

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：2022-3-17

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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></p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>天风证券 张文星 天风证券 李由 国海证券 应婵 国寿养老 鲁嘉琪 武汉鸿翎 夏洋 国寿安保 曲郎宁 南方基金 吴凡 国信证券 徐莹翔 中金资管 莫华寅 兴全基金 葛兴浪 光大保德信 朱梦天 中金资管 常立 弘康人寿 孙婷 永赢基金 曾婉云 申万宏源国际 屈玲玉 凯丰投资 童帅 招商基金 吴艾伦 国信证券 朱张元 上海瑞君资管 丁晨霞 浙商证券 李博华 长江资管 程军 粤开证券 张亚光 海通资管 王学思 英大保险资管 张立晨 南京证券 章琪</p>

	<p>国君资管 张骥</p> <p>东证融汇 王笑宇</p> <p>天治基金 王倩蓉</p> <p>中信资管 郭羽</p> <p>睿郡资产 刘国星</p> <p>隆顺投资 李玲</p>
<b>时间</b>	2022年3月17日 15:00-16:15
<b>地点</b>	
<b>上市公司接待 人员姓名</b>	<p>董事会秘书（财务总监）：荣波</p> <p>证券事务代表：康志伟</p>
<b>投资者关系活动 主要内容介绍</b>	<p>董事会秘书（财务总监）作2021年主要经营情况总结和2022年业务展望，并回答投资者对相关问题的提问。</p> <p>公司对问答情况进行了记录和整理，形成了《电话会议纪要》。</p>
<b>附件清单（如有）</b>	《电话会议纪要》详见附件一
<b>日期</b>	2022年3月17日

## 会谈纪要：

### 一、2021 年主要经营情况总结和 2022 年业务展望

#### （一）2021 年主要经营情况总结

新北洋锚定无人化、少人化、智能化这一社会发展趋势，围绕“成为世界先进的智能设备/装备解决方案提供商”这一发展愿景目标，依靠不断的技术创新，继续加大金融、物流、新零售等战略新兴业务的开拓，完善全产业链的业务布局。

2021 年整体营收情况基本符合公司的预期，其中物流板块和新零售板块业务表现取得了比预想更好的结果，物流自动化业务和新零售智能设备销售业务取得了较快增长；而金融板块受整个市场采购延迟的影响，部分业务和需求推迟到了 2022 年度。另外，大宗原材料费用上涨、芯片供应紧张、以及出口运费上涨等因素，对公司的成本和毛利率带来了一定的压力和不利影响。具体的经营业绩情况还请关注公司将于 2022 年 4 月 20 日披露的《2021 年年度报告》。

#### （二）2022 年总体展望

需求和机会仍将延续，全年营收预计同比实现一定幅度的增长，整个金融业务板块预计将有所恢复，物流和新零售板块会继续保持相对较高的增长。挑战和不确定性还是来自于成本端和毛利率，以及新冠疫情和国际贸易环境变化的影响。

### 二、问答环节

**投资者：**公司物流自动化产品的主要应用场景是什么？

**董秘：**主要是各快递、物流公司的中转场环节，为快件分拣等场景提供“自动化、无人化”创新解决方案，助力物流企业降本提效。

**投资者：**上次交流时公司提到物流自动化施工产能偏弱，现在有无改善？

**董秘：**公司 2018 年开始进行物流自动化产品的研发，2019 年开始培育物流自动化现场设计和实施能力，现场实施和供应链建设需要逐步实施，很难实现跳跃式发展。

整个 2021 年，公司一直在持续拓展和优化物流自动化产品设计能力、生产能力、实施能力和运维服务能力，以进一步满足物流自动化业务板块持续增长的需要。

**投资者：**公司快递柜产品 2022 年的展望情况？

**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：**快递柜总容量已过半，已进入成熟稳定期，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，并已在欧洲市场取得突破和规模化销售，东南亚等发展中国家和地区也在持续拓展，同时还在积极寻找新的机会。2022 年预计仍将维持较大规模的增

长。

**投资者：公司新零售板块 2022 年的推广计划？**

**董秘：**2021 年智能零售设备因基数较小销售增长较快，2022 年公司在继续推广原有设备和解决方案的同时，针对目标品牌商客户的新需求，也在积极响应并开发商品展示柜（开门柜）类产品，预计新零售板块仍会继续保持相对较高的增长。

在新零售运营方面，公司更为注重“运营质量”，2022 年运营设备数量计划在 2021 年基础上再实现一定规模的增长。

**投资者：请介绍新零售的毛利率情况？**

**董秘：**新零售设备的毛利率大约在 30%~40%左右。新零售运营因为目前规模不大，主要是商品销售收入，基本上处于盈亏平衡状态；广告费、陈列费等业务收入尚需进一步推广和拓展。

**投资者：公司新零售大数据有自有运营中心？**

**董秘：**公司提供新零售综合解决方案，拥有完全具有自主知识产权的智能零售设备和“云平台”系统，目前接入公司新零售云平台的设备，除了公司自运营之外，还有部分其他客户的智能零售终端设备。

**投资者：目前疫情对公司今年 1 季度业绩的影响？**

**董秘：**自 3 月 9 日 0 时起，公司及在威海当地的子公司根据新冠疫情防控的需要，人员居家（企）“静止”，配合做好疫情防控工作。公司部分人员居家，部分人员居住在公司宿舍内；部分人员采用线上办公形式开展工作，公司威海厂区生产和物流处于暂停状态。本次疫情预计会对公司 2022 年第一季度经营业绩产生一定的不利影响。本次疫情的具体影响程度尚需根据后续疫情发展和防控情况综合评估确定，目前尚无法具体预计。

公司在严格落实各项疫情防控措施、尽可能防范疫情风险的同时，对位于威海市内的公司人员，部分采取线上办公形式开展工作，在遵守疫情防控政策的前提下，一定程度上保障公司经营活动的有序开展。同时积极与客户保持沟通，根据实际情况，推进部分订单的正常履行或延期履行，保障公司和股东的利益。另外，在保障员工健康的前提下，公司已预先拟定了返岗后的各项工作计划和安排。

**投资者：取餐柜产品 2021 年的市场规模以及 2022 年的预计情况？**

**董秘：**取餐柜产品 2020 年开始普及，2021 年公司是国内取餐柜客户的主要供应商。2022 年预计整体的市场布放量会进一步加大，同时在商家端应用的取送餐产品解决方案也可能有所拓展。

**投资者：新北转债有无通过条款促进转股的可能？**

**董秘：**2021年我们即与主要股东进行过沟通，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，以同时维护好股东和债券持有人的权益，力争实现股东、债券持有人和上市公司的多方共赢。

董事会秘书（财务总监）：荣波

2022年3月17日