

证券代码：000997

证券简称：新大陆

新大陆数字技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	参加深交所：民营经济迈新阶-2023年年度集体业绩说明会	
时间	2024年5月16日（周四）15:00-17:30	
地点	深交所现场以及互动易平台	
上市公司接待人员姓名	公司副总经理兼财务总监 徐志凌先生 公司董事会秘书 徐芳宁女士	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>5月16日，以“民营经济迈新阶”为主题的2023年年度业绩说明会在深交所811国际会议厅召开，新大陆受邀参加，公司领导通过现场交流、视频直播、网络文字互动方式与投资者面对面沟通交流。本次交流互动主要涉及以下问题：</p> <p>问题 1：公司 2023 年经营业绩增长的主要原因？</p> <p>2023 年，公司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，全年实现营业总收入 82.50 亿元，同比增长 11.94%；实现归属于上市公司股东的净利润 10.04 亿元，同比增长 362.91%；实现扣非归母净利润 10.84 亿元，同比增长 136.82%。公司营业总收入和净利润均创历史新高，进一步彰显公司数字化转型发展效果显著。</p> <p>公司 2023 年度经营毛利为 39.37%，较 2022 年提高了 7.25 个百分点，分集群看：商户运营及增值服务毛利率为 41.19%，较上年提升近 14 个百分点，主要系第三方支付行业</p>	

出清，行业进入良币时代，价值回归所致；智能终端集群毛利为 37.68%，较上年提升 4.41 个百分点，主要系海外业务收入占比提升，同时海外设备智能化需求提升，智能设备出货量加大所致。

在行业数字化集群方面，伴随第三方支付进入行业拐点，供给侧出清，价值回归，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，报告期内，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%，稳居行业前三，同时公司持续加大增值服务的业务拓展，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，集群实现营业总收入 50.37 亿元，同比增长超 25.35%。

在智能终端集群方面，走过以产品销售为基础的 1.0 阶段，新大陆正步入技术、服务、组织等全要素本地化的全球化 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。全年实现营业总收入 31.99 亿元，其中海外销售收入 22.53 亿元，海外业务收入占集群收入比例超 70%。未来，公司将全球范围内加速本地化部署，全力开拓新市场，构建全球化的组织建制。感谢您的关注！

问题 2: 第三方支付行业费率变化的情况，提价趋势的确定性如何？未来提价的大体空间和思路？

回复：第三方支付行业经过 10 年的发展，目前已经进入到供给侧出清阶段，行业进入到了一个良币时代，价值的逐步回归，以及增值服务的价值提升确定性比较强。整体上看，行业普遍进行了合理调价。

公司战略聚焦于我国中小微商户的数字化转型，致力于以支付服务为基础，通过提供更多元的数字化能力帮助商户提升经营能力，比如 SaaS、数字营销等，通过为商户提供更多元的能力，来提升盈利。增值服务不仅能增强客户粘性，还能提升公司的综合收益，这也是未来行业发展的重点。

当前我国中小微商户数字化转型需求迫切，商业模式单一、线上经营能力缺失、营销模式落后等难点痛点问题已经成为中小微商户持续健康发展的最大阻碍。伴随商户付费意愿的提升，公司通过整合产业资源，以“支付+”连接银行、商户和消费者，构建数字商业生态圈，在某些垂直场景构建商户、消费者、行业伙伴的场景生态。通过生态建设，来获得综合收益。感谢您的关注！

问题 3：公司设备海外业务布局的总体思路是什么？去年新设区域（东南亚、日本、欧洲）的空间有多大？未来 3-5 年有无量化目标？

回复：新大陆聚焦资本产业布局，建立全球化总部，构建全球化的组织和服务网络；通过本地化的部署，基于全球性的产业升级，利用中国支付完整的产业优势向全球输出综合解决方案。在此基础上，抓住中国制造的创新、服务、成本优势加速对新市场的渗透，提升产品及服务能力，为客户提供综合解决方案，创造更高价值，同时，公司也将适时采用资本手段加速海外市场的拓展。

从全球化的布局路径上看，公司将持续深耕美洲市场，并逐步渗透欧洲等高附加值地区，同时在亚洲尤其是东南亚地区开辟新市场。

当前电子支付设备行业在全球范围内呈现蓬勃发展的态势。根据 2023 年尼尔森发布的报告显示，2022 年度全球 POS 终端出货量近 1.5 亿台，近 5 年全球出货量复合增长率超过

	9%。从出货量看，公司当前市占率还不到 10%，仍然有很大的提升空间。感谢您的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 16 日