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：2019-8-23

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系**  **活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  ■其他 **电话会议** |
| **参与单位名称**  **及人员姓名** | 申万宏源 黄忠煌 宋尚杰、三井住友资管 刘明、光大资管 刘勇、湘禾投资 罗林、聚成投资 沈城、中天证券 刘大海 张福军 马月、中泰资管 赵航 夏淑岚、中达投资 刘刚、中金资管 冯达、中银国际证券 宋方云、九泰基金 方向 黄浩、允诚资产 王凯、光大永明资管 高翔、兴业证券 牟青、凯石基金 周德生、壹玖资管 蒋俊国、华夏未来资管 褚天、南方基金 邹寅隆、博时基金 齐铭、博泽资产 谢莹莹、嘉实基金 何鸣晓 谢泽林、国寿安保基金 宋易潞、国投瑞银基金 陆宇轩、国泰基金 孙家旭、国金证券 徐杰、安华保险 李斌、宏德基金 董萧俊、展博投资 肖斌、通盈投资 王鹏、建信养老金 郝静、恒生前海基金 李和瑞、摩根华鑫基金 雷志勇、明河投资 姜宇帆、浙商基金 张章、湘聚资本 余小畅、生命资产 龚欣、长盛基金 杜昊、鼎天投资 苏明仁  兴业证券 冯欣怡、上投摩根基金 王炫、丁林投资 裘善龙、东证资管 陈鑫、中信证券 张陈乾、中加基金 赵岩、中天证券 刘大海、兴业证券 夏中苏、兴全基金 孟灿、勤远投资 刘勇、泽铭投资 安晓东、华安证券 袁晓雨、嘉实基金 何鸣晓、平安证券 李峰、招商资本 陈晨、永盈资产 魏辉、泓家基金 周捷、长盛基金 杨秋鹏 |
| **时间** | 2018年8月23日 15:00-16:00 16:30-17:10 |
| **地点** |  |
| **上市公司接待**  **人员姓名** | 董事会秘书 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、董事会秘书介绍公司2019年上半年主要经营情况。  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8月23日 |

**会谈纪要：**

**董秘介绍公司2019年上半年主要经营情况**

2019年上半年，公司紧紧围绕年度经营计划，聚焦主业，加快完善业务布局，继续加大业务开拓。金融业务方面，重点聚焦“国内银行网点转型场景”，持续提升金融业务销售规模和市场份额；物流业务方面，加快丰富完善全场景化的综合解决方案，持续巩固和提升物流业务的竞争优势；新零售业务方面重点聚焦“自动售货场景”，抢抓市场机遇。在业务收入方面，金融业务收入同比实现较大幅度增长；物流业务和新零售业务方面受部分重点客户订单节奏波动/订单调整的影响，同比下降。

与此同时，公司重点围绕成本管理优化、现金流改善等方面，积极开展各运营效率管理优化专项工作，取得一定积极成效；在产品研发、软件开发、服务能力建设等方面，公司继续保持较高的投入力度，为今后持续稳健发展奠定良好基础。

根据上半年的市场拓展情况，金融行业“网点转型”产品需求逐步放量；物流行业的智能物流柜产品订单已逐步恢复；新零售行业大客户正在对零售自提柜新产品进行验证试点，智能售货新产品在海外市场实现销售。公司战略聚焦的金融、物流、新零售行业机会和趋势越来越明朗。

以上是公司上半年主要经营情况。

**投资者：上半年公司金融行业增速不错，下半年及明年增速怎么样？**

**董秘：**金融行业“网点转型”产品需求逐步放量，预计一段时间内仍将保持较大的增速。

**投资者：上半年公司业绩存在一定波动，公司对于聚焦行业的判断是否有改变？**

**董秘：**公司对于聚焦金融、物流、新零售行业的战略规划和业务方向不会调整，经过半年的市场拓展，三个行业机会和趋势越来越明朗。

**投资者：上半年公司经营现金流情况改善较大，主要原因是什么？**

**董秘：**公司上半年重点加强了现金流改善等方面的工作，取得了一定的成效，公司将持续加强管控，力争实现并保持更大的改善。

**投资者：下半年零售大客户需求增长存在不确定性，对公司全年业绩的展望是怎么样的？**

**董秘:** 零售自提柜产品下半年的情况主要取决于客户对新产品验证情况和新点位开发情况；智能微超、智能售饮机及部分其他智能售货新产品已得到越来越多客户的认可和一定量的销售。

**投资者：大客户对公司业绩影响比较大，有什么改善方案？是否有聚焦的新行业、场景、客户等进行产能消化？**

**董秘：**公司针对其他行业潜在的智能化转型趋势，一直在尝试聚焦新的行业新的应用场景，加快相关新产品、新技术的开发储备和相应目标客户、合作伙伴的发掘与培育。如公共服务、电子政务等行业领域的智能化转型等。

**投资者：公司控股子公司荣鑫科技上半年净利润同比由正转负，原因是什么？**

**董秘：**主要是部分期间费用确认的原因，对部分销售费用的预提。

**投资者：公司上半年销售费用同比有所下降，主要是在哪些方面？**

**董秘：**主要是运费等一些变动费用的下降，在市场拓展、参展等方面，公司仍保持着持续稳定的投入。

**投资者：公司各聚焦行业的市场竞争情况如何？**

**董秘：**主要是金融行业“银行网点转型”相关金融整机竞争状况更加激烈；物流行业“智能物流柜”竞争较为明确，没有太大变化；新零售行业“自助售卖产品”中小参与者增多，但有影响、有竞争力的不多。

**投资者：公司国外收入同比实现15%增长，主要是在哪些产品和方面？**

**董秘：**主要是金融行业和新零售行业相关产品。金融行业中的支票扫描仪、清分机及部分金融模块在美洲、东南亚等地区销量增长；新零售行业中的智能售货新产品在国外实现销售。

**投资者：近几年公司固定资产（规模）有一定的增加，公司是否考虑（固定资产规模）更轻一点？**

**董秘：**经过近几年的战略聚焦和评估，规模化的生产制造能力已经成为公司一项核心竞争力，公司战略聚焦的金融、物流、新零售行业大客户也需要公司具备先进的自助终端集成产品规模制造能力。

**投资者：公司传统业务后续如何规划？**

**董秘:** 公司传统业务主要包括国内专用打印扫描产品、出口的ODM/OEM业务、服务业务等，公司预期是保持稳定并略有增长，同时积极发掘新项目和新机会。目前公司围绕“部分定制产品”、“线上平台销售”、“公共服务/电子政务”等方面加大拓展和推广力度。

**投资者：上半年传统业务毛利率下滑较大，主要原因是什么？**

**董秘：**上半年，公司传统业务中的专用打印扫描产品毛利率基本保持不变、略有下降；受公司加大服务能力建设和投入的影响，这部分毛利率在此期间变化较大。

**投资者：公司新兴业务在海外拓展情况**

**董秘:** 主要有金融业务在新兴发展中国家和区域如南美、东南亚等地区的推广，以及新零售产品在欧美等发达国家和地区的推广。

**投资者：新零售在国内新用户的拓展情况**

**董秘：**在新零售运营商客户方面，公司目前达成合作的运营商客户数量较多，包括业内知名运营商客户，目前单个客户单个订单的数量不大。

在快消品制造商方面，除2018年已实现批量销售的客户外，目前已与多家客户达成明确意向/合作框架协议，后续将围绕客户网点开拓情况进行重点拓展。

同时，公司也在持续进行新客户、新应用的拓展。

**投资者：公司金融业务目前在手订单情况**

**董秘：**公司在金融业务方面进行全产业链布局，既有金融模块、核心零件，也有金融整机和解决方案，受“网点转型”产品需求增加的影响，均有一定幅度的增长。金融模块和核心零件方面主要面向金融系统集成商客户，金融整机和解决方案目前主要面向一些中小型银行。

**投资者：华菱电子的情况、规划、以及未来成长性、驱动性**

**董秘:** 目前公司主要是在配合、推动华菱电子申报科创板。公司只是华菱电子参股股东之一，华菱电子无控股股东、无实际控制人。

华菱电子的主要产品是热敏打印头（TPH），在业务方面，根据华菱电子已披露的半年报中的数据，上半年营收增长约13%，净利润增长约41%。

**投资者：公司可转债的进展情况**

**董秘：**七月初，公司已完成证监会一次反馈意见回复。目前，公司正在整理补充半年报数据。

董秘：荣波

2019年8月23日