

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：2021-07-02

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	华泰证券：殷超 国融证券：张钰 西南证券：夏健全
时间	2021年7月2日 9:30-12:00
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 证券事务专员：倪赛君
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7月2日

现场会谈纪要：

投资者：请介绍一下公司的业务种类构成？

公司：公司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、新零售和传统业务四大板块。

金融板块方面，2020 年智慧金融业务实现收入 10.26 亿元，金融整机及解决方案业务增长迅猛，业务收入全年同比增长超过 50%。伴随着国内疫情的有效管控，预计 2021 年金融板块业务可保持稳定增长。

物流板块主要有两个应用场景，一是“末端配送”，如智能快递柜类产品；一是“自动化分拣中心”，如物流自动化设备。2020 年公司物流板块合计实现收入 6.44 亿元，其中物流自动化业务呈现高速增长，各类产品及服务共实现收入近 3 亿元，同比增长 20 余倍。

新零售板块方面，2017 年公司开始关注和布局此类业务，2018 年通过向国内消费品龙头企业销售智能售水自提柜，公司的新零售设备开始在市场发力。2019 年公司的自助售货机产品正式在市场进行推广，受制于新冠疫情的影响，各类消费零售市场均受到冲击，2020 年国内自助售货机的装机投放量增速有所放缓，公司智能零售设备总体销售收入有所下滑。伴随着国内疫情的有效管控，预计 2021 年自助售货机产品可实现恢复性增长。

投资者：公司物流板块产品未来的市场空间如何？

公司：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；

2016 年起，公司开始关注物流行业中间处理环节，觉察到未来自动化分拣的需求前景，公司开始进行业务布局。2020 年物流自动化各类产品及服务共实现收入近 3 亿元，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。

投资者：新零售产品的目标客户都有哪些？

公司：新零售产品的目标客户主要有以下几类：第一类，新零售设备运营商；第二类，快消品的品牌商；第三类，潮玩、派样等特定细分市场的运营商；第四类，传统商超的自动化改造需求。近几年，特定细分市场运营商对新零售产品的需求量增长较为迅速。

投资者：因疫情影响，2020年金融、物流、新零售受到的冲击情况如何？

公司：金融板块方面基本上没有受到影响。

物流板块方面，末端配送场景下智能快递柜类产品由于疫情的影响以及个别战略大客户的业务策略调整，国内市场智能快递柜的订单有所下降，安装交付放缓，收入出现下降；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。2020年因疫情因素推动快递业务量迅猛增长，促进了快递物流企业进一步加快物流自动化装备的升级改造，自动化分拣中心这一场景下的各类需求强劲，公司物流自动化业务呈现高速增长。新零售板块方面，受疫情影响，各类消费零售市场均遭受冲击，2020年国内自助售货机装机投放量增速有所放缓，公司智能零售设备总体销售收入同比下滑。但公司积极关注并发掘智能零售设备在一些特定场景的应用，培育了众多的客户和潜在机会，在潮玩、派样、盲盒等近年快速兴起的特色细分市场，与相应的头部运营商建立了合作关系，并实现了批量销售，因“无接触”概念的普及，公司创新推出自助取餐柜、蛋糕自提柜等，均快速推向市场。

投资者：大宗原材料及芯片供应紧张，公司是如何应对的？

公司：新北洋一直持续加强与供应商的沟通与合作，积极构建和发展与供应商的长期战略合作伙伴关系，同时将进一步通过技术创新、产品优化和完善、生产工艺自动化改造以及加大采购寻源和供应商开发力度等多种措施，最大限度地降低原材料供应紧张及价格上涨带来的风险。

投资者：2021年一季度的公司业绩有所改善，2021年的业绩展望能否分享一下？

公司：2021年一季度，公司的各项生产经营活动已恢复正常，公司加大产品市场推广力度，加快产品生产交付和安装验收，经营业绩同比实现较大幅度增长。2021年公司将继续培育新的增长点，把握智能充换电柜、售取餐柜等新的业务机会，同时做好成本控制和运营工作，实现业绩的平稳健康发展。

投资者：按照地区划分，公司产品的营业收入构成比例？

公司：2020年公司国内业务占营业收入的比重为80%，国外业务占营业收入的比重为20%。国内产品没有具体的区域销售概念，其中金融板块和物流板块主要以重点大客户为主，新零售板块产品在国内发达城市的普及和应用率比较高。国外业务欧洲、美洲和亚太地区基本上各占1/3左右，未来公司将在巩固和拓展欧洲市场的同时，加强巴西、印度等发展中国家的市场开拓力度。

投资者：公司的回款能力怎么样，现金流怎么样？

公司：因从事行业的特点，公司产品的回款周期较长，但与公司合作的客户基本上都为信用状况较好的大客户，应收账款收回风险不大；物流自动化产品生产、安装和调试时间较长，回款周期更长，随着物流自动化产品销售比重的逐渐提升，公司的现金流亦产生一定波动。

投资者：银行智慧网点改造的趋势大约可以持续多久？

公司：据相关研究显示，建设银行于 2016 年开始大力推广非现金智慧柜员机设备，以达到降本增效的目的。其他银行于 2018 年左右开始陆续跟进推广，目前非现金智慧柜员机设备改造进程基本已经过半。2019 年起，银行对现金管理的需求日渐凸显，目前现金类智慧柜员机设备普及率大约在 10% 至 20%。预计未来智慧柜员机设备集中采购期还可持续 3 至 4 年。

投资者：目前哪类产品收取运营费？

公司：部分物流自动化设备和自营的自助售货机。

投资者：公司客户是如何寻找的？

公司：部分客户是基于对新北洋的了解和信心主动寻求合作的，部分客户是公司自行开拓的。

投资者：公司由国有控股变更为无实际控制人，对公司有什么影响？

公司：公司建立了较为完善的法人治理结构和健全的内控制度，运作规范，公司的主要股东也表示将继续一如既往的坚定支持新北洋的长期发展。

董事会秘书、财务总监：荣波

2021 年 7 月 2 日