

证券代码： 300130

证券简称：新国都

深圳市新国都股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	浙商证券共 2 人
时间	2024 年 4 月 26 日 14:30-15:30
地点	深圳市南山区粤海街道深圳湾科技生态园 10 栋 B 座 20 楼 会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：李喆芳女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司经营情况介绍</p> <p>2023 年，公司一方面深耕市场渠道，强化合规运营，加强现金流管理和风险控制，公司各项财务指标表现稳健，支付牌照实现成功续展；另一方面大力实施支付硬件和支付服务出海战略，完善海外渠道网络，支付硬件在重点市场成功实现本地化运营，并在欧盟市场落地收单业务，公司业务出海再创佳绩。</p> <p>2023 年全年公司实现营业收入 38.01 亿元，同比下降 11.94%；实现归属于上市公司股东的净利润 7.55 亿元，同比增长 1,588.44%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 7.00 亿元，同比增长 279.84%。</p> <p>2024 年 1 季度，公司实现营业收入 7.83 亿元，同比下</p>

降 22.74%；实现归属于上市公司股东的净利润 2.21 亿元，同比增长 66.40%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2.12 亿元，同比增长 79.08%。

二、问答环节

1、公司在 AI 业务方面的布局情况如何？

公司持续加大人工智能领域资源投入，不断完善业务布局，积极探索人工智能技术赋能公司业务的应用场景。报告期内，参股的 AI 业务公司在海外市场成功推出多款热门应用，取得了明显的商业化成效，带动公司投资收益同比增长。2023 年，公司从参股 AI 业务公司取得投资收益约 3364 万元。

公司还与上海卫莎网络科技有限公司共同出资设立上海拾贰区信息技术有限公司，组建人工智能研究团队，开展通用智能体（General Purpose AI Agent）技术研发，发展多模态 AI 产品，探索 AI 技术赋能企业及商户高效运营的各类解决方案。2024 年 3 月 22 日，上海拾贰区正式发布首款 AI “数字员工”（AI Agent）产品。该产品是一款通用智能体（General Purpose AI Agent）产品，能够在不同企业和商户场景下，提供人工智能“数字员工”服务。

2、请问公司对今年的收单业务有什么展望？

随着《非银行支付机构监督管理条例》等与支付行业相关的法规的出台，将明显提升支付行业的合规运营水平，从而实现支付行业的高质量发展，行业资源有望向合规的头部支付机构集中。2024 年公司将把握国内消费复苏机遇，完善国内直营网络建设、深化银行机构合作，拓展 SaaS 平台服务等，提高场景数字化服务水平，努力提升交易规模及渠道复用率。

3、公司在外卡收单方面有哪些布局和举措？

公司全资子公司嘉联支付针对外籍来华人员支付需求持续优化支付服务。嘉联支付帮助商户降低受理外卡的成本，对 POS 终端进行全面升级改造以支持受理多种外卡交易，做好商户外卡受理终端改造、标识布放和宣传推广等工作，可最大限度满足境外人员的支付需求。门店 SaaS 产品嘉联云店已推出多语言版本扫码点餐，方便外籍来华人员体验快捷自助用餐体验。嘉联支付收款产品已全系列支持多语言语音播报，方便老年人和外籍人员确认支付金额及结果。

4、公司在支付服务业务出海方面有哪些布局和举措？

公司大力推动支付服务出海战略，成立跨境事业群，负责海外市场收单业务和跨境支付业务的开展。公司当前已经取得卢森堡 PI 牌照、香港 MSO 牌照、美国 MSB 牌照，具备了同时开展海外本地收单业务和跨境支付业务的牌照条件。

目前，公司面向跨境及海外本地市场的支付服务产品体系已经搭建完成，去年实现了首笔海外本地交易收单，并已推出以 Paykka 品牌为核心的海外本地收单、B2B 外贸收款等一系列创新产品，可支持 10+全球主流币种的收款业务以及全球 150+币种的收单业务。此外，Paykka 积极开展银行合作项目，并与外贸综合服务平台开展业务合作，共同为跨境企业提供一站式支付解决方案。

5、公司海外支付硬件业务的回款情况如何？是否存在坏账风险？

针对海外硬件客户，我们会预收一部分货款之后发货，

	<p>整体回款风险比较可控。</p> <p>6、公司海外支付硬件业务未来的规划是什么？</p> <p>公司将继续大力推进支付硬件出海战略，积极开拓海外新市场，不断完善海外销售网络布局，继续夯实中东、拉美等海外大市场份额，进入欧美、日本等高端市场，并在重点市场推动本地化交付，同时积极培育软件增值服务等新业务增长点。</p> <p>7、对海外支付硬件市场有什么展望？</p> <p>由于海外宏观经济因素影响，根据尼尔森的数据显示，各国家及地区的市场情况呈现差异化的格局，海外部分新兴市场的支付硬件出货量增速出现了放缓的迹象，但中长期来看，海外移动支付渗透率仍然有较大的提升空间。公司会继续夯实海外重点市场，积极开拓和布局欧美、日本等高端市场，拓展软件增值服务等新业务，努力实现电子支付设备业务再上新台阶。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年4月26日