

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：2023-05-11

| | |
|---------------------------|--|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 |
| 参与单位名称 及人员姓名 | 5月10日 天弘基金 余袁辉 上银基金 张和睿 天风证券 张文星 国寿安保 葛佳 东方财富 朱张元 5月11日 中银证券 邹坤 太平洋证券 戴梓涵 安信证券 金晓溪 |
| 时间 | 2023年5月10日 13:30-15:15 5月11日 10:00-11:30 |
| 地点 | 新北洋张村科技园行政办公楼6楼会议室 |
| 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：刘远霖 |
| 投资者关系活动 主要内容介绍 | 一、投资者签署《承诺书》。 二、董事会秘书（财务总监）作2022年及2023年一季度主要经营情况总结和2023年业务展望，并回答投资者对相关问题的提问。 三、参观公司产品展厅。 公司对现场问答情况进行了记录和整理，形成了《现场会谈纪要》。 |

| | |
|----------|----------------|
| 附件清单（如有） | 《现场会谈纪要》详见附件一 |
| 日期 | 2023年5月10日-11日 |

会谈纪要：

一、2022 年及 2023 年一季度主要经营情况总结和 2023 年业务展望

1、业务战略

2022 年，公司基于业务发展状况，推进业务结构调整，明确“一体两翼”的业务战略：

“一体”是指打印扫描产品解决方案、智能自助终端解决方案、智慧金融场景解决方案、智能物流场景解决方案四个业务板块作为公司的发展基础和主体，持续巩固夯实、提升规模，保持公司的稳定增长。

“两翼”是指以关键基础零部件解决方案和服务运营解决方案作为产业链上下游布局的左右两翼，积极向产业链上下游延伸，蓄力打造增长的新引擎。

2、2022 年及 2023 年一季度主要经营情况

2022 年，全球经济复苏动力不足，外部环境愈发复杂严峻，公司全年实现营业收入 22.77 亿元，同比下降 13.95%；实现归属于上市公司股东的净利润-2,567 万元，同比下降 117.6%。其中国内市场收入 13.93 亿元，同比下降约 30%；海外市场收入 8.93 亿元，同比增长近 40%。其中，对营业收入影响较大的主要包括如下几方面：

(1) 智能自助终端业务，全年共实现收入 4.86 亿元，同比下降 40.10%，其中主要体现在国内市场，收入下降的原因主要是受经济下行以及市场需求减少等因素影响，客户订单大幅减少，导致营业收入下滑。

(2) 物流自动化业务，全年共实现收入 2.40 亿元，同比下降 43.25%。收入下降的原因，一方面是设备厂商逐渐采取低价竞争的方式争夺市场，公司份额有所降低；另一方面，受国内市场环境影响，施工人员短缺、入场难度加大，项目验收及收入确认周期延长，致使该业务销售收入出现较大降幅。

(3) 公司海外市场，全年共实现收入 8.93 亿元，同比增长近 40%。收入增长幅度较大，其主要是得益于公司围绕专用打印、金融以及物流柜等业务，在海外市场进行了多年的铺垫和耕耘，以及公司对大客户的全面经营，在 2022 年均取得了积极成效，有力的推动了公司海外市场收入的快速增长。

2023 年随着经济形势复苏，市场需求逐渐回暖，一季度公司实现营业收入 3.89 亿元，较去年同期实现了小幅增长，其国内市场收入增长较大，海外市场收入较去年一季度有所下降。

3、2023 年业务展望

展望 2023 年全年，国内市场收入预计能够实现一定增长，其中打印扫描产品、智能自助终端以及智慧金融等业务板块，预计均能够实现恢复增长。智能物流业务板块，公司业务策略有所调整，不仅以追求订单规模为主要目的，年度内营业收入预计能够实现略微增长。海外市场，预计仍能够维持增长，其中增长点主要是金融等业务。

二、问答环节

投资者：公司各类产品的收入确认周期？

董秘：公司目前的业务基本都是 ToB 类业务，基于不同类别产品的特点，其收入确认周期有所不同。其中，打印扫描类产品，从客户下达订单，经过生产、发货以及最终确认收入，整个周期相对较短，一般为两个月；智能自助终端，自客户下达订单，完成生产、发货，再经过物流中转到达点位，最终安装完成并通过验收才可确认收入，整个周期平均为四个月左右；智慧金融设备的收入确认周期一般与智能自助终端产品相似；智能物流装备的收入确认周期一般较长，除了包括生产环节，还需要将产品发货到场地，在现场施工完成后，还需经过初验、终验以及试运行等阶段。

投资者：公司未来 3-5 年发展的增长空间主要在哪些方向？

董秘：从市场空间的角度看，未来 3-5 年的增长空间主要体现在以下几方面：

1、智能自助终端，尤其是智能零售系列产品，随着经济形势的回暖复苏，市场需求将逐渐恢复到正常水平，智能自助终端的市场空间相对广阔，并且随着不同新业态的不断涌现，将进一步刺激智能自助终端市场的发展。

2、智慧金融设备，随着银行网点转型的不断推进，仍将有市场需求不断被释放，并且在未来 2-3 年，预计将迎来智慧柜员机、清分机等产品的集中更换迭代周期，届时将带来不少的市场机会。

3、智能物流装备，短期内市场预计保持相对稳定，随着行业的不断发展，在未来 3-5 年将迎来新一轮的设备更换迭代周期，市场将迎来阶段性的高峰期。

除了上述业务板块之外，公司向产业链上下游拓展延伸的关键基础零部件及服务运营业务，未来也预计存在较大的市场空间。

投资者：智能自助终端产品毛利率下降的原因？

董秘：公司近年发行可转债进行融资主要的投入方向是不断扩充自助设备的产能，目前公司自助设备的产能已由年产能 20 万台扩充至 30 万台。2022 年，随着市场环境的影响，客户需求减少，订单量下降，公司产能未能得到充分利用，而厂房设备折旧摊销高，财务核算成本上升，因此导致智能自助终端产品的毛利率下降。2023 年，随着市场需求的恢复增长，预计产能利用率将不断提升，智能自助终端产品的毛利率预计能够得到有效改善。

投资者：服务运营业务的业务形态和模式？

董秘：服务运营业务是新北洋推进业务转型、沿产业链向下游延伸而着力培育发展的战略新兴业务，具体包括产品运维服务、新零售综合运营和物流自动化分拣运营。其中：

1、产品运维服务，是公司依托深厚的产品技术支持和运维服务基础，面向运营商、系统集成商大客户，承接客户的运维保障服务、设备安装服务、设备改造服务等业务，除了公司自有产品的维保服务之外，也承接客户第三方产品的维保相关业务。

2、新零售运营业务，即公司自主布放自有的智能售货类设备，同时自建商品供应链，自主完成自助售货机的运营，营业收入除了商品销售收入之外，还包括广告收入等其他增值收入，截至 2022 年底，公司在营点位数量近 4,200 个，全年实现运营收入约 5,500 万元，在威海、西安两城市在营点位数量已突破 500 个。

3、物流自动化分拣运营业务，近年国内规模较大物流运营商的采购模式在不断发生变化，其更倾向于轻资产的运营模式，未来将快递分拣业务外包的发展趋势愈发明显，因此公司也提前在此业务领域进行了布局和探索。

董事会秘书（财务总监）：荣波

2023 年 5 月 11 日