

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：2025-01-23

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	国金证券：孟灿、孙恺祈； 国元证券：耿军军； 东吴基金：张浩佳； 博时基金：顾恒轩； 循远资产：田超平； 中信证券：宋文开； 国金证券：赵彤； 沅杨资产：吴亮； 德诺创投：罗采奕； 一诺私募：钟华； 伯兄资产：蔡天夫； 中银资产：张岩松； (以上排名不分先后)
时间	2025年1月23日 16:30-17:20
地点	线上交流
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：康志伟 证券事务代表：倪赛君
投资者关系活动主 要内容介绍	一、董事会秘书对公司2024年度业绩预增情况做简要介绍。 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	2025年1月23日

附件一：会谈纪要

一、董事会秘书对公司 2024 年度业绩预增情况做简要介绍

（一）2024 年度业绩预计的基本情况

2024 年度，预计新北洋实现归属于上市公司股东的净利润为 4,430.71 万元至 5,008.63 万元，同比增长 130%至 160%。

（二）2024 年度业绩变动原因说明

2024 年度，公司经营管理团队和全体员工坚持“一体两翼、八大业务板块”业务战略不动摇，持续打造支撑未来发展的“三条成长曲线”，努力实现有质量的增长。

产品方面，一是智能自助终端专业化产品解决方案与海外客户的合作持续深化，业务收入保持稳定增长。二是金融机具场景化产品解决方案经过多年的国内市场培育，依托核心技术优势进入快速增长的新阶段。三是新零售综合运营业务自运营点位数量已近 10,000 个，虽然该业务目前占公司营业收入的比重不大，但新零售综合运营业务已基本驶入规模成长的快车道。

市场方面，敏锐把握当下“业务出海”的趋势，推动更大规模、更多种类的产品走向海外市场，聚力提升业务出海的规模，海外业务收入实现规模增长。

经营管理方面，公司继续围绕“提质增效”的核心管理主题，持续强化成本管控工作推进和落地的同时，通过关键环节的管理改善，着力提升运营效率，公司的综合毛利率得到进一步的提升。

2024 年，无论是从全年预计的业绩分析，还是根据前三季度的经营数据来看，均保持着持续稳定增长。公司正在进入发展的“新起点”，“全新”的新北洋未来不仅要努力实现收入和利润的稳步增长，而且要实现业绩增长的可持续、可预期、有保障。

二、投资者问答环节

1、投资者：请简单介绍公司的业务结构情况？

董事会秘书：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，持续打造三条成长曲线，努力实现公司有质量的增长。

公司自成立之初，就将技术创新作为公司的核心竞争优势并持续投入。在充分掌握

专用打印扫描专业化产品解决方案的关键技术后，新北洋借助持续的技术积累和技术创新的支撑，由以专用打印扫描专业化产品解决方案为代表的相对单一的业务板块，向智能自助终端专业化产品解决方案、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等多品类产品方向延伸和拓展，并且在关键基础零部件解决方案和服务运营解决方案的布局领域，取得一定成效。

2、投资者：海外业务表现亮眼，请介绍海外业务的发展趋势，以及远期海外业务收入占比目标？

董事会秘书：新北洋始终坚持做好产品，将在国内市场充分验证，打磨好的产品，积极向海外市场推广。目前，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、金融机具场景化产品解决方案、关键基础零部件解决方案均已同步在国内、海外市场拓展，部分业务板块的海外市场收入高于国内市场收入。

近几年，海外业务收入的比例超过整体收入的30%，预计2024年海外业务收入的占比将会超过40%，未来，公司将继续把海外业务的市场拓展放到重要位置，充分发挥核心技术、产品价格、快速响应和及时交付等能力在海外市场的优势地位，推动海外业务收入以及占比的持续提升。

3、投资者：服务运营业务板块的收入持续增长，请介绍该业务板块的业务模式？

董事会秘书：新北洋的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三个组成部分。

其中，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。

物流自动化分拣运营：新北洋基于自有自动化分拣运营管理平台、智能物流装备以及对分拣应用场景的深刻理解布局了快递包裹分拣运营业务，根据包裹的分拣数量向客户收取费用。

新零售综合运营：作为新北洋“一体两翼”业务布局重要组成部分的新零售综合运营业务，近几年预计将保持大幅增长态势。目前的主要收入构成有：一是基于商品销售和供应链服务相关收入，这是目前主要构成部分；二是营销和增值服务相关业务收入，如商品展示、商品广告、会员服务等。

总体来看，物流自动化分拣运营和新零售综合运营的业务板块，受市场竞争以及市场拓展等综合因素的影响，毛利率水平还未达到预期。

4、投资者：请问公司的新零售业务能否结合 AI 技术，孵化更多的业务机会？

董事会秘书：新北洋以“云计算基础平台+大数据分析平台”为基础，构建“人人取自助零售云平台”，深度赋能新零售综合运营业务的智能化、精细化拓展，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。

5、投资者：关于新零售综合运营业务的未来发展规划？

董事会秘书：新零售综合运营业务的持续增长，离不开规模效应的支撑。公司坚持贯彻新零售综合运营业务的“城市聚焦”“公共点位+商业点位”业务拓展策略，得益于商业模式的充分验证和不断成熟，新零售综合运营业务的规模迅速扩展。

新零售综合运营业务的收入主要来源于商品售卖和广告宣传等服务，随着公司布放点位数量和密度的持续增加，广告宣传、会员服务增值服务的占比可能会迅速提升。

未来，结合新北洋自研的新零售综合运营云平台，基于各项运营数据积累而衍生的数据资产，公司将加快挖掘速度、拓深挖掘深度，寻找释放数据资产隐性价值的方法和手段，开发新的新零售业务收入来源。

6、投资者：请问公司对于金融机具行业的未来展望？

董事会秘书：新北洋金融机具场景化产品解决方案的持续增长，与国内银行网点的智慧化转型存在密切联系。公司围绕“无人化、少人化”的社会发展趋势和主航道方向，为国内各个行业提供智能设备和装备。

(1) 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。同时，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。

(2) 银行网点的按需押运需求。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。

(3) 海外市场存在较大的市场空间。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。

7、投资者：请介绍智能自助终端产品在海外市场的拓展预期？

董事会秘书：2023 年度，公司全部智能自助终端产品在国内和海外共实现收入 3.82 亿元，占营业收入的比重约为 17%，国内收入占比大于海外。

2024 年度，预计智能自助终端产品的收入、以及其在海外市场的收入占比，均会得到一定幅度的提升，且海外收入占比超过国内。从产品的类型分析，主要得益于智能快递柜类产品的市场增量；从收入来源的区域分析，增长主要来源于欧洲客户、中亚客户的有效需求。中亚客户方面，先后与该中亚客户签订了两个超过 1,000 万美元的订单，其中第一个超过 1,000 万美元的订单已于 2024 年三季度内完成交付，另外一个超过 1,000 万美元的订单自 2024 年四季度起陆续交付中；欧洲客户方面，原有客户的需求呈现一定幅度的增长态势。

2025 年度，公司将会加快开拓海外其他区域智能自助终端的相关客户，进一步强化公司产品在全球市场的竞争能力，推动海外市场的收入达到更高水平。

（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

2025 年 1 月 23 日