

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：2019-01-11

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	上投摩根 王嵩、中邮基金 陈梁、毅木资本 祝俭、兴全基金 陆士杰、申万宏源 黄忠煌、华宝基金 罗彦、神农投资 刘奇、国投瑞银 陆宇轩、英大保险资管 王京乐、九泰基金 杨千里、长城证券 于威业、泰康资产 陈弘毅、广发基金 张继枫、南方基金 邹寅隆、中金公司 黄丙延、中泰资管 夏淑兰、天弘基金 周楷宁、兴业基金 冯欣怡、海通证券 鲁立、中加基金 赵岩、泓澄投资 冯浚瑒、中银资管 宋方云
时间	2019年1月11日 9:30-12:00
地点	新北洋张村科技园行政办公楼1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、参观公司产品展厅、自助终端集成产品智能化生产工厂。 三、总经理及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	2019年1月11日

现场会谈纪要：

投资者：请介绍一下公司 2019 年的规划以及未来 2-3 年的发展战略和规划。

总经理：公司从 2015 年初启动“二次创业”以来，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。

未来公司将继续着力拓展延伸业务布局，一方面，将加快战略转型，围绕着重点聚焦的行业细分市场，全面经营客户，依托技术创新优势，积极的向产业链上游和下游突破和延伸；另一方面，公司将以专用打印扫描产品技术为基础，在巩固发展专用打印产品的基础上，加快向识别产品和解决方案、智能终端产品和解决方案延伸。为匹配于业务战略转型和发展方式转变，公司不断强化“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，以建立完善“以客户为中心”的全新组织架构与业务流程。

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。

在金融行业，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，各大行都在同步推进现金和非现金网点转型解决方案同步实施，陆续推动利用各种自助设备实现银行网点智能化、微型化转型。银行对于智慧柜员机、柜员现金循环机（TCR）的需求催生了一系列行业热点，公司加大对智慧柜员机整机和解决方案的推广力度，在实现整机批量销售的同时，重点推动新北洋核心模块的规模销售；柜员现金柜员机（TCR）推广进展顺利，加快配套银行软件平台的开发拓展，形成了软硬件一揽子解决方案，相关产品线得到了进一步的丰富完善。

在物流行业，物流作为基础支撑型产业被国家政策推动，整体规模不断扩大，物流行业信息化和自动化需求旺盛，公司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，加快交叉带等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，目前交叉带分拣线已实现小批量销售；在末端配送方面，继续保持智能快件柜业务的增长。

在新零售行业，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 年自提柜产品已实现了批量销售，智能微超等相关产品已实现小批量试点、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。

公司的传统业务基本保持稳定，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：请介绍下公司是如何抓住行业机会的？

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：新零售行业的主要应用场景有哪些？

总经理：新零售行业应用场景主要有三个：新型自动售卖终端（距离客户最后 100 米）、社区便利店（贴近客户）和大型的购物中心（比较集中）。新北洋重点关注一个半场景：一个是新型自动售卖终端，即智能微超、自提柜等新零售最后一百米解决方案，另外半个就是贴近客户的社区便利店。

投资者：请介绍一下新北洋重点关注新零售行业的一个半场景的原因。

总经理：1、线上红利逐渐消失；2、面临劳动力成本、租金成本上升的问题，传统商超在考虑怎么转型。现在唯一的离消费者最近的 100 米市场相对空白。从整个自动售货机行业来看，自动售货机前两年是 50%-60% 的增长，18 年预计是翻倍的增长。

投资者：公司新零售产品怎么保持竞争优势？公司对新零售产品的未来预期怎样？

总经理：公司新零售相关产品的竞争优势主要体现在技术创新优势、先发优势、规模化生产制造能力、服务优势和软硬件结合的系统集成优势等方面。第一，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；第二，公司具有先发优势，已具备了一定的技术储备，同时可以给客户提供全面的、一揽子的解决方案，客户与新北洋成为战略性的紧密伙伴，客户粘性强；第三，公司具有精密加工和规模化生产制造能力，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；第四，公司具有服务优势，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，近千名服务工程师，能快速为客户提供产品技术支持和运维保障服务；第五，公司具有软硬件结合的系统集成优势，技术研发不仅是硬件、还有软件，很多情况下需要包括云端系统集成方案，需要运营管理端，新北洋有运营管理的云平台，目前很多厂商做不到的。

公司的新零售自提柜产品，2018 年是规模销售的第一年，后续将通过案例复制进行进一步的推广应用；智能微超产品自 2018 年 8 月份上海展会开始宣传展示后，目前主要进行产品推广和客户小批量使用，并根据推广进度开展合作协议洽谈等，为下一年度客户开拓和产品进一步推广打好基础。

投资者：请介绍下新零售行业的竞争情况？

总经理：参与新零售行业的角色很多，不同的角色形成了新零售生态圈。目前关注并参与新零售行业的公司多为运营商，而公司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：请简单介绍一下新北洋的技术情况。

董秘：公司坚持以专用打印扫描产品技术为基础，专业从事专用打印、识别及智能终端产品的研发、生产、销售和服务，面向全球各行业提供领先的产品和完整的一站式应用解决方案。公司根据下游行业的产品应用、围绕客户需求做好技术储备的同时，积极关注上游行业，研判前沿技术，结合市场和客户的实际需求投入研发，年均研发投入占年收入保持在 10% 以上。目前公司研发人员过千人，从事系统集成等软件开发人员共 200 多人，其中北京分公司 100 多人，威海总部、西安分公司各有一部分。

投资者：物流柜行业是否能够保持订单的持续增长？

总经理：目前从整个市场看，单网点配置已经由早期的一拖三、一拖四组合，增加为更多数量组合配置，同时物流柜的格口使用率也明显提高。公司在物流行业的竞争优势明显，自建有自助终端集成产品自动化生产工厂，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，先发优势使得客户粘性很强。

投资者：如何使中小物流网点更新设备？

总经理：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：新零售行业主要面向哪些客户？

总经理：目前新零售行业客户主要有以下四类：第一类是大型快消品厂商，第二类是电商平台、全国或区域性零售运营商、传统商超和社区超市；第三类是传统的物流公司；第四类是创业型中小公司。其中第一类客户大型快消品厂商进入新零售行业的需求最为迫切。

投资者：快消品厂商为何要进入新零售行业？

总经理：快消品厂商进入新零售行业的主要原因：一是随着越多网点的布局开拓，可为快消品厂商提供无形的广告效应，降低广告费用；二是可以为快消品厂商提供更为方便快捷的销售渠道，降低渠道费用；三是可以积累客户信息，为未来大数据提供支持。

投资者：智能微超的技术是否存在问题？

总经理：智能微超主要技术趋于成熟，已不存在大的技术难点，可以实现量产。未来的主要制约因素是规模化的生产能力和成本的降低。

投资者：智能微超故障率如何？

总经理：因智能微超与传统的自动售货机技术原理不同，故障率比传统的弹簧机和履带机低很多。

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。两个新增产能项目在2018年底达到使用状态，公司已具备每年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9.37亿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：新零售行业的形式有哪些？

总经理：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：公司的智慧柜员机产品现在的情况？

总经理：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。目前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。

2019年公司将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：公司自助设备订单确认收入的周期大约多久，回款情况如何？

总经理：公司自助设备订单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。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、确认收入和回款周期也不同，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。

投资者：饮料机市场情况如何？

总经理：饮料机是公司未来的一个重要目标产品，因为饮料机摆的场景更多，应用的范围更广。饮料机作为新零售行业重要的细分市场，发展的最关键问题在于能不能比传统的饮料机性价比更高，为客户创造更高的价值。

投资者：新零售产品18年的订单情况如何？

总经理：具体的订单数据不方便透露。但新零售行业中的新零售自提柜产品已实现批量销售，智能微超产品已实现小批量试点、销售，详细情况请关注公司将于2019年4月11日披露的《2018年年度报告》。

总经理：宋森
董事会秘书：荣波
2019年1月11日