

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：2024-09-06

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 线上交流
参与单位名称 及人员姓名	国寿养老：侯英杰 天风证券：缪欣君 王屿熙
时间	2024年9月6日 14:30-15:30
地点	线上交流
上市公司接待 人员姓名	董事长：宋森 董事会秘书：康志伟
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情况做详细介绍。 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9月6日

附件一：会谈纪要

一、董事长对公司的重大变化情况做详细介绍

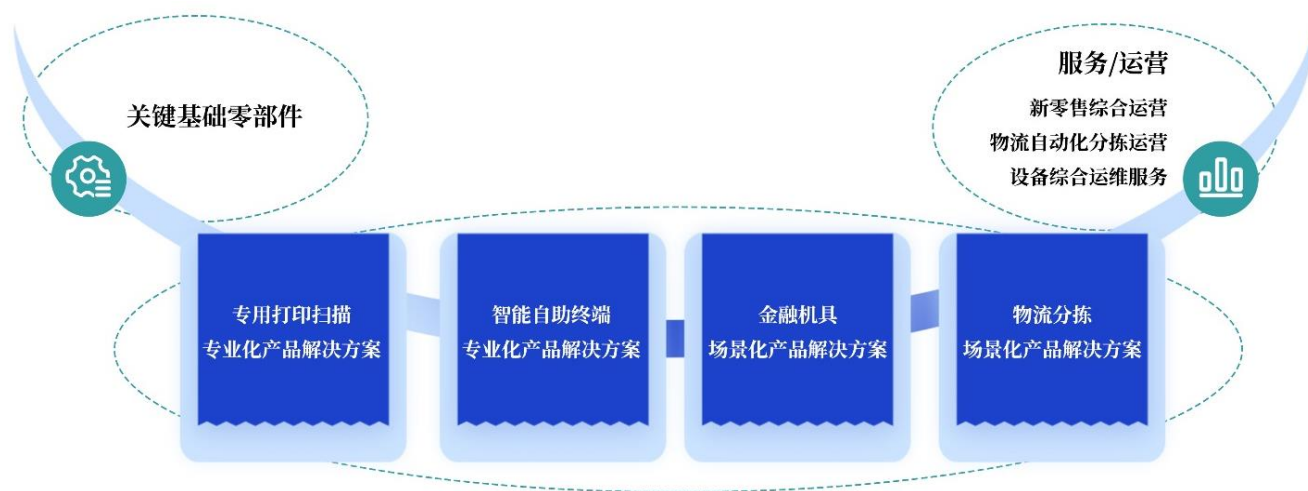
2024年半年度报告的披露，是新北洋发展过程中的一个重要里程碑。新北洋自2015年开始启动二次创业，经过9年多的探索和布局，现在的新北洋已经“脱胎换骨”，正在发展成为一个“全新”的新北洋，

本次半年报作为“重要里程碑”，有两个重要标志。

标志一：新北洋“一体两翼、八大业务板块”战略布局，已经基本完成。

在“第三节 管理层讨论与分析”这一章节中，公司“从事的主要业务”可以非常直观的感受和以前定期报告的不同。

公司明确提出了“一体两翼、八大业务板块”的业务战略，重点对八个业务板块的情况做出详细说明。通过“图文并茂”的方式，以图片或者架构图的方式展现，方便资本市场投资者更为直观具体的了解新北洋。



标志二：新北洋基本面和成长逻辑都已经发生了重大变化。

主要包括三个方面的重大变化：

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

(1) **过去：**上市之初新北洋以专用打印机业务为主，后来又增加了智能物流柜类业务，客观来讲所布局的业务基本都属于比较细分的领域，尤其是智能物流柜类业务，更像是项目驱动型的业务，公司成长的天花板比较明显。

(2) **现在：**“一体”业务布局中的四大业务板块，未来每一个业务板块都有可能达到10亿元以上的收入规模；“两翼”中的服务运营业务，由三个业务板块构成，尤其是

其中的“新零售综合运营”业务板块，经过大概5年时间的培育，已经进入快速增长阶段，预计未来至少有十几亿甚至几十亿的成长空间；“两翼”中的关键基础零部件业务，虽然目前的业务规模还比较小，但随着机器人/自动化关键基础零部件相关产品的持续市场拓展，公司未来的成长空间将更加广阔。

同时，从以下两方面，也可以看出公司未来成长空间广阔。

一方面，是金融机具行业的国内市场，从存取款一体机产品来看，据统计：各家银行的网点总数约20万家，存取款一体机存量规模约为50-60万台，市场整体规模很大，且产品因受使用年限、金标升级等因素影响，已逐步进入批量迭代更新的周期。同时，基于国内银行网点转型、机器换人等现状，其他类型金融机具产品的市场需求也在逐步释放。海外市场，基于东南亚、南美以及“一带一路”周边等国家和地区，仍处于大量使用现金的阶段，其相关金融机具产品的市场空间很大。公司作为国内行业头部的金融机具研发、生产制造商，可以有效的把握住业务机会，扩大公司金融机具业务的国内和海外市场占有率，持续稳步的提升收入水平。

另一方面，是新零售综合运营业务，从自动售货机的保有量来看，据统计：日本的市场保有量约400万台、每一万人保有量约300台，而中国的市场保有量约110万台、每一万人保有量约10台，中国的自动售货机的市场增长空间很大。同时，经过公司多年布局，以威海市为例，公司已在威海市布放了约1200台，预计未来将增长至2000台，甚至3000台以上。同时，公司坚持“城市聚焦”“公共点位+商业点位”的业务拓展策略，公司运营的自动售货机台数，呈持续快速增长态势，若按年均每台收入约2万元测算，预计未来至少有十几亿甚至几十亿的成长空间。

因此，新北洋在未来的很长一段时间内，不会再有“成长天花板”的担心和困扰。

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

(1) 多业务板块布局，有效避免公司业绩的周期性波动。公司不同业务板块处于不同的市场拓展阶段，可以有效弥补个别业务板块因为行业周期性或大项目影响，可能造成的业绩下滑的压力。

例如：金融机具业务，公司已深耕金融机具行业8年，预计未来2至3年的盈利能力将持续稳步提升。截至2024年上半年，公司的金融机具业务整体收入同比增幅达到59%，其国内市场收入同比增幅更是达到175%。公司金融机具业务盈利能力的快速提升，可以有效的弥补公司其他业务板块因行业周期性波动影响造成的业绩下滑压力。

(2) 服务运营业务占比持续增加，有效支撑公司业绩的持续稳定增长。公司已经由

过去单一的硬件产品制造，过渡到“硬件产品制造+服务运营”。相比硬件产品制造业务，服务运营业务只要服务运营的产品在不断增加、服务运营的客户群体在持续成长，新北洋每一年服务运营的业务规模增长就一定是有保障、可持续的。

服务运营业务中的新零售综合运营业务，公司深耕该行业约有5年时间，其商业模式已经验证成功，同时，公司成立全资孙公司萤启科技，专注于开展新零售综合运营业务，并设立萤启学院进行业务人才的培养和储备。2023年公司该业务收入规模超过1亿元，截至2024年上半年，该业务收入约0.7亿元，同比增幅达77%。预计后续几年的新零售综合运营业务收入规模，将呈可持续的、可预期的快速增长态势，甚至可能出现爆发性增长时期。从而支撑公司整体业绩的持续稳定增长。

(3) 海外市场收入规模快速增加，有效支撑公司实现有质量的持续增长。国内市场与海外市场紧密协同拓展，部分重点产品在立项之初，公司就会同时兼顾国内市场和海外市场的共性市场需求；相关产品在国内市场拓展的同时，公司会有策略、有节奏的拓展海外市场，经过国内市场的全面主动竞争、充分打磨成熟的产品，在“出海”竞争中完全可以实现降维打击，既能快速形成规模化销售，又有较高的利润空间。

海外智能物流柜业务，公司于2016年开始重点拓展欧洲市场，经过3年时间，成功与欧洲头部的物流公司达成长期合作，并借助该物流公司在欧洲市场的影响力，加速拓展其他邮政、物流类公司，促使公司海外智能物流柜业务的市场占有率快速增长。

海外金融机具业务，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，近几年该业务在东南亚、南美以及“一带一路”周边等国家和地区的增长势头强劲。

同时，海外市场的业务毛利率较国内市场高10%-15%左右，随着海外市场收入规模的持续快速增长，有效的支撑了公司整体业绩有质量的持续增长。

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

(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年时间公司主要处于新业务的探索 and 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。举例说明如下：

为推动业务的转型和升级，公司进行了比较集中的大规模研发投入。

在拓展金融机具业务板块的过程中，公司启动了技术难度极高的现金模块（TCR机芯）开发项目，历时3年左右的时间，投入的现金超过1.5亿元，最终顺利完成这一款

1.0 基础版本的产品研发。2019 年度是公司研发投入的最高峰，研发投入共计 4.08 亿元，占营业收入比重 16.65%。

借助现金模块（TCR 机芯）开发积累的共性技术经验，公司在开发存取款一体机机芯（CRS 机芯）的时候，能够充分共用核心部件、设计甚至是模具，从而加快开发进度，节省开发费用，最终花费不超过 2 年的时间，投入金额约 5,000 万元就顺利完成了该项目的开发。

公司大规模的研发投入基本已经过去，未来相关产品有迭代开发的需要时，借助已有的项目技术储备，就可以花费更少的研发时间，投入更少的研发金额，总体的研发投入规模会保持相对稳定的状态。

为了顺利开拓新业务的市场，公司投入了大量资源与客户建立合作关系

拓展新客户，尤其是 ToB 大客户，存在拓展周期长、拓展投入大的特点。例如公司拓展国内市场某物流头部客户，不计成本进行投入，经历了样机、案例、厂验等环节，逐渐取得客户的信任，最终花费了 3 年左右的时间成功与客户建立稳定的合作关系。

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。

未来，公司的业绩增长，不会过度依赖客户、产品、订单等，而是更多的关注业务在细分市场的占有率，争取做到“数一数二”，努力成为行业的头部企业。只要所布局的细分市场一直存在并保持一定规模，公司的收入增长一定是可持续、可预期、有保障。

因此，公司在 2023 年实现了扭亏为盈，公司发展的“拐点”已经出现；2024 年，公司正在进入发展的“新起点”，公司最差、最困难的时期已经过去，“全新”的新北洋未来不仅要实现收入和利润的稳步增长，而且公司业绩增长完全有可能做到可持续、可预期。

二、投资者问答环节

1、投资者：请展望公司的金融机具业务、新零售综合运营业务和智能自助终端业

务在 2024 年度的整体表现情况？

董事长：

（1）金融机具业务

国内市场，一方面，受“自主可控”等信创政策的要求，国外竞争对手基本已经全部退出国内的金融机具市场；另一方面，国内金融机具市场在过去的几年时间内，竞争十分激烈，很多同行业厂商持续大规模亏损，甚至退出该市场。新北洋借助核心模块以及一体化解决方案等竞争优势，目前基本已经进入金融机具头部企业的行列，随着公司在国内金融机具市场竞争地位的持续提升、外加市场现有存量 CRS 设备更新换代以及银行网点“机器换人”趋势的持续进展，未来公司的国内金融机具业务预计会持续稳定增长。

海外市场，一方面，公司将国内市场验证成熟的金融机具产品，尤其是现金类产品，同步向东南亚、南美和一带一路周边等新兴地区和发展中国家拓展。另一方面，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，并与海外知名的头部系统集成商建立了稳定的客情关系，预计近几年海外金融机具业务的增长也具有可持续性。

（2）新零售综合运营业务

一方面，经过 5 年时间的不断积累和验证，公司已成功打通新零售综合运营业务的商业模式。另一方面，公司也储备了足够的人才支撑未来新零售综合运营业务的市场开拓。

相比硬件产品制造业务，新零售综合运营业务只要布放好设备点位，运营的场景和客户群体保持相对稳定，未来公司新零售综合运营业务的规模增长就一定是有保障、可持续的。

（3）智能自助终端业务

国内市场，随着公司智能快递柜大客户持续不断拓展设备布放的规模，未来国内的智能快递柜需求可能会增加。

海外市场，公司的智能物流柜业务已经成功与欧洲头部的物流公司达成长期合作，并借助该物流公司在欧洲市场的影响力，加速拓展其他邮政、物流类公司，促使公司海外智能物流柜业务的市场占有率快速增长。

2、投资者：公司物流分拣自动化产品的发展情况？

董事长：前几年是物流分拣自动化产品发展的高峰期，市场景气程度较高；目前，物流分拣自动化市场已经进入充分竞争的白热化阶段。

与其他友商相比，新北洋不仅掌握集成核心物流分拣自动化单品的技术，而且具备伺服电机、伺服驱动器等核心关键基础零部件自主开发能力，同时可以提供总包集成服务，综合竞争能力强。

3、投资者：上半年，公司的金融机具业务增速较快，请介绍公司的金融机具业务的未来预期。

董事长：预计公司的金融机具业务在国内和海外都会有比较明显的增长。

国内市场，新北洋自主掌握现金模块、票据模块等金融机具业务核心模块的研发制造能力，经过8年时间的市场铺垫，已经和六大国有行建立了业务合作关系，并覆盖多家省农信、城商行、股份行等银行客户。受“自主可控”等信创政策的要求，以及日趋激烈的市场竞争环境，国外竞争对手基本已经退出国内的金融机具市场，市场空间进一步释放。

在国内市场，公司追求实现市场占有率第二名的目标，力争30%的市场份额。

海外市场，公司将国内市场验证成熟的金融机具产品，尤其是现金类产品，同步向东南亚、南美和一带一路周边等新兴地区和发展中国家拓展。同时，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，并与海外知名的头部系统集成商建立了稳定的客情关系。

4、投资者：金融机具的在手订单情况？

董事长：新北洋在邮政集团、建设银行等国有大行、以及其他股份制银行和城商行，持续中标金融机具设备的招标项目，目前订单交付稳定执行中。

同时，由于国内金融设备厂商技术能力的不断提升，以及金融信创政策的推行，国外金融设备的品牌厂商已经陆续退出国内市场，国内的订单需求持续释放。

5、投资者：公司新零售综合运营业务的商业模式？

董事长：新零售综合运营业务从自助售货机的研发、制造，以及设备点位的布放、运营均由新北洋自行负责，同时组建专门的团队开发和维护“人人取自助零售云平台”软件系统。

新零售综合运营业务的收入主要来源于商品售卖和广告宣传等增值服务，随着公司布放点位数量和密度的持续增加，广告宣传等增值服务的占比可能会呈几何倍数的方式迅速提升。

6、投资者：关于自助售货机和新零售运营的市场格局？

董事长：

（1）自助售货机硬件产品

从产品形态划分，市场上常见的自助售货机产品可以分为蛇形货道机、弹簧机、开门自取柜等类型。新北洋既可以提供常见类型的自助售货机产品，也可以提供独特的智能微超产品，商品适应性更强。

从布放场景划分，虽然开门自取柜的成本较低，但由于食品安全等因素，基本只适合布放在室内等封闭场景，布放区域的适应性不强。而智能微超产品在开放场景和室内场景均可以正常布放，布放场景的更加完整。

（2）新零售综合运营业务，目前国内还未出现真正具有垄断地位的运营企业，公司与其他友商相比，具有以下优势：

①传统的自助售货机运营商以“商业点位”为主，如公共交通、医院、高校等。而公司坚持“公共点位+商业点位”的业务拓展策略，公司的自动售货机不仅可以提供商业零售的功能，而且可以和政府公共职能相结合，例如公司的设备可以与政府的智慧城市建设、微型消防站、政务宣传等功能整合，承担部分政府公共服务职能，从而获取“商业点位”难以进入的区域。

②公司坚持“城市聚焦”的业务拓展策略，秉承“做密、做多、做大、做强”的发展思路，构建区域点位密集、投放场景优质的差异化竞争优势。

③公司的新零售综合运营业务不是单纯的布放设备、售卖商品，而是能够提供综合的增值服务。

④公司拥有强大的软件开发能力，软件开发人员数量约 300 人，针对新零售运营业务，组建专门的团队开发和维护“人人取自助零售云平台”，能够提供智能的精细化管理功能，并持续迭代升级。

（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9月6日