

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：2024-03-21

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
参与单位名称 及人员姓名	东海证券：丛伟伟、商俭、谢尧垚、李春蕾、孙昌林、孟蕾、鞠春燕、王磊、李董明 同花顺：黄缘生 东宏私募：乔海鹰 农银人寿：杨凯 泛华保险：柳骅真
时间	2024年3月21日 10:00-11:30
地点	新北洋张村产业园行政办公楼3楼会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书（财务总监）：荣波 证券事务代表：康志伟 证券事务主管：倪赛君
投资者关系活动 主要内容介绍	一、参观公司智能新终端产业园 二、董事会秘书（财务总监）对公司业务情况做简单介绍，并回答投资者的相关问题。 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	2024年3月21日

附件一：现场会谈纪要

投资者：公司业务布局的触达领域广泛，具体业务、毛利和重点研发的产品领域有哪些？

董秘：公司自 2022 年起重新对自身业务进行梳理和规划，明确了“一体两翼”的业务布局。“一体”业务主要包括“打印扫描产品解决方案”、“智能自助终端产品解决方案”、“金融行业场景解决方案”、“物流行业场景解决方案”。“一体”业务中除物流自动化装备外，其余业务均涉及出口。

以 2022 年为例，简单介绍各版块产品毛利率水平。（1）打印扫描产品，整体毛利率约为 36.52%；（2）智能自助终端产品，整体毛利率约为 15.56%；（3）智慧金融设备，整体毛利率约为 30.73%；（4）物流自动化产品，整体毛利率约为 17.84%，目前暂未向海外市场出口。

国内方面，2022 年度产品整体毛利率为 21.06%。

国外方面，2022 年度产品整体毛利率为 37.92%。

“两翼”业务包括上游的“关键基础零部件业务”和下游的“服务运营解决方案”。其中的“关键基础零部件业务”，由华菱光电生产的接触式图像传感器已经形成规模销售，毛利率水平基本比较稳定，整体约为 60%。

近几年，公司的研发费用占比和绝对值均呈现下降趋势，已经由过去最高占比 15% 左右下降至 12%-13% 左右。不同时期研发领域的侧重点有所区别，近年来重点围绕以下业务领域进行重点研发投入。（1）智慧金融业务，为有效支撑国内外市场的竞争优势，重点对现金模块等专用模块进行研发投入，投入比例大概占整体研发投入的 20%；（2）关键基础零部件业务，着眼公司的长远发展，公司围绕机器视觉、运动控制、工控主板三个方向，着力加快上游关键基础零部件业务的布局，投入比例大概占整体研发投入的 10%-15%；（3）物流自动化业务，投入比例大概占整体研发投入的 10%-15%；（4）软件方面，为支持公司由单一的硬件产品制造商向拥有软件能力的综合解决方案提供商转型，增强服务运营能力和水平，公司加大“新零售运营平台”、“银行 PVC 系统”等软件方向的投入，软件研发投入比例大概占整体研发投入的 10%-15%。除此之外，公司为保持竞争力水平，在打印扫描产品和智能自助设备等其他领域实行较为均衡的研发投入策略。当期的研发投入或许不会在当期即产生效果，但为公司未来发展储备了项目机会，持续完善并丰富业务布局。

投资者：金融机具领域的研发投入规模相对较大，原因是什么？

董秘：公司的“金融行业场景解决方案”同时面向国内和海外市场。国内市场方面，公司重点关注以下机会。（1）基于银行网点智能化转型的痛点，衍生了智慧柜员机等产品的需求。目前非现金类的智慧柜员机产品基本已在银行网点形成广泛应用，但是现金类的智慧柜员机产品仍存在广阔的补齐空间，基于此，公司在现金循环机芯等现金产品方面进行定向的研发投入；（2）根据设备的使用寿命预估，后续国内的存取款一体机将会产生更新换代的新需求。为把握该市场机会，公司需要投入研发资源，补齐产品线；（3）围绕数字人民币的推广应用，公司在硬件和软件层面投入适当的研发资源保持关注；（4）为降低现金流转的成本，减少人工，催生了银行现金自流转的新需求和新机会，公司也在积极跟进该市场机会，探索“按需押运”的业务模式；（5）更深层次的银行智慧网点转型，公司持续跟进。海外市场方面，公司重点关注以下机会。（1）印度、南美和东南亚等新兴发展中国家和地区，纸币的使用仍十分普及，银行 ATM 类等设备基本处于起步阶段，市场空间广阔；（2）面向海外零售商户的现金管理需求，公司提供相应产品和解决方案。

投资者：关于“金融行业场景解决方案”，公司的发展规划？

董秘：公司面向金融行业产品集成商和银行终端客户，聚焦“银行网点转型”和“商户现金管理”等场景，持续完善全场景的综合解决方案。关于“金融行业场景解决方案”的规划，公司未来的目标是力争实现营业收入规模达到 10 亿元，收入占公司整体业务的比例达到 25%。2023 年度公司中标多个银行项目，2024 年订单有望陆续释放。

投资者：公司的“关键基础零部件业务”的重点研发领域？

董秘：公司的“关键基础零部件业务”主要围绕机器视觉、运动控制、工控主板三个方向。（1）机器视觉，公司形成了以接触式图像传感器为核心的新型锂电池工业检测方案，配套提供算法支持；（2）运动控制，主要包括伺服电机、伺服驱动器、控制器等产品，在满足产品自用的基础上，公司也在尝试向其他合作伙伴推广；（3）工控主板，国产“信创”概念逐步推广，预计未来各类国产自助设备对国产自主可控的工控主板的需求更加旺盛，目前自研的工控主板已经在公司生产的银行设备、快递柜等产品应用，后续积极尝试向其他厂商推广。

投资者：介绍一下公司“打印扫描产品解决方案”在海外市场的情况，经销模式是什么？

董秘：海外市场方面，公司的打印扫描产品主要应用在北美、欧洲及其他发达国家和地区、以及亚太等地，各区域的收入规模基本各占海外打印扫描市场整体收入的三分之一。海外打印扫描产品形态成熟，市场规模保持稳定，基本以设备的存量更新换代为主，但公司也在该过程中积极关注并跟进一些新的市场机会，一是积极争取竞争友商的市场份额，二是部分海外大客户在彩票、零售商业场景等领域也提出了一些新的需求。公司海外打印扫描产品主要有两种销售模式，一是渠道经销；二是大客户的 ODM 直销。

国内市场方面，部分互联网头部大客户的商户、零售行业等也存在打印票据的需求。

投资者：公司未来的分红计划？

董秘：自公司上市以来，每年都会向股东进行现金分红。2020 年度-2022 年度三年累计现金分红总额 4.77 亿元（其中股份回购注销金额 0.81 亿元）。未来公司将结合经营实际情况，在符合相关法律、法规的要求下，继续积极回报公司股东。

公司先后于 2022 年和 2023 年完成二次股份回购注销工作，回购总金额约 1.33 亿元，累计回购注销公司股份 1,727 万股，约占公司总股本的 2.61%，有效维护了广大股东利益，增强投资者信心。目前公司正在执行第三次股份回购操作。

投资者：公司后续是否会继续尝试开展股票激励计划？

董秘：需要根据公司业务的发展情况由股东大会决策。如有相关决议公司将及时公告披露。

作为一家科技型公司，人才队伍建设培养对公司的发展具有重要作用，对于人才队伍的有效激励，既可以稳固人才队伍的建设，也可以增强人才队伍对公司的认同感和责任感。公司一直积极关注人才队伍的高效激励政策，未来考虑择机继续开展股票激励计划，实现公司、公司股东和员工的共同发展。

投资者：公司未来的发展规划？

董秘：公司致力于成为世界先进的智能设备/装备解决方案提供商，瞄准无人化、少人化的社会发展趋势，专业从事多行业场景智能化产品及解决方案的创新和服务，为全

球客户提供具有竞争力的智能终端、自动化装备及系统集成解决方案，助力客户商业成功。在业务布局的领域，公司力争做到“数一数二”。

董事会秘书（财务总监）：荣波

2024年3月21日