

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：2021-05-28

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话参会</u>
参与单位名称 及人员姓名	华安证券：杨楠；正奇金融：王梦丽；申万宏源：刘洋、李平；国元证券：耿军军
时间	2021年5月28日 9:30-12:00
地点	山东威海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	总经理：宋森 董事会秘书、财务总监：荣波 证券事务代表：康志伟
投资者关系活动 主要内容介绍	一、参观公司展厅和新零售自助终端集成产品智能化生产工厂； 二、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	2021年5月28日

现场会谈纪要：

投资者：请介绍一下 2020 年公司经营业绩情况？公司产品的毛利率水平如何？

公司：公司业务板块包括金融、物流、新零售和传统业务几大板块。金融板块方面，2020 年受市场需求下降的影响，金融零件和核心模块收入有所下降，但随着智慧网点转型的全面开展和进一步深化，公司金融整机和解决方案业务增长迅速，业务收入全年同比增长超过 50%，整个金融板块方面实现收入 10.26 亿元，同比实现增长；物流板块方面，2020 年实现业务收入 6.44 亿元，受疫情影响及个别战略大客户的业务策略调整，智能快递柜类产品收入出现阶段性下降。但随着快递业务量的迅速增长，促进了快递物流企业进一步加快物流自动化整备的升级改造，公司物流自动化业务呈现高速增长，各类产品及服务共计实现收入近 3 亿元，同比增长 20 余倍；新零售板块方面，受疫情因素影响，2020 年实现收入 1.82 亿元，同比下降 28%，其中国内消费龙头企业定制的智能售水自提柜，因项目推广策略调整，年度采购订单减少；传统板块方面，受疫情的冲击和影响，全年传统业务板块实现收入 5.45 亿元，同比下降 12.10%。

公司不同产品毛利率有所不同，关键基础零部件平均毛利率约 56%，智能整机终端平均毛利率约 41%，智能自助设备和自动化装备平均毛利率约 29%，软件及服务平均毛利率约 31%。

投资者：请介绍一下未来公司业务的增长预期。

公司：2015 年公司开始实行“二次创业”，将如何实现新北洋未来的规模化发展提上了战略议程。经过近几年的发展，公司已由“经营产品”向“经营客户”思维转变。

2015 年至 2018 年，公司基于行业发展前景，深挖客户需求，把握市场机会，实现重点产品技术突破。充分把握智能快递柜迅速发展的契机，与战略大客户建立了良好的合作关系，快递柜类产品年均实现收入 3-5 亿元左右，成为公司的拳头产品之一；在银行智能自助设备票据模块方面，公司重点进行研发突破，解决了票据类业务无法在自助类设备进行办理的难题，年均收入基本稳定在 1 亿元左右；2018 年，公司与国内某消费龙头企业开展业务合作，当年实现产品销售收入 5 亿元左右。

2018 年至今，公司积极聚焦场景化解决方案，夯实基础，努力实现产业链突破。在金融板块重点关注智慧网点转型的新机遇，以客户需求为导向，以提升网点效能为目标，推出的智慧网点解决方案得到了银行等金融机构的广泛好评，迅速成为公司业绩增长的支撑点之一。重点聚焦自动化分拣场景的物流自动化业务，2020 年已实现了较大销售突破，培育了公司物流业务新的增长点。新零售业务方面开始试点布局综合运营业务，加大力度推行“城市合伙人计划”，整合社会资源开发各地零

售运营点位。

未来 3 年，新北洋将继续聚焦场景化解决方案，全产业链突破，进一步提升规模、提升盈利能力。

金融板块方面，伴随人工成本的逐年上升，势必会产生各类智能自助设备的需求。公司将主动把握金融设备国产化机会，持续跟进现金管理的政策导向，积极探索其他新兴业务机会增长点；海外方面，南美、中东和非洲等地区，市场存量的 ATM 机等产品迎来了新一轮的升级换代周期，这也是公司未来的发展机会之一。

物流板块方面，智能快递柜是一个场景性的应用产品，解决了“最后一公里”的行业配送难题，有效提升了快递投送效率，降低了人工配送成本，预计未来 3-5 年左右仍是该产品的成长期；目前快递包裹数量每年仍保持一定规模的增长，相关快递物流企业基于配送时效的要求，对物流自动化装备的需求日趋强烈，未来物流自动化装备仍然有很大的发展前景，预计 2-3 年内会迅速增长。

新零售板块方面，重点聚焦国内外“最近 100 米自助售/取”场景，随着人工、场地租赁等成本的上升，无人化、少人化的新型零售模式日趋得到市场的青睐。公司的“智惠易站”综合解决方案可灵活进行配置，在方便市民购物的同时，叠加部门政府和社会的公共服务职能，助力智慧城市的转型发展，符合未来自助售货的发展前景。

各类创新机会业务方面，公司积极关注，2020 年智能充换电柜业务取得突破性进展。在自助售取药、智能取餐等领域，公司也积极布局，充分挖掘新的市场机会。

投资者：公司由国有控股变更为无实际控制人，对公司有什么影响？

公司：公司建立了较为完善的法人治理结构和健全的内控制度，运作规范，公司的主要股东也表示将继续一如既往的坚定支持新北洋的长期发展。

投资者：大宗原材料成本上升，对公司毛利率影响多大？

公司：大宗原材料、芯片等价格的上涨以及出口物流成本的增加，预计会对公司毛利率有所影响，公司已持续通过技术创新、供应链协同等多种方式进行成本优化工作，管控相关因素对公司产品毛利率的影响。

投资者：公司各板块产品是否可进行产能切换？

公司：金融、物流、新零售相关智能自助设备的各类柜体和钣金部件加工类工序均可共享共用，公司产能可以满足市场需求。

投资者：公司近几年研发投入较高，今年及未来的研发投入计划是怎样的？

公司：如前所述，近年来公司积极推进业务结构调整，着力加大系列新产品的研发和储备，如金融的核心零部件，物流的自动化产品，智能微超等。新产品技术的集中开发致使研发投入短期增长迅速。

随着新产品发布投向市场，已逐步度过研发投入期，费用将得到控制。公司后续将继续保证合理的研发投入，在保障公司研发领先优势的前提下，着力改善研发投入产出效率。

投资者：公司软件人员有多少人？

公司：公司软件、算法相关人员合计约 300 人，其中部分人员在北京、深圳和西安的研发中心，主要承担核心算法、软硬件系统集成和解决方案等相关工作。

董事会秘书、财务总监：荣波

2021 年 5 月 28 日