

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：2018-09-20

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	易方达 于博、付浩、杨桢霄、王昊
时间	2018年9月20日 10:00-12:00
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	总经理 宋森、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、总经理、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20日

现场会谈纪要：

投资者：请介绍公司的人力资源配备情况。

董秘：近年来公司持续加大研发人员的招聘补充和人才队伍建设，2017年研发人员规模达到了968名，占员工人数的比例超过30%；2018年上半年研发人规模达到1,269名。

在分总部区域平台建设方面，加大了北京、深圳等分总部区域平台建设力度和人才引进，同时借助于上海的地域优势成立上海分公司，借助西安的高校和人才优势，设立西安分公司，快速补充公司中高级研发人才。未来公司将围绕重点聚焦的金融、物流及新零售行业继续加强人才的引进和培养，为公司未来发展储备人才资源和技术优势。

投资者：公司目前的自助集成产品产能情况如何？

总经理：公司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，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。

投资者：公司的金融、物流、新零售行业未来是否有足够的发展空间？

总经理：金融、物流和新零售行业是公司重点聚焦和培育的战略新兴市场。

金融行业，随着智慧银行网点转型工作全面开展，柜面业务实现完全自助化，银行对于智慧柜员机、现金循环机的需求催生了一系列行业热点。公司积极把握国内“银行网点智能化转型”的趋势和“金标”实施推广的政策契机。

物流行业，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，但中小物流网点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。公司持续跟进并快速响应物流行业客户需求和痛点，形成公司在物流行业的全线布局。

新零售行业，一是随着经济发展，国民收入提高，国民消费习惯逐渐改变；二是新的技术手段及国民素质的提升；三是移动支付等新兴支付方式的兴起。以上因素使新零售行业空间广阔。

目前公司与其他同行处在同一起跑线，在其中的部分行业领域公司具有先发优势、处于领先地位，可发展空间巨大。

投资者：请介绍一下新零售行业的客户类型。

总经理：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：请介绍下公司的经营理念？

总经理：“二次创业”以来，公司从被动的“机会性成长”向主动的“战略性成长”转变，实现从“经营产品”到“经营客户”的转变，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，建立完善的“以客户为中心”的全新组织架构与业务流程。公司从客户角度出发，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的市场调研和客户需求深度挖掘，利用公司的技术创新能力，为客户提供完整的、一站式的应用解决方案。

投资者：公司如何考核上述平台人员？

总经理：公司继续坚持“以奋斗者为本”，全面激发团队的“二次创业”激情，持续优化推广全员“超额收益分享计划”，强调超额收益分享，重奖为公司做出特殊贡献的核心骨干人员，进一步落实“经营客户”策略，大幅提升重大战略性客户的满意度，加快公司业绩增长和战略转型。

投资者：请问公司的产品都是通过经销商进行销售的吗？

总经理：公司的产品部分通过经销商进行销售，部分自己销售。

投资者：请介绍下公司物流业务的布局？

总经理：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：新零售产品的销售价格是多少？

总经理：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：请问公司三季报是否会发生大的变动？

董秘：公司三季报的预计已经在半年度报告中披露为 20%-60%，目前仍在此区间范围内，具体请关注我们后续披露的第三季度报告。

总经理：宋森

董秘：荣波

2018 年 9 月 20 日