

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：2025-003

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）
参与单位名称及人员姓名	参加 2025 年福建辖区上市公司投资者网上集体接待日的投资者
时间	2025 年 5 月 14 日 (周三) 15:30-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长王晶女士 独立董事程代强先生 独立董事许永东先生 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	本次交流互动主要涉及以下问题： 问题 1：公司在跨境支付领域有哪些战略性的规划？ 回复：尊敬的投资者，您好，2025 年公司将持续通过本地化建设实现从产品全球化到组织全球化的升级，并推动支付全产业链的全球化，持续为全球数字商业发展输出领先的数字化解决方案。 在跨境支付方面，公司将在相关地区开展支付牌照申请和注册，并针对海外市场的监管要求、消费者习惯和商业环境进行定制化优化，为中国出海企业和海外本地商户提供完善且多样的支付解决方案，最终实现全球收款、全球分发、全球收单的产品能力。通过持续拓展全球业务布局，不断增强竞争优势，并为全球客户提供更优质、更安全、更具效率的跨境金融与支付服务。感

	感谢您的关注！ 问题 2：能否介绍下国通星驿与阿里云合作的原因以及后续有哪些布局？ 回复：尊敬的投资者，您好，国通星驿与阿里云是数字商业产业生态建设的重要合作伙伴，公司后续将与阿里云在 AI 大模型和公共云服务方向上展开全面合作，共同致力于推动基于 AI 大模型的支付场景优化、智能风控系统、用户行为分析，以及利用公共云服务提升支付系统的稳定性和扩展性等相关业务领域的发展，通过技术互补与生态协同，双方将加速输出覆盖支付与 AI 技术结合的行业标杆解决方案，为全球商户及消费者提供更安全、高效的数字化支付服务。感谢您的关注！ 问题 3：在国家全面推进数字人民币试点、构建数字金融体系的战略背景下，贵司作为行业领域领军企业，在支付结算、跨境金融等领域是否有布局？ 回复：尊敬的投资者，您好，公司是国内头部的拥有全国性银行卡收单牌照的支付机构，2024 年累计支付服务交易规模突破 2 万亿。截止 2024 年 12 月末，公司累计为近 1.5 万家收单商户开通数字人民币服务。在跨境支付服务上，公司与六大国际信用卡组织保持深度合作，将外币受理网络拓展至全国 331 座城市及 12 个重点行业，既为外籍来华人士和跨境客户打造了更加便捷、安全的支付环境，也为国内外企业提供了多元化的外卡受理服务，累计交易规模突破 1.2 亿元人民币。 2025 年，公司将在跨境支付及海外收单服务方面持续深化布局，将在相关地区开展支付牌照申请和注册，并针对海外市场的监管要求、消费者习惯和商业环境进行优化，为中国出海企业和海外本地商户提供完善且多样的支付解决方案。感谢您的关注！
--	---

问题 4：王晶董事长，您好！我想了解一下，在“一带一路”沿途国家，新大陆在移动支付的方面有没有布局？

回复：尊敬的投资者，您好，在支付智能终端方面，公司凭借技术、产品、品牌等优势，与国内外 7 家工业 4.0 智能化的代工基地合作，实现了含一带一路国家在内的 120 多个国家及地区的销售覆盖，销量位居全球前列。2024 年公司海外业务出货量首次突破 400 万台，海外销售收入 22.53 亿元，同比增长 18.70%，境外业务收入占集群收入比例近 75%。在跨境支付方面，公司与六大国际信用卡组织保持深度合作。2025 年，公司将在跨境支付及海外收单服务方面持续深化布局，在相关地区开展支付牌照申请和注册，并持续通过本地化建设实现从产品全球化到组织全球化的升级，推动支付全产业链的全球化，为中国一带一路沿线的出海企业和海外本地商户提供完善且多样的支付解决方案。感谢您的关注！

问题 5：请问公司打算如何利用 AI 进行产业布局，在此方面是否有长期市场空间？

回复：尊敬的投资者，您好，公司在 AI 布局的三个核心理念是利用智能体帮助商户开源（增收）、降本和增效。从去年开始，公司自主研发了智能体的中台，聚合多个多模态的大模型，同时结合商户数据，训练自己的智能体。目前已经有三个智能体发布，主要围绕商户审核、合规反洗钱以及 AI 客服等方面，进行内部降本增效。

2025 年公司将重点开发针对外部商户提效的 AI 营销智能体，重点帮助中小商户进行线下导流，帮助其增收。公司拥有较多商家数字化经营的数据。目前数据是智能体开发的核心要素。可以通过 AI 技术帮助商户自动生成文案和视频，与银行活动进行联动，帮助商户吸引客流，实现商户的经营增长，增强商家的

付费意愿。感谢您的关注！

问题 6：能否介绍一下公司的跨境支付和海外收单业务？

回复：尊敬的投资者，您好，在跨境支付方面，2024 年公司与六大国际信用卡组织保持深度合作，将外币受理网络拓展至全国 331 座城市及 12 个重点行业，既为外籍来华人士和跨境客户打造了更加便捷、安全的支付环境，也为国内外企业提供了多元化的外卡受理服务，全年累计交易规模突破 1.2 亿元人民币。在海外收单方面，公司已经具备海外商户资源优势+银行合作伙伴基础，并将在相关地区开展支付牌照申请和注册，并针对海外市场的监管要求、消费者习惯和商业环境进行优化，为中国出海企业和海外本地商户提供完善且多样的支付解决方案。感谢您的关注！

问题 7：能否介绍一下公司与支付宝“碰一下”的业务合作？

回复：尊敬的投资者，您好，公司作为支付宝“碰一下”的首批合作伙伴，积极推动该技术在全国多省市落地，在餐饮、零售等高频交易场景铺设了超 20 万台“碰一下”设备。公司更是在支付宝 2024 年 9 月的“碰一下”全国服务商先峰赛中斩获第一名的荣誉。双方合作深化“支付+”生态，通过“碰一下”技术实现会员支付、领券核销、积分兑换等多元化营销功能，推进支付服务场景化，助力商户数字化升级，实现从设备销售、活跃奖励、头部奖励、收单手续费到额外增值服务等多元化收益。感谢您的关注！

问题 8：请问公司未来有没有新的利润增长点，如果有，是哪些？

回复：尊敬的投资者，您好，2025 年公司坚持全球化、数字化的发展方向，聚焦智能终端的全球化、智能化以及数字商业的生态化建设，实现了业绩的较好增长。第一季度，公司实现营业

总收入 18.96 亿元，同比增长 8.92%；实现归母净利润 3.11 亿元，创历史新高，同比增长 25.16%。随着第三方支付行业及支付终端产业链迈入 AI 和数字化的新时代，同时伴随行业供给侧的持续出清，2025 年公司将积极响应 AI 浪潮，加码 AI 端侧算力及 AI 应用的布局，以实现内部降本增效，同时为商户和银行客户提供额外价值。在新一轮全球化供应链重构背景下，公司将把握人民币国际化的趋势，从单一的支付设备销售拓展至支付全产业链的解决方案，致力于成为全球领先的线下数字商业服务商。感谢您的关注！

问题 9：你好，请问贵公司在模型蒸馏方面有相关业务吗？

回复：尊敬的投资者，您好，公司与多个大模型厂商合作，在协助提升大模型泛化性的同时，通过数据蒸馏形成高质量小模型算法，应用于垂直场景的分析和预警。以紫东太初大模型合作为例，2021 年底公司加入由中科院自动化研究所牵头的“多模态人工智能产业联盟”，并成为首批理事单位，参与“紫东太初”多模态大模型的研发应用，采用预训练大模型的方式，将图像模型应用在行人、烟火、车辆、船只检测场景，通过数据蒸馏形成垂直行业的算法模型，嵌入至自主研发的 AI 视频边缘计算网关产品，在分布式终端形成先进算法，推动端边算力的应用与落地。2022 年公司在铁塔算法支撑服务采标项目中，实现了算法质量位列第一，算法入选数量位列第二的突破，入围中国铁塔视频网关产品定制化设计服务招标项目，并成为中国铁塔一期、二期视频边缘网关产品的唯一设计供应商。感谢您的关注！

问题 10：请问 2024 年公司在数字商业领域有哪些进展？

回复：尊敬的投资者，您好，2024 年公司持续打造“支付+增值”服务，持续提升高质量商户粘性，全年累计为超过 390 万活跃商户提供各类经营服务与金融科技服务，实现收入 11.35 亿元，单商户加权 ARUP 值达到 320 元。在营销服务方面，累计实现银

	行合作流水超 6,900 亿元，营销及相关补贴 9.8 亿元。在 SaaS 服务方面，合作开发者应用超 150 个，覆盖 12 大行业 46 个细分场景。在消费分期方面，花呗分期与京东白条等核心产品转化率位居行业头部，相关分期服务接入商户 82 万家，带动销售额平均提升 15%~20%。感谢您的关注！ 问题 11：支付宝“碰一下”今年推广力度是否持续加大？有无设备出货量的量化指标？ 回复：尊敬的投资者，您好，“碰一下”仍然是今年支付宝推广的核心重点。支付宝“碰一下”的功能不仅与商户运营团队有紧密合作，还与硬件板块有联动，可能会基于“碰一下”功能推出一些创新类的产品。 公司与支付宝去年共同推广了许多优质商户，优化了商户结构，市场份额得以提升。“碰一下”补贴带动了整体支付流水的增长，提升了用户活跃度。2025 年公司仍将把支付宝“碰一下”作为推广重点，联合支付宝探索新的应用场景，今年将推出更多产品覆盖更丰富的人群。感谢您的关注！ 问题 12：贵公司如果与 DeepSeek 大模型的 AI 技术相结合，可共同开发更具竞争力的产品和解决方案，拓展业务边界。贵公司是否有此意愿？ 回复：尊敬的投资者，您好，2024 年公司在商户运营及增值服务业务上已先后接入了豆包、千问和 DeepSeek 等多模态大模型，构建起覆盖“AI 商户审核智能体验、AI 客服智能体、AI 风控反洗钱智能体”在内的垂直领域智能体矩阵。在商户审核方面，AI 能够替代大部分人工审查工作，提升审核流程的稳定性和精确度。在客户服务方面，AI 利用自然语言处理技术实现更快速精准的应答，增强人际互动，降低人工客服的成本。在合规风控方面，借助多模态 AI 深入挖掘交易数据的潜在规律，能够
--	--

	精准识别可疑交易和异常行为,从而提高识别精度并降低运营风险。 2025 年公司将持续深化 AI 布局,一方面,公司将通过 AI 智能体全方位提升增值服务收益,提升技术创新与资源整合的持续深化,在增值服务领域打造多方共赢的生态系统,并重点布局 AI 营销,为中小微商户提供简单易用的 AI 智能体,助力商户经营。另一方面,在图像感知 AI 算法和终端算力方面,公司将持续提高边缘计算能力,在智能设备中加载更加丰富与优化的算法,通过人工智能技术丰富产品性能、提升用户体验、拓展业务深度。感谢您的关注! 问题 13: 公司 2025 年第一季度业绩表现亮眼的原因是什么? 回复:尊敬的投资者,您好,2025 年第一季度,公司业绩呈现持续复苏向好的发展势头。公司实现营业总收入 18.96 亿,同比增长 8.92%,收入变动主要系智能支付终端销售收入增长所致;实现归母净利润 3.11 亿元,创下了单季度历史新高,同比增长 25.16%,利润提升主要系公司产品及服务的盈利能力提升。感谢您的关注! 问题 14: 请问公司在数字身份方面进行了哪些储备? 回复:尊敬的投资者,您好,新大陆一直致力于“为人赋码,为民服务”,聚集个人信息保护与数据互通,推出覆盖政务、民生场景的安全产品,构建线上线下融合的“一码通行”身份认证体系,实现跨域数据安全互联,为数字治理提供创新范式。 2021 年 6 月,公司全资子公司福建新大陆自动识别技术有限公司入围核心可信数字身份二维码模组供应商名单。基于公司核心二维码解码技术以及产品化能力,公司成功入围“数字哨兵”产品首批供应商。截止目前,公司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、银行以及行业企业内提供落地部署，为可信数字身份提供安全交互能力。感谢您的关注！
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 5 月 16 日