

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：2022-4-25

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	信达证券 王明路、张弛、底千慧 银华基金 陈晓雅 平安基金 江正清 富国基金 宁丰 永赢基金 曾琬云、慎胜杰 华鑫证券 杨靖磊 博时基金 梁琳 长江养老保险 孙楠 建信养老金 姜鑫 睿郡资产管理 丁晨霞
时间	2022年4月25日 13:00-14:00
地点	
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书(财务总监): 荣波 证券事务专员: 倪赛君
投资者关系活动 主要内容介绍	董事会秘书(财务总监)作2021年及2022年一季度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。 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	2022年4月25日

## 会谈纪要：

### 一、2021 年及 2022 年一季度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和 2022 年业务展望

2021 年，公司产品的市场需求比较饱满，公司全年实现营业收入 26.46 亿元，同比增长 10.42%。受生产成本上升的影响，公司实现归属于上市公司股东的净利润 1.46 亿元，同比下降 21.22%。

2021 年公司根据未来发展的需要，对业务分类重新进行了梳理，着力聚焦发展“2 大产品解决方案+2 大行业场景解决方案+2 大服务运营解决方案”共 6 大业务板块。2021 年 6 大业务板块经营情况如下：

#### 1、打印扫描产品解决方案

2021 年打印扫描产品解决方案共实现收入 7.61 亿元，同比下降 1%。其中，海外市场实现收入 3.97 亿元，同比增长 11.90%。

经初步评估，2022 年该业务线的订单和市场需求稳中向好，预期将保持稳定增长，其中国内业务基本保持平稳，海外业务预计将实现一定程度的增长。

#### 2、智能自助终端产品解决方案

2021 年智能自助终端业务共实现收入 8.21 亿元，同比增长 56.31%，其中，海外市场实现收入 1.31 亿元，同比增长 539.45%。

智能自助终端产品包括三个业务分支，包括智能快递柜产品、自助售货类产品、各类自助终端的创新应用产品。

智能快递柜产品方面，国内市场继续巩固既有战略大客户的合作，受客户点位拓展恢复增长的影响，对其销售实现增长约 50%；海外快递柜的市场销售实现爆发增长，全年共实现收入 1.27 亿元，同比增长近 6 倍。基于和主要客户的沟通情况，预计 2022 年国内该类业务需求稳定，海外业务预计将保持一定程度的增长。

自助售货类产品方面，全年共实现收入 2.33 亿元，同比增长 103.38%，预计 2022 年该类业务将继续保持增长态势。

各类自助终端的创新应用方面，公司紧跟疫情影响下的无接触取餐趋势，与国内领先的 2 家餐饮电商平台企业均建立合作，智能取餐柜实现批量销售并保持市场份额领先；密切跟进新能源充换电基础设施这一细分市场，深化与合作客户的合作，充换电柜保持稳定批量供货。蛋糕自提柜、自助售药终端等创新产品的试点推广也取得积极进展。2022 年公司将继续跟进拓展充换电柜、取餐柜的市场新机会，力争实现该类业务的突破和增长。

#### 3、智慧金融场景解决方案

受金融行业调控政策及银行信创改革等因素影响，2021 年商业银行的信息化采购需求整体延后放缓，公司智慧金融类业务同比下滑。2021 年智慧金融场景解决方案共实现收入 4.04 亿元，同比下

降 38.47%。其中，海外市场经过多年的业务运营培育，实现收入 1.05 亿元，同比增长 4.99%。

2022 年，预计商业银行 2021 年推迟的各类网点转型相关采购需求将陆续落地，出现恢复性增长。海外业务力争迈上增长的新台阶。

#### 4、智能物流场景解决方案

2021 年物流自动化业务得益于国内物流行业的持续发展，继续保持快速增长，全年共实现收入 4.23 亿元，同比增长 43.94%。

受疫情的反复波动和快递信息化改进的需要，预计 2022 年该类合同或订单将维持稳定增长的趋势。

#### 5、服务业务、运营业务解决方案

充分发挥多年集聚的产品技术支持和运维服务能力优势，推进公司由产品制造商向服务提供商延伸，深度服务于客户，在巩固与客户合作关系的同时增加收入，全年共实现服务业务收入 1.04 亿元，同比增长 8.13%。基于公司独特的产品和场景解决方案，以“新零售综合运营”和“物流自动化分拣运营”为基点，积极探索公司业务模式创新，逐步推动公司业务转型。目前公司新零售运营点位已超过 3000 个。2022 年公司将加大该类业务的拓展力度，挖掘公司新的业务增长点。

2021 年受疫情影响，虽然公司收入实现一定程度的增长，但净利润出现下降，公司在 2021 年也采取了一定的内部控制措施，从运营管控方面努力降低不利因素的影响。2022 年疫情存在不确定性，但公司对市场仍抱有积极态度，将努力克服困难，力争实现增长。

### (二) 2022 年一季度主要经营情况总结

公司一季度内因受 3 月初突发新冠肺炎疫情影响，致使公司当期营业收入同比下降，实现归属于上市公司股东的净利润相应减少。3 月底公司已实现全面复工复产，组织人员生产全力保证交付进度，根据目前的市场订单情况，力争实现 2022 年上半年经营业绩的追平甚至增长。

## 二、问答环节

**投资者：公司收入的构成是怎么样的？**

**董秘：**2021 年打印扫描产品解决方案共实现收入 7.61 亿元，约占营业收入的 29%，其中国内业务 3.6 亿元左右，国外业务 3.9 亿元左右；2021 年智能自助终端业务共实现收入 8.21 亿元，约占营业收入的 31%，其中智能快递柜类产品收入 4.6 亿元左右，自助售货类产品 2.3 亿元左右，各类自助终端的创新应用产品 1.4 亿元左右；2021 年金融行业场景解决方案共实现收入 4.04 亿元，约占营业收入的 15%；2021 年智能物流场景解决方案共实现收入 4.23 亿元，约占营业收入的 16%，主要为国内市场；2021 年服务业务、运营业务解决方案共实现收入 1.5 亿元，其中服务业务收入约 9000 万元，运营业务收入约 6000 万元。

**投资者：公司不同产品的生产研发有无协同作用？**

**董秘：**从产能分布上，公司可达到打印扫描整机产品 120 万台/年的生产能力，自助整机终端设

备 30-40 万台/年的生产能力，同时物流自动化产品的产能也处于持续增长阶段，产能完备。

从产品技术上看，公司产品主要涵盖了光、机、电、软等多项技术及相关集成应用，技术方面公司产品均属于该范围，技术研发可协同。

**投资者：疫情对公司的影响情况？**

**董秘：**公司所在地威海市因 3 月初突发新冠肺炎疫情，公司根据威海市疫情防控要求，自 2022 年 3 月 9 日 0 时至 3 月 24 日 6 时暂停威海区域内的生产活动，员工静止居家，物流停运，导致公司主要产品的市场推广、业务拓展、生产交付和安装验收等均不同程度的迟滞，致使公司当期营业收入同比下降，实现归属于上市公司股东的净利润相应减少。公司目前已实现全面复工复产，组织人员生产全力保证交付进度，加紧产品的物流发送和安装验收。当前部分地区疫情出现波动，可能会对公司的原材料采购及交付产生一定影响。

**投资者：公司金融类产品业务情况是怎么样的？**

**董秘：**受金融行业调控政策及银行信创改革等因素影响，2021 年商业银行的信息化采购需求整体延后放缓，公司智慧金融类业务同比下滑。2021 年金融行业场景解决方案共实现收入 4.04 亿元，同比下降 38%，主要为银行网点转型设备收入减少。其中，海外市场实现收入超过 1 亿元，实现了同比增长。

**投资者：请介绍可转债转股价格向下调整情况？**

**董秘：**公司将按照债券募集说明的规定和要求，履行必备的审议程序后对可转债向下调整的价格作出决策，公司也将会考虑债券持有人的诉求和权益。

**投资者：新北洋智能物流场景解决方案的优势是什么？**

**董秘：**在提供该项产品前，公司与主要快递物流公司已经在其他产品方面开展过业务合作，客户对公司认可度高，客户关系稳定；同时公司核心技术优势、规模化生产能力和服务交付能力强，可以更好的满足客户集中交付需求；另外自动化类产品由采购到交付周期长，新北洋作为上市公司的规模优势和资金优势可以更好的支持公司拓展相关业务。

董事会秘书（财务总监）：荣波

2022 年 4 月 25 日