

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：2026-001

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上交流）
参与单位名称及人员姓名	南方基金 刘炜 李金哲；海富通基金 张颖；大朴资产 陈星宇；博道基金 高笑潇；太平资产 冯宝龙；毕盛投资 姜正浩；广发基金 卓德林；Point72 孙晨滢；平安香港 朱凯；SCHRODERS Jose；Manulife Liwenlin；兴业证券 杨本鸿；国泰海通证券 杨林 张盛海；国盛证券 杨然；申万宏源证券 黄忠煌 罗宇琦；民生证券 吕伟 陈安宇；中信证券 朱珏琦；国信证券 侯睿；中金证券 童思艺
时间	线下交流时间： 2026年5月11日（周一）16:00-17:00 2026年5月19日（周二）14:00-15:00 2026年5月25日（周一）15:00-16:00 2026年5月25日（周一）16:30-17:30 2026年5月26日（周二）13:00-17:00 2026年6月2日（周二）12:00-13:00 2026年6月2日（周二）14:00-15:00 线上交流时间： 2026年4月27日（周一）10:00-11:00 2026年5月7日（周四）13:00-14:00 2026年5月19日（周二）10:00-11:00 2026年6月5日（周五）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	<p>董事会秘书 徐芳宁女士</p> <p>投资者关系经理 陈思远女士</p>
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：公司今年交易流水及商户数快速增长的主要原因是什么？</p> <p>回复：今年第一季度，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%。截至 2025 年底，公司活跃商户数超 610 万户，同比 2024 年底净增加 220 万户。公司商户数及交易流水加速增长，一方面得益于第三方支付牌照监管由“到期续展”正式转向“长期牌照+定期审核”模式，行业完成阶段性合规出清、进入市场化动态优胜劣汰的新阶段，市场份额加速向公司等头部机构集中；另一方面公司具备优秀的线下商户服务能力和生态协同能力，与字节、阿里、腾讯等互联网企业深度合作，全年新增 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，高价值商户占比持续提升。</p> <p>问题 2：公司目前与抖音生态合作的模式如何？</p> <p>回复：数字商业浪潮下，抖音本地生活赛道成为线下商户流量的重要入口之一，2025 年官方年报统计抖音本地生活服务 GMV 同比增长达 59%，约为 8,500 亿元，持续快速增长。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，助力抖音打通庞大的线下商业全生态链，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，主要涵盖以下几个方面：</p> <p>一是抖音支付与买单，公司为商户提供星驿付聚合支付码，顾客打开抖音 APP 扫码即可完成支付，抖音官方完成相应的扫码补贴，让商户无需额外操作就能通过日常收款撬动</p>

抖音平台流量，使每笔支付都成为获取流量曝光、引流获客的新入口。

二是扫码点餐，在支付通道的基础上，公司进一步接入抖音扫码点餐功能，顾客通过扫码实现自助浏览、下单、支付，在点餐过程中深度绑定商家的抖音小程序或直播间，为后续的复购和营销奠定基础。同时还可通过“碰一碰”的交互方式降低顾客的操作门槛，带来流量红利。

三是营销决策，抖音买单开放丰富的数据，公司通过消费者来源、消费金额、优惠偏好等重要数据，助力商户精准调整选品与营销活动，大幅提升经营效率与转化效果。

问题 3：5 月 26 日公司召开支付生态大会，本次会议的亮点主要是什么？

回复：公司 2026 年数字商业生态伙伴大会盛大召开，吸引了超过 1,200 位来自国内外支付与金融机构，银联、网联清算组织，Visa、Master 等国际信用卡组织，阿里、腾讯、字节等互联网行业的企业高管、技术负责人、渠道及场景合作伙伴现场参会，并就支付行业变革趋势与多元化生态、AI 发展前景与重塑商户经营体验、全球支付市场新机遇发表相关主题演讲，以全球视野共同洞察支付产业未来发展趋势。

面对第三方支付行业的变革和科技发展的浪潮，公司与上述全球生态合作伙伴共创支付新生态，发布 AI 及全球收单新产品，在 **AI 技术应用、海外业务发展**等方面实现了跨越式发展，综合能力不断提升。

作为支付行业 AI 先行者，公司持续加码前沿 AI 技术研发与场景落地，首发战略级 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。

在人民币国际化的大机遇下，公司加速出海进程，以东南亚为起点，逐步覆盖拉美、非洲等地区，推进本地化的支付与数字经营服务，逐步搭建完善高效的全球支付服务网络。

问题 4：公司的 AI 业务进展如何？

回复：公司与阿里等头部互联网企业深度战略合作，在模型层和应用层均实现了商业模式的落地。在 AI 模型层，公司与阿里云共建支付专属大模型，以千问系列大模型为技术底座，深度融合星驿支付自有的海量数据，通过深度学习、知识蒸馏等核心技术，具备快速理解支付行业知识、精准解析商户经营及交易行为特征等核心能力，目前已提供给部分生态合作伙伴，今年第二季度单日调用量已超 200 亿次，比去年第四季度单日调用量增长超 30 倍。

在 AI 应用层，公司已经发布 30 多个智能体，覆盖营销、审核、数据、客服、风控等领域，构建了智能体生态圈，夯实 AI 技术应用行业领先优势。在今年的支付生态大会上，公司重磅首发面向商户的战略级 AI 智能体产品“鲁班”，奠定未来 Agent-To-Agent 时代的产品基础。公司未来五年持续加强 AI 产研投入，不断推进 AI 研发成果与产业落地的转换。

问题 5：公司在支付生态大会上发布了面向商户的 AI 产品“鲁班”，请问该产品具体功能、商业模式是什么？

回复：公司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（龙虾）互联调度与 Hermes（爱马仕）智能进化的架构优势，为商户打造 AI 智能体解决方案，实现“养虾+养马”自由。

“鲁班”能够深度拆解商户全天经营日常，联动支付全场景生态，首发三十六项商户经营的专属技能，贯穿从开店准备、门店运营、收款结算、打样复盘等场景，帮助商户实

	<p>现账目、员工、商品、顾客等全方面经营管理。依托于 AI 算法与生态优势，“鲁班”构建了四大特色能力，包括节日与热点营销、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，同时携手阿里云持续拓展多元能力，共建经营技能生态，引领线下实体商业迈入全新的 AI 时代。</p> <p>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。</p> <p>问题 6：公司跨境支付及海外收单业务已完成新加坡地区试点落地，未来业务发展规划如何？是否有在海外拿牌照的规划？</p> <p>回复：面对全球支付市场的新机遇，公司持续推进“海外本地收单+跨境支付”一体化的支付国际业务布局，以香港作为海外收单的首站，围绕东南亚重点市场，通过与境外持牌机构及银行合作，已快速完成新加坡等区域市场拓展、场景切入到风控合规、清算结算的全链路验证，未来将逐步向其他海外市场复制；跨境支付业务已覆盖中国香港、东南亚、美国、欧洲、中亚、中东及非洲部分地区。</p> <p>目前公司 MSB、MSO 牌照均已落地，未来将加速推进东南亚部分地区自有牌照和本地账户体系的建设，完善全球合规体系与跨境支付网络，为客户提供更高效的资金收付、跨境结算与资金分发解决方案，助力跨境资金流转实现无缝衔接与高效分发。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 6 月 5 日