证券代码：002264　　证券简称：新华都

新华都科技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	☑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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	光大永明 沈繁呈
时间	2026 年 11 月 3 日 15:00-16:10
地点	北京市海淀区唯实大厦 9 层
上市公司参加人员姓名	董事会秘书黄璇；证券事务代表杨秀芬；运营管理部魏郁霏；数据中心李欣、李洋。
交流内容及具体问答记录	**一、介绍公司情况** 公司是一家以数据研究为基础的互联网营销服务商，通过全资子公司久爱致和为品牌提供全渠道电商销售、电商运营服务和数字营销服务。公司深入布局酒类、日化、美护、母婴等行业赛道，积淀了跨行业的电商销售运营能力和资源，形成较强的抗风险、抗周期能力。在白酒行业深度调整的大背景下，公司基于多年深耕线上的精细化运营优势，及时布局内容电商、即时零售等新兴渠道，2026 年 1-9 月仍实现营业收入同比增长。 同时，公司积极把握海外市场及新兴平台发展红利，于 2024 年在印尼雅加达开展海外本地电商业务，深度合作母婴、美妆个护等热门品类的头部品牌。 **二、问答** 1、公司在 AI 方面的研发和应用情况。

	答：（1）基于电商场景和 AI 大模型集成了包括“麦点 AI”、“麦点数字人”、“麦点 GEO”在内的产品矩阵。根据服务客户需求开发了营销大模型产品“麦点 AIGC”，目前在积极推进商业化落地应用阶段，暂未实现收入。 （2）直播、营销、设计、客服、物流、财务等大部分业务流程实现 RPA 辅助或替代人工，并引入 AI 数字人及自动化工具承担标准化、流程化工作，降低公司销售管理费用率。 （3）已完成“麦点 AI Agent”的研发与落地部署，覆盖公司营销、广告投放、供应链、客服等业务条线，通过调用“麦点 AI”实现业务线需求新功能的自主开发与优化，全面提升运营效率。 2、公司定制品开发能力的来源。定制品今年上半年实现了去年全年的 GMV，今年和明年预计能达到什么水平？ 答：定制品开发依托公司数据研究能力，围绕“人、货、场”精准识别消费者需求、产品偏好、消费场景及渠道转化路径，在品牌方授权及价格体系内开展差异化产品开发和全生命周期运营，贯通产品定制、内容传播、交易转化、用户沉淀及供应链管理。公司发挥自主研发的“麦点 AI”、“麦点 GEO”、“麦点 AIGC”在新品测试、消费者研究和内容转化方面的优势，基于搜索、直播成交、评价反馈和复购数据，完成产品卖点、价格带和渠道策略的快速验证；并在此基础上与品牌方共同培育围绕不同价格带和消费场景的产品矩阵，协同向匹配的线下渠道延展。推动公司由线上运营服务商向品牌全渠道产品运营伙伴升级。 公司经营数据请关注公司公告。 3、公司未来分红节奏及分红比例。 答：我们是 A 股市场首家使用资本公积弥补亏损后实施分红的上市公司，2025 年度累计现金红利总额占 2025 年度归属于上市公司股东净利润的 83.80%。公司将努力落实持续分红，

	提升投资者的回报水平。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单（如有）	无
相关提示	以上内容均不涉及公司内幕信息及相关未披露的重大事项信息，内容涉及的未来规划、发展目标等前瞻性的陈述，均不构成盈利预测，亦不构成对投资者的实质性承诺。鉴于宏观经济环境以及市场发展形势的复杂多变，公司实际经营情况受各种内外部因素影响，存在不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。