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：2020-08-24

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 兴业证券 蒋佳霖 冯欣怡、中信产业基金 翁林开、中海基金 俞忠华、中金资管 薛一品、中银基金 吴晓钢、中银资管 宋方云、大和证券 叶文瀚、华商基金 金曦、同泰基金麦健沛、国新投资 张济、广发资管 王奇珏、摩根华鑫基金 雷志勇、摩根华鑫基金 李子扬 |
| **时间** | 2020年8月24日15:00-17:00 |
| **地点** |  |
| **上市公司接待**  **人员姓名** | 董事会秘书 荣波 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 董事会秘书介绍公司2020年半年度报告情况，并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** | 2020年8月24日 |

**会谈纪要：**

**一、公司2020年半年度主要经营情况简介**

**董秘：**

**（一）基本概况**

一季度受疫情影响较大，公司产品推广、生产交付、设备安装验收等都受到了较大影响，收入利润下滑，分别同比下降超20%和超70%。

二季度加快各业务复工复产以及重点客户的需求恢复，着力按公司战略规划推进产品和业务，推进各项生产经营活动恢复正常。二季度公司营业收入同比增长20.94%，较一季度环比增长23.67%，当季度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比和环比均实现了增长。

**（二）业务情况**

**金融业务板块**：重点关注银行网点转型场景，整个金融业务板块上半年实现较快增长，比年初预期乐观。国内金融业务板块增速较快，海外出口相关金融业务主要是支票扫描仪，基本保持稳定。前几年加大了巴西等国银行市场的模块产品推广，取得了一些积极成效，可能会在下半年陆续形成批量销售。全年来看，根据上半年推广的银行的采购或招标的项目情况，仍保持相对乐观。全年金融业务板块目前看仍会保持不错的增长。

**物流业务板块**：重点围绕末端配送和自动化分拣两个场景发力。

末端配送场景：上半年受疫情影响较大，物流柜收入较去年同期有轻微下降。在跟进丰巢大客户点位安装进度的同时，也在主动发掘一些新客户，尤其是一些新的定制类特殊场景的最后一公里/最后100米场景之下的新需求，取得了一些积极进展，一些特殊的定制柜上半年也实现了小批量出货。 围绕末端配送这一环节，上半年营收比去年同期小幅下降，但全年随着疫情逐步消退，各类物流柜的收入规模预计可以恢复至2019年相当的水平。

自动化分拣场景：从2018年开始布局和拓展围绕物流自动化分拣的一系列产品和解决方案，历经两年在今年取得了一系列突破和成果。在与邮政、顺丰等大型物流企业自动化的一系列采购项目中陆续达成合作。上半年物流自动化业务合同金额远超年初预期。物流自动化业务上半年合同签订和客户招投标入围进展突破较大。全年来看， 2020年全年合同金额有望比2019年有规模化的增长。物流自动化的业务经过两年多的培育，已成为公司物流业务板块越来越重要的另一个支柱增长点，逐步会成为末端配送产品一个重要补充。

**新零售业务**：上半年重点围绕自助售货场景发力，针对自动售货几类目标客户，也在加大客户开发。上半年新零售行业运营商受到疫情因素的影响，运营商的点位拓展有所放缓。另外近几年公司也注重一些特定的创新型细分市场，尤其是潮玩市场，上半年对智能微超自助售货终端产品实现了较大批量的销售，同比实现较高增长。

此外针对新零售业务拓展，公司从3月份开始推出新的营销模式，启动并发布了“城市合伙人计划”，主要针对数量众多的中小型运营商/区域性运营商/潜在运营商，以租赁或合作运营的方式快速推广和铺设智能微超等产品，并推广云平台管理系统，实现智能微超综合解决方案点位的快速复制和推广。城市合伙人计划从3月份启动以来效果明显，截至目前已经在11个省份接近20个地市发展了三十几家合作运营商。这些合作伙伴的点位优势更为显著，这一类的合作设备和用户数为公司新零售业务下一步朝下游延伸和转型打下了一个比较好的基础。

新零售业务的另一大部分是社区售水的终端产品，上半年受到疫情等因素影响出货量较去年同期有一定下降。汇总来看新零售业务从收入规模上同比去年同期下降，但重点聚焦的智能微超销售拓展和市场推广增长较迅速。

**传统业务**：一方面关注并挖掘因疫情产生新的应用场景下的智能新终端或者说新基建的机会，在取餐配餐、售药取药等设备上，上半年实现了一些小批量出货。智能新终端上半年在加大产品开拓、方案推广和验证方面进展不错。另一方面，上半年传统业务海外市场相对来说受疫情因素影响较大，从二季度开始，海外市场出口的主要地区包括美洲、欧洲等呈现比较大的下滑，三季度目前来看，七八月份订单是下滑的趋势，但从9月份开始的订单基本上已经在回稳。同时，公司也在发掘一些海外的新机会去弥补出口下滑。

**二、问答环节**

**投资者：最近有一些新的场景，比如潮玩和美团配送等，公司是否考虑会大力的切入这些新领域，如何去展望这些市场的行业空间？**

**董秘：**公司目前是产品解决方案提供商，助力我们的合作伙伴，对新的机会保持高度关注，也将继续加大配合客户产品的定制开发及验证推广。

几个未来有可能形成一定规模量的市场：1、无人接触配餐场景，规模空间应该还是比较大的。2、围绕智能充换电场景的设施（新基建范畴），一些大型运营商也在加大力度铺设充换电柜。这个市场空间较大，应用产品和解决方案对原有充电桩将会是一个补充甚至替代。上半年公司高度关注，也加大了一些重点客户的项目产品推广。 3、智慧医疗和智能回收等应用场景下的一些智能终端新应用。

这几块都是受行业或管理政策的影响比较大，只要模式打通了空间应该是比较大。我们一直在积极关注和培育新零售、物流的外围产品，机会比较多。

**投资者：经营活动产生的现金流量净额相比去年同期有大幅下滑，主要是哪些原因造成的？**

**董秘：**上半年经营现金流为负主要原因是采购付款增加。上半年物流自动化业务增长迅速，合同订单较多，由于生产交付周期较长，所以接到订单就要及时采购准备。

**投资者：上半年新兴行业整体毛利率下降，公司毛利率水平后续会怎样发展？**

**董秘：**公司上半年的综合毛利率与去年同期相当。公司产品的毛利率和公司不同时期的产品销售结构有一定的关系，不同时期毛利率会波动。公司同时也在不断加大创新产品开发，丰富产品线，同时对规模化量产的产品进行成本优化和管控。希望综合毛利率稳定在40%左右。

**投资者：当前海外疫情严重，公司哪些海外业务模块受疫情影响比较大？**

**董秘：**传统业务中打印扫描产品受到疫情的影响比较大，一季度出口状况和19年同期相当。二季度受海外疫情影响，出口同比下降。七八月也有一定幅度的下降。餐饮零售行业的打印和扫描终端产品的采购订单下降明显，但目前也有一些积极的变化，比如选票打印扫描终端、疫情检测打印扫描终端等新产品的订单需求。从9月份开始，新订单基本上能够弥补零售餐饮行业的下降，所以主要受影响的是4～8月份。

**投资者：公司现在有哪些方面的产品创新？公司在数字货币方面有没有创新？**

**董秘：**公司目前新产品的研发主要集中在重点聚焦的金融行业、物流行业和新零售行业。金融行业主要包括现金模块、新一代票据模块、金融系统管理以及应用软件。数字货币还处于研发阶段，没有市场化的销售商品。物流方面的新产品主要集中在物流自动化的设施，比如多面扫描，并行分离等。新零售方向围绕零售运营管理系统的增值服务功能拓展。公司也在关注新场景下的新机会，例如配餐，充换电，智能回收等业务。

**投资者：公司物流柜的渗透率是怎样的？丰巢和中邮股权整合会对公司和他们的合作有影响吗？**

**董秘：**截至2019年末物流柜装机总量约是35万组左右，根据研究机构调研分析，预计中国物流柜的市场总容量大约在110万组左右，整个市场的空间应该还是比较大的。同时受到国家政策的鼓励，更多的运营商正在进入其中。丰巢和邮政股权整合后有利于进一步的巩固和加深与我们的合作关系。对于丰巢整个末端配送物流柜点位的开发和投放的力度，公司也密切关注。

**投资者：公司再度中标顺丰的订单情况？**

**董秘：**此次中标顺丰订单是顺丰企业集团内部的招标。

**投资者：物流自动化市场的竞争格局是怎样的？公司有哪些优势？公司未来重点要开拓哪些客户？**

**董秘：**快递物流网络一般分为一二三级。一级网络的自动化已基本完成，以国外的大型系统设备为主。公司重点聚焦和关注的是二三级网络，即区域性或地市级的中转场，这一类网点自动化的普及率不高，30%左右，市场空间较大。根据研究机构分析，整个市场规模的空间容量大约在300亿到500亿左右。参与者主要是一些国内厂商，规模都不大。公司主要优势在于：第一，产品技术研发的创新优势。第二，上市公司的规模体量和品牌优势。第三，已有的合作伙伴和客户优势。

自动化业务的目标客户群有两类，一类是快递物流，二是电商物流。快递物流围绕自动分拣的场景，目标客户包括以自营为主的规模比较大的客户，如顺丰、邮政，还有部分网点属于加盟的客户。

**投资者：物流自动化产品收入确认的周期？**

**董秘：**从合同中标，合同签订、到生产、运输交付、现场施工安装调试，以及试运行共计需要约6～9个月左右。

董秘：荣波

2020年8月24日