

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：2024-10-09

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	中金公司：罗俊杰、廖龙欢、梁琰
时间	2024年10月9日 9:00-11:00
地点	1、新北洋自助智能新终端产业园展厅和智能设备/装备产业基地 2、新北洋科技园行政办公楼6楼会议室
上市公司接待 人员姓名	董事长：宋森 董事会秘书：康志伟 证券事务代表：倪赛君
投资者关系活动主 要内容介绍	一、董事长对公司基本面和成长逻辑的重大变化，以及“三条成长曲线”做简要介绍。 二、董事长、董事会秘书回答投资者的相关问题。 公司对相关情况进行了记录和整理，形成了《会谈纪要》。
附件清单（如有）	《会谈纪要》详见附件一
日期	2024年10月9日

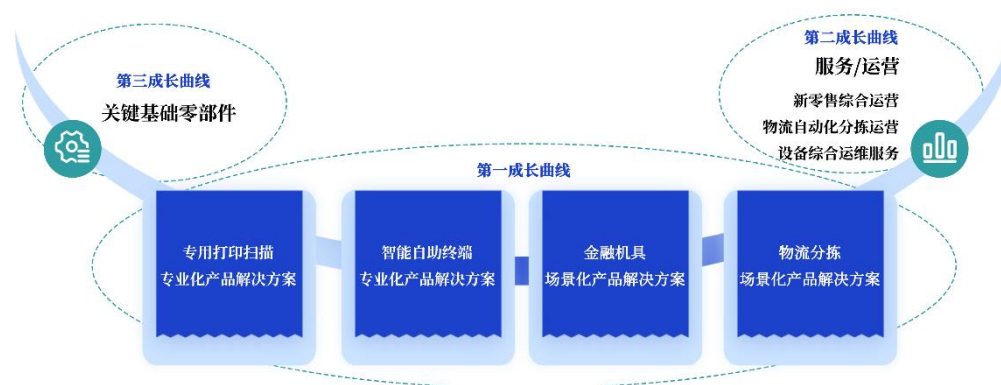
附件一：会谈纪要

一、董事长对公司基本面和成长逻辑的重大变化，以及“三条成长曲线”做简要介绍

新北洋自 2015 年启动二次创业以来，围绕“无人化、少人化”的社会发展趋势和主航道方向，经过 9 年多的探索和布局，已基本完成“一体两翼、八大业务板块”的战略布局。当前，新北洋基本面和成长逻辑都已发生了重大变化，新北洋已经“脱胎换骨”，正在发展成为一个“全新”的新北洋。主要在以下三个方面发生了重大变化。

- 1、公司的业务结构发生重大变化，彻底打开了成长的天花板；
- 2、公司的成长模式发生重大变化，未来的业绩增长可持续、可预期、有保障；
- 3、公司的发展阶段发生重大变化，最差、最困难的时期已经过去。

同时，新北洋正在持续打造“三条成长曲线”，有计划、有步骤地推进公司战略目标的达成，努力做到行业的“数一数二”地位。



通过“一体两翼、八大业务板块”业务战略布局的基本完成和“三条成长曲线”的持续打造，新北洋正在进入发展的“新起点”，未来完全可能实现有质量的持续增长。

二、投资者问答环节

1、投资者：公司基于哪些方面的考量和措施，促使基本面和成长逻辑发生重大变化？

董事长：受高铁售检票产品市场需求萎缩等外部环境影响，以及突破公司成长天花板等内部因素的需要，公司在 2015 年启动二次创业，围绕“无人化、少人化”的社会发展趋势和主航道方向，提供各类智能设备/装备综合解决方案。公司部分业务板块的拓展机遇情况如下：

智慧金融设备：2015 年左右，各大银行积极推行“机器减人”的行动，公司成功把

握“智慧网点转型”的市场机会，切入智慧金融设备市场领域。

智能自助终端产品：公司既拥有客户资源，又掌握技术能力，利用物流柜产品的契机，进入智能自助终端产品的领域。

物流分拣自动化产品：聚焦快递物流、电商物流客户包裹分拣的痛点，借助子公司正棋机器人储备的机器人相关关键技术，公司向物流分拣自动化领域进行拓展。

服务运营业务：生产制造企业基本存在经营业绩难以预测的天然属性，为保证公司经营业绩的持续稳定增长，公司着手推动服务运营业务的转型，沿产业链向下游延伸。业务包括：新零售综合运营、物流自动化分拣运营和设备综合运维服务。

公司坚持“一体两翼、八大业务板块”业务战略不动摇，国内与海外业务协同发展，努力实现有质量的增长。例如智慧金融设备方面，公司陆续中标各大银行的总行级项目，奠定了公司“数一数二”的市场地位。公司将持续推进其他业务板块的发展，提升市场竞争力，争取其他业务板块也早日实现“数一数二”的发展目标。

2、投资者：公司的业务类型丰富，相互之间存在哪些共通点？

董事长：一是所有板块均围绕“无人化、少人化”的社会发展趋势和主航道方向，符合公司的战略要求。

二是公司凭借多年在光、机、电、软等产品技术领域深厚的技术积累和丰富经验，自主掌握从智能设备/装备的关键基础零部件、整机终端到系统集成的核心设计与制造技术。

三是公司建立有较为完善的研发管理机制，设立之初即引入了集成产品开发管理（IPD）体系，能够将个人的研发经验转变为组织的研发经验并不断积累，提升开发效率。

四是公司拥有强大的软件开发能力，软件开发人员数量约 300 人，例如针对新零售运营平台，组建专门的团队开发和维护“人人取自助零售云平台”及其他软件平台，并持续迭代升级。

3、投资者：公司的智慧金融设备是通过什么样的途径，切入市场的？

董事长：一是基于国内各大银行实现票据自助处理的需求，成功自主开发了票据处理模块，并率先与建行建立合作关系，并成为当时唯一的合格供应商。

二是经过充分的市场调研后，了解到 ATM 的现金机芯的功能并不能完全符合银行大堂现金处理设备的要求，因此公司坚定不移的开展新一代现金模块（现金循环机芯）的自研，并成功完成研发。

利用掌握的票据模块、现金模块等关键核心模块，依托丰富的系统集成经验，公司逐渐向金融整机产品延伸，切入该市场领域。

4、投资者：未来公司的智慧金融设备的成长性？

董事长：预计未来公司的智慧金融设备会继续保持良好的业绩增长趋势，主要有以下方面的原因。

一是随着信创政策的落地，国产化替代是未来发展趋势。

二是公司产品的市场占有率已经进入头部。

三是国内金融机具的市场逐渐进入需求高峰期。从 CRS 存取款一体机产品来看，预计市场存量 50-60 万台左右，因受使用年限、金标升级等因素影响，已逐步进入批量迭代的周期。同时，基于国内银行网点转型、机器换人等现状，TCR、STM 等其他类型金融机具产品的市场需求也在逐步释放。

四是银行网点的按需押运需求。当前，国内现金使用量减少，但银行网点仍需高成本雇佣安保押运现金，且押运费逐年上涨。为此，银行也在探索创新设备或解决方案，实现现金按需流转，减少押运需求，从而降低押运费和现金管理难题。

五是海外市场存在较大的市场空间。公司的金融机具产品已拓展至东南亚、南美和一带一路周边等新兴地区和发展中国家，并凭借国内市场验证成熟的产品，在海外市场竞争中实现降维打击，形成较强的竞争力。同时，公司聚焦“海外商业零售”场景，提供前端和后端，尤其是后端的大额现金存储解决方案。

5、公司海外业务收入占总收入的比例超过 36%，增量主要来源于哪些产品？

董事长：海外收入的增长，主要来源两个业务板块的增量。

一是物流柜产品，公司已经成功与欧洲头部的物流公司建立长期合作关系，并借助其在欧洲市场的广泛影响力，加速拓展欧洲地区其他邮政、物流类公司，在德国、希腊、捷克等国家实现持续的规模化销售，推动了公司物流柜产品的海外市场占有率快速增长。同时公司也在积极拓展美洲等其他地区的市场。

二是智慧金融设备在海外市场的拓展取得良好效果。

6、投资者：公司目前的市场拓展主要方式是什么？

董事长：国内市场，公司主要以大客户直销，线下渠道分销为主，辅以线上电商销售；海外市场，公司主要面向欧洲、北美等发达国家和地区，以及南美、东南亚等发展中国家和地区，以大客户直销和渠道分销的两种销售方式，进行市场拓展。

7、投资者：展望 2024 年全年海外市场的业绩情况？

董事长：预计海外市场的收入将会继续保持持续增长的趋势，主要得益于物流柜产品和智慧金融设备在海外市场的稳定开拓。

未来，公司力争实现海外市场收入占总收入的比例超过 40%。

8、投资者：公司的发展阶段发生重大变化，最差、最困难的时期已经过去，表现在哪些方面？

董事长：(1) 二次创业前期比较集中的大规模投入阶段，已经基本过去。公司从 2015 年开始启动二次创业，过去的 9 年公司主要处于新业务的探索和布局阶段，前期的各种投入规模大且相对集中，尤其是产品研发投入和市场拓展投入占比明显偏高，未来各种相关费用的投入占比将保持在一个比较合理的水平，公司整体盈利能力预计会有明显改善。

(2) 公司对个别特定大客户严重的业绩依赖问题，已经基本解决。二次创业前几年，公司业务规模的快速增长主要依赖于两个特定大客户的相关智能自助终端产品，高峰时期的年收入规模约为 10 亿元，目前相应的年收入规模基本保持在 2 亿元左右，而公司整体的业务规模只是略有下滑，公司已经基本摆脱了对特定大客户的严重依赖问题。

9、公司毛利率改善的原因？

董事长：2020 年至 2022 年，公司的毛利率持续下降并跌破 30%，主要是由于部分项目仍处于研发和市场开拓的投入阶段，同时市场的白热化竞争情况明显。

2023 年开始，随着公司供应链的不断完善、成本管控能力不断提升、海外市场的持续拓展，公司的毛利率水平获得持续改善，已经重回 30% 以上。

10、请介绍公司的关键基础零部件的发展情况？

董事长：关键基础零部件属于公司打造的“第三条成长曲线”，支撑未来公司 5-6 年后的发展，其中的伺服电机、伺服驱动器目前主要处于自研自用的打磨验证阶段，产品验证稳定后，将向其他第三方的自动化设备厂商推广。

(本记录中所涉及的未来发展及展望等前瞻性描述不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。)

董事长：宋森

董事会秘书：康志伟

2024 年 10 月 9 日