

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

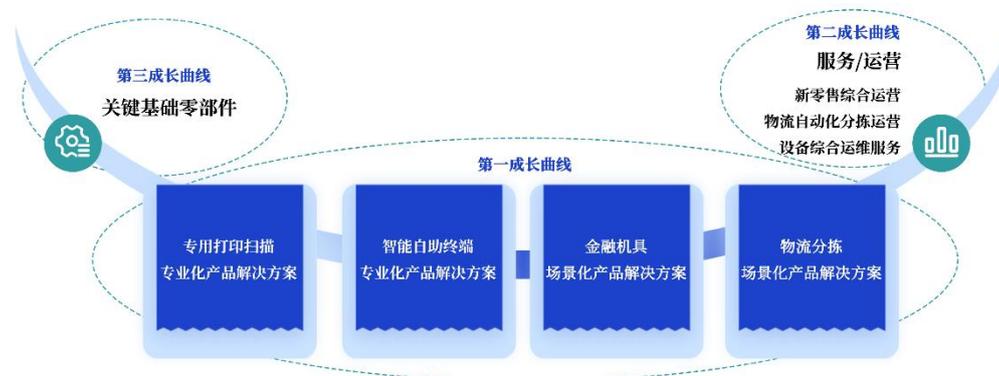
编号：2024-09-24

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 线上交流
参与单位名称 及人员姓名	中信证券：李天雄、杨晓明、鞠丽芹
时间	2024年9月24日 13:30-15:30
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、新北洋科技园行政办公楼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
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、董事会秘书对公司基本面和成长逻辑的重大变化情况，以 及“三条成长曲线”做详细介绍。 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9月24日

附件一：会谈纪要

一、董事会秘书对公司基本面和成长逻辑的重大变化情况，以及“三条成长曲线”做详细介绍

新北洋自 2015 年启动二次创业以来，围绕“无人化、少人化”的社会发展趋势和主航道方向，经过 9 年多的探索和布局，已基本完成“一体两翼、八大业务板块”的战略布局。当前，新北洋基本面和成长逻辑都已发生了重大变化，新北洋已经“脱胎换骨”，正在发展成为一个“全新”的新北洋。



同时，新北洋正在持续打造“三条成长曲线”，有计划、有步骤地推进公司战略目标的达成，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。

(一) 新北洋基本面和成长逻辑的重大变化

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。

(二) 新北洋的“三条成长曲线”

1、第一成长曲线

围绕专用打印扫描、智能自助终端两大专业化产品解决方案和金融机具、物流分拣两大场景化产品解决方案，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。

2、第二成长曲线

围绕新零售综合运营、物流自动化分拣运营和设备综合运维服务等服务运营解决方案，沿产业链向下游延伸，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。

3、第三成长曲线

前瞻布局关键基础零部件业务，推动公司业务沿产业链向上游拓展，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“一体两翼、八大业务板块”业务战略布局的基本完成和“三条成长曲线”的持续打造，新北洋正在进入发展的“新起点”，未来新北洋不仅要实现收入和利润的稳步增长，而且公司未来业绩的增长完全有可能做到可持续、可预期、有保障。

二、投资者问答环节

1、投资者：目前，公司海外市场收入规模快速增加，主要是销售哪些产品？

董事会秘书：未来海外市场销售拓展，主要有以下几个方面：

(1) 金融机具产品，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，形成了较强的竞争力。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，进一步巩固了公司的市场规模。

(2) 物流柜产品，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等其他地区的市场。

(3) 专用打印扫描产品，公司深耕欧美等发达国家和地区的市场，同时在巩固与渠道商、代理商、传统客户良好合作的基础上，将更多的业务拓展重心聚焦在互联网类新型战略大客户。

2、投资者：公司在拓展海外市场时，对于可能发生相关政策性问题，有何应对措施？

董事会秘书：新北洋为应对未来相关政策变化所产生的问题，提升公司的全球化供应效率和能力，公司已于2024年上半年完成了泰国生产工厂的园区选址和注册设立工作，目前泰国生产工厂正处于生产筹备阶段。

3、投资者：公司的金融机具产品在出海过程中，是否会受到信息安全等因素的限制？

董事会秘书：对于公司金融机具产品的海外市场拓展，一方面，公司通过将国内市

场打磨成熟的金融机具产品，尤其是具备较强竞争力的现金类产品，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。另一方面，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，并与海外知名的头部系统集成商建立了稳定的客情关系。同时，公司也会根据国际形势的变化情况，适时放缓或暂停相关国家和地区的业务拓展，避免影响公司整体业务的海外市场拓展。

4、投资者：公司在手订单量的情况？

董事会秘书：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。

5、投资者：公司的应收账款较高，是什么原因导致的？

董事会秘书：公司的智能自助终端产品、智慧金融设备、智能物流设备的制造、交付、安装、验收周期一定程度上长于专用打印扫描产品，导致公司应收账款较高。公司通过成立项目验收专项、应收账款专项等，加大相关业务的验收、回款力度等，进一步改善公司应收账款周转率、库存周转率等相关经营效率指标，促进公司实现有质量的、可持续的增长。

6、投资者：对于公司可转债明年即将到期的情况，公司准备如何解决？

董事会秘书：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。今年8月份，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。

7、投资者：关于公司的金融机具场景化产品解决方案，对银行网点转型及“机器换人”的趋势预计？

董事长：新北洋自二次创业以来，一直在跟踪和研究关于银行网点转型的趋势，目前可以提供完整的综合解决方案。

一是通过金融机具设备取代银行高柜窗口。过去的5年时间，银行不断的在大堂增添智能设备，同时逐步撤销传统高柜窗口。到目前为止，各行的“机器换人”进展程度不一，但是以机器取代人工是大的趋势。

二是银行网点内部的现金自流转。所谓现金自流转，是指银行人员和现金不发生直接接触，通过金融机具实现现金自循环。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。

目前，银行网点内旧有设备的更新换代、以及对创新设备的需求都未结束，金融机具的市场需求还会不断持续。

8、投资者：公司对于今年及未来几年的收入、利润的目标？

董事长：（1）新北洋最差、最困难的时期已经过去。一方面，公司二次创业前期比较集中的大规模投入阶段，已经基本过去；另一方面，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。因此，公司未来的成长完全有可能做到可持续、可预期、有保障。

（2）新北洋持续加大海外市场的拓展力度，通过将国内市场全面主动竞争、充分打磨成熟的产品销往海外市场，在海外市场的竞争中完全可以实现降维打击，既能快速的形成规模化销售，又有较高的利率水平。

（3）新北洋“一体两翼、八大业务板块”战略布局基本构建完成，其中多个业务板块进入充分竞争的后半程，市场竞争格局基本稳定。

预计，新北洋未来的收入水平将实现持续稳定的增长，利润水平也将得到持续有效的改善。

（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9月24日