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：2019-8-26

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称****及人员姓名** | 国泰证券 孙家旭、万联证券 黄超、国信证券 于威业 丛明浩 |
| **时间** | 2019年8月26日 13:40-17:00 |
| **地点** | 新北洋张村科技园行政办公楼6楼会议室 |
| **上市公司接待****人员姓名** | 董事会秘书 荣波、证券专员 刘莉 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 一、投资者签署《承诺书》。二、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。三、参观公司产品展厅。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）** | 《现场会议纪要》详见附件一 |
| **日期** | 2019年8月26日 |

**会谈纪要：**

**投资者：直观看技术服务公司上半年度费用增长3千万，请介绍下具体是哪部分费用增加？**

**董秘：**服务子公司营业收入2019年上半年较2018年上半年基本持平，但是因2018年上半年开始逐步加大对服务网点建设及服务人员补充，导致相关服务费用及成本增加。公司着力加大服务方面的投入，目的是为了将服务能力打造成公司新的竞争力。

**投资者：公司产品毛利率水平如何？**

**董秘：**因公司产品结构多样且不同行业的毛利率水平不同，公司综合毛利率40%以上。随着公司收入规模增长及不同业务期间销售结构变化，公司毛利率水平也将存在一定幅度的变化。

**投资者：请介绍下服务公司今年的展望？**

**董秘：**服务子公司人数将控制在一千人左右。公司后续将积极调整优化服务网络建设的策略，以自建网点和发展社会化的运维服务合作机构两方面并重进行。公司希望将服务能力打造成公司新的竞争力要素。

**投资者：预计年度增量主要来自哪里？**

**董秘：** 今年主要的新的增长点分别来自于：①金融产品，尤其是模块和整机业务；②物流自动化产品；③新零售业务的新产品。

**投资者：新零售产品的销售价格是多少？**

**董秘：**新零售行业的产品具有不同的组合，可以实现不同的功能，为客户提供不同的服务，相关价格与规格对应，无法给出具体价格。

**投资者：金融业务方面从全年看增长趋势如何？**

**董秘：**金融行业“网点转型”的趋势已经基本明确，市场需求逐步放量，未来两到三年仍将保持较快增幅。

**投资者：物流柜的订单情况如何？**

**董秘：**目前从整个市场看，物流柜的网点渗透率预计在50%左右，尚有足够的市场空间，而且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，所以物流柜需求在一定时期内还会增加。

**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，并达到一定量的销售。

**投资者：新零售行业的形式有哪些？**

**董秘：**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：是否有储备的研发项目？**

**董秘：**围绕除金融、物流和新零售之外的其他几个行业的智能化设备的需求，公司一直在积极进行产品技术的预研和跟进，具体产品开发项目计划情况不便透露。

**投资者：金融方面有没有新的方向？**

**董秘：**金融行业1.0时代已经过去，现在是2.0时代，对于新兴的3.0时代还是有很多机会的，有的银行局部已经在开始布局。

**投资者：请介绍下公司是如何抓住行业机会的？**

**董秘：**“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：根据公司目前的订单情况，募投项目是否会有闲置？**

**董秘：**新的募投项目预计明年下半年开始陆续投入使用，预计2021年底完全达产后可达到35-40万台的生产能力。

**投资者：公司可转债的进展如何？**

**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。

**投资者：公司可转债的面向对象是哪些？**

**董秘：**公司此次发行可转债是公开发行，原股东有优先配售权。

董秘：荣波

2019年8月26日