

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：2022-08-23

<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 李由 华宝基金 孙嘉伦 中金资管 周宜夫 海通资管 王学思 财通资管 郭琪 东方财富 朱张元 光大保德信 华叶舒 凯丰投资 童帅 明世基金 靳丰蔚 华安基金 孙丽娜 国融证券 李中炜 太平资产 李洋 中金资管 黄思皓 华泰证券资管 姜鑫 华夏基金 刘沛奕 摩根华鑫 施同亮 光大保德信 朱梦天 中金资管 莫华寅 光大保德信 黄波 中泰证券 盖啸 中信建投 刘光宗 永赢基金 慎胜杰 招商基金 吴艾伦 国寿养老 胡仲黎 京华山一 Richard Lee</p>

	华泰证券资管 姜之媛
时间	2022年8月23日 15:30-16:40
地点	
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书（财务总监）：荣波 证券事务主管：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2022年半年度主要经营情况总结，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8月23日

电话会议纪要：

一、2022 年半年度基本情况简介

2022 年上半年，一季度公司受威海突发新冠疫情的影响，对当期业绩造成较大影响，收入与利润出现大幅下滑。二季度在疫情结束后，公司全力开拓市场，加快设备和项目的安装验收，力争追平补齐受到影响的业绩，第二季度营业收入环比一季度增长 98%，环比扭亏为盈。

1、打印扫描产品解决方案

受疫情散点多发的影响，公司的国内打印扫描业务收入出现一定幅度的下降。国外在持续聚焦重点国家和头部大客户的市场策略指导下，收入同比增长近 30%。综合来看打印扫描业务同比增长 12%左右。

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、创新自助终端三类。智能快递柜产品：国内市场短期受疫情影响，战略大客户的点位铺设进度有所放缓，业务规模一定程度下滑。上半年海外智能快递柜实现收入超过 1400 万美元，增长迅速。综合来看智能快递柜产品收入基本持平。自助售货类产品：头部大客户受上海疫情影响较大，需求有所放缓和减少。公司展示柜产品上半年中标某大客户，并实现一定量的销售。创新自助终端：智能取餐柜在国内某电商龙头新一轮招标中以第一名中标，稳定供货。两轮车换电柜方面公司积极跟踪相关业务机会，积极跟踪电动汽车换电市场，储备新业务机会。

3、智慧金融场景解决方案

2022 年上半年实现收入 2.3 亿元，同比增长近 30%。主要是国外市场实现突破增长，国内市场受银行周期性采购影响，一般上半年的采购数量不大。

4、智慧物流场景解决方案

2018 年公司开始布局此类业务，随着市场发展，业务需求旺盛。2022 年上半年受国内疫情散点多发影响，已经中标项目的施工和验收受到波及，无法确认收入。上半年实现收入 1.45 亿元，同比下降 12%。2020 年公司开始培育自动化总包集成项目，探索公司由单一的产品制造商向综合服务提供商转变的机会。

5、服务业务、运营业务解决方案

服务业务上半年共实现收入 0.53 亿元，同比增长近 50%。运营业务同比实现翻倍增长，收入增长迅速。

二、问答环节

投资者：展望一下公司各版块业务全年的收入预计？

董秘：2022 上半年公司柜类业务受到疫情散点多发影响较大，预计全年仍会受到波及，亮点是

海外出口业务增长超出预计，预计全年海外收入能有 30%至 40%的增长。全年打印扫描产品预计和 2022 年上半年的增长幅度保持持平。智能快递柜产品预计全年国内外收入合计会有 10%左右的增长。物流自动化全年收入预计将基本保持稳定。服务类业务基本保持稳定增长。争取全年实现收入较大幅度增长。

投资者：目前原材料成本和海运费用的情况？

董秘：原材料方面，芯片等大宗原材料的价格开始出现回落，海运价格仍高位运行。公司采取了一系列应对措施，力争实现收入和利润的稳定增长。

投资者：请介绍新能源电池检测的业务情况及竞争格局和需求？

董秘：2019 年开始，公司开始关注到相关的场景应用，尤其是锂电池的表面检测需求。市场上已有的检测方案主要通过线扫相机或面阵相机的解决方案进行，主要利用的是国外的产品和技术，价格比较高昂。公司拥有接触式图像传感器业务，以图像传感器为突破口，集成传感器、算法、其他装置成为一整套的解决方案，产品价格竞争力十足，已应用至国外某知名品牌客户，较为成功，去年该业务实现收入 1000 万至 2000 万元。经过一年多的产品优化，目前产品技术已基本成熟，公司正在积极发掘市场，寻找需求客户，如果该方案顺利在电池检测领域取得成功，可顺势延伸至其他的工业检测领域。公司的传感器检测解决方案当前在国内市场具有唯一性。

根据了解，一条完整的电池生产工艺流程涉及到的检测设备约有 10-20 个，一个电池生产厂一般会有多条电池生产线。

投资者：请介绍一下公司的换电柜业务？

董秘：公司现有的换电柜业务是两轮电动车的换电柜，未来会积极保持与头部运营商的紧密合作。关于未来的电动汽车是快充模式还是换电站模式目前仍不明朗，公司积极跟踪相关进展情况。

投资者：请介绍一下智慧物流场景解决方案业务？

董秘：公司智慧物流场景业务的主要客户有某知名物流运营商、某知名电商物流平台企业、邮政系统领域等。近几年物流行业发展的趋势是自动化分拣网点的建设速度加快，降低人工成本，提升效率是重要需求。目前公司产品线丰富，不仅拥有单件分离装置、直线分拣机等创新核心单品，还拥有提供整体解决方案的能力。随着快递量的持续增加，物流快递企业对自动化设备的需求程度也日渐强烈，目前物流快递行业的自动化普及率尚不到 50%，仍有较大的增量市场。该类业务每年都会有招标采购，根据规划，从产品的生产、施工、验收到交付，整个周期需要 6 至 9 个月。

投资者：自动化装备毛利率提高的原因是什么？

董秘：公司经过多年对各版块业务的熟悉，在产品的成本管控、生产等方面积累了一定的经验，毛利率水平缓慢提升。

投资者：公司物流自动化设备能否应用到其他领域？

董秘：随着产品技术水平的提高和积累，公司也在积极考虑向其他方向延伸和布局，一方面是产品应用向其他场景延伸，例如仓储场景、企业物流场景等；另一方面也在着手向产品技术的产业链的上游，即关键基础零部件进行延伸，如部分自动化控制的产品和部品等。

投资者：公司研发费用、管理费用水平较高的原因？

董秘：从2020年开始公司的研发费用占比绝对值是逐年下降的，已经由过去最高占比15%左右下降到目前的10%左右。2019年是公司研发费用的高点，主要是因为智慧柜员机、物流自动化产品、智能售货类产品的集中创新研发。管理费用的占比也基本在逐年下降，主要是厂房和设备的折旧费。

投资者：公司未来有利润率的目标吗？

董秘：公司过去的净利润率大约有13%至15%左右，近年来逐年下滑至10%以下。主要原因是由于产品结构及产品成本的原因，导致毛利率水平由40%下降至30%左右。未来公司在保持现有产品结构的前提下，力争将毛利率水平维持在30%以上，净利润率也争取恢复到一个正常的水平。

投资者：实现公司未来发展重点要解决的问题是什么？

董秘：公司涉及的领域竞争逐渐加剧，一方面需要力争继续保持相关的技术优势；同时重点关注提升公司的综合成本管控能力，如供应链能力等。

董事会秘书（财务总监）：荣波

2022年8月23日