

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：2023-05-31

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 电话会议
参与单位名称 及人员姓名	国泰君安证券 顾一格、燕雨 华夏基金 周欣 广发基金 吴晓钢 国泰基金 王艺蓉 博时基金 聂广礼、翟春雨 国海富兰克林基金 王倩蓉 民生加银基金 李由 华夏久盈基金 隋华震 中信证券 田相勋 中英益利资管 韩山 华锦祥云资管 刘宇翔 招金私募基金 蔡建生、刘中山 国投瑞信基金 宋璐 汇添富基金 黄和清 前海开源基金 江涌
时间	2023年5月31日 10:00-11:30
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：刘远霖
投资者关系活动 主要内容介绍	董事会秘书（财务总监）作2022年及2023年一季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）	《电话会谈纪要》详见附件一
日期	2023年5月31日

电话会谈纪要：

一、2022 年及 2023 年一季度主要经营情况总结

1、业务战略

2022 年，公司针对现有业务结构进行了梳理和调整，明确了“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，在此基础上积极向产业链上下游延伸，以关键基础零部件解决方案和服务运营解决方案作为“两翼”，围绕“无人化、少人化”的主航道方向，形成覆盖全产业链的战略布局。

2、2022 年及 2023 年一季度主要经营情况

2022 年，受经济下行以及外部环境等因素影响，公司营业收入和净利润呈现一定幅度的下滑，其中下滑主要体现在国内市场，同比下降约 30%；2022 年，公司海外市场收入实现大幅增长，增长幅度近 40%。2022 年，公司主要六大业务板块的经营情况如下：

(1) 打印扫描产品解决方案：全年实现收入 5.11 亿元，较去年略有下降，下降主要体现在国内市场。

(2) 智能自助终端解决方案：全年实现收入 4.86 亿元，同比下降约 40%，收入下降的原因主要是国内市场的智能快递柜、自动售货机等产品，客户新柜机布放速度放缓、订单减少，导致营业收入下滑。

(3) 金融行业场景解决方案：全年实现收入 4.56 亿元，较去年同比增长约 17%，增长原因主要是公司海外多年培育的新客户和新业务取得了销售突破。

(4) 物流行业场景解决方案：全年共实现收入 2.40 亿元，同比下降约 40%。收入下降的原因主要是市场竞争加剧，公司市场拓展策略有所调整，同时受国内市场环境影响，项目实施进度缓慢，致使该业务销售收入出现较大降幅。

(5) 服务运营解决方案：全年实现收入 2.41 亿元，同比增长 65%左右，其中新零售综合运营以及自动化分拣运营业务均呈现了一定幅度的增长。

(6) 关键基础零部件：全年实现收入 2.4 亿元，同比实现略微增长。

2023 年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，其中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 年重点业务经营展望

2023 年，经济形势逐渐恢复，市场需求逐步回暖，公司业务整体呈现向好趋势，其中潜在的主要增长点包括如下几方面：

(1) 专用打印扫描以及智能自助终端业务，市场需求呈恢复增长态势，营业收入预计能够实现恢复增长。

(2) 智慧金融设备，随着迎来银行网点转型设备集中采购招标和更新换代的新一轮周期，公司

将积极争取把握各类招标采购机会，预计能够实现一定幅度的收入增长。

(3) 海外市场业务，随着公司多年在海外市场的业务布局和资源投入，相关项目将能够持续落地，年度内预计能够仍旧保持增长态势。

(4) 关键基础零部件以及运营业务，公司围绕战略方向，在产业链上下游进行了全面布局，年度内预计能够取得积极成效。其中关键基础零部件中机器视觉、运动控制等关键部品已研发完成，目前处于验证和试推阶段，并且根据目前的推广进度预计有一定规模的订单预期。新零售运营业务，随着点位布放的稳步推进，点位规模不断扩大，销售收入预计能够保持稳定增长，同时随着点位密度的提高，在点位集中的区域形成了规模效应，也不断促进了盈利能力的提升。

二、问答环节

投资者：公司智能自助终端和智慧金融设备的应用场景及市场布局？

董秘：公司作为自助设备提供商，主要配合各大运营商或合作伙伴进行设备的布放，其中：

1、智能快递柜产品，目前国内市场趋于饱和，产品基本覆盖全国各个城市。在海外市场，主要根据各运营商的市场拓展进度，布放于欧洲不同国家的人员密集区域，例如购物中心等等。

2、智能取餐柜产品，目前主要集中在一二线城市，并且结合产品的应用场景，大多布放于写字楼、公寓等场所。

3、自助售货类产品，自动售货机主要集中在各城市中的交通枢纽、旅游景区、公园广场等公共场所，商品展示柜则配合合作伙伴，主要布放于便利店和超市中。

4、智慧金融设备，公司的客户涵盖五大国有银行、股份制银行以及各地方银行和农信社，其中在各类银行中公司均有相对稳定且具有优势的客群，智慧金融设备布放于各类银行的网点中，通过智慧柜员机等产品替代人工，实现减员增效的目的。

投资者：智慧柜员机等产品目前在银行的市场渗透率？

董秘：从产品功能性的角度，大致包括非现类柜员机、现金类柜员机以及存取款一体机三大类，各类产品在银行的渗透率有所不同，其中：

1、非现类柜员机，主要用于处理银行非现类业务，初步预估市场渗透率能够接近70%以上，自2017年开始，非现类设备开始陆续在各大国有银行以及股份制银行逐步普及，目前仅在部分地方性银行和村镇银行中尚未完全覆盖。同时结合产品的使用生命周期，预计在近两年将迎来新一轮的设备更换迭代。

2、现金类柜员机，主要是替代人工处理现金类业务，目前市场渗透率普遍不高，预估大约仅有3成左右，自2020年开始，各大国有银行在部分网点局部的进行了现金类设备的尝试，近年包括股份制等银行等也陆续启动了现金类柜员机的招标，未来现金类柜员机的市场渗透率预计将逐渐提高。

3、存取款一体机，目前已经发展成为非常成熟的产品，基本覆盖了所有银行网点，近年随着新老设备的更迭，存取款一体机（CRS）有望逐步替代原ATM取款机，届时将迎来新的市场机会。

投资者：公司关键基础零部件业务的规划及应用？

董秘：公司 2022 年关键基础零部件业务收入规模为 2.4 亿，其中 95%以上的收入来源于图像传感器类产品的销售，其主要应用于识别和扫描类设备，例如扫描仪、鉴伪类设备等。自去年开始，公司逐步加大了向产业链上游关键基础零部件的拓展力度，推动了相关新产品的规划和研发，主要包括机器视觉、运动控制和工控主机三大方向。其中：

机器视觉，主要应用于智能识别、检测设备上，包括图像传感器、线扫相机、检测系统方案等，目前已经形成了能够应用于锂电池生产环节的工业检测解决方案，当前处于初期的市场推广阶段，初步取得了一定成效，2023 年预计能够实现一定的销售收入。

运动控制，主要应用于自动化设备、装备上，包括伺服电机、伺服驱动器、电滚筒等，目前产品基本已经开发完成，并且逐步在自有自动化设备上进行了替代、测试和验证，未来将积极尝试向其合作伙伴和第三方推广。

工控主机，产品包括工控主板、主机等，能够广泛应用于智能自助终端等产品中，当前主要以自用为主，同时公司也在铺垫和开辟其他销售渠道，为未来的市场推广奠定基础。

投资者：公司拓展产业链下游的服务运营业务的业务形态？

董秘：服务运营业务包括产品运维服务、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，主要面向运营商、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、设备改造服务以及拆移机等业务，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，是公司自 2020 年底开始培育的战略新兴业务，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。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，其中在点位密集的区域和城市基本能够实现盈亏平衡，2023 年预计营业收入能够实现较大幅度增长。

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，2022 年公司共承接了共 9 个运营场地，营业收入超过 7000 万元，未来随着运营经验的积累以及管理能力的提升，自动化分拣运营业务的盈利水平将逐步提高。

投资者：智能快递柜产品在欧洲市场的发展前景？

董秘：目前欧洲市场智能快递柜产品的普及程度远落后于中国，主要与其电商物流行业发展有关，大约自 2020 年开始智能快递柜才陆续在欧洲国家开始布放，当前的市场普及率不足 3 成，未来预计仍有较大发展空间，2023 年公司智能快递柜产品预期仍能够实现一定幅度增长。

董事会秘书（财务总监）：荣波

2023年5月31日