司部分制度及公司章程的议案》； 11.《关于公司董事会非独立董事换届选举的议案》； 12.《公司董事会独立董事换届选举的议案》； 13.《公司监事会成员换届选举的议案》
2024 年 12 月 3 日	2024 年第一次临时股东大会	1.《关于注销部分回购股份暨减少注册资本的议案》； 2.《关于募集资金投资项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》； 3.《关于修订公司章程的议案》； 4.《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》

新大陆数字技术股份有限公司

董 事 会

2025 年 4 月 21 日