

证券代码：002376

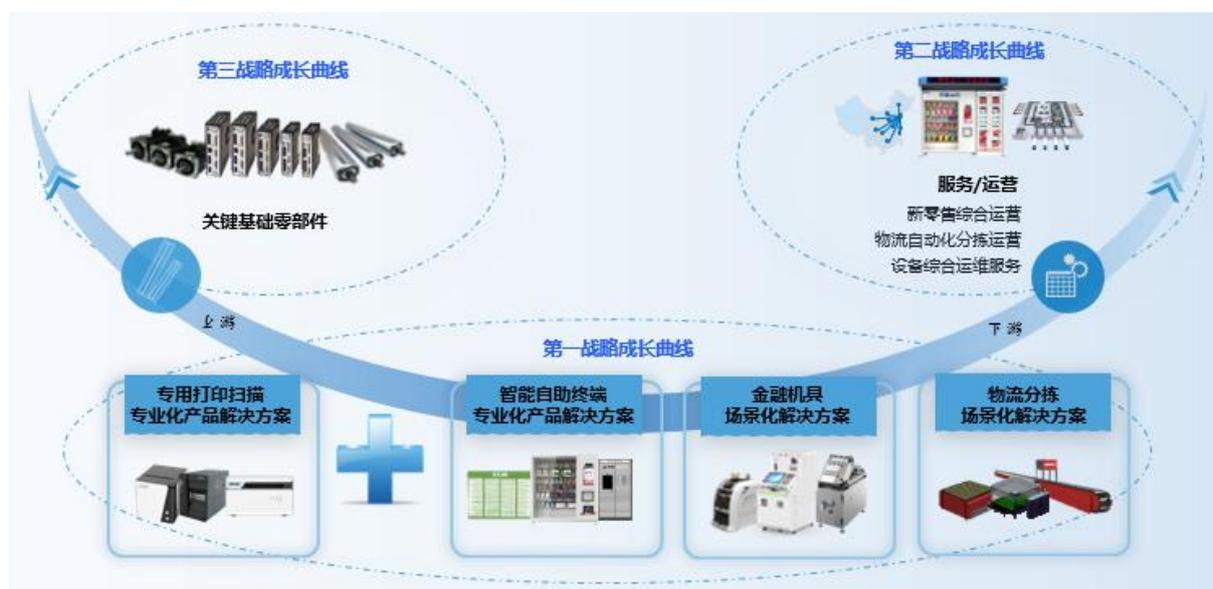
证券简称：新北洋

## 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：2025-07-31

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	华创证券：吴一凡、吴晨玥 财通资管：王思宁
时间	2025年7月31日 15:30-17:30
地点	1、新北洋自助智能新终端产业园展厅和智能设备/装备产业基地 2、新北洋科技园6楼会议室
上市公司接待 人员姓名	董事长：宋森 董事会秘书：康志伟 证券事务代表：倪赛君
投资者关系活动主 要内容介绍	一、参观新北洋自助智能新终端产业园展厅和智能设备/装备产 业基地。 二、董事长、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）	一、新北洋“一体两翼、八大业务”战略布局详见附件一 二、《会谈纪要》详见附件二
日期	2025年7月31日

## 附件一：新北洋“一体两翼、八大业务”战略布局



## 附件二：会谈纪要

### 1、投资者：公司未来的业务方向在哪里？

**董事长：**2015年，公司启动二次创业，重点围绕“无人化、少人化”的主航道方向，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。

在二次创业的过程中，公司不断拓展和聚焦，最终形成“一体两翼、八大业务”的战略布局，持续打造公司的三个战略成长曲线：

对于第一战略成长曲线，即打印扫描产品、智能自助终端、智慧金融设备、智能物流装备业务，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。

对于第二战略成长曲线，即新零售综合运营、物流自动化分拣运营、设备综合运维服务业务，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。

对于第三战略成长曲线，即关键基础零部件业务，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。

通过三个战略成长曲线的持续打造，有计划、有步骤地推进新北洋战略目标的达成，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。

### 2、投资者：请介绍公司各个业务板块的构成情况？

**董事会秘书：**2024年度公司实现营业收入23.76亿元，同比增长8.52%；实现归属于上市公司股东的净利润4,854万元，同比增长152%，实现归属于上市公司股东的扣除

---

非经常性损益的净利润 2,655 万元，同比增长 292%。各业务板块的构成情况如下：

第一战略成长曲线(打印扫描产品、智能自助终端、智慧金融设备、智能物流装备)，其中打印扫描产品实现收入 4.46 亿元，约占营收比例的 18.78%；智能自助终端实现收入 5.13 亿元，约占营收比例的 21.61%；智慧金融设备实现收入 5.02 亿元，约占营收比例的 21.11%；智能物流装备实现收入 1.64 亿元，约占营收比例的 6.91%。

第二战略成长曲线(新零售综合运营、物流自动化分拣运营、设备综合运维服务)，实现收入 3.55 亿元，约占营收比例的 14.93%。其中，新零售综合运营的自有点位数量已接近万个。

第三战略成长曲线(关键基础零部件)，实现收入 2.90 亿元，约占营收比例的 12.21%。

按销售区域划分，2024 年度公司海外市场实现收入 9.92 亿元，同比增长 24%，占收入比重达到 42%，再创历史新高。

### 3、投资者：请介绍下公司物流分拣自动化板块的情况？

**董事会秘书：**公司聚焦物流自动化分拣场景，提供智能物流装备和解决方案。同时，布局物流装备核心部件配套方案，自主研发精密动态称重、伺服系统、电滚筒、视觉识别等核心部件，是行业内极少数能提供包含核心部件、整机装备、总包集成、运营服务的全产业链解决方案厂商之一，是业内知名物流自动化装备提供商。

单件分离、直线分拣机等核心产品市场占有率持续领先。单件分离设备，采用机器视觉和运动控制技术，自动对包裹进行排序，公司是国内首家实现该方案商业化落地的企业。直线分拣机，主要应用在分拣中心、终端网点等场景，可对中小型包裹实现自动化分拣，其应用的 Toploading 创新供包方案，能够大幅节省供包人力，该方案已实现广泛应用，在市场上处于领先地位。同时，公司坚持在创新产品上持续投入研发资源，完成异形件分拣机、全自动供包系统新一代产品发布，持续丰富产品矩阵。

### 4、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？

**董事长：**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。海外物流柜市场的

---

需求处于快速增长期。

### 5、投资者：未来公司的智慧金融设备的成长性？

**董事长：**预计未来公司的智慧金融设备会继续保持良好的业绩增长趋势，主要有以下方面的原因。

一是随着信创政策的落地，国产化替代是未来发展趋势。

二是公司产品的市场占有率已经进入头部。

三是国内金融机具的市场逐渐进入需求高峰期。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。同时，基于国内银行网点转型、机器换人等现状，TCR（现金循环机）、STM（智慧柜员机）等其他类型金融机具产品的市场需求也在逐步释放。

四是银行网点的按需押运需求。当前，国内现金使用量减少，但银行网点仍需高成本雇佣安保押运现金，且押运费逐年上涨。为此，银行也在探索创新设备或解决方案，实现现金按需流转，减少押运需求，从而降低押运费和现金管理难题。

五是海外市场存在较大的市场空间。公司的金融机具产品已拓展至东南亚、南美和一带一路周边等新兴地区和发展中国家，并凭借国内市场验证成熟的产品，在海外市场竞争中实现降维打击，形成较强的竞争力。同时，公司聚焦“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。

### 6、投资者：公司的新零售综合运营业务有何特点或优势？

**董事长：**（1）技术创新，新北洋拥有专业的软件开发团队，软件开发人员数量约 300 人，具备强大的软件开发能力，针对新零售运营平台，组建专门的团队开发和维护“人人取自助零售云平台”，提供智能的精细化管理功能，不断叠加人工智能、AI 识别等能力，并持续对“人人取自助零售云平台”进行迭代升级。

（2）模式创新，传统的自助售货机运营商以“商业点位”为主，如公共交通、医院、高校等。而新北洋坚持“公共点位+商业点位”的业务拓展策略，公司的自动售货机不仅可以提供商业零售的功能，而且可以和政府公共职能相结合，例如公司的设备可以与政府的智慧城市建设、微型消防站、政务宣传等功能整合，承担部分政府公共服务职能，从而获取“商业点位”难以进入的区域。

同时，新北洋坚持“城市聚焦”的业务拓展策略，秉承“做密、做多、做大、做强”的发展思路，构建区域点位密集、投放场景优质的差异化竞争优势，在聚焦城市形成规模效应后，商业模式即可以顺利流转。例如公司在威海、西安等城市的商业模式已经获

---

得充分验证，并稳定运行。同时，公司在做好“城市聚焦”的基础上，打造“区域聚焦”的概念，逐步聚焦山东省内重点城市，持续“做密、做多、做大、做强”。

（3）增值业务拓展，新北洋的新零售综合运营业务目前尚处于成长期，收入主要来源于商品售卖业务，与此同时公司正全力推动创新增值业务的多元化发展，积极探索会员、派样等业务方向，基于持续迭代升级的“人人取自助零售云平台”，向B端客户、终端消费者提供全面的数智化解决方案。

（4）运营业务精细化管理，新北洋拥有专业的运营管理团队，自主建仓并通过专业化的信息化管理系统进行高效管理。与此同时，公司自研补货系统，与“人人取自助零售云平台”相结合，实现补货路径规划、商品售卖分析等智能化功能。

（公司与投资者进行了充分的交流与沟通，没有发生未公开重大信息泄露等情况。同时，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

2025年7月31日