

## AI Agent 驱动新成长 | 盛业公布 2025 年中期业绩：净利润增长 23%，电商业 务规模劲增 8 倍

2025 年 8 月 15 日，“AI+产业供应链”的数智科技公司盛业控股集团有限公司（简称“盛业”，股份代号：6069.HK）发布 2025 年中期业绩。公告显示，盛业深入实施“人工智能+”行动，持续推进 AI Agent 规模化商业化应用，助力中小微企业成长。截至 2025 年 6 月 30 日，盛业实现净利润约 2.03 亿元（人民币，单位下同），同比增长约 23%。

盛业借助 AI Agent 等前沿科技手段，深度链接产业生态与数据，充分发挥“重交易、轻主体”的差异化风控模式优势，帮助链上的中小微企业“找订单、找资金”，并提供“多快好省”的资金周转撮合服务。截至 2025 年 6 月 30 日，盛业实现主营业务收入及收益约 4.05 亿元。平台累计帮助客户解决的资金周转约 2,780 亿元，较去年同期增长约 29%。平台累计服务客户数量超 19,100 家，较去年同期增长超 14%。其中，中小微企业客户数量占比超 97%，首贷户占比超 30%，且帮助客户至少降低 30%的融资成本。

盛业持续推进平台化发展战略，以自主研发的 AI Agent “盛易通云平台”为枢纽，在产业端与资金端构建高效、智能的匹配机制，推动“轻资产”运营模式快速发展。截至 2025 年 6 月 30 日，平台已与 10 多家世界 500 强企业建立战略合作关系，累计链接资金合作方超 180 家，较去年同期增长超 31%，已成为金融机构做好“普惠金融”大文章的重要合作伙伴。基于此，盛业平台普惠撮合业务规模占比约 88%，同比增长超 28%。平台科技服务收入约 2.11 亿元，同比增长约 37%，占总营收的比重约 52%，未来将带动收益实现显著增长。

2025 年被视为 AI Agent 商用爆发元年，“盛易通云平台”深度融合 DeepSeek、通义千问 Qwen、豆包等主流开源大模型，率先面向生态伙伴提供多元化的增值服务。以基建场景为例，平台可通过多种方式自动化收集招采信息，并对海量数据进行清洗与整理，将其转化为可供分析的标准格式，涵盖项目类型、规模、预算、技术要求等关键信息。同时，平台根据供应商的业务领域、生产能力、资质等级、历史中标等信息，为其精准推送匹配度高的招采项目。此外，平台还能为供应商提供投标文件生成辅助、竞争态势分析、报价策略建议等服务，助力其提升投标效率和中标率。截至 2025 年 6 月 30 日，盛业通过 AI Agent 协助客户获取订单，首次实现 AI 找订单收入超 40 万元。

在 AI 技术突飞猛进的时代，盛业持续加大研发投入。截至 2025 年 6 月 30 日，累计研发投入约 2.7 亿元，研发人员占比约 30%，拥有国家发明专利及计算机软件著作权共 88 项，涵盖 AI、大数据、云计算等多个领域。在此基础上，盛业研发并输出文件智能分拣、合同智能审核、AI 智能客服等一系列创新应用，与生态合作伙伴携手实现降本增效的目标。报告期内，盛业人均帮助客户解决的资金周转增长约 27%，受助客户销售规模同比增长超 60%。

基于对企业长期价值的坚定信心以及对未来发展的高度认可，盛业已宣布派发 2025 年特别股息 6 亿元，并承诺 2025-2026 年度派息率不低于 90%，继续与投资者共享企业发展成果。按此计算，盛业 2025 年派息总额将接近 9.5 亿元。以业绩公告日前收盘价计算，股息率约 8%。凭借“高成长+高分红”的特征，盛业已获得中金公司、天风证券、中信建投、国投证券、东吴证券、国金证券、广发证券、国联证券、辉立证券、浙商证券等机构的一致看好，并分别给予盛业“买入”或“跑赢大市”评级。其中，最高目标价为 21.65 港元。

## 开拓新赛道，打造新增长引擎

盛业在深耕建筑工程、医药医疗、大宗商品等国家支柱行业的同时，积极布局电商、机器人等战略性新兴产业，潜在的市场规模合计超 70 万亿元，潜在的客户数量合计超 2,600 万家。

在电商领域，盛业已覆盖 6 家头部电商平台，包括抖音、希音、虾皮、快手、微信视频号、得物。截至 2025 年 6 月 30 日，盛业累计电商资金撮合规模超 28 亿元，较去年同期增长接近 8 倍。近期，盛业已与全球领先的潮流电商平台完成系统链接，并在该平台成功嵌入全流程线上服务，电商商家凭借“已发货的待结算订单”，便可实现“销售-提前回款-再采购-再销售”的良性循环，进一步打开了盛业电商业务的增长空间。

在机器人领域，盛业通过投资与全球领先的工业智能机器人斯坦德机器人（无锡）股份有限公司达成战略合作，成功落地了机器人领域的首笔供应链服务创新业务。此次合作为盛业开辟新赛道奠定了基础，并积极与工业机器人、服务机器人和特种机器人企业探索合作模式，以便快速布局规模超 1,900 亿元中国机器人市场。

在引战方面，盛业引入“AI for Science 第一股”晶泰科技（股份代号：2228.HK）和“跨平台直播电商龙头”交个朋友（股份代号：1450.HK）作为战略投资者。此举旨在增强公司的 AI 研发能力，打造垂直领域的 AI Agent，并快速切入直播电商领域。

在算力储备方面，盛业已获无锡经济开发区的算力资源支持，并正式接入由无锡数字鲸科技

有限公司（简称“数字鲸”）负责运营的雪浪算力中心、英伟达智算中心以及中科曙光先进计算中心。目前，数字鲸已储备 60 多台 H800 服务器，拥有超 1,000P 的智算算力。基于此，盛业将帮助生态伙伴获得充足的智算算力，满足客户在训练与应用等多场景下的先进计算需求。同时，盛业将聚焦于 AI Agent 的研发和应用，预计 2025 年运营效率将进一步提升，且人均服务资产规模将大幅扩大，为集团的利润增长提供有力支撑。

### **拥抱 Web3.0，加大国际业务开拓**

当前，国际秩序正经历深刻复杂变化，全球供应链重构不断深化。汇率波动大、支付效率低、市场准入难等问题，已成为制约中小微企业全球化发展的关键瓶颈。盛业于近期设立新加坡国际总部，旨在持续加大国际市场拓展力度，探索 Web3.0 和稳定币的创新应用场景。

在国际业务拓展方面，盛业通过投资与 SHEIN 的超头部供应商达达辛巴达（广州）科技有限公司建立战略合作关系，一方面助力其在土耳其、东南亚、摩洛哥等海外市场建设柔性智能工厂，另一方面将通过其服务 SHEIN、Temu、Cider、PatPat 等跨境电商平台的产业生态，推动中国服装产业带与跨境电商平台加速全球化布局。同时，盛业在东南亚持续扩大业务布局，并落地了首笔国际资金周转撮合业务。此外，盛业依托自身国际市场资源和平台链接能力，将帮助医药核心企业撮合并落地草本产品出口订单。

值得一提的是，稳定币作为一种锚定法币的新兴支付结算工具，借助区块链技术点对点传输功能，可实现“支付即结算”的瞬时清算，并将支付成本压低至 0.1%。盛业计划探索稳定币在国际供应链资金周转服务中的创新应用，以提升资金周转效率、降低跨境支付成本、规

避汇率波动风险,从而将“多快好省”的客户体验推向极致,为亚太区中小微企业全球化布局“搭桥铺路”。

展望未来,随着 AI 与 Web3.0 的日益融合,数字世界的技术基础正在经历深刻变革。盛业将继续通过科技链接产业与生态,携手中小微企业重塑全球供应链。