

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参加公司 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 6 月 24 日（周三） 15:00-16:00
地点	上证路演直播中心
上市公司接待人员姓名	董事长 胡鹄先生 独立董事 程代强先生 副总经理兼财务总监 徐志凌先生 董事会秘书 徐芳宁女士
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><b>问题 1：公司投资获得新加坡及马来西亚牌照后，跨境支付与海外收单业务的进展是否有望加速？</b></p> <p>回复：尊敬的投资者您好，公司投资新加坡 Debia 公司是继获得美国 MSB、香港 MSO 牌照后，在跨境支付领域的又一重要里程碑，将加速推进“本地数字化+跨境支付”一体化的国际业务布局，助力打通内外双循环数字商业通道。通过切入 AI Agent 支付赛道，公司可将境内积累的商户服务能力与 AI 技术优势，与境外持牌清结算能力有机结合，形成从场景切入到风控合规的全链路竞争壁垒，构筑全球化竞争优势。</p> <p>目前公司已推出支持英文、马来文、印尼文等多语言的慧徕店国际版 SaaS，结合鲁班智能体为商户提供数字化经营综合解决方案；与银联国际、Alipay+深度合作完成账户侧落地及商户权益受理，同时与 Mastercard、Visa 等国际卡组织共同推进 Agent</p>

支付的接入与推广。感谢您的关注！

**问题 2：存储芯片涨价对全行业供应链带来压力，公司如何应对芯片涨价的影响？**

回复：尊敬的投资者您好，面对全行业供应链成本压力，公司依托全球供应链体系与 7 家代工厂布局，核心部件与上游供应商建立了长期战略合作关系，具备稳定供应、快速响应的能力。短期来看，成本压力对行业形成普遍挑战，但头部企业更易借此契机扩大市场份额。公司凭借规模化采购优势、资金实力及成本控制能力，坚持市占率优先的战略导向，2026 年一季度支付设备收入同比增长近 64%，增长进一步加速。感谢您的关注！

**问题 3：公司在支付生态大会上发布了面向商户的 AI 产品“鲁班”，请问该产品的具体功能及商业模式是什么？后续落地与收费规划如何？**

回复：尊敬的投资者您好，公司在今年 5 月重磅发布行业首创的面向商户经营核心需求的战略级 AI 新品——“鲁班”超级 AI 智能体，深度融合 Claw 互联调度与 Hermes 智能进化的架构优势，为商户打造 AI 智能体解决方案。鲁班能够深度拆解商户全天经营日常，首发三十六项商户经营专属技能，贯穿开店准备、门店运营、收款结算、打烊复盘等全场景，帮助商户实现账目、员工、商品、顾客等全方位经营管理，并构建了节日热点营销、客户预约智能管理、个性化经营日报自动生成、私域流量精细化运营四大特色能力，同时携手阿里云持续拓展多元能力。目前“鲁班”已接入星驿付全系列产品及慧徕店 SaaS 体系，国内版正与支付行业标准制定者积极对接，海外版已与 Visa、Mastercard 等国际卡组织开展安全支付对接。

基于公司 610 万活跃商户，“鲁班”产品将针对不同商户的需求制定不同的收费模式。目前对于日常基础开店运营部分将免

费开放，培养商户使用 AI 智能体的习惯；对于重度 AI 用户，将推出 Tokens 套餐包；对于开放生态专家 Skills，将推出订阅费及 Tokens API Key。感谢您的关注！

**问题 4：公司目前与抖音生态合作的模式是怎样的？**

回复：尊敬的投资者您好，抖音本地生活赛道已成为线下商户流量的重要入口之一，2025 年抖音本地生活服务 GMV 突破 8,500 亿元，同比增长 59%。公司是行业内首批正式上线抖音买单功能的第三方支付机构，为商户搭建了一整套深度融合抖音生态的到店支付解决方案。在支付环节，公司提供星驿付聚合支付码，顾客通过抖音 APP 扫码即可完成支付，抖音官方匹配相应扫码补贴，使每笔支付都成为商户获取流量曝光与引流获客的新入口。在扫码点餐方面，公司进一步接入抖音扫码点餐功能，顾客可自助浏览、下单、支付，并在点餐过程中深度绑定商家抖音小程序或直播间。在营销决策方面，抖音买单开放丰富的数据维度，公司帮助商户精准分析消费者来源、消费金额及优惠偏好，助力商户优化选品与营销活动，提升经营效率与转化效果。感谢您的关注！

**问题 5：公司新的管理层很年轻有活力，会不会在战略上比同行更进取一些，比如拓展新赛道？**

回复：尊敬的投资者您好，公司聚焦于支付全产业链的全球化，致力于成为全球领先的数字商业服务商。基于支付技术与服务的全产业链能力，公司将充分发挥产品、技术、服务以及供应链的优势，加速全球拓展，持续提升公司在支付市场的品牌影响力。当前公司数字支付终端业务已经覆盖全球 120 多个国家和地区，公司将持续加速市场拓展，突破价值市场，提升市占率；同时，在支付服务方面公司正加速全球化布局，先后取得美国、香港、新加坡以及马来西亚牌照，为公司切入海外收单及海外商户服务，成为领先的数字商业服务商提供了坚实基础，公司将推进

牌照资质、本地账户、本地收单能力的建设，将关键市场的账户体系和合规链路做实，再向更多地区拓展，最终实现全球收款、全球分发、全球收单的产品能力。感谢您的关注！

**问题 6：请问公司业绩不错，但股价表现似乎不如预期，请问管理层怎么看？**

回复：尊敬的投资者您好，公司经营情况良好，业务拓展保持持续增长的趋势。2025 年公司实现营业总收入 87.58 亿元，同比增长 13.08%；2026 年一季度实现营业总收入 25.39 亿元，同比增长 33.89%。股价受宏观环境、市场情绪等多重因素影响，在此背景下，公司一方面将持续提升经营质量与核心竞争力，以扎实的业绩回馈广大投资者；另一方面，公司将持续通过与投资者交流，传递公司产业价值，做好市值管理。感谢您的关注！

**问题 7：商户运营板块方面，今年一季度交易流水保持增长，全年趋势如何？**

回复：尊敬的投资者您好，今年一季度公司支付服务交易总规模超 7,600 亿，同比增长超 46%，其中扫码支付笔数同比增长超 162%，扫码支付交易金额同比增长超 77%。展望全年，随着线下消费经济持续复苏、国家补贴政策进一步释放，以及支付行业市场份额加速向头部集中，公司作为头部收单机构，收单流水有望保持良好增长态势。感谢您的关注！

**问题 8：为什么 2026 年第一季度收入增长很快但是利润没有相应增长？**

回复：尊敬的投资者您好，公司 2026 年第一季度实现营业总收入 25.39 亿元，同比增长 33.89%，实现归属于上市公司股东的净利润 2.81 亿元，同比下降 9.63%，主要由于公司主动采取以市占率为导向的竞争策略，面对自 2025 年下半年起存储芯片价格持续上涨带来的全行业供应链成本压力，公司结合下游订单持

持续增长的实际需求，积极将供应链优势转化为市场优势，为保障订单及时交付而提前加大备货力度，导致当期利润表观上有所下降；此外，由于公司海外业务占比较高，汇率波动导致财务费用同比增加，对利润造成一定影响。感谢您的关注。

**问题 9：请问公司盈利持续向好，会不会考虑适当提高分红比例，让中小股东更有获得感？**

回复：尊敬的投资者您好，公司高度重视投资者回报，近 5 年公司累计现金分红超 15 亿元，同时公司还通过股份回购、回购股份注销等方式回馈投资者、增强投资者回报，现金分红方案将根据公司整体战略规划，综合考虑资本支出及长远发展需要拟定。公司将持续做好主业，用良好业绩回馈广大投资者。感谢您的关注！

**问题 10：公司对设备板块的销售及毛利率趋势如何判断？从中长期维度看，海外智能设备市场的增长空间如何？**

回复：尊敬的投资者您好，2025 年及 2026 年一季度设备毛利率略有下滑，主要系 2025 年下半年起存储芯片大幅涨价，公司为保障稳定供应和获取更多订单进行战略备货，对毛利率产生暂时性冲击。经测算，存储芯片涨价 2025 年度对终端的毛利率的影响约 1%，到了 2026 年一季度对支付终端毛利率影响约 6%。中长期来看，海外支付设备市场空间广阔，需求驱动因素包括支付方式升级、非现金渗透率提升等，根据尼尔森报告，2024 年全球 POS 设备年出货量约 1.3 亿台，其中智能终端出货占比超 46%，支付终端厂商在产品、软件与生态协同方面的空间持续增长。公司在拉美占据龙头地位，在欧美地区加速增长，海外市占率具有较大提升潜力。当前，供应链成本压力对全行业构成挑战，但也为头部企业带来抢占市场的机遇。未来随着市占率快速提升、价格逐步传导、供应链成本回落，公司终端业务有望实现更

好的业绩表现。感谢您的关注！

**问题 11：公司 2026 年第一季度合同负债为什么显著增加？**

回复：尊敬的投资者您好，2026 年一季度公司合同负债期末较期初增加 3.48 亿元，增幅 107.59%，主要来自智能终端集群预收货款的增长。报告期内公司实现营业总收入 25.39 亿元，同比增长 33.89%，其中智能支付终端营业收入同比增速近 64%，反映出下游客户订单需求较为旺盛，采购意愿积极，公司业务拓展明显提速。感谢您的关注！

**问题 12：贵公司现金储备不错，有没有考虑过用回购来提升股东信心？**

回复：尊敬的投资者您好，近几年公司经营发展情况总体保持良好的趋势，最近三年归母净利润均实现超 10 亿元人民币，今年一季度公司实现营业总收入 25.39 亿元，同比增长 33.89%，进一步彰显业务发展的成长性。公司高度重视股东回报，基于对公司自身内在价值的认可和对未来发展前景的充足信心，公司于 2025 年累计使用约 3.8 亿元回购公司股票 14,138,825 股。后续如有新的回购计划，公司将严格按照相关法律法规和监管要求及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

**问题 13：请问支付行业监管越来越严，公司还能保持现在的利润率吗？**

回复：尊敬的投资者您好，监管趋严有助于行业健康发展，有利于合规经营的头部机构进一步提升市场份额。2025 年公司实现支付服务交易规模约 2.25 万亿，较上年同期增长近 10%，今年一季度公司支付服务交易总规模超 7,600 亿，同比增长超 46%。伴随监管政策的变化，第三方支付行业将摆脱以通道费率为核心竞争要素的局面，转向系统安全合规、数字化生态服务等新方向，合规风控与数字化增值服务将主导费率定价，长期来看

费率体系有望进入更加健康的状态。感谢您的关注！

**问题 14：公司海外业务占比较大，汇率波动对利润影响较大，请问公司有何应对措施？**

回复：尊敬的投资者您好，公司始终秉持汇率风险中性原则，主要通过三方面举措应对汇率波动影响：经营层面，公司海外业务覆盖全球 130 多个国家和地区，通过推进海外本地化收支结算、优化结算币种与账期管理，形成一定的自然对冲；资金层面，搭建多币种资金池进行内部轧差，尽量减少未对冲的净敞口；风险管理层面，公司建立常态化的汇率风险监测机制，合理运用远期结售汇、外汇期权等衍生工具开展分层套保，锁定中长期汇率成本，持续压缩汇兑风险对公司利润的扰动。感谢您的关注。

**问题 15：近期谷歌、阿里等国内外互联网巨头都在加速布局 AI 支付，公司在 AI 支付的整体布局规划是什么？与阿里等钱包侧伙伴是否有生态合作？**

回复：尊敬的投资者您好，AI 是支付未来十年的核心动能之一，公司在 AI 支付领域的布局主要分为三个方向：第一，持续与标准制定者打样、试点、共创，确保能力和认知处于全球第一梯队，国内方面正与银联、支付宝开展较多试点推广工作，海外方面则与 VISA、Mastercard 共同推进 AI 支付的试点与推广。第二，做好受理侧的技术和创新储备，公司承担千万级商户的受理改造重任，AI 支付时代对持牌机构的创新能力、合规风控及科技研发能力提出更高要求，公司科技属性突出，有信心承接相关改造工作，帮助商家构建适配 AI 时代的受理设施。第三，推进鲁班项目的探索，鲁班是公司在商户侧 Agent 的积极布局，帮助商家拥有属于自己的智能体，未来商户侧 Agent 进化中数据和场景是核心关键，相关价值将沉淀到公司牌照资质中。公司将 AI 作为重要战略布局，当前相关产品力相较同行业具备领先优

势。感谢您的关注！

**问题 16：与东南亚当地收单竞争对手相比，公司具备哪些优势？**

回复：尊敬的投资者您好，公司布局东南亚市场是经过长期综合考量的，与当地竞争对手相比，公司的竞争优势主要体现在如下几个方面：首先是产品迭代速度远快于外资持牌机构和当地银行；其次是具备数字化综合打法，可将国内成熟的 SaaS 综合解决方案、鲁班智能体及 Agent 支付差异化服务模式复制至海外；第三本地化团队扎实，新大陆在全球 130 多个国家有产业布局，新加坡及马来西亚地区拥有成熟业务点位及多元构成的本地团队；第四是国内头部生态流量支持及海外商户资源支持，目前已为国内知名奶茶连锁品牌出海提供相关支付服务储备；最后是牌照稀缺性，新加坡及马来西亚市场线下收单领域合规经营的本土机构数量不多，牌照资源相对稀缺。感谢您的关注！

**问题 17：请问贵公司当前在商户服务维度的 token 调用量如何？**

回复：尊敬的投资者您好，公司积极与阿里、腾讯、字节等互联网企业合作，推进 AI 垂类大模型及应用的落地，支付大模型今年一季度日均调用 token 量突破 76 亿，第二季度日均调用量已超 200 亿次，较 2025 年单日调用量增长超 30 倍。未来公司将持续为线下中小微商户数字化转型赋能，实现支付服务价值多元化。感谢您的关注！

**问题 18：公司一直在说跨境支付，目前实际落地情况如何，海外流水占比有提升吗？**

回复：尊敬的投资者您好，2025 年下半年公司跨境支付及海外收单试点交易月峰值超 1,800 万元，公司以香港作为海外收单的首站，国际业务覆盖中国香港、东南亚、美国、欧洲、中亚、

中东及非洲部分地区。公司持续推进自有牌照和本地账户体系的完善，已获批 MSB 牌照和 MSO 牌照，完成新加坡与马来西亚相关牌照并购事宜。海外市场发展情况可具体关注公司后续定期报告披露。感谢您的关注！

**问题 19：2026 年第一季度经营性现金流下滑的主要原因是什么？**

回复：尊敬的投资者您好，2026 年一季度公司经营活动产生的现金流量同比下降 258.70%，主要是由于公司主动采取以市占率优先为导向的竞争策略，加大市场投入；同时面对存储芯片价格上涨带来的供应链成本压力，结合下游订单持续增长的实际需求，公司提前加大芯片等关键部品的战略性备货力度以保障订单及时交付，对当期经营性现金流形成阶段性影响。感谢您的关注！

**问题 20：公司商户数量大幅增长的原因是什么？商户质量的提升体现在哪些方面？如何展望 ARPU 值的变化趋势？**

回复：尊敬的投资者您好，截至 2025 年底，公司活跃商户数超 610 万户，较 2024 年底增加超 220 万，充分彰显公司线下商户的服务能力。公司商户结构和质量持续优化，年内新增 41 家 KA 品牌连锁客户，首次具备服务千店级连锁品牌的能力，覆盖蜜雪冰城、赵一鸣零食等大型 KA 客户；与此同时，高价值商户占比持续提升，月流水 50 万元以上商户交易金额同比提升超 58%，活跃商户数的快速增长为未来增值服务发展奠定了坚实的用户基础。感谢您的关注！

**问题 21：第三方支付行业换发长期牌照预计会产生哪些影响？公司如何展望未来线下收单行业的格局及费率趋势？**

回复：尊敬的投资者您好，根据央行披露数据，截至 2025 年底全年累计注销 12 张支付牌照。第三方支付牌照正由“到期续

展”模式转向“长期牌照、定期审核”模式，2025年内首批13家机构已换发长期牌照，标志着行业已完成阶段性合规出清，进入市场化优胜劣汰的新阶段。与以往定期审核模式相比，监管重心进一步转向中尾部收单机构的商户质量及反洗钱风控能力。中长期来看，市场资源与交易规模持续向具备合规能力、技术积淀与生态协同优势的头部机构集中，行业格局有望进一步优化。第三方支付行业也将摆脱以通道费率为核心竞争要素的局面，转向系统安全合规、数字化生态服务等新方向，合规风控与数字化增值服务将主导费率定价，费率体系有望进入更加健康的状态。感谢您的关注！

**问题 22：Q2 利润率改善情况怎么样？能不能对半年度业绩做一个展望。**

回复：尊敬的投资者您好，上半年公司整体经营情况良好，公司坚持市占率优先的策略，加速拓展海外市场，经营业绩具体情况请关注公司半年度报告。感谢您的关注！

**问题 23：三代证多久可以下来？**

回复：尊敬的投资者您好，公安部、国家网信办等六部门联合发布的《国家网络身份认证公共服务管理办法》自2025年7月15日起施行，旨在保护公民身份信息安全，支撑数字经济健康有序发展。新大陆一直致力于“为人赋码，为民服务”，深耕垂直领域创新，构建“身份+数据”产品体系，充分发挥二维码核心技术优势，通过编码、解码、验码的核心环节，叠加硬件能力，赋能可信数字身份的全场景应用，并形成一批可应用、可推广的解决方案。截止目前，新大陆自研的基于网络可信数字身份认证的系列应用产品和二维码场景应用解决方案，先后在国内十多个城市、运营商、银行以及行业内提供落地部署，为可信数字身份提供安全交互能力。下一步，公司将在国家相关部委的领导下，联合产业链上下游，共同推动可信数字身份产业生态建设，

	<p>为我国数字经济的发展做出更大的贡献。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 24：请问新上任董事长公司未来战略是什么？有什么具体举措？AI 业绩会在半年报单独呈现吗？</b></p> <p>回复：尊敬的投资者您好，公司将继续聚焦支付全产业链的全球化发展，充分发挥产品、技术、服务及供应链的优势，加速全球市场拓展。当前公司经营稳健，2025 年实现营业总收入 87.58 亿元，同比增长 13.08%，归母净利润 10.11 亿元；2026 年一季度实现营业总收入 25.39 亿元，同比增长 33.89%。AI 业务方面，公司已于 2026 年 5 月发布行业首创的“鲁班”超级 AI 智能体，相关收入贡献将伴随业务规模扩大逐步体现。AI 业务的具体业绩情况请以公司后续披露的定期报告为准。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 25：公司拿了这么多海外牌照，什么时候能看到实质性的收入贡献？</b></p> <p>回复：尊敬的投资者您好，海外牌照是公司国际化战略的重要基础，相关业务目前正有序推进中，收入贡献将伴随业务规模扩大而逐步体现。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 26：请问公司是否有计划开展算力租赁业务？</b></p> <p>回复：尊敬的投资者您好，公司持续关注算力领域的发展动态与市场机遇，近几年公司加码 AI 算法，通过云侧和边缘侧结合，在全系智能终端上形成边缘侧算法优势，建立分布式算力能力，赋能产业数字化。感谢您的关注。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 6 月 24 日