

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：2021-10-26

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；中金财富：黄颢；汇金资产：徐中华；天朗资产：张梦男；深梧资产：李元宁；嘉实基金：谢泽林；博时基金：高晖；乾石投资：傅胜坤；中邮人寿：朱战宇；长信基金：倪伟；万家基金：章恒；九泰基金：黄皓；东方睿石投资：唐谷军；申万宏源：邓湘伟；华安财保：李亚鑫；福建天朗：黄思成；上海雷根：王磊；上海复胜：周菁；上海国泰：姚骏彪、杨坤；中银国际：阳桦；鲍尔赛嘉（上海）：罗贤润；圆信永丰：朱梦天；珠海盈米：谭钧议；国寿安保：张帆
时间	2021年10月26日 15:00-16:00
地点	
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	董事会秘书（财务总监）作2021年第三季度报告总结和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10月26日

会谈纪要：

一、2021年第三季度情况总结及展望

（一）2021年第三季度情况总结

公司前三季度营收为 18.3 亿，同比增长 15.21%。净利润为 1.0 亿，同比下降 18.42%。

三季报主要指标的影响因素：

收入端：受出口航运物流紧张以及 9 月份山东省限电政策等因素影响，导致一部分应于 9 月份交付的订单没有按时交付和确认收入，被延期到 10 月份交付确认。

利润端：

1、大宗原材料费用上涨，导致产品毛利率未达到预期指标。

2、投资收益同比和环比都呈现较大降幅。三季度投资收益仅确认 1663 万左右，较上半年每个季度的 4000 多万少了 2000 多万，主要原因是公司参股投资的通达金租调整其财务核算政策，加大了资产减值准备计提，导致其三季度利润下降，相应当期投资收益大幅下降。

公司整体营收基本符合年初预期，其中物流和新零售业务板块业务表现良好。

物流业务

物流板块前三季度实现收入 6.5 亿左右，同比增长超过 60%。其中，国内物流柜业务收入稳定增长，同时海外物流柜大量订单交付；自动化业务，前三季度实现业务收入 2.7 亿左右（上半年度物流自动化业务确认收入为 1.65 亿），同比继续保持大幅度增长。

新零售业务

新零售板块前三季度实现收入 1.8 亿多，其中智能微超，智能取餐柜等产品收入达到了 1.6 亿，同比增长超过 80%。去年前三季度新零售板块实现营收不到 1 亿。

金融业务

金融业务板块前三季度今年低于公司年初预期，前三季度实现收入 5.3 亿左右。收入未达预期的原因与金融行业目前推广信创的节奏有关，各大银行延后了采购需求，等待金融行业优秀厂商进入信创名录之后才会延续采购。

传统业务

前三季度保持正常增长，实现营收 4.6 亿左右，同比增长超过 10%。

（二）2021年总体展望

全年营收预计同比实现一定幅度的增长，整个金融业务板块调低全年预期，物流和新零售板块会保持较高增长。根据手中的订单以及目前需求情况，公司有较大把握完成营收目标，挑战还是来自于成本端及毛利率影响。

10月中旬出于保护投资者利益角度，公司制定了股份回购计划，在10月29日股东大会通过后，

会通过股份回购方式去维护股东的权益。

二、问答环节

投资者：公司如何看待三大战略行业未来 2-3 年的景气度？

董秘：金融行业：除了现金机具等设备的更新升级，未来大的投资点可能在数字货币的衍生应用需求。今年国内在推广金融信创，这对于国产的设备、方案提供商是个较好的机会，能进一步增加银行的金融设备、方案的国产化替代。

物流行业：物流柜国内市场从 2019 年开始需求就趋于稳定态势，物流某行业龙头后续可能通过登录资本市场融资并进一步加大投入；海外物流柜需求会持续增加，公司前三季度海外物流柜实现了 1000 多万美元营收。国内物流自动化的市场需求从 2019 年四季度开始就很旺盛。今年前三季度有很多的市场机会，但限于产能影响，公司主动放弃部分采购招标机会，未来几年该板块的需求会保持高速增长。

新零售行业：2020 年受疫情影响线下零售行业景气度不高，但随着自助售货、取餐柜等新型场景的增加，今年市场景气度有所提升。仅前三季度新零售的营收已经达到 1.8 亿，未来总体而言会维持不错的趋势。

传统业务：近几年维持稳定趋势。通过上游供应商兼参股公司华菱电子的打印头销售保持超过 20% 的增长可以看出，下游打印机的需求还是有新的增长机会，公司也会加大传统行业的投入。

投资者：影响公司毛利率的因素？全年的毛利率目标？

董秘：前三季度毛利率同比下降 5 个百分点左右。主要原因在于：1、大宗原材料价格上涨导致产品毛利率受影响；2、产品销售结构改变。前三季度毛利率相对较高的金融业务收入同比下降，毛利率相对较低的物流柜占比较大，摊薄了公司综合毛利率。四季度毛利率的目标是要实现一定幅度增长。

投资者：现金流波动的原因？怎么看全年的现金流趋势？

董秘：1、公司三季度在手订单较多，季末受出口海运等影响，部分产品未能离岸，无法确认收入；2、限电影响产能，导致部分订单没有完成；3、前期已备货生产的部分订单未确认收入；4、物流自动化业务相比其他业务回款周期较长，形成资金占用。

全年看，现金流较去年同比下降，但努力会扭负为正。

投资者：限电政策对公司生产经营的影响？在手订单能否如期交付？

董秘：山东威海从 9 月中下旬开始执行限电，公司也积极响应，采取一系列措施以减少限电对公司的产能影响。三季度情况比较特殊，由于 9 月份订单生产交付较集中，加之限电要求的突发性，对 9 月份的生产安排造成了比较大的冲击。公司在 10 月份迅速调整应对，考虑到限电可能会长时间存

在，公司已经把不同厂区的生产设备和任务安排有序错峰，目前评估对四季度的影响会比较小。

投资者：新零售行业的各类下游客户营收贡献占比情况？

董秘：前三季度新零售产品销售额大概为 1.8 亿。50%多来自于潮玩市场客户，20%左右来自于取餐柜等创新应用的大客户，20%左右来自于普通零售运营商。主要客户都有比较大的增长。

投资者：如何看待物流、新零售大客户订单的情况及长期订单趋势判断？

董秘：新零售：原先大客户定制的售水自提柜产品项目情况比较特殊，近年来项目已经入尾期，采购在逐步减少。新零售很难再出现传统意义上的大客户，今年潮玩有一个大客户带来的全年贡献预计能过亿，这也和该客户后续项目铺设情况挂钩。

物流：物流柜国内大客户主要是国内最大的物流柜运营商，根据公司自己的分析判断，未来国内物流柜的需求会维持与今年相当的规模，不会有太大增长，可能会持续 2-3 年；物流柜海外大客户是欧洲的一家快递物流商，今年贡献了大概 1000 万美元的海外物流柜订单，该客户也是世界级的物流公司，未来会延续今年项目铺设的力度。第二个增长点来自于物流自动化，主要客户是还是国内几个头部领先的快递物流、电商物流企业。这几个客户同比都有不同幅度增长，今年部分客户的投入力度比较大。由于今年公司的产能、施工能力受限，公司也适当的放弃部分项目招标机会。

投资者：城市合伙人计划的推进进展？全年目标及项目的盈利情况？

董秘：城市合伙人是去年就开始推的新零售运营，即自己布设或者与合伙人合作运营零售业务。到三季度为止，投入运营的点位数已经超过 3000 个，从三季度开始我们逐步减缓了设备投放及点位开发的速度，目的是保证已铺设点位的盈利。总体已经略有盈利，取决于不同城市的布放量。目前在铺设比较集中城市西安、威海等地，这些城市已经能较好盈利。年底计划实现点位投放量一定程度的增长，上半年以快为先，下半年我们调整策略，以稳、以实现盈利为先，不强调铺放速度。

投资者：前三季度应收账款高的原因？第四季度还可能有小范围限电，有无具体措施达到全年目标？

董秘：应收款高的原因：9 月份集中销售，当期销售很难实现当期回款；物流自动化回款的周期较长。全年看，应收账款对比三季度末会有所下降。

限电情况：目前能够采取的措施：1、结合四季度订单重新排布生产计划、进行错峰生产，减少限电对于生产作业班次等的影响；2、内部采取节电的措施；3、部分非关键环节的生产任务外放给外部伙伴、供应商。

投资者：国网项目的进展？

董秘：公司一直在关注充换电柜市场，去年四季度国网第一轮招标的 3600 台已在去年 12 月、今年 1 月份完成交付。我们也在关注其他非国网项目客户的需求，今年前三季度来自其他运营商的项目

实现了 3000 多台充换电柜的销售与投放。国网及其他有影响力的机构可能在四季度有招标，但目前并不确定，公司一直在跟进。

投资者：公司利润端实现之前股权激励目标是否有压力？

董秘：实现全年的考核激励目标压力比较大，但我们还是会朝着目标去冲刺，压力主要来自于毛利率。

董事会秘书（财务总监）：荣波

2021 年 10 月 26 日