

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：2018-05-17

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	兴业证券 雷雳、光大永明资产 高翔、安信证券 吕伟、广发基金 冯骋、万家基金 耿嘉洲
时间	2018年5月17日 9:30-12:00
地点	新北洋张村科技园行政办公楼6楼会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书 荣波 证券专员 任德超
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、投资者签署《承诺书》。</p> <p>二、参观公司产品展厅和自助终端集成产品智能化生产工厂（募投项目）。</p> <p>三、董事会秘书与投资者进行座谈，并回答投资者对相关问题的提问。公司对现场问答情况进行了记录和整理，形成了《现场会谈纪要》。</p>
附件清单（如有）	《现场会谈纪要》详见附件一
日期	2018年5月17日

现场会谈纪要：

投资者：请介绍一下 2017 年新北洋的业务构成。

董秘：2017 年公司传统业务约占收入的三分之一，公司战略聚焦的金融和物流行业约占收入的三分之二。2018 年随着公司重点聚焦的新零售业务的开展，未来业务占比目标是金融、物流、新零售及传统业务各占四分之一。

投资者：请介绍一下新北洋在各行业的布局。

董秘：2017 年公司继续围绕重点聚焦的金融、物流行业，加强市场开拓力度，着重推进业务布局的战略转型，同时积极培育新零售行业，创造新的利润增长点。

在金融行业，随着智慧银行、智能网点建设等网点转型需求的快速增长，公司在保持核心模块规模销售的基础上将继续加大智慧柜员机整机和解决方案的推广力度；在硬币类产品方面，加快完善硬币系列产品组合，努力扩大硬币产品销售规模，保持硬币类设备稳定增长；清分机业务上，继续跟进已招标入围银行的批量销售，积极参与各大型银行的入围招标；同时快速完善大额存储设备系列产品线，推进 TCR 产品的推广工作。

在物流行业，继续保持智能快件柜业务的增长；针对物流企业信息化改造升级的痛点，加快推广电子面单打印机、便携打印机及动态计泡机等信息化终端产品；结合行业客户对物流自动化的迫切需求，加快各类自动化产品解决方案的完善，努力向更多物流行业客户推广全自动分拣解决方案。

在新零售行业，重点加大新零售行业研究与规划力度，积极洞察并把握与电商、知名快消品企业及零售运营商等目标客户的应用需求与机会，推广智能微超、新零售自提柜等产品，力争与部分战略客户达成合作关系，形成规模化销售。

在传统行业，保持专用打印扫描产品在总量上每年有着一定幅度的增长。公司传统业务的发展目标是持续提升业务的竞争力和规模，发掘新的应用需求和市场机会，保持市场领先地位。

投资者：请介绍一下新零售行业的形式。

董秘：新零售行业的产品形态主要有自助售卖终端、无人超市解决方案和无人货架等多种，公司已根据客户需求积极围绕着各产品形态进行了相应的技术储备和产品储备，并侧重在智能微超（新型自助售卖终端）、零售自提终端等产品线加大产品创新和市场推广，目前部分新零售设备已实现销售，新零售行业相关产品预期在 2018 年成为公司新的业绩增长点。

投资者：公司面对新零售行业众多竞争对手有何优势？

董秘：首先，公司具备技术创新优势，通过多年技术积累和研发投入，公司掌握光机电一体化整机及系统集成产品的核心设计与制造技术；其次，公司具有精密加工和规模化生产能力，公司自建有自助终端集成产品自动化生产工厂，已具备国内一流水平的钣金精密加工、处理能力和自助终端集成产品的规模化生产能力；最后，公司具有先发优势，对相关技术及产品的关注和启动相对较早，已具备了一定的技术储备。

投资者：请介绍一下公司 2017 年物流行业收入的分布情况。

董秘：2017 年，公司物流行业占比约 70%左右的是物流柜产品；信息化终端产品中的电子面单打印机和便携打印机产品等约占 20%多，其它的就是物流自动化类产品。预计 2018 年物流信息化终端产品和物流自动化产品会实现较快增长，物流行业各产品收入结构将会得到进一步优化。

投资者：公司的新零售自提柜确认收入的周期大约多久？

董秘：公司新零售自提柜确认收入是以到货安装并通过客户验收为准，从下订单到确认收入周期约为 3 个月左右。

投资者：新零售自提柜的销售是否存在季节性？

董秘：新零售自提柜销售不存在明显的季节性特点。

投资者：未来清分机市场形势如何？

董秘：公司本身已中标 2016-2017 年各大银行新一轮清分机项目，实现入围，但受新的“金标”标准颁布和市场因素影响，银行暂缓了采购新清分机设备的计划。预计自 2018 年起将有较大规模的更新换代的需求。2018 年 4 月，公司的 6 款新清分机设备全部通过“金标”测试，将有力的推动清分机产品的市场销售。

投资者：请介绍一下新零售行业的客户类型。

董秘：目前公司重点关注以下新零售行业客户：一是为发展其线下布局，加强网点建设的电商客户；二是为获取渠道及大数据的快消品厂商；三是包括传统商超、运营商在内的其他类型客户。

投资者：公司在大数据方面的布局如何？

董秘：公司在未来的长远规划上会有一些大数据方面的考虑，现在是希望把眼前的做好。

投资者：公司是否参与新零售运营？请介绍一下公司在新零售行业竞争对手的情况。

董秘：目前公司是新零售设备及解决方案提供商，暂未参与相关运营，公司一直积极关注并探索其

他新零售的市场合作模式。

目前关注并参与新零售行业的公司多为运营商，而新北洋是新零售设备及解决方案提供商，在新零售设备和解决方案领域，与新北洋聚焦同类目标客户群、具备类似产品线规模的设备及解决方案厂商不多。

投资者：公司目前的自助集成产品产能情况如何？

董秘：公司 2016 年非公开发行股票的募投项目新增 13 万台自助集成产品的生产能力，很大程度弥补和缓解了公司的产能问题，2018 年底募投项目全部达产后，将具备每年 20 万台自助集成产品的生产能力。在此基础上，公司根据战略规划和经营方针，计划使用自有资金新增具备 5 万台自助集成产品生产能力的产线，预计 2018 年底达到使用状态，届时公司将具备每年 25 万台自助集成产品的生产能力。

投资者：公司产品毛利率水平如何？

董秘：随着公司收入规模的增长，由于业务结构变化导致公司毛利率水平出现一定幅度的变化，属于生产经营过程中的正常变化。目前公司金融、物流及新零售产品毛利率总体在 30%-60%左右，其中金融产品毛利率最高，新零售自提柜的毛利率高于物流柜。传统行业由于涉及产品种类较多，无法进行详细统计。

投资者：目前公司如何应对新零售客户的资金问题？

董秘：对于为抢抓新零售市场发展机会，但受限于其资金状况的新零售客户，公司可推荐其通过公司参股公司通达金租提供融资租赁方式采购新零售设备。

投资者：请介绍一下近日公司部分董监高减持预披露的情况。

董秘：2018 年 5 月 16 日，公司按照《深圳证券交易所股票上市规则》、《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等有关规定，对公司部分董监高股份减持计划进行了预披露，市场出现了略微过度的反应。在此特别说明一下背景和过程。

公司董事会办公室在每年度的定期报告前后均会提醒公司大股东和董监高等注意避免窗口期买卖、短线交易、内幕交易等，同时也会提醒相关股东每年度内的可增减持公司股票的时间窗口。2017 年度股东大会后董事会办公室工作人员进行上述提醒时，其中几位董监高提出了减持计划并发出了《告知函》。

此次减持是几位董监高的个人正常行为，其近几年未减持公司股票且在 2015 年股价不理想时还曾进行了增持，公司管理层对公司发展有比较充足的信心，并且此次减持的股份数占公司总股本比例仅为 0.79%，总额度不大。

董秘：荣波

2018 年 5 月 17 日