

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：2018-09-06

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	财通证券 赵成；新时代证券 刘航；宝源胜知 杨帆、张胡学
时间	2018年9月6日 9:00-11:40
地点	新北洋张村科技园行政办公楼6楼会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书 荣波、证券专员 刘莉
投资者关系活动 主要内容介绍	一、投资者签署《承诺书》。 二、参观公司产品展厅、自助终端集成产品智能化生产工厂。 三、董事会秘书与投资者进行座谈，并回答投资者对相关问题的提问。 公司对现场问答情况进行了记录和整理，形成了《现场会谈纪要》。
附件清单（如有）	《现场会谈纪要》详见附件一
日期	2018年9月6日

现场会谈纪要：

投资者：请问在半年度业绩中，新零售的占比有多大？

董秘：新零售作为公司新的聚焦板块，上半年主要销售的是智能自提柜，已实现批量销售，并形成上亿规模的销售收入，智能微超等其他新零售产品上半年主要是进行研发，样机销售。

投资者：新零售和物流有相似之处吗？

董秘：产品形态相似，客户也在融合，但技术相关性不大，智能微超产品技术门槛高于智能自提柜产品，相关产品主要看产品稳定性和寿命。

投资者：请介绍一下新零售行业的应用场景。

董秘：新零售行业应用场景主要有三个：大型的购物中心（比较集中）、社区便利店（贴近客户）和新型自动售卖终端（距离客户最后 100 米）。新北洋重点关注一个半场景：一个是新型自动售卖终端，即智能微超、自提柜等新零售最后一百米解决方案，另外半个就是贴近客户的社区便利店。

投资者：请介绍一下新零售行业的客户类型。

董秘：目前公司重点关注以下新零售行业客户：一是为发展其线下布局，加强网点建设的电商客户；二是为获取渠道及大数据的快消品厂商；三是包括传统商超、运营商在内的其他类型客户。

投资者：新零售产品的销售价格是多少？

董秘：新零售行业的产品具有不同的组合，可以实现不同的功能，为客户提供不同的服务，相关价格与规格对应，无法给出具体价格。

投资者：公司半年报毛利率约 40%，请问新零售的毛利率约多少？

董秘：新零售业务的毛利率水平也是与公司整体毛利率水平相当的。

投资者：智能微超的订单今年大约有多少？

董秘：新产品的发布到市场开拓到形成订单至少需要 3 个月的时间，今年上半年主要是进行了智能微超的研发，6 月份产品发布，所以年初对智能微超的订单估计量不多，今年我们会加大不同类型客户的开发。

投资者：公司的物流产品 2018 年增长预计多少？

董秘：2018年，公司物流业务增速力争不低于上年的业务增速。

投资者：公司物流柜产品在市场的占有率为多少？

董秘：物流柜的市占率目前没有权威的市场分析报告，据我们粗略测算，市占率约为30%左右。

投资者：请问公司的物流柜更新成本情况？

董秘：公司物流柜产品提供一年质保服务，后续会有合同维保服务，主要由公司的全资子公司新北洋技术服务公司负责。

投资者：公司如何维持产品的毛利率？

董秘：根据电子行业的规律，毛利率会随着时间增长降低，但是我们的产品毛利率基本保持稳定，因为我们不断开拓新产品，同时实施降低成本的生产工艺以及规模化生产优势。

投资者：请介绍下新零售行业的竞争情况？

董秘：参与新零售行业的角色很多，不同的角色形成了新零售生态圈。目前关注并参与新零售行业的公司多为运营商，而公司是新零售设备及解决方案提供商，在新零售设备和解决方案领域，与新北洋聚焦同类目标客户群、具备类似产品线规模的设备及解决方案厂商不多。而新北洋在新零售方面具有先发优势、技术创新优势及规模制造优势。

投资者：请介绍下公司的销售模式？

董秘：为匹配于业务战略转型和发展方式转变，公司不断强化“经营客户”的经营理念，加快推进“小前端、大平台、富生态”模式的组织转型，以建立完善“以客户为中心”的全新组织架构与业务流程，为客户提供完整的一站式应用解决方案。

投资者：请问公司有线上销售吗？

董秘：公司从17年开始加大线上销售的推广力度，目前主要是针对传统业务。

投资者：请介绍下公司的智慧柜员机产品情况？

董秘：目前公司智慧柜员机相关核心模块已在部分银行的智慧柜员机项目成功使用，并形成了规模化的销售，是公司新的增长点之一。2017年，公司加大智慧柜员机整机和解决方案的推广力度，在实现整机批量销售的同时，相关解决方案已在数十家全国性/地方性商业银行、城商行、农商行等进行试点/试用/实现销售。目前，智慧柜员机在一些银行已实现批量销售。

投资者：公司是否考虑股权激励加护？

董秘：近几年公司一直积极跟踪国家相关政策动态，同时也正在积极研究和探索各种形式的员工长期激励方案。

投资者：请问公司的产品推出周期为多久？

董秘：对已有产品的升级需要 3 到 6 个月，对于全新领域的产品，产品研发需要一到两年，这期间需要完成产品解决方案、样机制作、样机测试（测试稳定性、寿命等）。

投资者：请问公司是如何考虑聚焦金融、物流及新零售行业的？

董秘：我们前期进行深入调研研究，制订产品规划和技术规划，结合战略大客户需求，找出眼前痛点和未来最佳技术解决方案，进行技术储备和预研。

董秘：荣波

2018 年 9 月 6 日