

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：2024-002

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	华夏基金研究员 贾静雯；华夏基金投资经理 席博慧；华夏基金基金经理 徐少强；东方资管研究员 郑童仁；华安基金研究员 何天舒；国寿安保研究员 余舒嘉铭；建信基金研究员 刘志威；国泰基金研究员 韩知昂；兴业证券研究员 杨本鸿
时间	2024年9月20日（周五）10:00-12:00
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 国通星驿公司总经理 林坚先生 证券事务代表 杨晓东先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次交流互动主要涉及以下问题：</p> <p>问题 1：公司 2024 年半年度经营的整体情况介绍。</p> <p>回复：2024 年上半年，面对国际国内市场存在的多重不确定性，公司秉持着“结硬寨，打呆仗”的经营思维，基于产业发展的核心能力，谋定而后动，在国际市场方面，公司充分发挥产品、技术、服务以及供应链等方面的优势，推动海外业务的本地化部署做深做实，不断加快组织建制在美洲、欧洲、东南亚等区域市场的落地生根，以贴近客户需求和提升用户体验为产品创新立足点，加速全球化 2.0 进程；在国内市场方面，线下商业场景的数字化转型需求在中小微商户的不断迭</p>

代与升级中被逐步释放，公司紧抓中小微商户、行业客户等用户的数字化需求，通过链接银行、SaaS 服务商等产业链各方，建设数字商业服务生态，助力实体经济高质量发展。

2024 年上半年，公司营业总收入 36.36 亿元，同比下降 5.25%，归属于上市公司股东的净利润 5.30 亿元， 同比下降 6.15%。公司业绩波动主要系公司持有的民德电子股价波动以及引入杉昊智能管理团队的少数股权因素影响，剔除上述影响因素，公司 2024 年上半年实现归母净利润 6.48 亿元，较去年同期增长 21.36%，经营业绩保持良好的增长态势。

问题 2：商户运营及增值服务板块的增值服务在今年上半年的发展情况如何？未来的趋势和发展思路？

回复：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。今年上半年公司为超过 320 万活跃商户提供各类经营服务与金融科技服务，半年度单商户 ARUP 值达到 167 元。

依托“星驿付”与“慧徠店”的双品牌战略，公司持续打造数字支付、数字营销、数字场景 SAAS、增值服务四位一体的数字商业产品线，持续提升高质量商户黏性。报告期实现经营类增值服务收入 2.76 亿元，同比增长 55%。目前慧徠店开放平台已入驻 SaaS 软件商 48 家，覆盖 12 大行业 46 个细分场景，完成了超 100 家各地银行的合作政策接入。上半年累计新增中标各地银行联合收单项目近 40 个，交易流水超 3,600 亿，累计为商户补贴手续费 3.19 亿元，营销补贴金额达 2.23 亿元。

问题 3：公司智能终端上半年的出海情况怎么样？全球化布局在上半年取得了哪些成果？

回复：2024 年是公司全面贯彻全球化 2.0 战略目标，持续布局全球各地区本地化建设工作的关键一年。公司完善组织机制体系，初步形成全球化组织架构与服务各区域的运营平台，应对全球宏观变化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。上半年公司着重开展欧美与东南亚市场本地化建设，完成 2 家子公司设立，实现多个国家海外团队搭建，为进一步打开市场、转化客户储备力量。

从全球市场看，支付终端在全球各地区的供需关系受多因素影响存在较大差异。分区域看，公司在拉美区域依旧占据主导地位，拉美地区销售收入突破 6 亿元人民币，同比增长超 18%，公司在巴西保持良好成长性之外，持续开拓墨西哥、阿根廷等地区；在亚太及欧美地区，受下游客户订单季节性周期的影响，上半年公司在该地区收入较去年同期下降 20%，但伴随公司在亚太和欧美等地区本地化步伐的加速，正逐步实现由代理向本地化直营模式转变，未来将推动公司更好地把产品和服务触达新客户，带来持续的成长性；在中东非地区，公司持续把握非接经济持续渗透的机会，不断加强头部客户合作，实现头部客户的持续批量供货，出货量和收入规模总体保持稳定，地区收入达 1.6 亿元人民币。

问题 4：第三方支付行业未来的行业格局如何，增长空间在哪里？

回复：从供给侧来看，第三方支付行业格局持续优化且呈现加速的趋势。去年底 259 号文《关于加强支付受理终端及相关业务管理的通知》的全面落地，严厉打击了跨境赌博和电信网络诈骗等犯罪行为，提升了终端的风险管理水平，推动行业进一步出清，未来行业资源有望进一步向头部的支付

	<p>机构倾斜。今年上半年，公司始终坚持合规发展为第一要务，不断夯实合规治理能力和水平，在数字化系统的支持下，公司上半年合规水平排名行业前列，在行业内积累了较好的口碑。</p> <p>对于支付行业而言，实体商户数字化转型将成为支付行业发展的重要推动力。未来，行业的竞争不再局限于支付价格本身，而在于以更高的产品和运营要求来满足商户，需要更多深入商户的经营细节进行思考，从而解决商户的实质困难。因而，团队是否了解市场，是否具备创新和持续迭代的能力，将成为第三方支付行业参与者的核心竞争优势。公司坚持数字商业三部曲战略，暨支付服务场景化，为一些行业商户提供更复杂的支付结算能力，比如集中收银，账户服务等。通过为某行业提供定制化支付服务来提升整体毛利。商户服务数字化，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。商户服务生态化，通过整合产业资源，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。随着国家数字化战略的落地，在水涨船高的带动效应下可以展望海量商户的数字化需求，将推动支付行业迎来新的发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 23 日