

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：2024-08-29

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年8月29日(周四)下午15:00~17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 宋森 董事、总经理、财务总监 荣波 董事会秘书 康志伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1. 萤启科技目前每日平均销售额在多少？公司测算大概需要多久才能取得财务性盈利</p> <p>答:您好！目前，新北洋顺利打通了新零售综合运营业务的商业模式，在重点聚焦的“威海”“西安”等城市已经开始盈利。随着公司新零售综合运营业务商业模式的持续验证和成熟，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。谢谢！</p> <p>2. 请问宋董，公司几个副总年薪差距不大，是否可以更加有效发挥各位副总的潜能，有无必要进行强制性考核</p> <p>答:您好！新北洋高级管理人员的薪酬和考核，均根据董事会审议批准的《高级管理人员年薪制规定》中的考核原则和标准严格执行。</p>

新北洋一直在持续优化考核激励政策，最大化程度激发团队创新创业活力，持续探索以业绩增长为驱动力、多元化的考核激励体系。谢谢！

3. 售货机设备内卷严重,公司产品主要依靠哪些优势取得市场认可

答:您好！新北洋的新零售综合运营业务与其他友商相比，存在很大的不同。

(1) 传统的自助售货机运营商以“商业点位”为主，而公司坚持“公共点位+商业点位”的业务拓展策略，公司的自助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服务职能相结合，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。

(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。开发并持续迭代的“人人取自助零售云平台”，除支持库存管理、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。

(4) 在可以提供“硬件设备+人人取自助零售云平台”的同时，公司还能够提供设备布放、仓储物流、补货运营等的全方位的新零售综合运营服务。谢谢！

4. 宋董上任以来在财报披露上面改进很大,希望宋董能在业绩上进行改进。公司作为研发企业,新北洋老辈管理层也是股权激励的受益者,对新辈是否会重新进行激励?

答:您好！谢谢您的认可和支持。新北洋一直在持续优化考核激励政策，最大化程度激发团队创新创业活力，持续探索以业绩增长为驱动力、多元化的考核激励体系。

实施股权激励计划属于上市公司重大事项，若有相关计划，公司将及时进行公告披露。谢谢！

5. 尊敬的宋董您好！作为上市十五年老牌科技股！市值还是停留在二三十亿水平！问题出在哪里？公司持续五六年下跌！市值管理意识如何体现？

答：您好！新北洋从 2015 年开始启动二次创业，过去 9 年的时间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，导致公司的盈利水平偏弱。

2024 年半年度报告的披露，是公司发展阶段的重要里程碑，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。变化主要表现在以下三个方面：

（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。

（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。

经过二次创业 9 年时间的沉淀，公司已经“脱胎换骨”，成为一个“全新”的新北洋。

未来，公司将在业绩有质量增长的基础上，充分向资本市场传递公司的投资价值，增强投资者的价值发现，推动公司市值回归合理区间。谢谢！

6. 尊敬的董秘您好！作为当今最有发展前途的人工智能赛道、新北洋有哪些实实在在机会、公司有哪些核心竞争力！跟华为、百度等科技机构有哪些方面合作！感觉单靠自己公司、很难有质的飞跃！

答：您好！新北洋将紧密围绕“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，充分发挥技术创新优势、客户与品牌优势、规模制造优势、服务优势四大竞争优势，为全球客户提供智能设备/装备综合解决方案。

凭借多年在光、机、电、软等技术领域的深厚积累和丰富经验，秉持创新精神，结合云计算、大数据、人工智能、物联网等最新技术，公司为各行业提供独特产品和深度服务，持续为客户创造价值。谢谢！

7. 尊敬的董秘您好！作为混合所有制的企业、应该说综合了地方国企跟民企优点、但新北洋没有充分利用好国企特色、国企入股价值怎么体现？有没有资本运作等方面打算？看了一下公司 2019 年高管增持都亏损近一半！公司目前市值合理吗？感觉公司规模大点项目比较少见？市场竞争力护城河如何提高

答：您好！新北洋将紧密围绕“无人化、少人化”的社会发展趋势和主航道方向，坚持“一体两翼、八大业务板块”业务战略不动摇，国内与海外业务协同发展，努力实现有质量的增长。在此基础上，充分向资本市场传递公司的投资价值，增强投资者的价值发现，推动公司市值回归合理区间。谢谢！

8. 尊敬的宋董您好！新北洋一体两翼多子项！请问下公司业务拓展以及科技竞争力集中体现在哪几方面、低空经济新质生产力有没贯穿应用？跟智莱股份相比有哪些优势？

答：您好！新北洋集聚并发挥技术创新优势、客户与品牌优势、规模制造优势、服务优势，践行“快速满足客户多样化需求”的差异化竞争战略，为客户提供一站式的创新产品和服务，努力从规模、创新能力及品牌影响力等各方面达到国内领先、世界先进的行业地位。

公司紧密围绕“无人化、少人化”的社会发展趋势和主航道方向，持续强化“一体”业务的竞争能力，拓展相关应用市场，稳健提升公司的业务规模，持续探索“两翼”业务延展至更多领域的业务机会，打造新的业务增长点。谢谢！

9. 公司上半年归母净利润大幅增长，业绩贡献主要来自于哪个业务板块？未来哪个板块最具增长潜力？

答：您好！2024 年上半年，在收入方面，根据产品的形态划分，新北洋金融行业场景解决方案业务同比增长 59.23%，服务

运营业务同比增长 19.52%；根据市场区域的不同，公司海外业务同比增长达到 13.99%。在毛利率方面，公司综合毛利率达到 32.81%，同比提高 2.73 个百分点，毛利率水平也得到进一步的提升。

未来，公司将持续稳固核心发展基础的“主体”业务，提升业务规模和竞争力，保持公司稳定增长态势。推动“两翼”业务的协同共进，争取实现全面突破。谢谢！

10. 尊敬的董您好！新北洋基本面和成长逻辑发生巨大变化，这样的言语很鼓舞人气！给人希望信心，建议今后多多关注二级市场动态！提振投资者信心！新北洋赶超目标是什么？

答：您好！感谢您的关注和建议。公司和经营管理团队将进一步加强与投资者的互动和交流，及时向资本市场展示和传递公司战略布局、业务构成、生产经营等基本面和成长逻辑的重大变化情况。在努力实现有质量增长的同时，推动公司市值回归合理区间。

新北洋的二次创业经过 9 年时间的沉淀，已经“脱胎换骨”，成为一个“全新”的新北洋。2024 年，公司正在进入发展的“新起点”，“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。谢谢！

11. 尊敬的宋董您好！作为原来业务出身的董事长！新北洋来说，目前有哪些市场前景？作为多年资深高管，新北洋这些年来持续低迷？不管是市值还是营收利润，在你的带领下公司转折点马上出现了！！利润与营收如何平衡？投资者回报如何体现？

答：您好！当前，新北洋的“一体两翼、八大业务板块”业务战略基本构建完成，2024 年半年度报告的披露，作为公司一个重要里程碑，标志着新北洋基本面已经发生了重大变化，公司的成长逻辑也发生了重大变化。

“一体”业务布局中的四大业务板块，预计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”业务布局中细分的“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”业务布局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。

为此，新北洋将有步骤地推进公司战略目标的达成，实现有质量的增长，即要有利润、有规模、可持续、可预期，努力做到公司所布局的各行业和市场的领先地位。谢谢！

12. 尊敬的宋董您好！新北洋经过二次创业 9 年时间的沉淀，公司已经“脱胎换骨”，成为一个“全新”的新北洋。底气在哪里？核心竞争力在哪里？海外市场前景如何？

答：您好！新北洋的基本面和成长逻辑已发生重大变化，特别是在业务结构、成长模式、发展阶段等方面。多业务板块布局，有效避免公司业绩的周期性波动；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；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。公司未来完全有可能做到业绩增长的可持续、可预期、有保障。谢谢！

13. 想问下公司对海外市场的布局和展望，是否会加大海外市场的扩展？

答：您好！新北洋海外市场收入规模的快速增加，将有效支撑公司实现有质量的持续增长。公司的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，对于在国内市场经过全面主动竞争、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。

2024 年上半年，新北洋的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%。后续，公司在持续推进智慧金融设备、专用打印扫描产品出海拓展的同时，进一步加快智能自助终端产品、智能物流装备等业务的海外市场拓展机会，力争实现海外市场收入占比的进一步提升。谢谢！

	(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。)
附件清单(如有)	
日期	2024-08-29