

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：2021-04-22

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	参加新北洋 2020 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2021 年 4 月 22 日 15:00-17:00
地点	全景 路演天下 ( <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> )
上市公司接待 人员姓名	董事长-丛强滋 董事、总经理-宋森 董事、副总经理、财务总监、董事会秘书-荣波 独立董事-姜爱丽 保荐代表人-丁雪山
投资者关系活动 主要内容介绍	上市公司接待人员对投资者关心和提问的问题进行了解答。 公司对问答情况进行了记录和整理，形成了《会议纪要》。
附件清单（如有）	《会议纪要》详见附件一
日期	2021 年 4 月 22 日

## 会谈纪要：

**1、丛总你好，新北洋历来注重研发，但是这几年来毛利率逐年下滑，作为具备核心竞争力，研发优势的企业，公司有何举措增加产品议价能力？原材料涨价能否将成本转嫁给客户？面对同业竞争，公司未来是成本领先还是技术领先路线？**

您好！新北洋每年都会通过技术创新、供应链协同等多种方式进行成本优化工作。公司将持续保持并提升技术创新优势、规模制造优势、客户经营与品牌优势、人才优势等核心竞争力，以推动公司的可持续发展。未来公司将继续加大研发投入，以保持公司技术领先性，在此基础上发挥规模优势，进一步提升公司的成本竞争力。谢谢！

**2、宋总你好，请问公司产能饱和的情况下，最大能实现多少产值？今年物流柜和零售柜订单增长迅猛，假设订单不断开足马力生产大概全年物流柜、零售柜能实现多少营收？**

您好！2021年3月开始，公司客户的物流柜、零售柜及其他各类需求的订单集中下达，公司产能饱和度相对较高。产值和营收情况因具体生产产品的不同而会有所不同，2021年度经营情况数据还请关注后续的各定期报告。谢谢！

**3、荣总你好，公司智慧柜员机产品是否支持数字货币交易处理？公司是否已经跟进数字货币交易体系的研究和相关产品开发？**

您好，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,新北洋正在研究开发中，目前暂无成熟的产品推向市场。谢谢！

**4、丛董你好，你是新北洋的元老，新北洋2010年上市，2015年二次创业，2018年营收达到历史高峰。2019.2020 又是两年的连续下降。公司二次创业可谓成功，但是客户集中，毛利率不稳，2018年研发的智能微超两年也没有放量销售。换电柜，物流自动化，智能快递柜接下去二三年会给公司带来增长点。但是你应该是以百年新北洋为目标的，二三年后新北洋又该卖什么？公司未来通过哪些措施能够确保持续增长？**

您好！感谢您对公司的关注和建议。自2015年新北洋全面启动“二次创业”以来，公司持续聚焦并着力培育发展战略新兴业务并已取得良好成效，未来公司将坚定发展战略不动摇，锚定无人化、少人化、智能化这一社会发展趋势，持续聚焦金融、物流、新零售等行业，持续推进技术创新，提升各项关键能力，不断丰富并拓展智能设备、装备应用解决方案。谢谢！

**5、宋总你好，希望公司能够把股东大会举办成投资者大会，能够有你的专场演说，畅言新北洋的商**

业模式和未来发展。

您好，感谢您的关注和建议，我们也希望多与各位投资者沟通交流，也非常欢迎大家随时来公司进行实地考察、调研。谢谢！

**6、荣总你好，公司并非军工涉密到位，年报供应商和客户为何都保密？涉及订单数据为何都是显著稳定的表述，作为投资者希望看到公司大胆披露订单增长百分比，披露客户合作动态。同时希望公司能有投资者开放日活动组织投资者参观了解新北洋工厂？一个开放透明、强大自信的上市企业，一批能够与投资者零距离交流畅言商业模式，企业发展的管理层，必然会获得市场的认可。**

您好，公司在《2020年年度报告》中对各业务板块的业务收入、同比增减变动、占营业收入比重等信息进行了详细披露；与此同时，出于公司商业秘密保护的考虑，披露了前五大客户和供应商的具体销售和采购数据但未披露其名称，还请谅解。我们也非常欢迎大家随时来公司进行实地考察、调研。感谢您的关注和建议，谢谢！

**7、宋总你好，去年11月我认为物流自动化和分拣市场2021年将会迎来投资浪潮，研究了国内几家涉及物流自动化业务的上市公司，认为贵公司物流自动化领域具备技术优势，特别是单件识别基于华菱光电的技术可以做到行业领先，也正基于此投资贵公司至今。贵公司也没有辜负我的期望2020年物流自动化业务规模化增长，物流自动化相比贵公司其他行业尚处于蓝海。公司未来能否成为该领域国内的龙头老大。**

您好！感谢您对公司的关注和建议。新北洋将继续加大物流自动化市场的开发力度，确立我们在该领域的市场地位。谢谢！

**8、宋总，您好！贵公司新推的智惠易站和乡村振兴帮扶柜以及云平台项目，目前在哪些城市进行了试点应用？向全国推广的模式和进展如何？参加展会有意向合作的企业情况怎样？**

您好！智惠易站目前在山东的济南、威海等地市在进行推广，扶贫柜项目在陕西西安、河南郑州、重庆等地市进行试点推广，目前进展良好。公司将加大智惠易站和扶贫柜在全国其他地市的推广复制。谢谢！

**9、请问下宋总，关于看到物流自动化方面，目前全国这样的物流自动化，有没有竞争对手，在技术上和差错率方面有没有一个和对手的数据。再就是看到邮政和顺丰的订单，有没有三通一达这样的快递公司，你们预测整个物流自动化领域空间有多大，公司目前在这方面优势有多少。**

您好！关于物流自动化的竞争格局详见公司《2020年年度报告》第四节 经营情况讨论与分析 九、

公司未来发展的展望部分，公司物流自动化的客户既包括顺丰和邮政，也包括国内其他知名的快递运营商。谢谢！

**10、宋总你好，智能交付类产品贵公司和智莱科技外销的毛利都高于内销。是不是意味着国外市场的价格接受能力高于国内，智莱科技外销以亚马逊为主。贵公司对于这类国际零售巨头是否也有切入计划？如果外销毛利高于内销，公司是否考虑集中资源打开外销市场，最好能做到外销内销各半的销售占比。宋总对于打开国外市场是否有信心。**

您好！公司一直十分注重海外市场的开拓，2020年公司海外市场实现销售4.87亿元，占公司全部收入的20.33%。2020年公司着力开拓海外市场快递柜业务，取得积极成效，成功达成了德国、捷克等国家物流行业龙头企业的合作，实现批量供货。谢谢！

**11、荣总你好，公司报表存货明细中，为何没有发出商品？难道贵公司无需发出商品进行财务核算？已发出待交付验收的产品贵公司都是通过库存商品进行核算的？作为投资者发出商品是判断公司交付能力的重要指标。**

您好！按照会计准则和企业会计制度，发出商品计入并包含在存货科目中的库存商品中，详见《2020年年度报告》会计报表及附注的相应章节。谢谢！

**12、董事长，您好！近期媒体报道贵公司物流柜和智能换电柜项目订单大增，合作方有丰巢，国网以及小哈等，请问目前生产进度如何？新北洋数码科技招聘进展怎样？是否能保质保量按时完成订单工期？**

您好！2021年一季度以来，物流和新零售业务的相关订单呈现增长态势，目前公司生产正常，生产能力可以支撑订单的及时交付。谢谢！

**13、请问新北洋的金融机具，智能零售以及智能货柜，智能换电柜在马上推出数字货币的背景下，有没有改造升级老机器以及推出新的支持数字货币的产品的计划和准备？**

您好！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，新北洋正在研究开发中，目前暂无成熟的产品推向市场。谢谢！

**14、请问贵公司新投产的产能产品是否能自由转换 比如物流柜转换为自动售货机。**

您好！根据物流柜和自助售货机产品的生产工艺流程，公司新投产的智能零售终端项目部分工艺的产能可以和其他自助设备进行共享。谢谢！

**15、公司二次创业是否会引进更多战略投资人？**

您好！公司重大事项将基于自身发展战略安排，如有需披露事项，公司将严格按照相关规定进行披露。谢谢！

**16、公司成本控制和管理的做得如何？**

您好！2020年，公司针对成本费用控制和效率提高两方面，深入开展成本费用及效率因素的分析，设定改善目标，制定具体的改进措施，在销售、开发、采购、制造、物流、工程及服务等各关键业务环节持续推进落实。后续公司将进一步加大成本管控，从设计、生产、采购、物流、工艺等诸多环节着力改善。谢谢！

**17、请问去年下半年生产基本恢复正常，但今年一季度的业绩为什么还不19年。**

您好！感谢您的关注。公司将于2021年4月29日披露《2021年第一季度报告》，敬请查阅。谢谢！

**18、请问，公司计提转债利息，未来债券持有人转股，这些计提的利息是否需要支付？**

您好！不需要。谢谢！

**19、31 特定对象调研的情况怎么样，是否考虑布局和加入战略投资？**

您好！公司重大事项将基于自身发展战略安排，如有需披露事项，公司将严格按照相关规定进行披露。谢谢！

**20、公司宣称给各行各业提供解决方案。请问公司是否有新能源汽车的解决方案？**

您好！目前新北洋有可以应用于电动单车充换电的新能源充换电柜产品，公司一直积极关注新能源行业的发展趋势。谢谢！

**21、公司有没有增持计划，股价在高管增持都还没起色过。**

您好！公司将严格按照相关规定，及时披露达到披露标准的股票变动信息。谢谢！

**22、请问下宋总，关于看到物流自动化方面，目前全国这样的物流自动化，有没有竞争对手，在技术上和差错率方面有没有一个和对手的数据。再就是看到邮政和顺丰的订单，有没有三通一达这样的快递公司，你们预测整个物流自动化领域空间有多大，公司目前在这方面优势有多少。**

您好！关于物流自动化的竞争格局详见公司《2020年年度报告》第四节 经营情况讨论与分析 九、公司未来发展的展望部分，公司物流自动化的客户既包括顺丰和邮政，也包括国内其他知名的快递

运营商。谢谢！

**23、公司年报 2021 年度经营计划没有具体目标数字，都是泛泛而谈的文字，让股东如何具体了解公司经营计划？**

您好！按照相关规定，公司披露信息需真实、准确、完整，2021 年度经营暂无法准确预估具体数据。谢谢！

**24、董事长，您好！请问贵公司冷链物流柜的储藏低温能达到零下多少度？应用于哪些商品的智能售卖？**

您好，目前已实现销售的低温冷藏柜支持 2-8 摄氏度的低温冷藏，一般适用于蔬菜、生鲜、蛋糕等的冷藏。支持零下 20 摄氏度低温冷冻柜产品目前尚未实现批量销售。谢谢！

**25、公司在快递柜和换电柜方面的布局确实给客户给予极大的便利，但是如果市场需要什么就研发什么，但是却产生应有的利润，如此循环会不会进入研发的陷阱，花费大量精力却被客户牵着鼻子走，谢谢。**

您好！感谢您对公司的关注。公司一直积极关注新兴业务机会，积极探索新的业务增长点。谢谢！

**26、宋总你好。请问贵公司一季度的利润大幅低于市场预期原因是什么？**

您好！公司已披露 2021 年第一季度报告业绩预告，并将于 2021 年 4 月 29 日披露 2021 年第一季度报告，届时请关注。谢谢！

**27、请问荣鑫科技和华凌电子是否有单独上市的计划？谢谢。**

您好！公司子公司的重大事项将基于其发展战略安排，如有需披露事项，公司将严格按照相关规定进行披露。谢谢！

**28、智能微超公司采取城市合伙人模式，但是这样看只能算是一个生意，但是如果与当地政府合作或者当地城投在公共场所布局，这就成了新基建，与个人合作难以渗透消费者真正需要的地方比如医院，税务，地铁等。谢谢。**

您好！2020 年公司开始试点布局新零售综合运营业务。一方面加大力度推行“城市合伙人计划”，另一方面与合作伙伴试点布放“扶贫商品自助售货机”并参与运营，助力政府部门建立消费扶贫长效机制；与此同时，在多个地市创新试点布放“智慧易站”综合运营解决方案，方便市民自助购物的同时，叠加部分政府和社会的公共服务职能，助力智慧城市的转型发展，打造城市新基建的智能

终端。感谢您的关注和建议，谢谢！

**29、新北洋公司各产业科研技术水平对比国内外企业如何？还有各产业在国内市场位置如何？有哪些主要竞争对手。**

您好！截至 2020 年 12 月 31 日，公司累计拥有有效专利 1,736 项，其中发明专利 449 项（含国际发明专利 93 项）；正在申请并受理的专利 580 项，其中发明专利 406 项（含国际发明专利 106 项）；取得软件产品登记证书 147 项，计算机软件著作权证书 316 项。公司掌握从专用打印扫描关键基础零部件、整机到系统集成的核心设计与制造技术，在光、机、电、软等产品技术领域拥有深厚的技术积累和丰富经验，是国内金融、物流、新零售等行业中具有显著影响力的智能设备/装备解决方案提供商。谢谢！

**30、为何机构都对贵公司没有兴趣，调研，延报都没有怎么见到？**

您好！关于 2020 年度的调研情况，详见《2020 年年度报告》第四节经营情况讨论与分析 十、接待调研、沟通、采访等活动部分。谢谢！

**31、宋总你好，作为研发型企业，公司研发方向必然有前瞻性，未来二到三年，智能化设备无人化工厂必然是大势所趋。作为普通投资者理解，快递柜和换电柜一般不属于高科技产品也不需要大量研发，相关运营商也就提供技术参数和图纸公司只要生产就可以了，这种产品带给公司的只能是阶段性的增产。但绝对不可能成为新北洋的核心竞争力产品。你认为新北洋未来的研发方向是什么，会带来哪些具备核心竞争力的产品？**

您好！新北洋将会一如既往的坚定发展战略不动摇，锚定无人化、少人化、智能化这一社会发展趋势，持续聚焦金融、物流、新零售等行业，不断丰富并拓展智能设备、装备应用解决方案，当前公司正在研发的产品和技术参见《2020 年度报告》第四节经营情况讨论与分析 产品研发和项目情况。谢谢！

**32、丛董您好。公司是否考虑加大相关订单的信披力度 比如小哈换电的订单 加强市场的信心。**

您好，2020 年 6 月新北洋中标中国邮政集团山东省 6 个地市（物流自动化相关）邮件处理中心工艺改造项目之后，又分别在重庆市、山东泰安、日照及河南省等的邮件处理中心设备采购项目中中标；2020 年 10 月又换电柜产品中标“国网电动汽车服务有限公司 2020 年低速车换电柜框架采购项目”。相关情况公司均已及时公告披露，敬请查阅。另外，新北洋一直根据信息披露相关规范和要求，及时、准确、完整的披露公司各项应披露信息。谢谢！

**33、您好。能否详细介绍下 公司新零售自运营这块 与饮料厂自运营 相比的话 公司这块有什么优势？**

您好！新北洋拥有完备的服务网络，作为新一代自助贩卖机—智能微超的设计制造厂商，能最有效地发挥出智能微超和云平台管理系统的应用效果，可以在新零售运营这一广阔市场取得良好的市场份额。谢谢！

**34、公司有没有分拆上市的计划，从新三板下来的两个企业为何没有下文了。**

您好！公司子公司的重大事项将基于其发展战略安排，如有需披露事项，公司将严格按照相关规定进行披露。谢谢！

**35、顺丰一季度业绩亏损，是否会影响到其资本开支从而降低物流自动化需求？**

您好！顺丰作为公司的战略大客户之一，一直与公司保持着密切稳定的业务合作关系，公司将继续寻求与顺丰更多的业务合作机会，发挥新北洋在智能设备、装备的竞争优势，助力顺丰的商业成功。谢谢！

**36、请问如何看待贵公司的研发投入？把公司业务拆分开横向跟其他公司比较的话研发的高投入未得到明显的体现比如物流柜的智莱科技。**

您好！技术创新优势是新北洋长期持续发展的核心竞争力之一，自新北洋成立至今，稳定的研发投入保障了公司的长期可持续发展，新北洋将持续保持以进一步巩固和提升技术创新的核心竞争力。谢谢！

**37、公司近五年来总资产翻倍，营收翻倍，为何净利润原地踏步没有增长?这样的数据如何体现高管声称的核心竞争力？**

您好！2020年公司利润同比呈现下降，一是由于年度内公司产品销售结构发生较大变化，出于市场竞争的需要，对部分产品价格进行了调整，所采取的成本管控措施成效尚未显现，导致公司的综合毛利率下降；此外，公司2020年开始计提可转换公司债券的利息，以及受汇率波动的影响产生了汇兑损失，使公司财务费用大幅增加。谢谢！

**38、景区区，自动棉花糖售货机比较流行，公司对这种新型网红设备是否会主动关注。**

您好！感谢您对公司的建议。谢谢！

**39、产能饱和度较高是多高?具体百分比是多少？**

您好！产能饱和度基于不同的产品和不同的生产期间进行统计。谢谢！

**40、两年多股价下跌至今，有什么维护稳定股价的具体措施？**

您好！股价受二级市场等多种因素影响。公司将持续努力加强经营管理，通过业绩的持续稳定增长实现公司价值。谢谢！

**41、公司声称在手订单显著增长是什么概念？相比 2020 年一季度到底多大百分比的增长？为什么回答股东问题总是敷衍没有具体数字？我们认为在不违反相关法规的情况下，披露相关数据对公司和股东都有百利而无一害！！**

您好！感谢您的关注和建议。公司将于 2021 年 4 月 29 日披露《2021 年第一季度报告》，敬请查阅。谢谢！

**42、公司现在还处于无实际控制人阶段，公司未来将怎么应对？或者改变现状吗？以及之前的控股上市的公司，是否有打算再上市？**

您好！公司将努力保证公司治理结构的稳定，子公司的重大事项将基于其发展战略安排，如有需披露事项，公司将严格按照相关规定进行披露。谢谢！

**43、公司大量资金投入研发，本应该建立公司的护城河，但是为什么公司却陷入价格战，毛利率连续下降，这样的研发还有多大的意义吗？**

您好！毛利率波动受产品销售结构、市场竞争等多重因素影响。近年来，公司努力采取各种措施，包括加大研发创新、严控生产成本等，提升产品的综合竞争力，以应对日趋激烈的市场竞争。谢谢！

**44、公司这几年的发展方向，以及预期的利润，包括股东分红。有没有既定的目标？**

您好！公司发展方向详见公司《2020 年年度报告》。关于股东回报等信息，详见公司已制定并披露的《未来三年（2021-2023）股东回报规划》。谢谢！

**45、在投资者的呼吁中，公司报表能够详细披露创新业务的进度，这个做的非常不错，谢谢。**

您好！公司一直认真地听取投资者的积极有效的建议，改善信批工作。谢谢！

**46、公司 28 日持有股票可以参加股东大会，但是 30 号需要登记，如果因为快递原因没登记成功可否带着证明直接参加股东大会。**

您好！为更好做好股东大会签到及会议安排等相关准备工作，您可以在 2021 年 4 月 30 日 16:00 前

通过电子邮件将相关资料电子版发至公司邮箱（snbc@newbeiyang.com）进行登记。谢谢！

**47、实地调研能看到成本/订单/营收增长目标等数据么？**

您好！为保证投资者可以公平公正地获取公司信息，公司一直严格按照相关规定组织投资者实地调研。公司非常欢迎广大投资者进行实地调研，更好地认识新北洋。谢谢！

**48、董事长您好，作为贵司的投资者，对于贵司长期巨额研发费用，且业绩每况愈下的情况非常失望，请问能否对于今年业绩预期详细给予说明！？**

您好！技术创新优势是新北洋长期持续发展的核心竞争力之一，自新北洋成立至今，稳定的研发投入保障了公司的长期可持续发展，新北洋将持续保持以进一步巩固和提升技术创新的核心竞争力。关于公司 2021 年度经营计划详见《2020 年年度报告》第四节经营情况讨论与分析 九、公司未来发展的展望 3、2021 年度经营计划。谢谢！

**49、公司近三年研发费用高企，与收入规模和增长极度不匹配，侵占了大量利润，今年更是出现产品竞争激烈现象，公司是否存在冗员现象，研发方向市场规模如何，未来通过何种途径如何管控？公司目前市值极易掉入市场流动性风险，公司在市值管理方面有何计划？**

您好！近 2 年公司持续精简优化组织机构设置，严格控制人员增长；积极管控成本费用，努力改善经营管理能力；强化平台管理协调，全面提升运营效率。公司将积极把握市场机会，实现业绩增长。谢谢！

**50、公司 2021 计划达成多少金额的收入指标？**

您好！公司 2021 年度经营计划详见《2020 年年度报告》第四节经营情况讨论与分析 九、公司未来发展的展望 3、2021 年度经营计划。谢谢！

**51、公司口口声声说技术领先，为何大幅低于竞争对手 10%左右？**

您好！新北洋在不同的行业/产品应用领域有不同的友商，新北洋将会一如既往的坚定发展战略不动摇，锚定无人化、少人化、智能化这一社会发展趋势，持续聚焦金融、物流、新零售等行业，不断丰富并拓展智能设备、装备应用解决方案，推动公司长期可持续发展。感谢您对公司的关注和建议。谢谢！

**52、请问，公司连续三年融资，但是给股东的回报却是很差的，这究竟是什么原因？公司是没有进行反思？跟国企效率低下有无关系？**

您好！股价受二级市场等多种因素影响。公司将持续努力加强经营管理，以良好的经营业绩回报股东。谢谢！

**53、华菱电子为何终止科创板申报？**

您好！华菱电子为新北洋参股子公司，有关其战略及经营的重大事项安排如达到上市公司信息披露标准时，公司将第一时间披露。谢谢！

**54、公司近年来只见融资，不见业绩增长回报股东，更别说跌跌不休的股价了，未来两三年公司打算如何汇报坚守的中小股东？**

您好！股价受二级市场等多种因素影响。公司将持续努力加强经营管理，以良好的经营业绩回报股东。谢谢！

**55、请问公司现在没有实际控制人的状态，会不会影响公司的决策？**

您好！公司无实际控制人的状态，不会影响公司的生产经营及相关决策等。谢谢！

**56、公司近年来研发投入高企不下，为何营收和毛利率没有相应增长？**

您好！技术创新优势是新北洋长期持续发展的核心竞争力之一，自新北洋成立至今，稳定的研发投入保障了公司的长期可持续发展，新北洋将持续保持以进一步巩固和提升技术创新的核心竞争力。新北洋产品包括但不限于关键基础零部件(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(平均毛利率约 29%)、自动化装备(平均毛利率约 29%)、软件及服务(平均毛利率约 31%)等，产品线丰富，不同产品毛利率有所不同。公司根据不同的竞争需求制定差异化的价格策略，导致产品毛利率出现波动。

**57、今年给独立董事普调薪水了，请问是否给 1 线开发以及生产人员同样调整过薪资？**

您好，公司以季度/半年度/年度为周期定期对员工进行考核评价，并根据相应的结果确定薪酬调整方案。同时，新北洋一直持续优化完善薪酬激励机制，目前已初步建立向奋斗者倾斜的价值分配体系。谢谢！

**58、独立董事目前给的报酬不低了，请问你在公司运作中是否曾经给出过不同意见？**

您好，我本人及公司的另外三位独立董事，一直定期了解和听取公司经营情况的汇报，并通过电话和邮件，与公司其他董事、高管人员及相关工作人员保持联系，并根据自身专业优势反馈相应的意见和建议。我们四位独立董事对公司报告期内的各项议案均无不同意见。谢谢！

**59、宋总你好，新北洋一季度业绩对比 2019 年降幅较大，主要原因是什么？**

您好！定期报告和预告中的相关预计和分析，一般是和上年同期同比。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。新北洋《2021 年度第一季度报告》将于 2021 年 4 月 29 日披露，敬请关注。谢谢！

**60、宋总你好，公司 2019 年 2020 年研发费用占销售收入百分比超过了 15%。相比同行业贵公司研发投入非常高，高于物流自动化企业德马科技的 6.44%，快递柜智能柜企业智莱科技的 6.82%，金融产品企业广电运通 8.23%，如此高的研发并没有带给公司领先与行业的产品和高于同类产品企业的毛利率。具体是什么原因？**

您好！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。谢谢！

**61、嘉宾好。首先感谢管理层去年以来的增持，给中小散户增强了对公司前景的信心。请问，1、今年有把握实现营收超过 50%吗？2、能否恢复到 2018 年的每股业绩？3、许多机构特别是公募基金等，去年落井下石，趁新北洋在疫情期间业绩下滑困难时清仓砸盘，而散户则选择坚守，与管理层同在。请问管理层如何看待这一现象？**

您好！2021 年公司将努力把握各业务板块的市场机会，努力实现业绩增长，关于公司 2021 年度经营计划详见《2020 年年度报告》第四节经营情况讨论与分析 九、公司未来发展的展望 3、2021 年度经营计划。感谢股东多年来对新北洋的认可和支撑。谢谢！

**62、公司研发费用高企，但公司在职工只有一名博士，难免会让投资者猜忌公司的研发到底有没有真正的技术含量，请问公司在物流柜和零售微超机器上有自己的核心技术（技术壁垒）吗？别的厂家介入后会不会对公司有不利影响，如果别的公司介入公司的安全边际又在哪方面呢？谢谢。**

您好！截至 2020 年 12 月 31 日，公司累计拥有有效专利 1,736 项，其中发明专利 449 项（含国际发明专利 93 项）；正在申请并受理的专利 580 项，其中发明专利 406 项（含国际发明专利 106 项）；取得软件产品登记证书 147 项，计算机软件著作权证书 316 项。公司掌握从专用打印扫描关键基础零部件、整机到系统集成的核心设计与制造技术，在光、机、电、软等产品技术领域拥有深厚的技术积累和丰富经验，是国内金融、物流、新零售等行业中具有显著影响力的智能设备/装备解决方案提供商。公司将会积极面对日趋激烈的市场竞争和挑战，努力提升自身的竞争力。谢谢！

**63、公司金融，物流，零售，传统四大版块但是公司仅仅是一个 60 亿市值的小公司，是否有点贪大嚼不烂，传统打印业务能否剥离专心转型新产业。**

您好！公司确定发展战略是持续聚焦智慧金融、智能物流、新零售行业，夯实传统业务，同时密切跟踪和把握新兴业务机会。感谢您对公司的关注和建议。谢谢！

**64、公司有什么竞争力？**

您好！公司具有技术创新优势、规模制造优势、客户经营与品牌优势及人才优势的竞争力。谢谢！

**65、您觉得要达到 50 亿的销售额，您认为公司要在那几个方面的业务下重手。**

您好！公司将持续聚焦智慧金融、智能物流、新零售行业，同时夯实传统业务，密切跟踪和把握新兴业务机会，努力扩大公司的销售规模。谢谢！

**66、宋总您好，很早就听说你心中有一个梦想就是打造百亿新北洋，并且为之奋斗至今。新北洋从制造商转为服务方案提供商这一策略彻底解决了公司的成长性问题。但是这一策略的问题就是新北洋无法做到长期稳定的增长，毛利率也是上窜下跳。公司需要不断的发现行业痛点研发新产品来解决既有产品毛利率下降的问题。但是长期稳定增长的公司更加受到投资者欢迎，请问宋总新北洋如何才能实现长期稳定增长？你的百亿梦退休前能否实现？**

您好！近年来，公司积极推进战略转型，锚定无人化、少人化、智能化这一社会发展趋势，由“产品设计制造商”向“解决方案提供商”的转型，公司由单一的专用打印扫描细分市场迈向更加广阔的智能设备装备的产品领域，市场竞争也进一步加剧。在企业转型的过程中势必会经历波折，但公司始终坚定信心，围绕既定的战略方向，积极调整业务及市场结构，相信通过全体新北洋人的共同努力，新北洋必将实现愿景及目标。谢谢！

**67、荣总您好，首先非常认可贵公司管理团队的经营理念和管理能力。但是新北洋公司经历三年业绩下滑对投资者信心打击是非常大的。2021 年快递柜，换电柜，物流自动化增长是比较确定的，能否对当前这三块业务的在手订单情况和主要客户进行介绍？**

您好！据公司对市场需求的分析判断，2021 年快递柜、换电柜、物流自动化的市场需求将呈现快速增长的态势；公司与重要客户的合作都有信息保密的相关约定，具体客户信息无法详细披露，敬请谅解！谢谢！

**68、宋总你好，相关媒体报道中数码科技总经理刘波说到换点柜和丰巢快递柜订单激增，丰巢快递柜四月头就有 1.5 万台。以上信息是否属实？今年一月份丰巢完成了四亿美金融资，各地相应出台**

**智能信报箱标准，2021 年快递柜市场是否能够恢复甚至超过 2018 年？**

您好，据公司对物流柜市场需求的分析判断，随着战略大客户去年的业务调整到位，预计 2021 年物流柜会有较强劲的恢复性增长。谢谢！

2021 年 4 月 22 日