

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：2019-10-29

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称 及人员姓名	兴业计算机 蒋佳霖 冯欣怡、中银国际 宋方云、九泰基金 方向 黄皓、亚太财险 刘强、光大控股 徐德仁、光大资管 王军、华信资管 陈晓晨、国联安基金 魏东、大正投资 王梓童、弘毅资本 杨彤、招商资本 谢晨杰、摩根华鑫基金 雷志勇、易方达 陈冉 杨嘉文、昭焕资产 李伟、泓嘉基金 周捷、泰信基金 钱栋彪、泰达宏利基金 孟杰、长城证券 雷万钧、长江养老保险 邹成
时间	2019 年 10 月 29 日 16:00-17:00
地点	
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书荣波
投资者关系活动 主要内容介绍	一、董事会秘书介绍公司 2019 年前三季度主要经营情况。 二、董事会秘书回答投资者对相关问题的提问。 公司对问答情况进行了记录和整理，形成了《电话会议纪要》。
附件清单（如有）	《电话会议纪要》详见附件一
日期	2019 年 10 月 29 日

会谈纪要：

一、公司 2019 年前三季度主要经营情况

董秘：（一）前三季度收入、利润同比降幅收窄，但与半年报时预期的目标仍有所差距。其中一个原因是：三季度尤其是 8 月份之后，公司收到的订单数量还是比较密集的，但是受限于生产交付集中的压力，三季度末有部分产品虽已经完成生产和发货，但未能完成安装和验收，相应的销售收入未能确认。但前三季度各个业务板块的市场进展与公司此前预期是相吻合的。

金融业务板块：得益于下游银行市场的景气度增加，同比增长 40%以上。增长比较快的包括纸币清分机、银行网点转型的智慧柜员机、金融模块、金融零部件。

物流业务：上半年受丰巢大客户的影响比较大，从三季度开始丰巢和其他客户对物流柜的订单也逐步恢复正常，同时物流自动化的业务自 9 月份以来订单也实现了批量的出货。整个前三季度同比下降 30%出头，降幅比上半年有所收窄。

新零售业务：前三季度同比下降幅度比较大，主要受零售自提柜这一产品单一大客户的影响。扣除这个单一大客户的因素外，公司推的其他通用性产品比如智能微超，从三季度开始订单也逐步加大，从三季度销售也逐步步入正轨，销售量在稳步增加。

传统业务：同比保持稳定趋势。虽然受中美贸易争端的影响，整个传统业务包括出口保持稳定并略有增长。

（二）全年业绩展望，收入目标力争实现不低于上年同期的总收入。四季度整个压力比较大，目前公司订单比较充足，主要来自生产交付及安装能力。金融、物流（物流柜和物流自动化产品）处于比较好的态势，新零售大客户定制产品目前还存在一定的不确定性，智能微超等新产品目前看订单保持了不错的趋势。

（三）三季报投资收益大幅增加的原因

- 1、参股公司华菱电子、通达金租等实现比较好的增长。
- 2、上半年减持华菱电子 8%股权，取得投资收益。
- 3、三季度对丰巢物流柜的销售，丰巢采用了向联营企业通达金租进行融资租赁，通达金租是新北洋的关联方并且是参股企业，所以从财务合并的要求，有一部分收入在我们的销售收入中没有体现，销售利润相应并到投资收益。

（四）经营性现金流大幅改善的原因

今年以来加强内部现金流的改善，前三季度加强货款回收、生产计划的有效控制及付款的安排。

（五）研发投入继续保持强度

前三季度尽管公司收入端承担比较大的压力，对金融、物流、新零售继续保持研发投入力度加大，前三季度在收入下滑的情况下，整个研发投入还保持 25%左右比例的增长。

二、提问环节

投资者：可转债发行进展？

董秘：目前上周五已经通过证监会的审核，接下来等证监会下发批文。正常从过会到下发批文一般是 1-2 两个月，取得批文后，公司就会尽快启动发行的工作，发行工作的时间相对就比较可控也比较快。

投资者：预付款项较年初增加 69.25%，预收款项期末较期初增加 143.84%，增速比收入增速高不少，怎么解读？

董秘：前三季度预付跟库存是有关系的，8 月份以后整个订单的量还是比较大的，按照销售政策，有一些客户会给公司打订单相应的预付款，所以预付款的金额相对会比较大一点。在三季度末，我们有比较多的订单是已经执行完了，比如说发货了，但限于有些产品有的需要安装有的需要验收，不能确认收入，记为存货发出商品，所以存货的绝对值也有一定增加。

预收端主要是合并报表内的子公司华菱光电（从事图像传感器），它的订单尤其是进入三季度以来，得益于金融行业下游景气度的提升，订单比较密集。它有比较强的市场竞争力，销售政策多数是预收款，收到款后才安排生产。

投资者：清分机业务的进展情况？

董秘：目前整个清分机市场国产品牌这几家除了一家不是上市公司，其他都是上市公司，包括广电、古鳌、聚龙、新北洋，未上市的公司是中钞信达。得益于金标今年的加速落地实施的影响，清分机的银行采购量有一个比较大的增长。表现到新北洋，前三季度清分机销售额的增幅同比实现 100% 多的增长，全年清分机的收入比去年同期目标也是能够实现翻倍的增长。整个今年到明年，清分机包括其他银行柜员机设备，随着金标落地和网点转型的推进，都是不错的。到 2020 年，金融业务板块还是景气度比较高的市场。

投资者：华菱光电销售的预收款机制是怎样的？定金是个什么比例？

董秘：华菱光电主要做上游的关键零件，大多数订单都执行 100% 预付款。主要是因为金融机具用 CIS 这个细分市场，华菱光电的市场竞争力是比较强的。

投资者：今年全年的预期现在下调到一个什么样的情况，明年还能够有效的展望吗？

董秘：整个今年目标是实现不低于去年的收入规模。

展望 2020 年，我们几个业务板块的市场需求都还是保持比较好的一个增长趋势。金融业务板块得益于银行的转型，应该也会继续保持一个不错的增长；物流板块虽然明年来看整个物流柜的业务可能不会有太大的增长，但是物流自动化的相关业务在今年从三季度开始已经逐步在形成规模、在发力，明年会成为一个新的增长点；新零售业务板块，我们的智能微超等专业新产品也从今年三季度开始逐步开始有批量的销售额，那么会在今年基础上会有一个比较大的一个增长；传统业务预期还是保持稳定。

投资者：相当于我们今年四季度单季度要实现 10 个亿的收入，难度还是比较大的？

董秘：去年四季度压力比较大，在一个季度大概是做了八个亿。今年四季度的压力比较大主要不是来自于订单的多少，是来自于我们生产交付以及安装验收。剩下就是去看我们自己能不能在最后的交付的高峰期及时地去完成生产交付和安装，这个会对整个的组织安排，包括成本等都会形成挑战。

投资者：目前新零售大客户订单的一个下达情况和新产品的进展情况，以及明后年大概是一个什么情况？

董秘：零售自提柜产品从二季度开始根据大客户需求安排对进行升级，大客户待升级产品完成后采购推广新产品，目前正在进行测试验证和价格磋商。所以截止到三季度末的时候，大客户实现的收入主要也就是 1-4 月份实现的。

我们和这个客户的合作零售自提柜项目的同时，我们今年也一直在积极的去拓展和他关于智能微超、售饮料机等其他一些新产品合作，他对公司的智能微超等这样一些新产品也保持着比较高的一个需求的认可度，这是我们目前和大客户的合作情况。

投资者：传统业务规划？

董秘：传统业务这几年整体保持平稳，整个市场进入成熟期，每年没有太多的新增量。从产品研发角度，投入了一定比例的开发资源，在找一些无人化下新场景的机会，比如医疗、其他公共服务行业。从市场角度，传统业务在做市场开拓策略调整，国内市场原来是渠道销售现在是线上线下相结合，出口更多加大向新兴市场、空白市场的开拓力度。

董秘：荣波

2019 年 10 月 29 日