

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：2025-005

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☒其他（线上交流）
参与单位名称及人员姓名	前海开源基金 崔宸龙；金圆集团 叶国兴 张伟杰；浙商证券 郑毅；东方财富证券 向心韵
时间	线下交流时间： 2025 年 11 月 5 日（周三）10:00-11:00 2025 年 11 月 12 日（周三）10:00-11:00 线上交流时间： 2025 年 11 月 11 日（周二）10:00-11:00
地点	福建省福州市马尾区儒江西路 1 号新大陆科技园
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 徐芳宁女士 投资者关系经理 陈思远女士
投资者关系活动主要内容介绍	本次交流互动主要涉及以下问题： 问题 1：今年前三季度支付交易服务的流水量？ 回复：今年前三季度，公司支付服务交易总规模达 1.62 万亿。其中第三季度支付服务交易总规模接近 5,700 亿元，同比增长超 18%。公司自 2024 年第三季度以来流水保持逐季度环比增长趋势，流水增长主要由扫码流水贡献，凸显出公司线下商户服务能力。 问题 2：公司扫码流水快速增长的原因是什么？未来如何展望国内线下收单市场的格局？ 回复：自 2024 年《非银行支付机构监督管理条例》细则

	实施以及新修订的《中华人民共和国反洗钱法》等法规相继出台，支付行业内部加速分化，中尾部机构相继退出市场。公司作为能够提供优质支付服务、完善风控体系和创新支付技术的头部机构，竞争优势进一步凸显，截至 2025 年 6 月末已为超过 480 万活跃商户提供各类经营服务与金融科技服务，活跃商户数较 2024 年年末净增长近百万户，带来扫码流水的快速增长，也为增值服务带来优质的商户基础。 近期四中全会提出十五五规划，以“内需提振”和“科技领先”为两大主线，明确政策中心向需求侧与民生倾斜，扩大内需、提振消费将为贯穿十五五期间的主线任务，国内线下消费经济复苏和提质增效的背景下，线下收单市场份额有望向商户质量高、服务能力强的头部机构进一步集中，能够为商户提供更丰富、更精细的数字化增值服务的支付机构，将在竞争中拥有更大的发展空间。 问题 3：公司 9 月作为阿里在支付领域的重要生态合作伙伴参加了云栖大会，联合阿里云发布支付大模型及 AI 应用产品，请问支付大模型未来的应用场景及商业模式如何？ 回复：公司已与阿里云达成深度战略合作，充分发挥双方优势，共同探索大模型在支付场景的生态应用。阿里云的优势在于算法和大模型能力，而公司拥有广大的商户基础、支付场景数据和解决方案经验。 公司联合阿里云发布了基于千问大模型底座的支付专属大模型，其应用包括：一是意图识别，即能更好地理解支付行业的行话，“小驿秒哒”可秒级识别用户问题，显著缩短咨询等待时长，同时利用 RAG 技术快速学习海量垂直知识并提供精准回答，大幅提升服务质量；二是商户资质及合规审核，AI 商户审核助手可同时审核数万商户，单户审核时效提升 7 倍，有效解决人工审核痛点。例如，商户于店外拍摄门
--	---

头图片，和店铺内景信息难以形成直接关联证据，AI 商户审核助手可通过双重 AI 技术，智能识别经营场景并推理业务关联性，结合 AI 反证判断，准确率高达 98%。

公司在阿里云点金平台上线部分 MCP 服务，以面向 SaaS 软件开发商、聚合支付服务商、银行及商户开放 MCP 服务，推动支付行业智能体生态圈的构建。未来，公司将持续深化“支付+AI”布局，致力于以 AI 技术释放数字商业生产力。

问题 4：公司的 AI 应用产品主要包括面向商户的 AI 营销 Agent，请问近期商户推广和反馈的情况如何？公司 AI 营销产品的核心竞争力是什么？

回复：公司的 AI 营销产品搭载在星驿付 APP 的经营工具中，目前采用免费试用的形式向商户进行推广，上线两个多月已有超 15 万活跃商户。未来将依托公司已有的接近 500 万活跃商户，实现 AI 应用变现商业模式的闭环。

目前 AI 营销 Agent 可实现的功能包括文案宣传（商户通过选择应用场景、输入文案需求，即可生成接地气的营销文案）、海报设计（商户上传参考海报或直接输入需求，自由选择海报比例与风格，可一键发布社交平台或线下粘贴）、营销视频（帮助商户捕捉热点，生成爆款视频，支持自定义视频时长与视频比例，一键发布）、营销策划（商户可直接输入活动需求，AI 在线给出适配的热门活动方案，还能直接生成活动物料）、AI 数字人（商户可在线选择虚拟形象与音色，或合适的照片形象，输入简单文本就可以智能扩写口播脚本，一键快速生成形象生动的虚拟人短视频）。

公司 AI 营销 Agent 产品的核心竞争力在于公司拥有支付场景的海量数据，积累了 12 大行业 60 多个细分场景的线下数字商业解决方案，在支付垂类场景孵化 AI 营销 Agent，能

够为线下中小微商户提供多样化、定制化的营销解决方案，相比 AI 大模型，大大降低使用门槛，提升商户的使用体验，更精准地解决小商户的营销需求。

问题 5：今年 9 月，央行副行长在支付清算论坛上提到“跨境二维码统一网关建设”，请问公司如何参与跨境支付体系的建设？目前跨境业务的进展情况如何？

回复：跨境二维码统一网关是由央行指导、中国支付清算协会牵头搭建的跨境支付基础设施，将通过“一点对接”模式，为境内外机构提供统一技术接口、交易转接分发及监测分析服务，旨在解决跨境支付领域面临技术标准不统一、受理规则碎片化等痛点问题。二维码统一网关将加速跨境二维码支付互联互通，进一步简化扫码支付流程、降低跨境支付对接难度、提升跨境支付效率，满足境外用户来华的便捷支付需求。众多钱包侧玩家已积极响应该政策，支持更多境外钱包在境内使用二维码付款。银联也依托新“四方模式”推出针对性解决方案，通过新“四方模式”引入“泛受理方”，搭建统一的二维码标准与跨境网关。

作为钱包侧重要的生态合作伙伴，公司积极响应“统一网关”建设，构建起连接国际支付需求与国内商户经营的高效“支付桥梁”，把握人民币国际化大浪潮带来的全球产业机会。在跨境业务方面，公司已成功获批 MSB 牌照，MSO 牌照有望在年底到明年年初落地，已逐步搭建海外账户伞体系，为跨境支付和海外收单业务构建基础设施。

在外卡收单方面，公司积极适配银联技术规范，全方位升级收单服务体系。一方面，升级传统 POS、智能 POS 等收单设备的外卡受理能力，同步适配银联跨境支付技术规范，构建安全稳定的外卡支付环境；另一方面坚持政策导向，星驿付聚合码可支持银联标准的境外钱包受理，为外籍来华人

	员在境内的衣食住行等领域消费提供便利的移动支付体验。 问题 6：今年智能设备收入及毛利率的变化趋势如何？ 如何展望智能设备在海外市场增长的远期空间？ 回复：今年以来支付终端整体需求稳中有增，叠加 AI、加密货币等新技术需求的催化，支付终端向智能化趋势发展，升级换代需求有进一步释放的潜力。海外终端市场中国企业的渗透率还比较低，公司抓住全球化的发展机遇，在欧美、拉美/中东非新兴市场的持续拓展，今年前三季度智能设备海外销售收入同比增长超 26%，表现亮眼，第三季度毛利率环比稳中向好。公司采用市占率优先的战略，加速全球化 2.0 布局，在壁垒高、盈利能力强的欧美市场厚积薄发，在拉美、中东非等地区新兴市场拓展成效显著。 海外支付设备市场空间大，行业处于稳定成熟与结构性升级并行阶段，智能化全面升级，根据尼尔森报告，全球支付终端设备出货量达 1.2 亿台，公司目前在全球市占率不到 10%，在欧美、新兴市场还有较大的增长潜力，未来将不断开拓新市场新区域来实现市占率的提升。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 18 日