

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：2024-09-05（2）

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	富国基金：祝祯哲、刘兴旺、宁丰 国元证券：耿军军、孙乾乾
时间	2024年9月5日 16:00-16:40
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、董事长对公司基本面和成长逻辑的重大变化情况做详细介绍。 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）	《会谈纪要》详见附件一
日期	2024年9月5日

附件一：会谈纪要

一、董事长对公司的重大变化情况做详细介绍

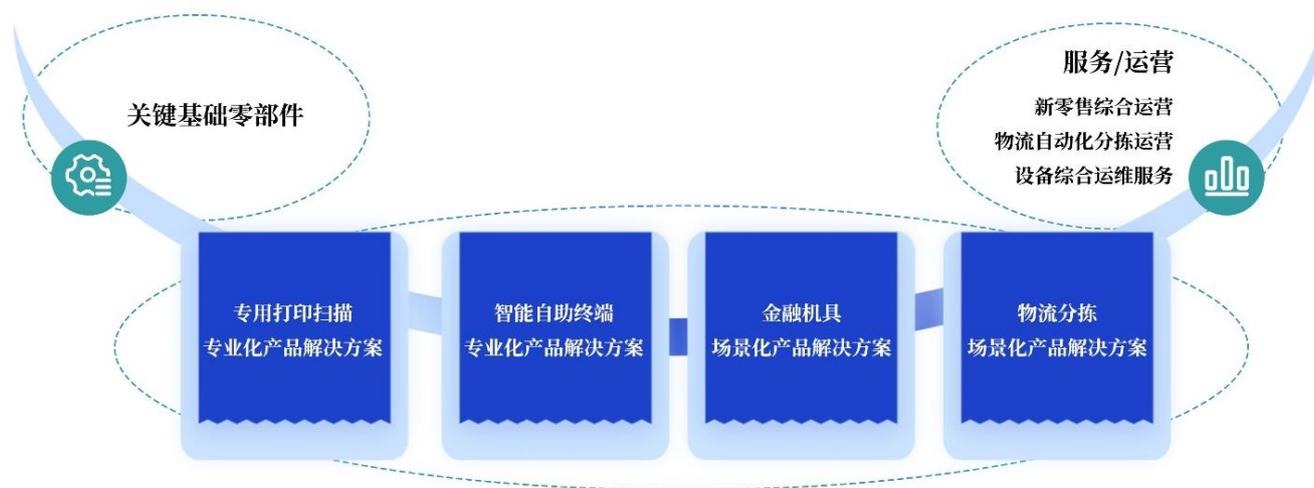
2024年半年度报告的披露，是新北洋发展过程中的一个重要里程碑。新北洋自2015年开始启动二次创业，经过9年多的探索和布局，现在的新北洋已经“脱胎换骨”，正在发展成为一个“全新”的新北洋，

本次半年报作为“重要里程碑”，有两个重要标志。

标志一：新北洋“一体两翼、八大业务板块”战略布局，已经基本完成。

在“第三节 管理层讨论与分析”这一章节中，公司“从事的主要业务”可以非常直观的感受和以前定期报告的不同。

公司明确提出了“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。通过“图文并茂”的方式，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。



标志二：新北洋基本面和成长逻辑都已经发生了重大变化。

主要包括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。

同时，从以下两方面，也可以看出公司未来成长空间广阔。

一方面，是金融机具行业的国内市场，从存取款一体机产品来看，据统计：各家银行的网点总数约20万家，存取款一体机存量规模约为50-60万台，市场整体规模很大，且产品因受使用年限、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，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。公司作为国内行业头部的金融机具研发、生产制造商，可以有效的把握住业务机会，扩大公司金融机具业务的国内和海外市场占有率，持续稳步的提升收入水平。

另一方面，是新零售综合运营业务，从自动售货机的保有量来看，据统计：日本的市场保有量约400万台、每一万人保有量约300台，而中国的市场保有量约110万台、每一万人保有量约10台，中国的自动售货机的市场增长空间很大。同时，经过公司多年布局，以威海市为例，公司已在威海市布放了约1200台，预计未来将增长至2000台，甚至3000台以上。同时，公司坚持“城市聚焦”“公共点位+商业点位”的业务拓展策略，公司运营的自动售货机台数，呈持续快速增长态势，若按年均每台收入约2万元测算，预计未来至少有十几亿甚至几十亿的成长空间。

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。

例如：金融机具业务，公司已深耕金融机具行业8年，预计未来2至3年的盈利能力将持续稳步提升。截至2024年上半年，公司的金融机具业务整体收入同比增幅达到59%，其国内市场收入同比增幅更是达到175%。公司金融机具业务盈利能力的快速提升，可以有效的弥补公司其他业务板块因行业周期性波动影响造成的业绩下滑压力。

(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。

服务运营业务中的新零售综合运营业务，公司深耕该行业约有5年时间，其商业模式已经验证成功，同时，公司成立全资孙公司萤启科技，专注于开展新零售综合运营业务，并设立萤启学院进行业务人才的培养和储备。2023年公司该业务收入规模超过1亿元，截至2024年上半年，该业务收入约0.7亿元，同比增幅达77%。预计后续几年的新零售综合运营业务收入规模，将呈可持续的、可预期的快速增长态势，甚至可能出现爆发性增长时期。从而支撑公司整体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。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。

海外智能物流柜业务，公司于2016年开始重点拓展欧洲市场，经过3年时间，成功与欧洲头部的物流公司达成长期合作，并借助该物流公司在欧洲市场的影响力，加速拓展其他邮政、物流类公司，促使公司海外智能物流柜业务的市场占有率快速增长。

海外金融机具业务，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，近几年该业务在东南亚、南美以及“一带一路”周边等国家和地区的增长势头强劲。

同时，海外市场的业务毛利率较国内市场高10%-15%左右，随着海外市场收入规模的持续快速增长，有效的支撑了公司整体业绩有质量的持续增长。

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。

公司从2015年开始启动二次创业，过去的9年时间公司主要处于新业务的探索 and 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。举例说明如下：

为推动业务的转型和升级，公司进行了比较集中的大规模研发投入。

在拓展金融机具业务板块的过程中，公司启动了技术难度极高的现金模块（TCR机芯）开发项目，历时3年左右的时间，投入的现金超过1.5亿元，最终顺利完成这一款

1.0 基础版本的产品研发。2019 年度是公司研发投入的最高峰，研发投入共计 4.08 亿元，占营业收入比重 16.65%。

借助现金模块（TCR 机芯）开发积累的共性技术经验，公司在开发存取款一体机机芯（CRS 机芯）的时候，能够充分共用核心部件、设计甚至是模具，从而加快开发进度，节省开发费用，最终花费不超过 2 年的时间，投入金额约 5,000 万元就顺利完成了该项目的开发。

公司大规模的研发投入基本已经过去，未来相关产品有迭代开发的需要时，借助已有的项目技术储备，就可以花费更少的研发时间，投入更少的研发金额，总体的研发投入规模会保持相对稳定的状态。

为了顺利开拓新业务的市场，公司投入了大量资源与客户建立合作关系

拓展新客户，尤其是 ToB 大客户，存在拓展周期长、拓展投入大的特点。例如公司拓展国内市场某物流头部客户，不计成本进行投入，经历了样机、案例、厂验等环节，逐渐取得客户的信任，最终花费了 3 年左右的时间成功与客户建立稳定的合作关系。

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。

未来，公司的业绩增长，不会过度依赖客户、产品、订单等，而是更多的关注业务在细分市场的占有率，争取做到“数一数二”，努力成为行业的头部企业。只要所布局的细分市场一直存在并保持一定规模，公司的收入增长一定是可持续、可预期、有保障。

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、投资者问答环节

1、根据上述介绍的金融机具、服务运营业务增长趋势，预计公司的三季度及全年

的营业收入将达到多少？主要由哪些业务带来增长？

董事长：公司 2024 年下半年整体收入的增长趋势是可预期的，从以下几点可以看出：

(1) 金融机具业务，公司经过了多年的激烈市场竞争，已经成功跻身到了行业头部企业，随着公司在金融机具行业的市场占有率的持续增长，预计未来收入规模的持续增长是可预期的。

(2) 新零售综合运营业务，随着公司该业务商业模式的验证和成熟，以及布放的自动售货机台数的持续增加，预计未来收入规模的持续快速增长是更加可预期的。

(3) 海外市场，基于公司与欧洲头部物流企业成功合作的影响，许多其他客户也主动找上公司寻求业务合作，为公司海外智能快递柜业务的收入持续增长提供了保障。例如 2024 年上半年，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。此外，公司对于海外金融机具业务，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、东南亚等市场需求持续释放，公司相关金融机具产品的海外销售规模也在持续增长。

2、请问公司整体在手订单情况？

董事长：目前，公司在手订单量充足，公司按既定的排产计划开展生产活动。同时，公司“一体两翼、八大业务板块”业务战略基本构建完成，且公司基本面和成长逻辑已发生重大向好的变化，公司的订单量不会再随着各行业的周期性变化产生波动。预计，后续公司整体订单量也将呈稳步持续增长趋势。

(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，客户将于 2024 年及后续几年就中标项目陆续下达采购订单。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) 智能物流柜产品，公司通过与欧洲头部物流企业的成功合作，促进了欧洲、中亚等其他国家和地区的客户主动寻求与公司建立合作关系，为后续公司智能物流柜业务订单数量的持续增长，提供了有力的保障。

3、预计公司 2024 年全年利润的大致情况？

董事长：(1) 公司从 2015 年开始启动二次创业，过去的 9 年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，但该阶段现在已经基本结束。未来，公司相关费用投入结构

将会更加合理，预计利润水平将迎来显著改善。

(2) 二次创业前几年，公司业务的利润水平较高，主要是依赖于两个特定大客户相关智能自助终端产品的项目，其高峰时期的年收入规模约为 10 亿元，且能创造较好的利润。但此类项目驱动型业务的利润，会随着行业的周期性变化产生较大的波动。目前，公司“一体两翼、八大业务板块”战略布局构建基本完成，已基本解决了对特定大客户的依赖问题。未来，随着公司八大业务板块的收入持续稳定增长，利润水平也会持续的得到更好改善。

综上所述，公司已经度过了最差、最困难的时期，同时公司持续提升精细化管理水平，预计未来公司的整体利润水平会得到明显的改善，且可持续、可预期、有保障。

4、关于公司可转债即将到期，有哪些应对措施？

董事会秘书：一方面，公司积极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。

(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 9 月 5 日