

证券代码：002376

证券简称：新北洋

山东新北洋信息技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-11-11

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 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	中信建投：应瑛 长城基金：苏俊彦
时间	2024年11月11日 15:00-16:00
地点	线上交流
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：康志伟 证券事务主管：卢云龙
投资者关系活动主 要内容介绍	一、董事会秘书对公司“一体两翼、八大业务板块”、公司基本面和成长逻辑的重大变化，以及“三条成长曲线”做简要介绍。 二、董事会秘书回答投资者的相关问题。 公司对相关情况进行了记录和整理，形成了《会谈纪要》。
附件清单（如有）	《会谈纪要》详见附件一
日期	2024年11月11日

附件一：会谈纪要

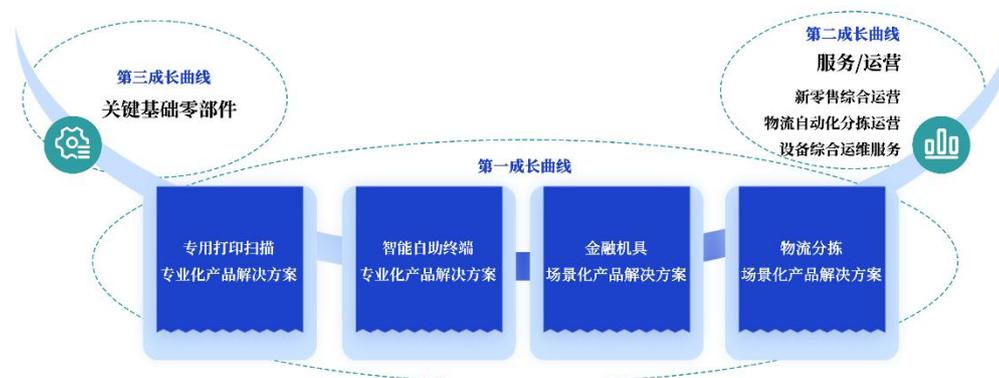
一、董事会秘书对公司“一体两翼、八大业务板块”、公司基本面和成长逻辑的重大变化，以及“三条成长曲线”做简要介绍。

（一）新北洋“一体两翼、八大业务板块”

新北洋自 2015 年启动二次创业以来，重点围绕“无人化、少人化”的社会发展趋势和主航道方向，聚焦金融、物流、无人零售、餐饮、彩票、医疗、交通及政务等特定的细分领域和市场，为全球客户提供专业化、场景化的智能设备/装备综合解决方案。经过 9 年多的探索和布局，新北洋已基本完成“一体两翼、八大业务板块”的战略布局。

“一体”：即以“2 个专业化产品解决方案”（专用打印扫描专业化产品解决方案、智能自助终端专业化产品解决方案）+“2 个场景化产品解决方案”（金融机具场景化产品解决方案、物流分拣场景化产品解决方案）为公司核心发展基础的“主体”业务，稳步提升业务规模和竞争力，保持公司稳定增长态势。

“两翼”：即以主体业务的上游“关键基础零部件解决方案”+下游“服务运营解决方案”（包括新零售综合运营、物流自动化分拣运营和设备综合运维服务）作为产业链上下游布局支撑的“两翼”业务，推动产业链上中下游的协同共进，实现全面突破。



（二）新北洋基本面和成长逻辑的重大变化

新北洋基本面和成长逻辑都已发生了重大变化，新北洋已经“脱胎换骨”，正在发展成为一个“全新”的新北洋。

- 1、公司的业务结构发生重大变化，彻底打开了成长的天花板。
- 2、公司的成长模式发生重大变化，未来的业绩增长可持续、可预期、有保障。
 - (1) 多业务板块布局，有效避免公司业绩的周期性波动。
 - (2) 服务运营业务占比持续增加，有效支撑公司业绩的持续稳定增长。

(3) 海外市场收入规模快速增加，有效支撑公司实现有质量的持续增长。

3、公司的发展阶段发生重大变化，最差、最困难的时期已经过去。

(1) 二次创业前期比较集中的大规模投入阶段，已经基本过去。

(2) 公司对个别特定大客户严重的业绩依赖问题，已经基本解决。

(三) 新北洋的“三条成长曲线”

新北洋正在持续打造“三条成长曲线”，有计划、有步骤地推进公司战略目标的达成，实现新北洋有质量增长的可持续、可预期、有保障，努力做到行业的“数一数二”地位。

1、第一成长曲线

围绕专用打印扫描、智能自助终端两大专业化产品解决方案和金融机具、物流分拣两大场景化产品解决方案，夯实聚焦，稳扎稳打，支撑公司未来2至3年收入和利润的持续稳定增长。

2、第二成长曲线

围绕新零售综合运营、物流自动化分拣运营和设备综合运维服务等运营解决方案，沿产业链向下游延伸，拓展聚焦，全力以赴，打造公司未来3至5年新的快速增长点。

3、第三成长曲线

前瞻布局关键基础零部件业务，推动公司业务沿产业链向上游拓展，尝试聚焦，长期坚持，培育公司未来5至7年后的长远竞争优势与新兴增长极。

通过“一体两翼、八大业务板块”业务战略布局的基本完成和“三条成长曲线”的持续打造，新北洋正在进入发展的“新起点”，未来新北洋不仅要实现收入和利润的稳步增长，而且公司未来业绩的增长完全有可能做到可持续、可预期、有保障。

二、投资者问答环节

1、投资者：请介绍下公司快递柜业务的发展情况及未来成长空间？

董事会秘书：国内市场，随着公司智能快递柜大客户持续不断拓展设备布放的规模，未来国内的智能快递柜需求可能会增加，公司将不断深化与国内大客户之间的业务合作，持续巩固国内市场业务规模。

海外市场，公司已经成功与欧洲头部的物流公司建立长期合作关系，并借助其在欧洲市场的广泛影响力，加速拓展欧洲地区其他邮政、物流类公司，在德国、希腊、捷克

等国家实现持续的规模化销售，推动了公司物流柜产品的海外市场占有率快速增长。同时公司也在积极拓展美洲、“一带一路”等其他国家和地区的市场。如 2024 年 4 月份，公司与中亚某国的海外新客户成功签订了智能快递柜产品《采购框架协议》，协议签署后的首个 1000 多万美元的订单已在三季度末完成交付。

2、投资者：请介绍公司智能自助售货类产品的情况，及对未来的展望？

董事会秘书：从产品形态划分，市场上常见的自助售货机产品可以分为蛇形货道机、弹簧机、开门自取柜等类型。新北洋既可以提供常见类型的自助售货机产品，也可以提供独特的智能微超产品，商品适应性更强。

从布放场景划分，虽然开门自取柜的成本较低，但由于食品安全等因素，基本只适合布放在室内等封闭场景，布放区域的适应性不强。而新北洋的智能微超产品在开放场景和室内场景均可以正常布放，布放场景的更加完整。

目前，中国自助售货机市场的保有量相较于日本市场的保有量而言，远未达到饱和状态，未来的市场增长空间很大。公司将凭借较强的研发制造等能力，长期深耕国内市场，努力拓展海外市场。

3、投资者：当前，已有公司开展无人机配送等相关业务，新北洋是否有所涉及或布局？

董事会秘书：新北洋一直持续跟踪并响应“低空经济”相关（无人机）接驳柜类产品、市场、客户的应用需求，并早在 2018 年即进行了物流智能配送设备相关的（无人机）接驳柜产品和相关技术的研发和储备。与此同时，为更好打造智慧配送的新场景，公司还在积极跟踪和推进机器人接驳类智能微超产品在酒店等新的应用场景的市场应用和拓展，拟实现智能化的无人售货和送货上门模式，解决最后 100 米人工配送问题，提高消费体验及配送效率。

4、投资者：公司对于金融机具行业未来成长空间的判断？

董事会秘书：国内市场，一方面，从 CRS 存取款一体机产品来看，预计市场存量 50-60 万台左右，因受使用年限、金标升级等因素影响，已逐步进入批量迭代更新的周期。另一方面，基于国内银行网点转型、机器换人等现状，TCR、STM 等其他类型金融机具产品的市场需求也在逐步释放。

海外市场，基于东南亚、南美以及“一带一路”周边等国家和地区，仍处于大量使用现金的阶段，其相关金融机具产品的市场空间很大。

5、投资者：预计未来 2 至 3 年公司金融机具业务收入情况？

董事会秘书：预计公司的金融机具业务在国内市场和海外市场，均会呈现较为明显的增长趋势。

国内市场，新北洋自主掌握现金模块、票据模块等金融机具业务核心模块的研发制造能力，经过 8 年时间的市场铺垫，已经和六大国有行建立了业务合作关系，并覆盖多家省农信、城商行、股份行等银行客户。受“自主可控”等信创政策的要求，以及日趋激烈的市场竞争环境，国外竞争对手基本已经退出国内的金融机具市场，市场空间进一步释放。公司作为国内行业头部的金融机具研发、生产制造商，将有效的把握住业务机会，稳步实现市场占有率第二名的目标，力争 30% 的市场份额。

海外市场，公司将国内市场验证成熟的金融机具产品，尤其是现金类产品，同步向东南亚、南美和“一带一路”周边等新兴地区和发展中国家拓展，在海外市场的竞争中完全可以实现降维打击，既能快速增加收入规模，又有较高的利润率水平。同时，聚焦“海外商业零售”场景，提供前端和后端，尤其是后端的大额现金存储解决方案，并与海外知名的头部系统集成商建立了稳定的客情关系。

6、投资者：请问公司的服务运营业务毛利率水平不高的原因？

董事会秘书：目前，公司服务运营业务中的新零售综合运营、物流自动化分拣运营，仍处于投入期。

7、投资者：展望未来，预计公司的盈利能力改善情况？

董事会秘书：（1）新北洋最差、最困难的时期已经过去。一方面，公司二次创业前期比较集中的大规模投入阶段，已经基本过去；另一方面，公司对个别特定大客户严重的业绩依赖问题，已经基本解决。因此，公司未来的成长完全有可能做到可持续、可预期、有保障。

（2）新北洋“一体两翼、八大业务板块”战略布局基本构建完成，其中多个业务板块进入充分竞争的后半程，市场竞争格局基本稳定，盈利能力逐步持续改善。

（3）新北洋深耕新零售综合运营业务约 5 年时间，其商业模式已经验证成功，2023 年公司该业务收入规模超过 1 亿元，截至 2024 年前三季度，该业务收入约 1.2 亿元，同比增幅达 65%，随着运营的自助售货机 5 年折旧期陆续届满，该业务收入规模将呈现可持续的、可预期的快速增长趋势，甚至可能出现爆发式增长时期，盈利能力也将得到进一步的改善，从而支撑公司整体业绩的持续稳定增长。

（4）新北洋持续加大海外市场的拓展力度，通过将国内市场全面主动竞争、充分打磨成熟的产品销往海外市场，在海外市场的竞争中完全可以实现降维打击，既能快速的

形成规模化销售，又有较高的利率水平。

预计，新北洋未来的收入规模将实现持续稳定的增长，同时利润率水平也将得到持续有效的改善。

8、投资者：公司的打印扫描业务市场份额的稳定性如何？

董事会秘书：对于专用打印扫描业务，新北洋实施“再聚焦”、“上扩下压、坚守中间”业务策略，推动工业条码打印机等高端产品的开发，投入充分资源；围绕微打机芯、收据、标签、面单打印机等产品，全力进行拓展；在物流、彩票、医疗等细分领域，积极响应需求，稳固并深化中间市场份额。同时，公司加大在欧美等发达国家和地区的市场拓展力度，并在巩固与渠道商、代理商、传统客户良好合作的基础上，更多的重心聚焦在互联网类新型战略大客户的业务拓展。

（本记录中所涉及的未来发展及展望等前瞻性描述不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。）

董事会秘书：康志伟

2024年11月11日