

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：2021-11-02

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 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	天风证券 李由；招商证券 陈舒然；新华基金 王丹；国信证券 朱张元；汇安基金 杨坤河；兴业基金 谢云腾；华泰柏瑞基金 骆梦涛
时间	2021年11月02日 10:00-11:20
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11月02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，相对同期下降 5 个百分点左右。
- 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

金融业务板块今年前三季度低于公司年初预期，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。

二、问答环节

投资者：公司金融行业是否存在周期性？信创对最近业务的影响怎样？

董秘：金融行业主要分为零件、模组、整机设备及解决方案三个产品线，存在行业周期性特点的主要是整机设备及解决方案，主要是取决于银行对整机设备的需求。

整机设备主要分为现金类设备(如纸币清分机)和网点转型设备，纸币清分机 2012 年银行开始采购，更换周期为 5-7 年，2019 年前后迎来集中更换；2018 年新金标政策的发布，促使银行、金融机具厂家升级，两个时间点赶在一起，正好迎来了 2019 年到 2020 年纸币清分机的销量增长。但 2021 年之后逐步进入相对低需求的阶段，后续也存在被其他新型设备取代的风险。网点转型设备 2016 年开始在国有银行普及，大银行主要是通过集中招标采购，地方小银行主要是高峰期进行采购。网点转型设备的现金类柜员机需求处于增长期，含有纸币清分机的功能。

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。

投资者：公司如何看待快递柜未来的空间和市场？有无切入其他大客户？市场行业地位怎么样？

董秘：快递柜产品属于公司物流行业的末端配送产品。

国内市场：从需求端看，物流柜某行业龙头占据了六七成份额，其他进入者很难对已有格局形成挑战；从供给端看，公司与深圳一家公司生产的柜类产品出货量占据了七成份额，占比稳定。基于行业分析报告，截至 2020 年底国内的快递柜总容量已过半，已进入成熟稳定期，未来几年不会有很大的增长，维持稳定状态。

国外市场：公司一直在积极开拓国外市场，以亚美逊为主的北美市场、欧洲市场、东南亚等发展中国家和地区，与欧洲的一家快递物流商达成合作，公司前三季度海外物流柜实现了 1000 多万美元营收，海外市场应用呈现积极增长态势，同时公司也在积极寻找新的机会。

投资者：公司为什么放弃一部分物流自动化的采购招标机会？

董秘：公司很早就做了物流板块规划，两到三年前物流柜业务趋于稳定后，公司开始布局自动化业务，并成为了公司物流行业新的增长点。疫情衍生了无接触配送，快递物流成爆发式增长。公司对市场需求反应快速，因为公司有具体产品设计能力、生产能力和服务能力。今年前三季度有很多的市场机会，但限于产能影响，公司主动放弃一小部分采购招标机会，未来几年该板块的需求预计会保持高速增长。

投资者：请介绍新零售行业的城市合伙人计划？

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：公司在可转债转股价格方面是否会有调整？

董秘：我们与主要股东进行过沟通，他们对公司发展及公司股价有信心，所以未进行调整。未来我们还会与股东继续保持积极沟通，也会反馈债券持有人的关注点。

投资者：公司是否受限电影响？

董秘：山东威海从9月下旬开始执行限电，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：请荣总拆解一下公司的成本结构，及近期业绩受成本、运费影响的情况。

董秘：相对不太容易拆分，材料成本占整个产品成本的80%多，人工、制费及运费等合计占不到20%。材料成本变动方面对毛利率的影响约占三到四个点，运费对毛利率的影响约占一个点左右。

投资者：第三季度现金流波动的原因是什么？

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：公司投资收益占利润的较大比例，是来自于通达金租的收益吗？通达金租主要做哪些业务？

董秘：关于三季度投资收益的变动前面已介绍。通达金租是2016年成立的“金融租赁”公司，银监会发放许可牌照，其偏重于为公共设施、交通行业等提供融资租赁，成立后业务方向精准到位，项目投放、发展比较快，盈利较好。

董事会秘书（财务总监）：荣波

2021年11月2日