

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：2021-04-19

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 <u>电话会议</u>
参与单位名称 及人员姓名	兴业证券：冯欣怡；白犀资产：裘善龙；泓澄投资：曹中舒；瑞颐投资：方何；新华联投资：甄荣军；创金合信基金：周志敏；广发基金：李珈宜；广发证券：于洋；青土投资：吴嘉诚；华安财保：李亚鑫；华宝基金：贺喆；华宝信托：顾宝成；华夏未来资本：褚天；嘉合基金：莫华寅；金元顺安基金：徐勇；九泰基金：黄皓；久石资产：徐昊；君弘资产：金鑫；摩根华鑫基金：雷志勇、李子扬；南方基金：姚万宁；聆泽投资：翟云龙；允文资产：孙志华；亘泰投资：吕科；泰信基金：巩象亮；听涛投资：孙五一；新华资产：朱战宇、袁海宇；兴银基金：王翔、袁作栋；长城财富保险：杨海达；长信基金：倪伟；中国国际金融：薛一品；中天证券：刘大海
时间	2021年4月19日 15:30-16:40
地点	
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书（财务总监） 荣波
投资者关系活动 主要内容介绍	董事会秘书（财务总监）作2020年业务总结和2021年业务展望，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	2021年4月19日

会谈纪要：

一、董事会秘书（财务总监）作 2020 年业务总结和 2021 年业务展望

（一）2020 年业务总结

2020 年是公司二次创业以来，首次出现收入和利润双双下降。2020 年营收较 2019 年略有下降，归母净利润下降 40%左右。

收入和利润变动幅度不匹配的原因

1、2020 年财务费用同比增加 364.79%。公司按会计准则开始计提 2019 年 12 月发行的可转换公司债券利息 3592.20 万元，以及受汇率波动的影响产生了汇兑损失 2256.11 万元，合计费用增加 5000 多万。

2、公司的业务毛利率较大幅度下降。主要原因一是市场竞争的加剧，部分产品做了价格调整；另一个是公司的业务结构变化，毛利率较低的整机类设备业务收入占比提升，毛利率较高的关键基础零部件业务占比下降。

金融、物流、新零售等新业务未来的发展根基逐渐牢固，也改善了对个别大客户的业务依赖。

1、金融业务

零件、模块虽然受到市场需求下滑的影响，收入有所下降，但是整个市场份额保持稳定。

银行网点整机设备增长迅速，已成为国内的网点转型柜员机系列产品的一线品牌。

2、物流业务

物流柜业务受到疫情、大客户的影响，出现较大的下滑。

物流自动化业务迅猛发展，由 2019 年的 2000 多万增长到 2020 年接近 3 个亿，同比增长 20 余倍，已经成为物流业务板块新支柱，甚至超过了物流柜的收入贡献。

3、新零售业务

大客户售水自提柜的订单有所下降。其他自助售卖新产品随着过去几年推广，实现稳步增长。

同时积极布局新零售运营业务，整个布局架构基本上已经形成。

4、传统业务板块

四季度开始出口回归正常，全年出口下降 10%多。

5、其他业务机会

关注新兴业务机会，比如取餐、充换电柜、医疗自助终端解决方案等，为公司持续的增长，智能化解决方案提供商方向转型，打下扎实的基础。

（二）2021 年业务展望

对于 2021 全年，公司对收入增长充满信心。

1、金融业务

零件、模块趋于稳定，整机延续增长。其中纸币清分机由于集中更换期逐步走向末期，可能会有一定的下降，智慧柜员机、现金柜员机等设备还会延续增长。

2、物流业务

物流柜：随着战略大客户去年的业务调整完毕，物流柜会有较强劲的恢复性增长。

物流自动化：从目前主要客户已经签订或者即将启动的招标活动看，物流自动化较 2020 年仍强劲增长。

3、新零售业务

随着大客户订单趋于稳定，再加上智能微超等产品的市场开拓，预期会取得不错的增长。同时公司今年继续加大力度去拓展新零售自运营，迅速确立市场地位和影响力。

4、传统业务

目前从和海外的主要合作伙伴沟通情况看，如果疫情保持稳定，整个海外的收入情况应该可以维持。

5、其他业务机会

新基建基础设施的投放。主要合作伙伴从 3 月份开始陆续有订单稳定下达，会是新的增长点。

2021 年业务整体相较于 2020 年会有比较积极的改变。不确定性在于：一是市场的竞争的加剧，对产品的成本和价格的竞争力提出更高的要求。二是从一季度开始，大宗原材料，包括芯片等采购原材料的价格上涨，可能会对今年的业务成本和毛利率产生不利影响。三是进出口贸易环境、汇率市场、海外疫情变化、中美贸易关系等对业务的影响。公司也制定了一系列应对措施。

二、问答环节

投资者：哪些产品进行了价格的调整，导致整体毛利率下滑？

董秘：目前有几个产品进行了调整，一是和部分大客户合作，比如物流柜、自助售货机等，出于市场竞争考虑进行价格调整，二是金融业务的部分关键模块。价格调整是公司主动采取的竞争策略。

投资者：2020 年公司开拓了很多新方向的业务，是否作为公司中长期新的战略重点去布局？

董秘：中长期相对关注的新机会点：

（一）物流自动化综合解决方案。

(二) 新基建相关场景下的新机会，比如充换电业务，医疗、医院或者社区等自助设备。

(三) 金融行业银行下一次转型升级的需求。围绕数字货币等相应的产品和解决方案，专业的功能模块和部分软件目前也在做。

投资者：物流自动化业务 2020 年的订单构成及目前的在手订单情况？

董秘：

(一) 2020 年物流自动化实现收入接近三个亿：

1、2019 年未执行完的合同在 2020 年执行完成确认收入的金额在 5、6 千万；

2、2020 年新签的合同，其中 2020 年确认的收入在 2.5 亿左右，还有一部分合同会在 2021 年确认。

(二) 2021 年物流自动化订单：

2020 年的物流自动化订单金额最大的是国内快递物流的龙头企业，其次是邮政，最后是国内电商物流的龙头企业。从当前主要客户的招投标来看，2021 年的订单还是这三家为主。其中快递物流客户的订单有望维持，电商物流客户的订单较去年有明显增长，邮政取决于各省份自动化改造计划。

投资者：物流自动化业务的毛利率情况如何？

董秘：物流自动化业务的毛利率统计和其他产品的毛利率统计有所不同。正常产品的毛利率只考虑生产成本，物流自动化业务除了需要考虑产品本身的生产成本之外，还需要考虑安装、运输、调试的费用。去年实际毛利率低于公司预计的毛利率。主要是因为去年自动化业务爆发增长太快，公司工程项目实施安装的经验相对不足，为了提高产品质量增加了一定的成本。未来公司希望能够把产品自动化业务的毛利率稳定在 35% 以上。

投资者：售水自提柜大客户 2020 订单的下达情况？今年订单预期如何？

董秘：2020 年较 2019 年大约下降了 1 亿多。2021 年社区售水项目会继续布局，但整体投放量预计将会增加。从去年三四季度开始，客户也在调整自身策略，关注其他产品的解决方案。从目前沟通来看，2021 年的订单较 2020 年会有所增长，但很难恢复到高峰时期几个亿的水平。

投资者：城市合伙人计划的拓展计划及盈利模式如何？

董秘：城市合伙人是公司销售推广的一个方式，使公司从设备制造商向零售运营商转变。从 2020 年三四季度开始，公司启动了零售自主运营或借助城市合伙人共同运营，通过发挥城市合伙人在不同地区的资源和服务优势，增加商品的零售额，最终实现与城市合伙人收入分成。目前公司自营和以自营为主的设备已经超过了 1000 个点位，今年公司希望能够有更大体量的增长。城市合伙人短期内对公司收入的贡献会大一些，对利润的贡献还不是太大，这也是公司未来持续布局零售行业的

重要考量。

投资者：公司产能利用率的情况如何？

董秘：2020 年自助设备的利用率其实不够充足，因为 2020 年业务下降比较大的就是零售柜和物流柜。2021 年 3 月开始，物流柜、零售柜及其他各类需求的订单集中下达，产能饱和度相对较高。

投资者：公司募投的进展？

董秘：新零售募投项目从去年 9-10 月份开始，公司新工厂就已经开始投入使用，为了赶国网的充换电柜及其他智能微超产品，已经开始按照正常计划逐步释放产能。2021 年全年的产能预计能够满足订单量，在某些季节或者时间段订单特别集中，产能可能会饱和。

投资者：公司经营性现金流下滑的原因？

董秘：公司 2020 年的利润有所下降，经营现金流约为 1.65 亿元，和利润维持相当的水平。原因在于：

- 1、从销售回款的角度来看，公司的自动化业务经营周期较长，从客户下单、确认收入到回款需要至少 9 个月时间，回款率较以前有所下降。
- 2、从付款的角度来看，为了准备采购生产和交付，公司所准备的采购货款有所增加，使公司经营性现金流有所下降。

投资者：股东增持后续的考虑，公司后续是否考虑做股权激励？

董秘：目前还没了解到国资大股东和管理层持股的股东增持或者减持的情况，需要看股东自身资金安排的情况。关于股权激励，公司将会积极了解和跟进相关政策，管理层角度还是希望加大对人才的吸引和保留。

投资者：公司整体长期毛利率和净利率走势和稳态水平？

董秘：对未来毛利率和净利率水平判断应当是会稳定在 2020 年左右。公司所布局的物流柜、金融整机等业务随着参与者的增多，竞争正不断加剧，将来的竞争一定也会加速。从 2019 年开始公司对期间费用的管控不断加强，也能看到销售费用、研发费用的绝对值与比例都在下降。公司希望通过控制成本、费用，提高产品的附加值和竞争力，及通过推出更多具有差异化的新产品和解决方案来稳定盈利水平。

投资者：2021 年公司全年业绩如何展望？

董秘：2020 年影响利润的要素里面还包括了债券利息汇兑损失等、财务费用因素。如果 2021 年公司毛利率维持稳定，且进一步加强费用控制和非经常性损失，利润增幅会超过收入增幅。

投资者：今年新零售运营规模有多大体量？财务上怎么处理？业务盈亏平衡点如何考虑？

董秘：公司的目标是希望到年底时自营点位能达到一定的规模，形成规模化的影响力。从之前布局的 1000 多台零售柜来看，设备平均的日均营业额大概是在 70-80 元。从财务核算的角度，公司当期确认的收入就是商品收入，确认的成本就是商品本身的进价成本再加上运营成本和设备折旧，只要日均营业额在 40 元以上在报表里就体现盈利。从预算管理的角度，按照目前 70-80 元一天的销售金额，大概两年能实现盈亏平衡。

投资者：2021 年研发费用是否会持续下降？

董秘：公司 2020 年的研发费用相较 2019 年已经有所下降，2021 年公司将持续进行预算控制，因此从绝对值上研发费用一定会下降。公司会不断提高研发的投入产出比，研发费用不是要压缩，而是控制，目标是不超过 2020 年研发费用的投入。

投资者：海外物流柜有没有大客户的突破？

董秘：2020 年公司在欧洲市场上实现了较大突破。从目前的订单情况和与客户的沟通情况来看，未来的欧洲市场订单较 2020 年预计会继续增长。许多美洲的客户我们去年也在积极推进，也在推进与美国电商龙头及其他美国客户的合作，但受到中美贸易关系的影响，许多客户对中国制造厂商的要求也渐趋严苛，仍存在着较大的不确定性。

董事会秘书（财务总监）：荣波

2021 年 4 月 19 日