

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：2024-09-26

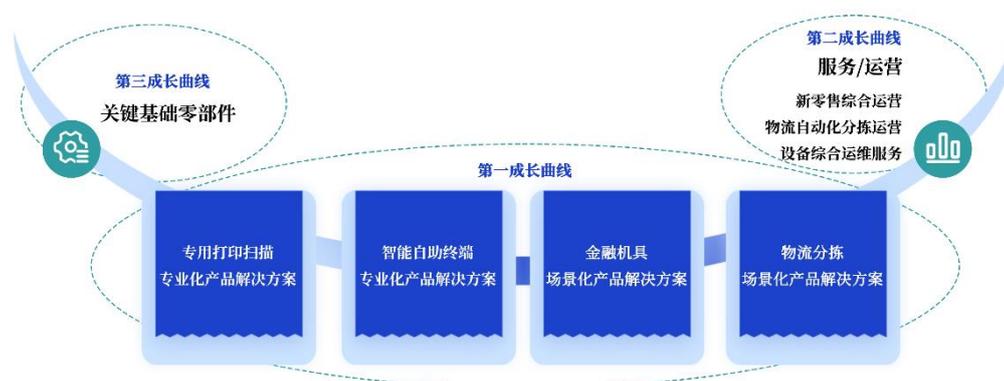
投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 线上交流
参与单位名称 及人员姓名	国泰君安证券：李博伦、陈剑鑫、钟明翰
时间	2024年9月26日 15:00-15:40
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，以及“三条成长曲线”做简要介绍。 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26日

附件一：会谈纪要

一、董事长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”做简要介绍

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。



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：关于“信创”对金融机具产品的国产化比例的要求，对公司有何影响？

董事长：新北洋积极拥抱“自主可控，国产适配”的共识，深度参与金融信创的推广与应用，公司凭借自研的票据模块、现金模块等核心模块切入金融机具市场，经过 8 年时间的市场铺垫，已经和六大国有行建立了业务合作关系，并覆盖多家省农信、城商行、股份行等银行客户，为各家银行客户提供从核心模块、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。从去年开始，公司连续中标国有大行的各类金融机具项目，部分项目以第一名的身份中标。目前，公司金融机具产品的信创程度已

经跻身国内金融机具行业头部厂商之列。

2、投资者：公司对金融机具行业未来发展趋势的判断？

董事长：国内市场，一方面，从 CRS 存取款一体机产品来看，预计市场存量 50-60 万台左右，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。另一方面，基于国内银行网点转型、机器换人等现状，TCR、STM 等其他类型金融机具产品的市场需求也在逐步释放。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，稳步实现市场占有率第二名的目标，力争 30% 的市场份额。

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。公司通过将国内市场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，既能快速增加收入规模，又有较高的利润率水平。

3、投资者：除金融机具业务外，公司其他的制造类业务板块的增量趋势？

董事长：（1）智能自助终端：物流柜产品，公司不断深化与国内大客户之间的业务合作，持续巩固国内市场业务规模，同时积极拓展海外市场，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的持续快速增长。同时公司也在积极拓展美洲等其他地区的市场。自助售货机产品，相较于日本市场的保有量而言，中国市场的保有量远未达到饱和状态，市场增长空间很大，公司凭借较强的研发制造能力，长期聚焦国内市场，努力拓展海外市场。其他定制类创新产品，跟踪两轮电动车的换电柜市场机会，增加与餐饮电商平台企业的粘性，关注电子政务、高铁、医疗等市场的应用需求。

（2）专用打印扫描产品，新北洋在二次创业的过程中，将公司一部分资源转移到了其他业务板块，导致聚焦专用打印扫描业务板块的资源不充足。随着公司“一体两翼、八大业务板块”的业务布局基本构建完成，公司能够调配充足的资源“再聚焦”专用打印扫描业务板块，随着“上扩下压，坚守中间”策略的持续推进，以及渠道变革所带来的市场拓展优势，预计未来将呈现稳步增长趋势。

（3）物流分拣自动化产品：目前，国内物流分拣自动化行业已经进入充分竞争的白热化阶段，行业利润率持续下滑。为此，公司及时调整策略，有选择性的参与大中型总包项目，同时加大了对成熟度较高单品的市场拓展力度。与其他友商相比，公司不仅掌握集成核心物流分拣自动化单品的技术，而且具备伺服电机、伺服驱动器等核心关键基

础零部件自主开发能力，又可以提供总包集成服务，同时公司使用自主开发的云平台进行精细化管理，综合竞争能力更强。预计未来公司的物流自动化业务的利润率会持续得到改善。

4、投资者：作为以设备制造为主的公司，开展服务运营业务，其商业模式是什么？

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。

公司的新零售综合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。

5、投资者：从财务方面看，公司的应收账款、存货的占比较大，且公司可转债明年将到期，公司对此有何应对或改善措施？

董事长：（1）对于公司应收账款、存货占比较大的原因，主要是由于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。为此，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、存货周转率、经营活动现金流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。

（2）对于公司可转债明年到期的应对措施，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。

6、投资者：预计未来公司的利润、利润率水平将达到什么量级？

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“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，盈利能力逐步持续改善。

（3）新北洋深耕新零售综合运营业务约5年时间，其商业模式已经验证成功，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%，随着运营的自助售货机5年折旧期陆续届满，该业务收入规模将呈现可持续的、可预期的快速增长趋势，甚至可能出现爆发式增长时期，盈利能力也将得到进一步的改善，从而支撑公司整体业绩的持续稳定增长。

（4）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。

预计，新北洋未来的收入规模将实现持续稳定的增长，同时利润率水平也将得到持续有效的改善。

7、投资者：根据公司在手订单数量，预计 2024 年全年业绩情况？

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呈现稳步持续增长趋势，也将支撑公司的业绩实现持续稳定增长。

8、投资者：对于类似无人机物流配送等各类细分领域，公司是否打算布局？

董事长：新北洋围绕“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，聚焦金融、物流、无人零售等细分领域，持续跟踪市场需求，国内与海外业务协同发展，为全球客户提供专业化、场景化的智能设备/装备综合解决方案，努力实现公司可持续、可预期的有质量成长。

（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26日