

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：2021-06-17

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称 及人员姓名	中信建投证券：张博、姬伟、张成 新华资产：赵博睿
时间	2021年6月17日 13:30-17:00
地点	新北洋智能新终端产业园 新北洋科技园行政办公楼6楼会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书、财务总监：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、参观公司展厅和新北洋智能新终端产业园； 二、与投资者进行座谈，并回答投资者对相关问题的提问。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）	《现场会谈纪要》详见附件一
日期	2021年6月17日

## 现场会谈纪要：

**投资者：**公司聚焦行业包括金融、物流、新零售等，几个行业内客户需求、产品、销售推广业务模式都有所不同，公司如何做好内部各部门和系统的管理？

**公司：**公司始终专注于各行业智能化产品与服务的创新这一业务定位不动摇，积极洞察全球市场技术发展趋势和商业机会，不断积聚提升所在业务领域的核心竞争力，深度发掘客户多样化的需求，为客户提供一站式的创新产品和服务，实现由“产品设计制造商”向“解决方案提供商”的转型。

“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。同时公司坚持“内生式”和“外延式”相结合的发展战略，加大人才的招聘及培养，加强外部创新资源整合，与科研院校共建联合实验室，根据下游行业的产品应用、围绕客户需求做好技术储备的同时，积极关注上游行业，研判前沿技术，结合市场和客户的实际需求投入研发，进一步加强研发竞争力。

**投资者：**公司如何做好客户和产品开发需求的评估和导入？

**公司：**公司持续优化技术研究、产品开发、订单交付三个“铁三角”，完善“三方沟通、一方决策、多方申诉”的工作机制及流程，持续提升经营客户的效率及质量；进一步健全并完善“以客户为中心”端到端的流程体系，提升各支撑平台之间的沟通协作效率。继续优化重大战略专项管理机制，着重加强项目的调度和过程管控，兼顾公司当期重点项目以及中长期关键战略任务的目标达成。

**投资者：**请介绍一下公司几个业务板块的情况。

**公司：**2015年公司开始实行“二次创业”，将如何实现新北洋未来的规模化发展提上了战略议程。经过近几年的发展，公司已由“经营产品”向“经营客户”思维转变。

**2015年至2018年，公司基于行业发展前景，深挖客户需求，把握市场机会，实现重点产品技术突破。**充分把握智能快递柜迅速发展的契机，与战略大客户建立了良好的合作关系，快递柜类产品年均实现收入3-5亿元左右，成为公司的拳头产品之一；在银行智能自助设备票据模块方面，公司重

点进行研发突破，解决了票据类业务无法在自助类设备进行办理的难题，年均收入基本稳定在 1 亿元左右；2018 年，公司与国内某消费龙头企业开展业务合作，当年实现产品销售收入 5 亿元左右。

**2018 年至今，公司积极聚焦场景化解决方案，夯实基础，努力实现产业链突破。**在金融板块重点关注智慧网点转型的新机遇，以客户需求为导向，以提升网点效能为目标，推出的智慧网点解决方案得到了银行等金融机构的广泛好评，迅速成为公司业绩增长的支撑点之一。重点聚焦自动化分拣场景的物流自动化业务，2020 年已实现了较大销售突破，培育了公司物流业务新的增长点。新零售业务方面开始试点布局综合运营业务，加大力度推行“城市合伙人计划”，整合社会资源开发各地零售运营点位。

**未来 3 年，新北洋将继续聚焦场景化解决方案，全产业链突破，进一步提升规模、提升盈利能力。**

**金融板块方面**，伴随人工成本的逐年上升，势必会产生各类智能自助设备的需求。公司将主动把握金融设备国产化机会，持续跟进现金管理的政策导向，积极探索其他新兴业务机会增长点；海外方面，南美、中东和非洲等地区，市场存量的 ATM 机等产品迎来了新一轮的升级换代周期，这也是公司未来的发展机会之一。

**物流板块方面**，智能快递柜是一个场景性的应用产品，解决了“最后一公里”的行业配送难题，有效提升了快递投送效率，降低了人工配送成本，预计未来 3-5 年左右仍是该产品的成长期；目前快递包裹数量每年仍保持一定规模的增长，相关快递物流企业基于配送时效的要求，对物流自动化装备的需求日趋强烈，未来物流自动化装备仍然有很大的发展前景，预计 2-3 年内会迅速增长。

**新零售板块方面**，重点聚焦国内外“最近 100 米自助售/取”场景，随着人工、场地租赁等成本的上升，无人化、少人化的新型零售模式日趋得到市场的青睐。公司的“智惠易站”综合解决方案可灵活进行配置，在方便市民购物的同时，叠加部门政府和社会的公共服务职能，助力智慧城市的转型发展，符合未来自助售货的发展前景。

**各类创新机会业务方面**，公司积极关注，2020 年智能充换电柜业务取得突破性进展。在自助售取药、智能取餐等领域，公司也积极布局，充分挖掘新的市场机会。

**投资者：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？**

**公司：**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。从之前布局的约 2000 台左右零售柜来看，设备运营状态良好。

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，基于当前的成本状况分析，只要日均营业额在 40 元以上在报表里就体现盈利。

**投资者：公司各板块产品是否可进行产能切换？**

**公司：**金融、物流、新零售相关智能自助设备的各类柜体和钣金部件加工类工序均可共享共用。

**投资者：第二大股东联众利丰后续是否还继续增持？**

**公司：**需要看股东自身计划和安排的情况。

**投资者：公司中长期新的战略重点布局？**

**公司：**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。

董事会秘书、财务总监：荣波

2021 年 6 月 17 日