

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：2024-12-11

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	开源证券：刘伟 国新基金：凌淑媛 建信理财：张婧 凯丰投资：童帅
时间	2024年12月11日 15:00-16:00
地点	线上交流
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：康志伟 证券事务主管：卢云龙
投资者关系活动主 要内容介绍	一、董事会秘书对公司“一体两翼、八大业务板块”、公司基本面和成长逻辑的重大变化，以及“三条成长曲线”做简要介绍。 二、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12月11日

附件一：会谈纪要

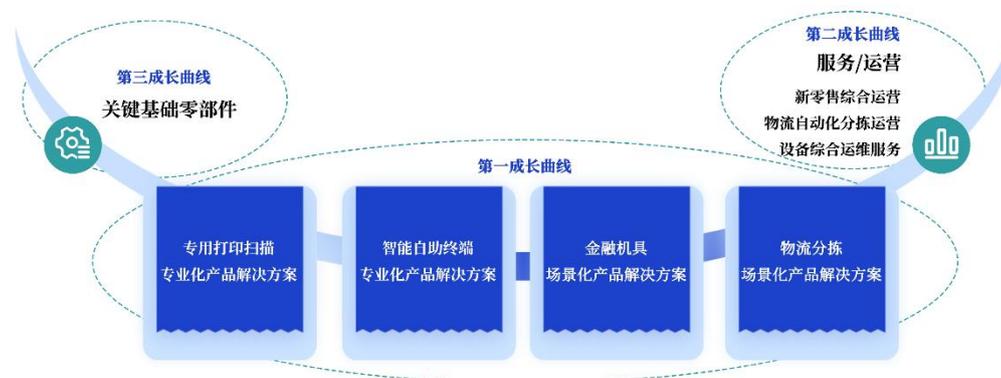
一、董事会秘书对公司“一体两翼、八大业务板块”、公司基本面和成长逻辑的重大变化，以及“三条成长曲线”做简要介绍。

（一）新北洋“一体两翼、八大业务板块”

新北洋自 2015 年启动二次创业以来，重点围绕“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，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。经过 9 年多的探索和布局，新北洋已基本完成“一体两翼、八大业务板块”的战略布局。

“一体”：即以“2 个专业化产品解决方案”（专用打印扫描专业化产品解决方案、智能自助终端专业化产品解决方案）+“2 个场景化产品解决方案”（金融机具场景化产品解决方案、物流分拣场景化产品解决方案）为公司核心发展基础的“主体”业务，稳步提升业务规模和竞争力，保持公司稳定增长态势。

“两翼”：即以主体业务的上游“关键基础零部件解决方案”+下游“服务运营解决方案”（包括新零售综合运营、物流自动化分拣运营和设备综合运维服务）作为产业链上下游布局支撑的“两翼”业务，推动产业链上中下游的协同共进，实现全面突破。



（二）新北洋基本面和成长逻辑的重大变化

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。

- 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。
 - (1) 多业务板块布局，有效避免公司业绩的周期性波动。
 - (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。

(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。

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。

(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。

(三) 新北洋的“三条成长曲线”

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。

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：近几年，公司的收入端较为稳定，但利润端的波动较大，主要原因是什么？

董事会秘书：主要是新北洋在二次创业初期，处于比较集中大规模投入的阶段。目前，公司的发展阶段已发生了重大变化，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。

2、投资者：请问公司对于金融机具行业的未来展望，及公司的市场拓展策略？

董事会秘书：(1) 国内市场，银行网点大概 20 万个，CRS 产品的存量规模约为 50-60 万台，随着使用年限、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、机器换人等情况，其他类型金融机具产品的市场需求也在逐步释放。同时，受“自主可控”等信创政策的要求，以及日趋激烈的市场竞争环境，国外竞争对手基本已经退出国内的金融机具市场，市场空间进一步释放。

新北洋凭借自主掌握的现金模块、票据模块等金融机具业务核心模块的研发制造能力，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。

(2) 海外市场，公司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。同时，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。

3、投资者：请问公司人员规模略高于行业平均水平的原因？

董事会秘书：截至 2023 年底，新北洋的在职员工数量合计 4,001 人。从公司“一体两翼、八大业务板块”战略布局来看，公司的人员规模和人员构成处于较为合理的水平，且具备较强的综合竞争力。

4、投资者：请问对于公司利润水平较低的情况，公司在费用控制等方面有何策略？

董事会秘书：主要是公司服务运营业务中的新零售综合运营、物流自动化分拣运营

仍处于投入阶段，同时市场的白热化竞争情况明显。随着公司供应链的不断完善、成本管控能力不断提升、海外市场的持续拓展，预计未来公司的整体利润水平会得到持续的改善。

5、投资者：请介绍公司物流行业相关业务的情况，以及对未来发展趋势的展望？

董事会秘书：（1）快递柜业务：国内市场，随着公司智能快递柜大客户持续不断拓展设备布放的规模，未来国内的智能快递柜需求可能会增加，公司将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。

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快速增长。同时公司也在积极拓展美洲、“一带一路”等其他国家和地区的市场。如 2024 年 4 月份，公司与中亚某国的海外新客户成功签订了智能快递柜产品《采购框架协议》，协议签署后的首个 1000 多万美元的订单已在三季度末完成交付。

（2）物流分拣场景化产品：公司聚焦快递物流、电商物流客户包裹分拣的痛点，借助子公司正棋机器人储备的相关关键技术，公司向物流自动化分拣领域进行拓展。同时，公司经过近几年国内市场的激烈竞争，公司自研的物流自动化相关单品愈发成熟，并开始尝试将成熟度较高的单品拓展到海外市场。

（3）物流自动化分拣运营：目前，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，向客户提供“自动化装备+人力运营”服务。与其他友商相比，公司不仅掌握集成核心物流自动化分拣单品的技术，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。

6、投资者：请问公司是否使用账面货币资金进行理财投资？

董事会秘书：公司及合并报表范围内的子公司使用闲置自有资金进行现金管理，是在资金充足且充分保障公司日常经营性资金需求并有效控制风险的前提下进行的，投资产品为安全性高、低风险、稳健型产品。

7、投资者：请问公司现在是否有实际控制人？

董事会秘书：2021年2月初，新北洋变更为无控股股东、无实际控制人。公司股东中既有国资背景的法人，也有其他法人和自然人。

8、投资者：请问介绍下公司自动化关键基础零部件的业务的情况？

董事会秘书：公司自2018年起，公司开始研究、策划进入自动化领域，凭借物流领域的客户与技术优势，进入物流自动化分拣行业。通过单件分离等核心产品，与快递、电商物流龙头建立合作。同时，公司将自研的物流自动化分拣关键零部件，如工控主机、伺服系统等，成功应用于自有产品，增强市场竞争力。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，公司将尝试向第三方销售和拓展。

9、投资者：请介绍下公司海外市场的拓展策略？

董事会秘书：（1）金融机具产品，公司通过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，已成功的拓展到东南亚、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。如2024年4月份，公司与中亚某国的海外新客户成功签订了智能快递柜产品《采购框架协议》，协议签署后的首个1000多万美元的订单已在三季度末完成交付。

（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。

（公司与投资者进行了充分的交流与沟通，没有发生未公开重大信息泄露等情况。同时，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。）

董事会秘书：康志伟

2024年12月11日