

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：2018-12-14

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	西南证券 侯英杰、敦和资管 诸文洁、兴全基金 陆士杰、东兴基金 杨秋鹏
时间	2018年12月14日 9:30-12:00
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、证券代表 康志伟、证券专员 任德超
投资者关系活动 主要内容介绍	一、投资者签署《承诺书》。 二、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。 三、参观公司产品展厅、自助终端集成产品智能化生产工厂。 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12月14日

现场会谈纪要：

投资者：公司未来发展愿景是什么？

董秘：公司将始终专注于各行业智能化产品与服务的创新这一业务定位不动摇，致力于“成为世界先进的智能设备/装备解决方案提供商”，积极洞察全球市场技术发展趋势和商业机会，不断积聚提升所在业务领域的核心竞争力，深度发掘客户多样化的需求，为客户提供一站式的创新产品和服务，实现由“产品设计制造商”向“解决方案提供商”的转型，努力从规模、创新能力及品牌影响力等各方面达到国内领先、世界先进的行业地位。

在此基础上，根据公司管理层对企业的自我认识和判断，规划了公司“二次创业”以来第二个战略期（2018-2020年）的目标，既符合公司的发展战略又具有挑战性，公司将继续着力培育和发展金融、物流、新零售三大战略新兴业务，实现由“产品设计制造商”向“解决方案提供商”的转型。

投资者：请介绍下公司的经营理念？

董秘：“二次创业”以来，为推进公司的战略转型，进一步加快转变发展方式，加强关键能力建设，实现公司从被动的“机会性成长”向主动的“战略性成长”转变，在巩固提升内生式成长能力的同时，着重加强通过兼并重组、资本运作、战略联盟等实现企业快速扩张的外延式成长方式，实行双措并举；在经营模式上，不断优化完善“市场需求”与“技术创新”的双轮驱动。

为匹配于业务战略转型和发展方式转变，公司继续强化并践行“以客户为中心”、“以奋斗者为本”和“战略型成长”这三个重要的经营理念，强化“经营客户”，加快推进“小前端、大平台、富生态”模式的组织转型，建立完善的“以客户为中心”的全新组织架构与业务流程。同时建立并完善与“二次创业”相匹配的薪酬、考核等激励机制，加大激励制度的灵活性和针对性，提高薪酬激励的弹性范围，不断激活人才和组织。

投资者：请介绍公司的绩效考核与激励机制。

董秘：公司坚持“以奋斗者为本”，持续优化完善公司的绩效考核与激励机制，进一步优化完善“超额收益分享计划”，重奖为公司做出特殊贡献的核心骨干人员，逐步建立覆盖全员各岗位的超额收益分享计划。不断优化个人双职业发展通道，突出和完善专业通道，为个人职业发展提供更广阔的上升空间；进一步优化转岗机制，为个人职业发展提供更灵活的选择机会；增强员工的获得感和幸福感，实现员工与公司的共同成长。

投资者：公司目前的自助集成产品产能情况如何？

董秘：公司原有自助集成产品产能约为 7 万台左右，2016 年非公开发行股票的募投项目新增 13 万台自助集成产品的生产能力，很大程度弥补和缓解了公司的产能问题；在此基础上，2018 年初公司根据战略规划和经营方针，使用自有资金新增具备 5 万台自助集成产品生产能力的产线。两个新增产能项目预计 2018 年底达到使用状态，届时公司将具备每年 25 万台自助集成产品的生产能力。

2018 年 12 月 10 日，公司第六届董事会第五次会议审议并通过了公司公开发行 A 股可转换公司债券的相关议案，公司拟募资 8.37 亿元用于自助智能零售终端设备研发与产业化项目，项目建成达产后，可新增年产 10 万台自助智能零售终端设备的生产能力；公司自助集成产品的产能将达到 35 万台。

投资者：公司如何布局并聚焦新零售行业的？

董秘：2016 年公司开始布局新零售行业，从客户角度出发，结合典型客户的应用场景和实际需求，通过行业研究规划人员、售前技术支持人员和销售人员对国内外市场调研和客户需求深度挖掘，利用公司的技术创新能力，进行相关产品的研发和技术积累。2017 年下半年随着新零售行业的发展及市场趋势变化，公司加大研发力度，成立重大战略专项组全力推进新零售相关事务，开拓新零售行业的目标客户，2018 年公司新零售行业的自提柜产品已实现了批量销售，智能微超等相关产品已开始进行小批量试点、销售，预期 2019 年新零售行业相关产品将成为公司新的业绩增长点。

投资者：请介绍一下新零售行业的形式。

董秘：新零售行业的产品形态主要有自助售卖终端、无人超市解决方案和无人货架等多种，公司已根据客户需求积极围绕着各产品形态进行了相应的技术储备和产品储备，并侧重在新型自助售卖终端（智能微超）、零售自提终端（格口售卖柜/自提柜等）等产品线加大产品创新和市场推广，目前部分新零售设备如自提柜产品等已实现批量销售。

投资者：公司在物流行业的布局是什么？

董秘：公司在物流行业，主要围绕物流信息化、自动化、末端配送进行全产业链布局。在末端配送方面，继续保持智能快件柜业务的增长；在物流信息化方面，针对物流企业信息化改造升级的痛点，加快推广电子面单打印机、便携打印机及动态计泡机等信息化终端产品；在物流自动化方面，结合行业客户对物流自动化的迫切需求，加快各类自动化产品解决方案的完善，努力向更多物流行业客户推广全自动分拣解决方案。

投资者：快递柜越来越多，毛利会不会越来越低？丰巢的需求量会不会减少？

董秘：公司一直积极通过产品设计优化、采购寻源、工艺改善、生产效率提升等多种方式和手段降

低生产成本，维持相对合理的产品毛利率。目前使用快件柜的人和包裹量仍在逐年增加，缺口仍然很大，所以智能快件柜需求在一定时期内还会增加。

投资者：如何使中小物流网点更新设备？

董秘：近几年随着物流包裹数量激增、人工费用增长、物流网点迅速增加等因素影响，中小物流网点面临的竞争和压力越来越大，但又无力大规模投入资金采购新设备和建设新场地，所以中小物流网点需要找到解决方案。公司根据中小物流网点的特点，结合自身的技术优势，在其现有设备的基础上进行自动化升级改造，在不影响其工作的同时提升工作效率，实现物流的自动化，解放人力。

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：一是为获取渠道及大数据的快消品厂商；二是为发展其线下布局，加强网点建设的电商客户；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：公司物流柜确认收入的周期大约多久？

董秘：公司物流柜确认收入是以到货安装并通过客户验收为准，从下订单到确认收入周期约为3-4个月左右。

投资者：物流柜的销售是否存在季节性？

董秘：物流柜销售不存在明显的季节性特点。

投资者：公司是否参与新零售运营？请介绍一下公司在新零售行业竞争对手的情况。

董秘：目前公司是新零售设备及解决方案提供商，暂未参与相关运营，公司一直积极关注并探索其他新零售的市场合作模式。

目前关注并参与新零售行业的公司多为运营商，而新北洋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。

投资者：公司毛利率水平为何出现变化？

董秘：随着公司收入规模的增长，由于业务结构变化导致公司毛利率水平出现一定幅度的变化，属于生产经营过程中的正常变化。目前公司金融、物流及新零售产品毛利率总体在 30%-50%左右。

投资者：随着市场竞争的不断加剧，公司在快递柜等产品方面有什么优势？

董秘：公司通过三方面保证快递柜等产品的竞争优势：在研发方面，公司具有快速的产品开发能力；在生产方面，公司具有规模化的生产能力和交付能力，在保证质量的同时能够降低生产成本；在与客户合作方面，公司具有差异化优势，经营客户，满足客户需求的痛点，客户满意度高。

投资者：请介绍下公司的智慧柜员机产品现在的情况？

董秘：由于利率市场化的进度加快以及互联网金融的快速发展，银行机构迫切需要通过各种智能化的自助设备，替代人工柜员以提高效率、降低综合运营成本，各种智慧柜员机和新一代现金处理设备的普及趋势将明显加快。2017 年公司智慧柜员机实现了整机批量销售的突破，并在众多的股份制银行、城商行中实现了产品的试点推广和验证。

2018 年公司积极跟进和把握国有银行、股份制银行重点项目运作机会，全力推动整机产品的入围，结合地方性银行的痛点和需求，大力推广软硬件一揽子解决方案，扩大地方性银行销售规模；同时，也将重点推动智慧柜员机相关核心模块的规模销售。

投资者：公司是否有进行股权激励的计划？

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。2018 年以来地方国资委关于国有上市公司股权激励的相关政策有所松动，审批权限下放，公司正积极关注相关政策的落地实施。

投资者：公司的股权结构和公司治理情况如何？

董秘：公司资本构成多元，实际控制人为威海市国资委，公司实际控制人及大股东对管理层充分信任，公司的治理结构和管理团队一直保持稳定，是上市公司中治理情况优良的企业之一。

投资者：请介绍一下未来新北洋各业务占比是多少？

董秘：2017 年公司传统业务约占收入的三分之一，公司战略聚焦的金融和物流行业约占收入的三分之二。2018 年随着公司重点聚焦的新零售业务的开展，未来业务占比目标是金融、物流、新零售及传统业务各占四分之一。

投资者：公司面对新零售行业众多竞争对手有何优势？

董秘：首先，公司具备技术创新优势，通过多年技术积累和研发投入，公司掌握光机电一体化整机及系统集成产品的核心设计与制造技术；其次，公司具有先发优势，对相关技术及产品的关注和启动相对较早，已具备了一定的技术储备；再次，公司具有精密加工和规模化生产能力，公司自建有自助终端集成产品自动化生产工厂，已具备国内一流水平的钣金精密加工、处理能力和自助终端集成产品的规模化生产能力。

投资者：请介绍一下公司的传统业务情况。

董秘：公司专用打印扫描产品基本保持稳定，在总量上每年有着一定幅度的增长。公司传统业务的发展目标是持续提升业务的竞争力和规模，发掘新的应用需求和市场机会，保持市场领先地位。

投资者：公司应收账款有增加，是否对公司资金产生较大压力？回款是否有问题？

董秘：随着公司的不断发展，产品业务结构和销售政策的调整，公司不同产品的生产周期和经营周期也不同，确认收入和回款周期也会相应拉长，目前公司产品销售和回款情况良好，与客户按照双方签署的框架协议约定执行，风险处于可控状态。

投资者：新零售行业的运营商是否存在区域性？

董秘：新零售行业运营商存在一定的区域性分布的特点，主要集中在经济发达的省份和地区。

投资者：近几年新北洋 4 季度的收入比重为何较大？

董秘：公司在金融行业和传统行业的产品受其市场环境及行业特点影响，相对来说四季度的收入占比较高，未来随着公司行业和产品结构完善，物流及新零售行业的增量体现，公司各季度收入占比会逐渐平衡。

投资者：新零售产品 18 年的订单情况如何？

董秘：具体的订单数据不方便透露。但新零售行业中的智能微超、新零售自提柜等产品的市场机会很大，预计在 2018 年成为公司新的业绩增长点。

投资者：请介绍一下公司业务划分。

董秘：CIS、TPH 等关键零件的业务主要集中在子公司华菱光电及华菱电子；传统打印机业务及核心模块的生产研发主要集中在新北洋；面向金融行业客户的终端系统集成业务及解决方案集中在子公司荣鑫科技；智能自助设备整机的生产集中在子公司数码科技；物流行业相关智能装备和自动化等相关业务主要在子公司正棋机器人；服务子公司则是软硬件运维服务和系统解决方案的服务提供商。

投资者：请问公司产品后续维护情况？

董秘：公司物流柜、自提柜等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。目前服务子公司建有遍及全国 31 个省市自治区的“区域-省级-地市”三级服务网络，链接 8 个区域中心、37 个省级服务站、86 个地级服务站，800 余名服务工程师，能快速为客户提供产品技术支持和运维保障服务。同时针对行业大客户配备专属服务队伍，在本部的调配下提供规模化的工程实施以及多元化的技术支持和售后服务。

董秘：荣波

2018 年 12 月 14 日