

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：2021-08-22

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：蒋佳霖、冯欣怡； 中融基金：刘聪； 摩根士丹利华鑫：李子扬、雷志勇； 华融证券：庞立永； 交银人寿：周捷； 浦银安盛：黄星霖； 长信基金：倪伟； 上投摩根：王炫； 九泰基金：黄皓； 宝盈基金：赵国进； 华安财保：李亚鑫； 明亚基金：陈思雯； 诺德基金：汪宪彪； 上海宁泉：朱正尧； 长城财富：胡纪元； 中国人寿：施婷； 中国国际金融：冯达； 嘉实基金：谢泽林； 申万宏源：秦庆； 西南证券：张锴； 明世伙伴：王宇昊
时间	2021年8月22日 16:30-17:20
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2021年上半年业务总结和2021年下半年业务展望，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8月22日

## 会谈纪要：

### 一、上半年营收情况

#### （一）上半年营收情况

上半年收入实现 19.7%增长，基本符合公司年初预期。净利润 0.51 亿元，同比下降 23%。主要原因在成本，包括大宗原材料费用上涨、芯片等关键电子器件供货短缺和出口运费的上涨。毛利率下降 4%到 5%，利润与营收未同步增长。

#### （二）四大业务板块上半年表现

##### 1、金融业务

实现收入 3.46 亿元，同比下降 15.56%，占公司营业收入比重为 31.06%。

国内主要在于金融行业具有周期性波动，及国内金融整机设备（清分机、柜员机、部分模块等）需求下降。但金融业务出口营收增长较大。全年来看金融业务板块收入实现稳定或略有增长。

##### 2、物流业务

营收超出公司预期，实现 3.97 亿收入，同比增长 122.86%，占营业收入比重为 35.61%。

一方面国内战略大客户加大快递柜投放，仅国内物流柜实现接近 2 亿收入，同比增长 50%。公司年初计划同步发力美国与欧洲客户，虽然美国区域暂无突破性进展，但欧洲区域物流业务订单比预期理想。海外物流业务上半年营收 200 万美元，全年意向订单额超过 1,200 万美元。另一方面，物流自动化产品上半年收入 1.65 亿，新签订合同超过 2.5 亿元。同时，下半年也有较多潜在中标项目，公司全年物流自动化业务预计营收会保持高速增长。

##### 3、新零售业务

上半年确认营收不高，0.93 亿，同比增长 26.8%。

零售设备销售方面，智能微超、饮料机、自动贩卖机、取餐柜等订单上升。头部潮玩运营商、国内两大餐饮电商平台也陆续在下单。同时，公司也在进行新零售运营业务，已布放贩卖机近 3,000 台。去年新零售全年营收约为 1.8 亿，今年全年预期有望实现较大增长。

##### 4、传统业务

传统业务及其他业务共计实现收入 2.78 亿元，同比增长 3.25%，占营业收入比重为 24.96%，总体保持稳定。

海外市场从去年 Q4 陆续好转，上半年传统业务出口收入止降回升。国内新能源充换电设备也

有批量订单下达，部分于上半年交付。公司也同步在积极跟进信创及其他业务机会。

### （三）总体展望

上半年原材料及运费等费用增长，对智能设备产品（物流柜、零售柜等）影响较大，公司也在多维度控制成本。

**展望全年：**金融业务维持稳定或略有增长，物流业务全年预计将保持较快增长，新零售业务全年预计有望实现较大增长。传统业务较为稳定。

**7月份公司发布股权激励计划：**2021年目标利润同比增长50%。截至上半年，公司利润5,100万，达到全年利润目标18%左右。展望三、四季度以及目前已有订单，下半年公司会加大成本、费用控制来力争实现股权激励目标。

## 二、问答环节

**投资者：物流业务今年的订单计划以及全年展望？**

**董秘：物流方面：**1) **物流柜：**上半年物流柜已确定营收国内为两个亿，海外为200多万美元。公司国内战略大客户今年调整了设备投放策略，加大了力度。国内市场从已知订单来看，下半年订单份额预计与上半年相当。海外方面，欧洲地区一些国际知名的物流商的物流柜订单如果正常交付，全年海外物流柜超过1200万美元。2) **物流自动化：**因产品的特点其收入确认周期较长，上半年确认营收1.65亿，当期新签2.5亿多的合同，考虑到下半年新的招标项目和计划，全年预计将保持较快增长。

**投资者：公司在新零售市场包括潮玩设备以及智能取餐柜的意向订单显著增加，能否详细介绍新零售业务开展情况及全年订单预期？**

**董秘：**上半年社区售水项目逐步收缩，收入同比下降。整体营收增长主要得益于智能微超、智能取餐柜等产品销售量显著增加。智能微超、智能取餐柜中的部分产品在上半年确认营收，但订单合同金额远不止这些。

下半年，来自于潮玩头部客户、头部运营商的智能微超产品，以及智能取餐柜的意向订单显著增加，全年销售有望实现更大增长。

**投资者：公司智慧金融业务的出口营收同比增长30%，但是智慧金融业务总营收为同比下降15.56%，主要因素是什么？国内的智慧银行网点转型是接近于尾声了吗？**

**董秘：**上半年公司金融业务总营收3.46亿，国内营收同比下降约30%；金融海外出口业务同期增长近30%。

公司金融业务包括关键金融零件、金融模块和金融整机。国内营收下降主要在金融整机部分。整机

包括纸币清分机和智慧柜员机，下降主要集中在纸币清分机。公司年初就预判清分机销售额会逐年下降，主要原因在于 19/20 年各大银行就进行了纸币清分机更换，目前接近尾声。银行智慧柜员机及其他网点转型设备的覆盖率刚过半，受银行采购、招标时间点影响，有周期性因素，预计今年能维持与去年相当的销售额。

**投资者：物流自动化市场目前发展到什么阶段？怎么看后续的市场空间？**

**董秘：**物流自动化需求从 2019 年上半年开始，2020 年是集中投资期，物流运营商基本都在在进行物流的场地、分拣厂的自动化升级改造。截至上半年，市场渗透率接近 30%到 40%。公司也对一些国内头部物流企业进行了解，明年他们在自动化方面的资本开支可能比 2021 年更大。总体来看，未来 3-5 年仍是集中资本投资期，公司较早地关注且布局了这方面市场，也将加大力度去地拓展这部分业务。

**投资者：公司智能自助设备的年生产能力将达 35 万台，目前的产能利用率如何？**

**董秘：**随着募投项目的建设，公司智能自助设备的年生产能力在今年年底将到达 35 万台。现阶段该智能工厂已开始使用，但设备、人员、工艺路线都处于适应磨合期。上半年自助设备的产能利用率接近 80-90%。许多订单（包括海外与国内的物流柜、国内零售行业的自助贩卖机等）都集中在三季度，产能在三季度开始会受到考验。按订单交付情况看，单三季度的订单就超过十万台，年均 35 万台折算平均一季度八万台，10 万台订单对应 8 万台生产力，折算产能达到 120%，属于超负荷。

**投资者：毛利率下滑主要是哪些产品影响？毛利率何时可以看到向上的转折？**

**董秘：**影响公司毛利率的因素有三点，第一，以钢材为主的原材料价格大幅上涨；第二，以芯片为代表的电子器件不仅价格大幅上升，同时出现断货、交期期延长等问题；第三，公司出口运输成本大幅上升。钢材价格上涨拉低自助设备产品（物流柜、零售柜等）毛利率；运费上涨对出口业务的毛利率影响较大；芯片供货短缺带来的成本上涨则表现在各个产品线，尤其是传统业务产品线。目前钢材价格回落，加之下半年公司高毛利的产品订单占比会有所提升。展望下半年，毛利率会有向上趋势。

**投资者：如何展望 21 年全年，全年股权激励的目标会不会有压力？**

**董秘：**客观讲达到目标有一定的挑战和压力。公司收入端的订单是有保证的，目标压力主要来自于

成本控制。如果公司毛利率能达到预期水平，基于目前的订单趋势，公司还是有一定的把握完成股权激励目标。

**投资者：智能充换电柜去年 3600 台订单目前的交付情况？今年新签充换电柜的在手订单情况如何？**

**董秘：**公司去年十月份中标了国网的招标项目，数量为 3,600 台。公司去年 12 月底前交付并确认收入的是 3,000 台左右，剩下的在今年一季度完成交付并确认收入。

公司在今年上半年收到国内一家知名运营商的类似规模的订单。下半年国网可能会有第二轮新的招标，公司目前也在密切跟进。

董事会秘书（财务总监）：荣波

2021 年 8 月 22 日