

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：2022-5-6

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	德邦证券 高远、成浅之、赖锦豪、马丽颖、刘子洋、丁锟 光大基金 华叶舒 华夏基金 周欣 华夏未来资管 毕晶 睿远基金 孙瑶月 英大保险资产管理 张立晨 中欧基金 李波 北京大家资管 于扬
时间	2022年5月6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5月6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

2021 年，公司基于业务发展状况，对业务进行了重新梳理，把原来的业务根据应用场景进行了梳理，调整为“2 个产品解决方案+2 个行业场景解决方案+2 个服务运营解决方案”。

2021 年在整个外部经营环境不是很有利的情况下，公司实现营业收入 26.46 亿元，同比增长 10%；实现净利润 1.46 亿元，同比下降 21%。增收不增利的主要原因是：2021 年芯片、钢材等原材料价格上涨，物流运输价格上涨，影响公司利润的实现；从市场销售端来看，公司的各类产品呈现出不同表现。

#### 1、打印扫描产品解决方案

打印扫描产品解决方案 2021 年营业收入基本稳定，实现收入 7.6 亿元，其中海外出口业务实现 12% 增长，实现收入 3.97 亿元，主要得益于海外疫情后的复苏。展望 2022 年，此类业务会有一定程度好转，结合目前客户调研和订单情况，2022 年海外客户将迎来更大增长，国内方面将基本保持稳定。

#### 2、智能自助终端产品解决方案

该类业务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和市场机会三类，2021 年该类业务营收增幅较大，实现收入 8.21 亿元，同比增长 56%，其中海外市场增幅较大。智能快递柜产品：国内市场方面，战略大客户出现恢复性增长；海外市场方面，快递柜实现爆发性增长，同比增长 5.4 倍，多年的业务布局开花结果。自助售货类产品：全年实现收入 2.33 亿元，同比增长较多，主要原因是潮玩、派样等细分市场收入翻倍增长。各类自助终端的创新应用和市场机会：客户定制类的自助设备，如取餐柜、充换电柜取得批量销售，增长也较快。

展望 2022 年，快递柜业务国内基本趋于稳定，海外的快递柜业务根据目前反馈的客户需求和规划，预计会保持增长的态势。自助售货类产品受国内多地疫情反复，可能会对国内客户的点位拓展造成一定的影响，预计仍会实现一定增长，但目前公司也相应调低了对该业务的增长预期。创新类的应用和市场机会产品方面，取餐柜客户加大了无接触配送的业务规划，充换电柜等产品在未来新基建的应用机会，预计会保持业务增长趋势。

#### 3、智慧金融场景解决方案

2021 年该类业务收入出现下降，实现收入 4 亿元，同比下降 38%，但亮点是海外该业务实现了一定程度增长。该类业务下降的原因是金融行业调控政策及信创改革，2021 年对金融设备的采购需求延后。随着采购恢复及信创认证的推动，预计 2022 年该类业务会出现恢复性增长。

#### 4、智能物流场景解决方案

2019 年公司把握了物流自动化改造的爆发性市场机会，经过公司多年培育，无论是自动化的单品还是系统化的集成产品，公司均保持了第一梯队的市场地位，2021 年实现收入 4.2 亿元，同比增长 44%。2022 年根据公司对市场的分析判断及各大物流企业自动化的改造需求调研，公司将紧紧把

握市场机会，努力推进该业务增长。

### 5、服务业务、运营业务解决方案

2020 年公司开始推进业务的转型和升级。公司从经营产品逐步开始向与产品有关的服务进行升级，公司可提供与设备相关的维保服务、装移机服务等，该类业务收入稳定，可对公司的收入实现有效补充。基于对未来自助售货运营的理解，公司在城市及其他项目场景设立运营点位，截至 2021 年底公司新零售运营点位已超过 3000 个，在威海、西安等点位较多的城市已经实现了盈亏平衡。2022 年在点位稳妥拓展的基础上，加快速度布局，提高运营水平。

2021 年受大环境的影响，公司虽实现营业收入增长，但是净利润水平未提升。公司在生产经营过程中也采取了一系列的降本增效措施，但仍有很大的挖掘空间。2022 年公司的经营业绩可能会有一定的提升，但仍存在诸多的不确定因素。一是全国多地疫情反复，因威海 3 月份疫情影响，公司停产近半个月，对公司一季度的经营业绩产生不利影响，但是大部分的客户对此情况表示理解，同意将业务订单进行顺延，公司会力争在上半年实现业绩追平甚至反增。二是上海等地区近期出现疫情，对上海等地区的原材料采购、产品销售、安装造成了一定影响。三是海外的政治经济环境不稳定，目前未对公司造成影响，公司将密切关注相关局势。总体来说，2022 年的机会大于风险，公司将在做好经营管控的前提下，努力提升盈利能力，实现营业收入和净利润的同时增长。

## 二、问答环节

**投资者：公司可转债的下修进度情况，可转债的下修价格？**

**董秘：**2021 年上半年开始公司陆续接到部分转债持有人表达下修转股价格的愿望，公司非常重视持有人的意见，积极与大股东开展积极沟通，酝酿下修的方案。目前公司大股东对于下修转债价格事项是表示认可的，公司的最终目的是实现债券持有人进行符合预期的可转债转股，同时保证公司股东与转债持有人的权益。关于可转债的下修价格，具体还需经过后续的股东大会和董事会决策。

**投资者：公司的产品结构、产品销售价格发生了哪些变化？**

**董秘：**从产品形态上，公司的产品分为关键基础零部件、智能整机设备、智能自助设备、自动化设备。2021 年关键基础零部件实现收入 4 亿元左右，约占营业收入的 15%；2020 年该业务实现营业收入 4.8 亿元左右，约占营业收入的 20%。该类业务的毛利率水平较高，接近 50%，该类业务收入及占比下降，而公司毛利率水平相对较低的物流自动化产品增长迅速，导致公司整体的毛利率水平下降 8%左右。

国内的快递柜、取餐柜等产品同质化竞争比较激烈，为了抢占市场，公司采取了下调价格的措施。同时 2021 年钢材等大宗原材料的上涨、以及汇率波动及运费的影响，导致相关产品毛利率水平下滑。

**投资者：公司的传统业务和战略新兴业务有哪些协同作用？**

**董秘：**2022 年公司成立之初主要业务为专用打印扫描产品，2008 年开始向高铁智能打印售票产品领域进军。伴随着公司在光学、机械、软件等相关领域的技术积累，以及公司在金融模块方面长久的供应经验，公司开始布局智慧金融产品领域。物流自动化设备得益于公司自身的技术开发以及与多所高校的技术合作开发，积累了丰富的自动化控制技术，同时公司与快递物流企业在专用打印扫描设备领域前期建立了良好的合作关系，公司能在第一时间拓展这些客户的新需求新机会并开展合作。智能零售设备从设计端开始就包含了公司对未来新零售的理解。基于公司的光机电软等技术研发、规模化生产、服务、客户合作关系等优势，公司在各业务均拥有核心竞争力，确立了第一竞争梯队的位置。

**投资者：**请介绍一下整个智能自助设备的大客户及未来需求？

**董秘：**智能快递柜产品，公司拥有国内的战略大客户，同时公司与德国、捷克等国家的物流行业龙头企业建立了合作关系。自助售货机产品，公司与普通的运营商、品牌商、潮玩、派样等特色细分市场的运营商均建立了合作关系。关于未来面临的竞争和发展趋势，举例说明，2022 年预计国内的物流柜需求趋于平缓，海外物流柜业务可能加大点位的布放力度。预计自助售货机特色细分市场的客户将加大点位的布放力度。

董事会秘书（财务总监）：荣波

2022 年 5 月 6 日