

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：2025-08-06

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☒ 现场参观 ☐ 其他 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称 及人员姓名	中泰证券：潘世海、苏仪
时间	2025 年 8 月 6 日 11:00-12:00
地点	1、新北洋科技园展厅 2、新北洋科技园会议室
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、参观新北洋科技园展厅。 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 8 月 6 日

附件一：会谈纪要

1、投资者：请介绍公司的发展和变化？

董事会秘书：2015 年，公司启动二次创业，重点围绕“无人化、少人化”的主航道方向，探索和布局新业务。经过多年深耕，现在的公司已经“脱胎换骨”，正在发展成为一个“全新”的新北洋。公司的基本面和成长逻辑与过去相比发生了三个重大变化。

（1）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。

（2）公司的业务结构发生重大变化，彻底打开了成长的天花板。

公司上市之初以专用打印机业务为主。目前，公司已构建完成“一体两翼、八大业务”的战略布局，持续打造“三个战略成长曲线”，成长空间更加广阔。

（3）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。

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。自 2024 年半年度报告以来，新北洋连续 4 个报告期的净利润同比增长超过 50%。与此同时，公司已于 2025 年 7 月 10 日披露《2025 年半年度业绩预增公告》，2025 年半年度预计实现归属于上市公司股东的净利润 3,470 万元-3,820 万元，比上年同期增长 100%-120%，预计公司净利润将实现连续 5 个报告期同比增长超过 50%，预计未来公司的业绩增长可持续、可预期、有保障。

2、投资者：请介绍公司业务出海的历程？

董事会秘书：2002 年，公司设立之初时，就已经采取国内市场与海外市场同步拓展的发展策略，专用打印扫描产品开始走向海外市场。

2005 年，公司收购欧洲子公司做为桥头堡，更深一层次的拓展海外市场。

2015 年，公司启动二次创业，海外市场的拓展思路也随之发生转变。公司坚持国内市场与海外市场协同拓展，产品经过国内市场的充分打磨且拥有一定的市场地位后，结合海外客户的特定需求，同步向海外市场拓展。

例如 2016 年，公司的智能快递柜类产品开始在国内市场拥有一定的销售规模，公司即同步启动欧洲市场某客户智能快递柜类产品的市场拓展工作，经过长时间的洽谈，

最终与该客户顺利达成合作；借助“一带一路”机遇，2024 年度公司与中亚某国海外新客户成功签约两笔千万美元级的智能快递柜产品的订单，其中第一个过千万美元的订单已于 2024 年三季度内完成交付，另外一个过千万美元的订单目前基本交付完毕。并成功将业务拓展模式复制到其他海外区域和客户。

2024 年度，新北洋源自海外的业务收入为 9.92 亿元，同比增长 24%，占公司营业收入的比例首次突破 40%。

3、投资者：公司拥有软件方面的能力吗？

董事会秘书：初创时期，公司以专用打印设备等硬件产品的研发、制造和销售业务为主。

随着公司的不断发展和成长，目前公司不仅拥有硬件开发方面的能力，在软件开发方面也有很强的竞争力。依托现有大约 300 人的软件团队，成功打造了新零售综合运营、物流自动化分拣运营和设备综合运维服务的云平台系统，并在此基础上，根据业务需求持续迭代升级各云平台系统。

4、投资者：公司的新零售综合运营业务的优势？

董事会秘书：（1）技术创新，新北洋拥有专业的软件开发团队，软件开发人员数量约 300 人，具备强大的软件开发能力，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”，提供智能的精细化管理功能，不断叠加人工智能、AI 识别等能力，并持续对“人人取自助零售云平台”进行迭代升级。

（2）模式创新，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。而新北洋坚持“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。

同时，新北洋坚持“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）增值业务拓展，新北洋的新零售综合运营业务目前尚处于成长期，收入主要来源于商品售卖业务，与此同时公司正全力推动创新增值业务的多元化发展，积极探索

会员、派样等业务方向，基于持续迭代升级的“人人取自助零售云平台”，向 B 端客户、终端消费者提供全面的数智化解决方案。

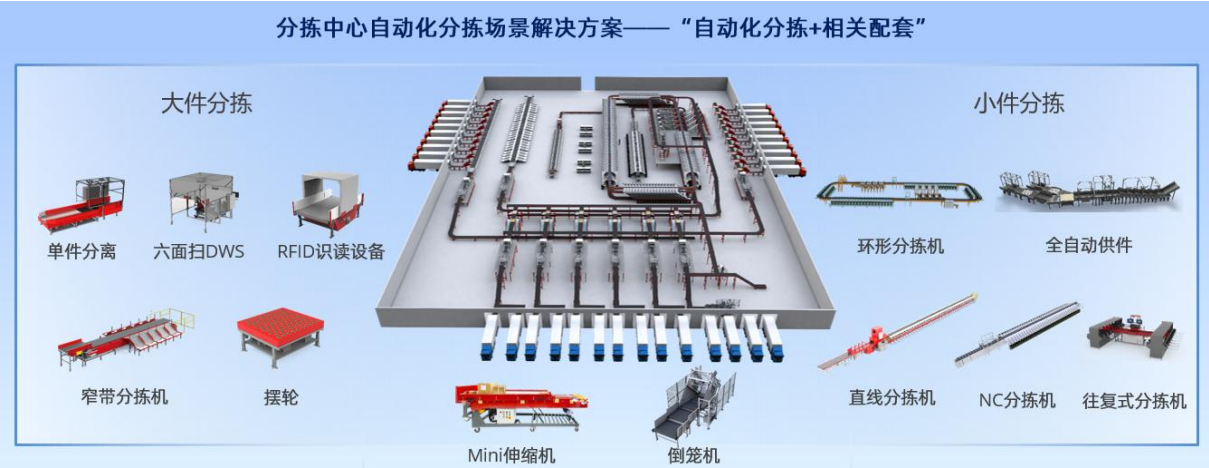
（4）运营业务精细化管理，新北洋拥有专业的运营管理团队，自主建仓并通过专业化的信息化管理系统进行高效管理。与此同时，公司自研补货系统，与“人人取自助零售云平台”相结合，实现补货路径规划、商品售卖分析等智能化功能。

5、投资者：请介绍下公司物流分拣自动化板块的情况？

董事会秘书：公司聚焦物流自动化分拣场景，提供智能物流装备和解决方案。同时，布局物流装备核心部件配套方案，自主研发精密动态称重、伺服系统、电滚筒、视觉识别等核心部件，是行业内极少数能提供包含核心部件、整机装备、总包集成、运营服务的全产业链解决方案厂商之一，是业内知名物流自动化装备提供商。

单件分离、直线分拣机等核心产品市场占有率持续领先。单件分离设备，采用机器视觉和运动控制技术，自动对包裹进行排序，公司是国内首家实现该方案商业化落地的企业。直线分拣机，主要应用在分拣中心、终端网点等场景，可对中小型包裹实现自动化分拣，能够大幅节省供包人力，该方案已实现广泛应用，在市场上处于领先地位。同时，公司坚持在创新产品上持续投入研发资源，持续丰富产品矩阵。

此外，公司基于自有的昆仑智拣运营管理平台、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。致力于为客户打造高效的快递分拣中心，助力快递分拣场景由劳动密集型升级为智能、高效、少人的自动化分拣中心。



图：物流分拣场景化产品解决方案

（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 8 月 6 日