

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：2024-08-26

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	中银证券 杨思睿、刘桐彤 招商基金 郑若慈 博时基金 郭燕 宝盈基金 何相事 海富通基金 胡嘉祥、赵莹洲 光大保德信 华叶舒、黄波 浦银安盛基金 朱胜波 信达澳银基金 徐聪
时间	2024年8月26日 15:30-16:30
地点	线上交流
上市公司接待 人员姓名	董事长：宋森 董事会秘书：康志伟
投资者关系活动主 要内容介绍	一、董事长对公司的重大变化情况做详细介绍。 二、董事会秘书对公司2024年半年度的经营情况做简单介绍。 三、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）	《会谈纪要》详见附件一
日期	2024年8月26日

## 附件一：会谈纪要

### 一、董事长对新北洋的重大变化情况做详细介绍

新北洋已披露 2024 年半年度报告，可以清晰的观察到“变化”这一关键词贯通 2024 年半年度报告全文，“变化”主要表现在以下两个方面：

#### （一）新北洋半年度报告发生较为明显的变化

在“第三节 管理层讨论与分析”这一章节中，公司对“从事的主要业务”进行了更为详尽具体的描述，大家应该能够直观的感受和以前定期报告的不同。

#### 1、业务战略的明确

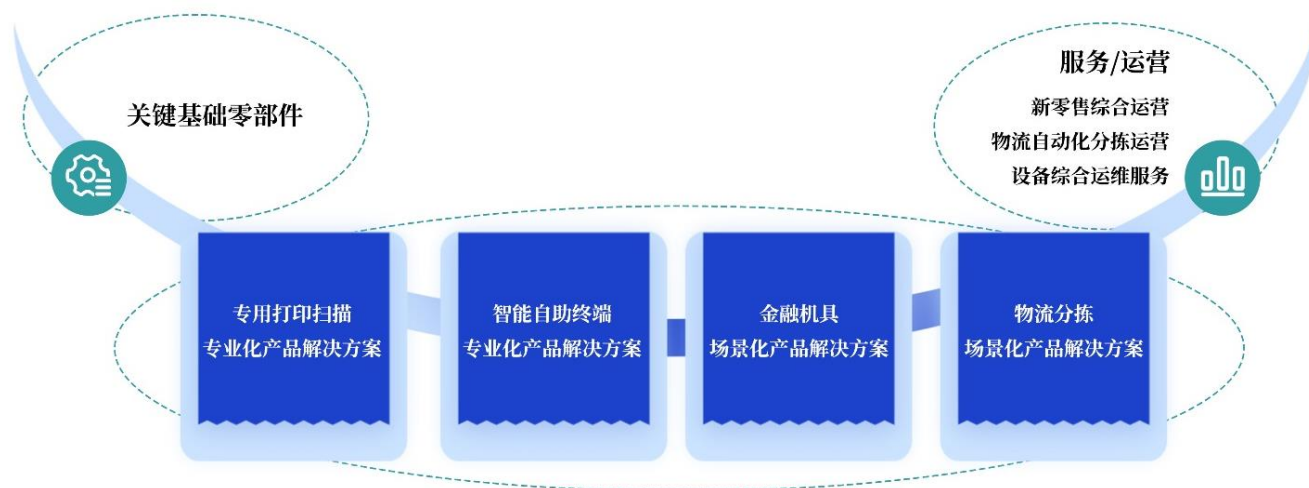
（1）过去：之前 9 年时间公司处于“二次创业”的转型发展阶段，公司在各个报告期的定期报告中，基本上是简单呈现“一体两翼”业务战略的文字表述。

（2）现在：公司明确提出“一体两翼、八大业务板块”的业务战略，重点对八个业务板块的情况做出详细说明。

#### 2、表现形式的变化

（1）过去：更多的是采用文字介绍的形式描述公司业务。

（2）现在：通过“图文并茂”的方式，将新北洋各业务板块的具体产品、业务模式，以图片或者架构图的方式展现，方便资本市场投资者更为直观具体的了解新北洋。



注：关于公司“八大业务板块”的详细图文介绍，详见公司 2024 年 8 月 24 日公告披露的《2024 年半年度报告》中的“第三节 管理层讨论与分析”章节。

通过以上关于公司变化情况的一些介绍，希望可以帮助大家对新北洋当前的“主要业务”情况了解的更加准确、全面。新北洋不仅仅是一家主要从事研发、生产专用打印机产品、智能物流柜类产品的企业；除专用打印扫描产品、智能自助终端产品业务板块之

外，公司还拥有金融机具、物流分拣自动化产品等，尤其是还布局了“服务运营业务”和“机器人/物流自动化关键基础零部件业务”等共计八大业务板块。

**（二）新北洋“一体两翼、八大业务板块”业务战略基本构建完成，本次半年度报告的披露是一个重要里程碑，标志着新北洋基本面已经发生重大变化，公司的成长逻辑也发生了重大变化。**

公司的二次创业经过9年时间的沉淀，已经“脱胎换骨”，成为一个“全新”的新北洋，已经发生了三个方面的重大变化。

### **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**

（1）**过去：**上市之初新北洋以专用打印机业务为主，后来又增加了智能物流柜类业务，客观来讲所布局的业务基本都属于比较细分的领域，尤其是智能物流柜类业务，更像是项目驱动型的业务，公司成长的天花板比较明显。

（2）**现在：**“一体”业务布局中的四大业务板块，未来每一个业务板块都有可能达到10亿元以上的收入规模；“两翼”中的服务运营业务，由三个业务板块构成，尤其是其中的“新零售综合运营”业务板块，经过大概5年时间的培育，已经进入快速增长阶段，预计未来至少有十几亿甚至几十亿的成长空间；“两翼”中的关键基础零部件业务，虽然目前的业务规模还比较小，但随着机器人/自动化关键基础零部件相关产品的持续市场拓展，公司未来的成长空间将更加广阔。

因此，新北洋在未来的很长一段时间内，不会再有“成长天花板”的担心和困扰。

### **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。**公司不同业务板块处于不同的市场拓展阶段，可以有效弥补个别业务板块因为行业周期性或大项目影响，可能造成的业绩下滑的压力。

（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。**公司已经由过去单一的硬件产品制造，过渡到“硬件产品制造+服务运营”。相比硬件产品制造业务，服务运营业务只要服务运营的产品在不断增加、服务运营的客户群体在持续成长，新北洋每一年服务运营的业务规模增长就一定是有保障、可持续的。

（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。**国内市场与海外市场紧密协同拓展，部分重点产品在立项之初，公司就会同时兼顾国内市场和海外市场的共性市场需求；相关产品在国内市场拓展的同时，公司会有策略、有节奏的拓展海外市场，经过国内市场的全面主动竞争、充分打磨成熟的产品，在“出海”竞争中

完全可以实现降维打击，既能快速形成规模化销售，又有较高的利润空间。

### 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。公司从 2015 年开始启动二次创业，过去的 9 年公司主要处于新业务的探索和布局阶段，前期的各种投入规模大且相对集中，尤其是产品研发投入和市场拓展投入占比明显偏高，未来各种相关费用的投入占比将保持在一个比较合理的水平，公司整体盈利能力预计会有明显改善。

(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。二次创业前几年，公司业务规模的快速增长主要依赖于两个特定大客户的相关智能自助终端产品，高峰时期的年收入规模约为 10 亿元，目前相应的年收入规模基本保持在 2 亿元左右，而公司整体的业务规模只是略有下滑，公司已经基本摆脱了对特定大客户的严重依赖问题。

因此，公司在 2023 年实现了扭亏为盈，公司发展的“拐点”已经出现；2024 年，公司正在进入发展的“新起点”，公司最差、最困难的时期已经过去，“全新”的新北洋未来不仅要实现收入和利润的稳步增长，而且公司业绩增长完全有可能做到可持续、可预期。

## 二、董事会秘书对 2024 年半年度的经营业绩做简单介绍

上半年公司实现营业收入 10.31 亿元，同比增长 7.23%，其中，国内市场实现营业收入 6.49 亿元，海外市场实现营业收入 3.82 亿元，海外市场收入占营业收入比重达到 37.08%；实现归属于上市公司股东的净利润 1736.11 万元，同比增长 60.66%。

上半年公司在“一体两翼、八大业务板块”业务战略的指导下，围绕“提质增效”的核心管理主题，聚力提升经营质量，整体经营状况得到有效改善和提升，尤其在以下几个方面。

### (一) 按产品划分

金融行业场景解决方案业务共实现收入 2.17 亿元，同比增长 59.23%，其中，国内市场实现收入 1.73 亿元，同比增长 174.88%。

服务运营业务收入稳健增长，上半年服务运营业务共实现收入 1.65 亿元，同比增长 19.52%。其中的“新零售综合运营”业务实现运营业务收入 0.68 亿元，同比增长 77.00%，新拓展点位超过 2000 个，累计在营点位数量超过 8000 个。

### (二) 按区域划分

海外业务收入占比达 37.08%，同比提高 2.2 个百分点，业务出海步伐持续提速。

### （三）毛利率方面

公司毛利率水平得到进一步的提升，综合毛利率水平为 32.81%，同比提高 2.73 个百分点。

### 三、投资者问答环节

**1、投资者：公司的金融机具业务，国内市场和国外市场增长均比较明显，能否简单介绍该业务的发展情况以及客户情况？**

**董事长：**公司进入金融机具业务市场，首先是凭借自研的票据模块、现金模块等关键基础零部件切入和突破，然后形成整机类产品。目前公司的金融机具业务既有国内业务，也有海外业务。

#### （1）国内市场：

聚焦“银行网点转型”场景，公司可以提供从核心模块、金融整机到银行 PVC 软件的全方位、一体化、多层次的整体解决方案。

#### （2）海外市场：

①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。

②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，近几年业务增长势头强劲。

过去几年，国内金融机具市场竞争十分激烈，很多同行业厂商持续大规模亏损，甚至退出该市场。而公司借助核心模块以及一体化解决方案等竞争优势，目前已经进入头部企业的行列，从去年开始，连续中标国有大行的项目，部分项目以第一名的身份中标。随着公司在国内金融机具市场竞争地位的持续提升、业务规模的持续扩大，未来公司的国内金融机具业务预计会持续稳定增长。

**2、投资者：“信创”需求是国内金融机具市场的主要驱动力，未来会持续提速吗？**

**董事长：**近几年，在金融行业等重要领域，国家金融机构提出“自主可控”等信创政策的要求。未来有两个重要的外部因素，可以支撑公司金融机具业务的增长。

（1）国外竞争对手基本已经全部退出国内的金融机具市场，市场空间进一步释放。

（2）国内市场银行网点大概 20 万个，CRS 产品的存量规模约为 60 万台，后续随着批量更新换代周期的到来，公司作为该市场的重要参与者，拥有把握相关的业务机会的

能力。

### 3、投资者：请介绍公司机器人自动化业务的突破及未来规划？

**董事长：**公司自 2018 年开始，研究、筹划进入机器人自动化领域，考虑到在物流领域有一定的客户优势和技术积累优势，公司选择从物流分拣自动化领域切入市场，通过单件分离设备等核心物流自动化单品，与部分快递物流行业、电商物流的头部企业建立良好的合作关系。

同时，公司围绕物流分拣自动化的核心关键基础零部件，如工控主机、伺服电机、伺服驱动器、机器视觉等，进行自研并取得突破，相关成果最大限度的在自有产品上自用，提高了公司现有整机产品和总包集成产品的竞争力。核心关键基础零部件经过打磨、验证，产品性能发挥稳定以后，公司将会努力向第三方销售和拓展。

### 4、投资者：结合下游需求，如何看待未来 1 到 2 年时间机器人领域的发展情况？

**董事长：**公司从 2015 年启动二次创业之初，就已提出围绕“无人化、少人化”的主航道方向拓展业务。公司近几年新开拓的业务板块，基本都是自助类或者自动化类的业务，紧紧围绕“无人化、少人化”的机器人领域进行布局。公司认为机器人自动化的市场机会在未来几年，乃至很长的一段时间内，都会长期存在且不断增长。

### 5、投资者：公司子公司正棋机器人的主要客户有哪些？

**董事长：**正棋机器人是公司物流分拣自动化业务和未来机器人自动化零部件业务的承载主体，分拣自动化的客户和项目都在正棋机器人的业务收入中体现。

公司已和部分快递物流行业、电商物流的头部企业建立良好的合作关系。

### 6、投资者：请介绍公司的服务运营业务情况，未来的发展展望？

**董事长：**公司的服务运营业务由新零售综合运营、物流自动化分拣运营和设备综合运维服务三大部分构成。

(1) 新零售综合运营：是公司二次创业阶段拓展的重要业务方向之一，公司能够提供设备布放、仓储物流、补货运营等的全方位的新零售综合运营服务。2020 年公司开始拓展新零售综合运营业务，目前已打通该业务的商业模式，预计会步入快速增长期。

公司的新零售运营业务与其他友商相比，在以下几个方面存在不同。

①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。而公司坚持“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。

②公司坚持“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公司的新零售综合运营业务不是单纯的布放设备、售卖商品，而是能够提供综合的增值服务。公司拥有强大的软件开发能力，软件开发人员数量约 300 人，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”，并持续迭代，除库存管理、补货计划提醒等基础管理功能以外，也在不断叠加人工智能、AI 识别等能力。

随着公司新零售综合运营业务商业模式的验证和成熟，未来该业务板预计会形成规模化增长。同时，公司自 2020 年开始布局、投放自助售货机，5 年的设备折旧期陆续届满，该业务板块的盈利能力会进一步增强。

(2) 物流自动化分拣运营：公司向客户提供“自动化装备+人力运营”服务，助力快递分拣场景的自动化升级。

(3) 设备综合运维服务：面向运营商、系统集成商客户，提供各类智能自助终端、金融机具等各类智能设备/装备的仓储、运输、安装、维护、巡检、运营、回收等全生命周期综合运维服务。

## 7、投资者：公司的新零售综合运营业务可以快速向其他省份拓展吗？

**董事长：**为了实现该业务板块有质量的增长，公司并不像其他运营商一样过分追求点位的布放数量，而是坚持采取“稳扎稳打”的策略，围绕聚焦城市，有质量的向周边区域延伸。预计今年下半年或者明年，公司会在河北、江苏等其他省份开拓新的聚焦城市。

## 8、投资者：公司的新零售综合运营业务在省外的拓展，是否以“商业点位”为主？

**董事长：**公司新零售综合运营业务的最大创新点就是“公共点位+商业点位”的策略，每一个城市的拓展和运营都不会放弃该策略。公司在“公共点位”拓展方面形成了一套自己的方法论，能够实现政府、利益相关方、公司等等多方共赢，因此可以较为顺利地获取“公共点位”的优质资源。

#### 9、投资者：公司的海外业务模式是怎样的？其业务拓展方向集中在哪些地区？

**董事长：**（1）金融机具产品，公司将国内市场验证成熟的金融机具产品销售到海外市场，此类金融机具产品在海外市场具有较强的竞争力，已成功拓展到东南亚、南美和一带一路周边等新兴地区和发展中国家，为其后续收入的持续增长打下了良好的基础。

（2）物流柜产品，公司将国内市场成熟的业务模式复制到欧洲市场，经过几年市场拓展，已完全打开欧洲物流柜市场。目前，公司物流柜产品已与欧洲头部物流公司取得合作，并在德国、希腊、捷克等国家实现持续的规模化销售，同时公司也在积极拓展美洲等其他地区市场。例如：今年四月份公司与中亚的某一客户达成合作，其首个 1000 多万美元的订单正在陆续交付中。

（3）专用打印扫描产品，其主要集中在欧美等发达国家进行市场拓展，同时在保持与渠道商、代理商、传统客户良好合作的基础上，更多的聚焦互联网类的新型战略大客户进行业务拓展。

#### 10、投资者：请介绍下公司三季度在手订单量的情况？

**董事长：**目前，公司 2024 年三季度在手订单量充足，公司按既定的排产计划开展生产活动。

（1）金融机具产品，从中标项目的规模情况看，公司在邮储、邮政、建行等国有行的市场拓展迎来新一轮的爆发增长期，为后续公司的订单规模提供了可靠的保障。同时公司的纸币清分机、智慧柜员机、CRS 存取款一体机产品在省农信、城商行的业务拓展取得积极效果。

（2）物流柜产品，公司已在欧洲、中亚等主要国家和地区实现可持续的规模化销售，同时客户所在地的冬季气温较低，通常集中在三季度完成其产品的生产、交付、安装等工作。

综上，预计公司 2024 年收入规模将呈现持续增长的态势，毛利率进一步改善和提升，盈利能力也将得到更好的改善和提升。



## 11、投资者：关于公司可转债即将到期，有哪些应对措施？

**董事长：**一方面，公司积极的推动可转换债券转股相关导向性工作，维护公司、广大可转换债券投资者、公司股东三方的共同权益。近期公司刚刚完成了可转债转股价格的下修工作。

另一方面，公司围绕“提质增效”的核心管理主题，努力推动经营业绩的高质量发展。同时，针对可转换债券可能出现到期赎回的情况，公司已提前筹划准备，包括优化现金流、提高偿债能力等。

## 12、投资者：请介绍下对公司未来整体发展情况的展望？

**董事长：**当前，公司围绕“无人化、少人化”的社会发展趋势和主航道方向，完成了产品制造销售和服务运营的综合化全链条布局，叠加多业务板块的支撑，以及国内海外市场协同发展，有质量的增长效果已开始显现。

(1) 金融机具产品，国内市场，公司聚焦国有行，巩固省农信、城商行等市场，凭借前期项目经验和技術积累，在建行、邮政等国有行实现爆发式增长，业务合作进一步深化，为公司未来收入规模的稳定增长，提供了有力的保证。海外市场，公司在巩固既有客户基础上，积极拓展新客户，并深化与全球金融系统集成商合作。同时南美、东南亚市场需求持续释放，公司相关金融机具产品形成规模化销售。

(2) 物流柜产品，国内市场，聚焦头部大客户，争取更多供货订单，紧跟产品换代需求，协同客户推动项目落地。海外市场，公司的业务拓展取得显著成果，公司与欧洲、中亚等国家和地区的大客户达成业务合作，进一步促进公司物流柜产品收入的持续增长。

(3) 新零售综合运营业务，首先，公司坚持贯彻“城市聚焦”及“公共点位+商业点位”的业务拓展策略，加速在山东等重点城市的点位布局，特别是威海等已盈利城市，扩大运营规模。其次，积极探索会员服务、商品展示、广告业务等多元化增值业务，以提升综合收益水平。同时，公司不断优化“人人取自助零售云平台”，融合 AI、大数据、物联网等前沿技术，实现智能选址、销售预测、精准营销与库存管理。此云平台不仅服务于公司自有设备，还支持接入第三方设备，助力客户智能化升级。

综上所述，预计公司未来的收入规模将呈现可持续、可预期的增长趋势，利润水平也将会得到显著的改善。

（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。）

董事长：宋森

董事会秘书：康志伟

2024年8月26日