

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：2024-09-05

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 线上交流
参与单位名称 及人员姓名	万家基金：周实、陈佳昀、王健、董一平 国元证券：耿军军、孙乾乾
时间	2024年9月5日 15:00-16:00
地点	线上交流
上市公司接待 人员姓名	董事长：宋森 董事会秘书：康志伟
投资者关系活动主 要内容介绍	一、董事长对公司基本面和成长逻辑的重大变化情况做详细介绍。 二、董事会秘书对公司2024年半年度的经营情况做简要介绍。 三、董事长、董事会秘书回答投资者的相关问题。 公司对相关情况进行了记录和整理，形成了《会谈纪要》。
附件清单（如有）	《会谈纪要》详见附件一
日期	2024年9月5日

附件一：会谈纪要

一、董事长对公司的重大变化情况做详细介绍

2024 年半年度报告的披露，是新北洋发展过程中的一个重要里程碑。新北洋自 2015 年开始启动二次创业，经过 9 年多的探索和布局，现在的新北洋已经“脱胎换骨”，正在发展成为一个“全新”的新北洋，

本次半年报作为“重要里程碑”，有两个重要标志。

标志一：新北洋“一体两翼、八大业务板块”战略布局，已经基本完成。

在“第三节 管理层讨论与分析”这一章节中，公司“从事的主要业务”可以非常直观的感受和以前定期报告的不同。

公司明确提出了“一体两翼、八大业务板块”的业务战略，重点对八个业务板块的情况做出详细说明。通过“图文并茂”的方式，以图片或者架构图的方式展现，方便资本市场投资者更为直观具体的了解新北洋。



标志二：新北洋基本面和成长逻辑都已经发生了重大变化。

主要包括三个方面的重大变化：

1、公司的业务结构发生重大变化，彻底打开了成长的天花板

(1) **过去：**上市之初新北洋以专用打印机业务为主，后来又增加了智能物流柜类业务，客观来讲所布局的业务基本都属于比较细分的领域，尤其是智能物流柜类业务，更像是项目驱动型的业务，公司成长的天花板比较明显。

(2) **现在：**“一体”业务布局中的四大业务板块，未来每一个业务板块都有可能达到 10 亿元以上的收入规模；“两翼”中的服务运营业务，由三个业务板块构成，尤其是

其中的“新零售综合运营”业务板块，经过大概5年时间的培育，已经进入快速增长阶段，预计未来至少有十几亿甚至几十亿的成长空间；“两翼”中的关键基础零部件业务，虽然目前的业务规模还比较小，但随着机器人/自动化关键基础零部件相关产品的持续市场拓展，公司未来的成长空间将更加广阔。

同时，从以下两方面，也可以看出公司未来成长空间广阔。

一方面，是金融机具行业的国内市场，从存取款一体机产品来看，据统计：各家银行的网点总数约20万家，存取款一体机存量规模约为50-60万台，市场整体规模很大，且产品因受使用年限、金标升级等因素影响，已逐步进入批量迭代更新的周期。同时，基于国内银行网点转型、机器换人等现状，其他类型金融机具产品的市场需求也在逐步释放。海外市场，基于东南亚、南美以及“一带一路”周边等国家和地区，仍处于大量使用现金的阶段，其相关金融机具产品的市场空间很大。公司作为国内行业头部的金融机具研发、生产制造商，可以有效的把握住业务机会，扩大公司金融机具业务的国内和海外市场占有率，持续稳步的提升收入水平。

另一方面，是新零售综合运营业务，从自动售货机的保有量来看，据统计：日本的市场保有量约400万台、每一万人保有量约300台，而中国的市场保有量约110万台、每一万人保有量约10台，中国的自动售货机的市场增长空间很大。同时，经过公司多年布局，以威海市为例，公司已在威海市布放了约1200台，预计未来将增长至2000台，甚至3000台以上。同时，公司坚持“城市聚焦”“公共点位+商业点位”的业务拓展策略，公司运营的自动售货机台数，呈持续快速增长态势，若按年均每台收入约2万元测算，预计未来至少有十几亿甚至几十亿的成长空间。

因此，新北洋在未来的很长一段时间内，不会再有“成长天花板”的担心和困扰。

2、公司的成长模式发生重大变化，未来的业绩增长可持续、可预期、有保障

(1) 多业务板块布局，有效避免公司业绩的周期性波动。公司不同业务板块处于不同的市场拓展阶段，可以有效弥补个别业务板块因为行业周期性或大项目影响，可能造成的业绩下滑的压力。

例如：金融机具业务，公司已深耕金融机具行业8年，预计未来2至3年的盈利能力将持续稳步提升。截至2024年上半年，公司的金融机具业务整体收入同比增幅达到59%，其国内市场收入同比增幅更是达到175%。公司金融机具业务盈利能力的快速提升，可以有效的弥补公司其他业务板块因行业周期性波动影响造成的业绩下滑压力。

(2) 服务运营业务占比持续增加，有效支撑公司业绩的持续稳定增长。公司已经由

过去单一的硬件产品制造，过渡到“硬件产品制造+服务运营”。相比硬件产品制造业务，服务运营业务只要服务运营的产品在不断增加、服务运营的客户群体在持续成长，新北洋每一年服务运营的业务规模增长就一定是有保障、可持续的。

服务运营业务中的新零售综合运营业务，公司深耕该行业约有5年时间，其商业模式已经验证成功，同时，公司成立全资孙公司萤启科技，专注于开展新零售综合运营业务，并设立萤启学院进行业务人才的培养和储备。2023年公司该业务收入规模超过1亿元，截至2024年上半年，该业务收入约0.7亿元，同比增幅达77%。预计后续几年的新零售综合运营业务收入规模，将呈可持续的、可预期的快速增长态势，甚至可能出现爆发性增长时期。从而支撑公司整体业绩的持续稳定增长。

(3) 海外市场收入规模快速增加，有效支撑公司实现有质量的持续增长。国内市场与海外市场紧密协同拓展，部分重点产品在立项之初，公司就会同时兼顾国内市场和海外市场的共性市场需求；相关产品在国内市场拓展的同时，公司会有策略、有节奏的拓展海外市场，经过国内市场的全面主动竞争、充分打磨成熟的产品，在“出海”竞争中完全可以实现降维打击，既能快速形成规模化销售，又有较高的利润空间。

海外智能物流柜业务，公司于2016年开始重点拓展欧洲市场，经过3年时间，成功与欧洲头部的物流公司达成长期合作，并借助该物流公司在欧洲市场的影响力，加速拓展其他邮政、物流类公司，促使公司海外智能物流柜业务的市场占有率快速增长。

海外金融机具业务，聚焦“海外商业零售”场景，提供前端和后端，尤其是后端的大额现金存储解决方案，近几年该业务在东南亚、南美以及“一带一路”周边等国家和地区的增长势头强劲。

同时，海外市场的业务毛利率较国内市场高10%-15%左右，随着海外市场收入规模的持续快速增长，有效的支撑了公司整体业绩有质量的持续增长。

3、公司的发展阶段发生重大变化，最差、最困难的时期已经过去

(1) 二次创业前期比较集中的大规模投入阶段，已经基本过去。

公司从2015年开始启动二次创业，过去的9年公司主要处于新业务的探索和布局阶段，前期的各种投入规模大且相对集中，尤其是产品研发投入和市场拓展投入占比明显偏高。举例说明如下：

为推动业务的转型和升级，公司进行了比较集中的大规模研发投入。

在拓展金融机具业务板块的过程中，公司启动了技术难度极高的现金模块（TCR机芯）开发项目，历时3年左右的时间，投入的现金超过1.5亿元，最终顺利完成这一款

1.0 基础版本的产品研发。2019 年度是公司研发投入的最高峰，研发投入共计 4.08 亿元，占营业收入比重 16.65%。

借助现金模块（TCR 机芯）开发积累的共性技术经验，公司在开发存取款一体机机芯（CRS 机芯）的时候，能够充分共用核心部件、设计甚至是模具，从而加快开发进度，节省开发费用，最终花费不超过 2 年的时间，投入金额约 5,000 万元就顺利完成了该项目的开发。

公司大规模的研发投入基本已经过去，未来相关产品有迭代开发的需要时，借助已有的项目技术储备，就可以花费更少的研发时间，投入更少的研发金额，总体的研发投入规模会保持相对稳定的状态。

为了顺利开拓新业务的市场，公司投入了大量资源与客户建立合作关系

拓展新客户，尤其是 ToB 大客户，存在拓展周期长、拓展投入大的特点。例如公司拓展国内市场某物流头部客户，不计成本进行投入，经历了样机、案例、厂验等环节，逐渐取得客户的信任，最终花费了 3 年左右的时间成功与客户建立稳定的合作关系。

未来各种相关费用的投入占比将保持在一个比较合理的水平，公司整体盈利能力预计会有明显改善。

（2）公司对个别特定大客户严重的业绩依赖问题，已经基本解决。

二次创业前几年，公司业务规模的快速增长主要依赖于两个特定大客户的相关智能自助终端产品，高峰时期的年收入规模约为 10 亿元，目前相应的年收入规模基本保持在 2 亿元左右，而公司整体的业务规模只是略有下滑，公司已经基本摆脱了对特定大客户的严重依赖问题。

未来，公司的业绩增长，不会过度依赖客户、产品、订单等，而是更多的关注业务在细分市场的占有率，争取做到“数一数二”，努力成为行业的头部企业。只要所布局的细分市场一直存在并保持一定规模，公司的收入增长一定是可持续、可预期、有保障。

因此，公司在 2023 年实现了扭亏为盈，公司发展的“拐点”已经出现；2024 年，公司正在进入发展的“新起点”，公司最差、最困难的时期已经过去，“全新”的新北洋未来不仅要实现收入和利润的稳步增长，而且公司业绩增长完全有可能做到可持续、可预期。

二、董事会秘书对 2024 年半年度的经营业绩做简要介绍

上半年新北洋实现营业收入 10.31 亿元，同比增长 7.23%，其中，国内市场实现营

业收入 6.49 亿元，海外市场实现营业收入 3.82 亿元；实现归属于上市公司股东的净利润 1736.11 万元，同比增长 60.66%。相关业务的改善和提升有：

（一）按产品划分

金融行业场景解决方案业务共实现收入 2.17 亿元，同比增长 59.23%，其中，国内市场实现收入 1.73 亿元，同比增长 174.88%。

服务运营业务共实现收入 1.65 亿元，同比增长 19.52%。其中的“新零售综合运营”业务实现运营业务收入 0.68 亿元，同比增长 77.00%。

（二）按区域划分（出海业务）

海外业务收入占比达 37.08%，同比提高 2.2 个百分点。公司早在 2005 年就在欧洲的荷兰拥有了自己的海外子公司，搭建直面海外客户的桥梁。2024 年上半年，公司又选定东南亚区域的泰国，筹建生产工厂，提升全球化的产品交付能力，公司业务出海的步伐显著加快。

（三）毛利率方面

公司毛利率水平得到进一步的提升，综合毛利率水平为 32.81%，同比提高 2.73 个百分点。其中海外产品的毛利率为 44.85%，同比提高 5.68 个百分点。

三、投资者问答环节

1、投资者：从以往的经验判断，市场上存量的金融机具设备的更新换代的大概节奏是怎么样的？关于公司金融机具设备的未来展望？

董事长：目前，银行网点使用的金融机具设备主要分为两类，分别是传统类设备和“机器换人”设备。

传统类设备，以 CRS 为代表，主要应用于银行网点 24 小时自助区，最近几年更新换代的规模相对较少，该类设备预计市场存量 50-60 万台左右，目前普遍使用的时间已经超过 5 年，甚至是 7 年或者更长的时间，从去年开始，各大银行陆续开始启动旧有设备的替换，未来会逐渐进入更新换代的高峰期。

“机器换人”设备：包括现金类的设备 TCR 和非现金类的设备 STM 等，可以满足银行客户“减员增效”的需求，银行关于这类设备的应用还在不断的增加，公司也会持续做好产品迭代升级工作，为银行提供创新型产品。

2、投资者：金融机具的在手订单情况？

董事长：新北洋在邮政集团、建设银行等国有大行、以及其他股份制银行和城商行，持续中标金融机具设备的招标项目，目前订单交付稳定执行中。

同时，由于国内金融设备厂商技术能力的不断提升，以及金融信创政策的推行，国外金融设备的品牌厂商已经陆续退出国内市场，国内的订单需求持续释放。

3、投资者：关于银行“机器换人”的市场规模预计？

董事长：新北洋自二次创业以来，一直在跟踪和研究关于银行网点转型的趋势，目前可以提供完整的综合解决方案。

一是通过金融机具设备取代银行高柜窗口。过去的5年时间，银行不断的在大堂增添智能设备，同时逐步撤销传统高柜窗口。到目前为止，各行的“机器换人”进展程度不一，但是以机器取代人工是大的趋势。

二是银行网点内部的现金自流转。所谓现金自流转，是指银行人员和现金不发生直接接触，通过金融机具实现现金自循环。当前，国内现金的使用规模相对减小，而银行的各个网点每天仍需要雇佣安保公司押运现金，成本很高，每年还会面临着押运费持续增长的问题。因此，各银行也在寻找关于现金自流转的创新型设备或者解决方案，结合网点的现金使用情况，仅在有关押运需求的时候才会要求押运公司提供服务，从而大幅度减少押运费，同时减少现金管理的问题。

目前，银行网点内旧有设备的更新换代、以及对创新设备的需求都未结束，金融机具的市场需求还会不断持续。

4、投资者：关于公司在国内金融机具市场的未来展望。

董事长：新北洋追求在国内市场的占有率目标是第二名，力争30%的市场份额。

5、投资者：新北洋服务运营业务面向的客户群体。

董事长：新北洋服务运营业务共有三个业务板块，包括：新零售综合运营、物流自动化分拣运营和设备综合运维服务。

其中，新零售综合运营：立足自助零售业务，通过解决方案赋能新场景，运营平台赋能精细化运营，数据赋能零售价值，着力打造消费者身边智能便捷的“Mini Mart”（微型超市）。公司自主运营，直面各种场景下的不同消费者。

物流自动化分拣运营：基于自有自动化分拣运营管理平台、智能物流装备以及对分

拣应用场景的深刻理解布局的快递包裹分拣运营业务。目前主要服务于各地市的邮政客户。

设备综合运维服务：主要面向运营商、系统集成商客户，提供各类智能自助终端、金融机具等各类智能设备/装备的仓储、运输、安装、维护、巡检、运营、回收等全生命周期综合运维服务。主要客户有国内知名的智能快递柜运营商、餐饮电商平台企业、快递公司等。

6、投资者：新北洋服务运营业务的成本主要是人工成本吗？

董事长：新北洋服务运营业务的人工成本是最大成本，基于服务运营业务的特性，人员和场地都比较分散，对人员的管理也十分具有挑战性。

系统平台方面，为推动公司业务的数智化发展，公司打造了新零售综合运营、物流自动化分拣运营和设备综合运维服务的云平台系统。公司不仅拥有硬件开发方面的能力，在软件开发方面也有很强的竞争力，公司的软件开发人员大约有 300 人，具备持续迭代升级各云平台系统的能力，利用云平台系统，持续的精细化管控各地的服务运营业务。

现场服务方面，公司在国内拥有一支近千人的专业、规范的技术支持与运维服务队伍，为客户提供售前培训、产品安装、售后维修、维护保养到升级改造全链条的服务保障和支持，7*24 小时响应客户服务需求。

7、投资者：公司服务运营业务毛利率水平不高的原因？

董事长：新零售综合运营、物流自动化分拣运营目前仍属于投入期。

8、投资者：新北洋服务运营业务各版块获取收入的方式？

董事长：新零售综合运营，以商品售卖作为主要的收入来源，同时随着点位规模的持续扩张，广告等增值业务所带来的收入的比重会持续增加。目前公司自运营点位数量超过 8,000 个，预计年底点位数量超过 10,000 个。

物流自动化分拣运营，按照分拣的快递数量核算收入。

设备综合运维服务，按照服务订单核算收入。

9、投资者：公司新零售综合运营业务和其他友商的区别？

董事长：新北洋的新零售运营业务与其他友商相比，在以下几个方面存在不同。

①传统的自助售货机运营商以“商业点位”为主，如公共交通、医院、高校等。而公司坚持“公共点位+商业点位”的业务拓展策略，公司的自动售货机不仅可以提供商业零售的功能，而且可以和政府公共职能相结合，例如公司的设备可以与政府的智慧城市建设、微型消防站、政务宣传等功能整合，承担部分政府公共服务职能，从而获取“商业点位”难以进入的区域。

②公司坚持“城市聚焦”的业务拓展策略，秉承“做密、做多、做大、做强”的发展思路，构建区域点位密集、投放场景优质的差异化竞争优势，在聚焦城市形成规模效应后，商业模式即可以顺利流转。例如公司在威海、西安等城市的商业模式已经获得充分验证，并稳定运行。同时，公司在做好“城市聚焦”的基础上，打造“区域聚焦”的概念，逐步聚焦山东省内重点城市，持续“做密、做多、做大、做强”。

③公司的新零售综合运营业务不是单纯的布放设备、售卖商品，而是能够提供综合的增值服务。公司拥有强大的软件开发能力，软件开发人员数量约 300 人，针对新零售运营平台，组建专门的团队开发和维护“人人取自助零售云平台”，并持续迭代，除库存管理、补货计划提醒等基础管理功能以外，也在不断叠加人工智能、AI 识别等能力。

④公司在人才储备方面拥有一套完整培养体系。公司建立有“萤启学院”，可以快速、批量的培养城市点位开拓人才，尤其是面向“公共点位”的开拓人才，建立人才壁垒。

随着公司新零售综合运营业务商业模式的验证和成熟，未来该业务板预计会形成规模化增长。同时，公司自 2020 年开始布局、投放自助售货机，5 年的设备折旧期陆续届满，该业务板块的盈利能力会进一步增强。

10、投资者：上半年，公司专用打印扫描业务收入下滑的原因是什么？

董事长：上半年，因部分打印扫描产品项目延期等因素的影响，导致国内打印扫描产品业务收入下降。

二次创业的过程中，公司将一部分资源，尤其是研发资源转移到了其他业务板块，导致聚焦专用打印扫描业务板块的资源不充足。随着公司“一体两翼、八大业务板块”的业务布局基本构建完成，公司能够调配充足的资源聚焦专用打印扫描业务板块，随着“上扩下压，坚守中间”策略的持续推进，以及渠道变革所带来的市场拓展优势，从全年的角度来看，专用打印扫描业务收入基本保持稳定，未来预计仍会继续增长。

11、投资者：关于公司可转债即将到期，有哪些应对措施？

董事会秘书：一方面，公司积极的推动可转换债券转股相关导向性工作，维护公司、广大可转换债券投资者、公司股东三方的共同权益。近期公司刚刚完成了可转债转股价格的下修工作。

另一方面，公司围绕“提质增效”的核心管理主题，努力推动经营业绩的高质量发展。同时，针对可转换债券可能出现到期赎回的情况，公司已提前筹划准备，包括优化现金流、提高偿债能力等。

12、投资者：未来的毛利率大概走势如何？

董事长：公司多业务板块布局，不同业务板块的销售变化情况，会对公司毛利率产生一定程度的影响。

预计未来公司的毛利率会持续提升和改善，一方面，随着多个业务板块进入充分竞争的后半程，市场竞争格局基本稳定。另一方面，产品出海速度持续加快，海外市场的毛利率水平相对较高。

（本记录中所涉及的未来发展及展望等前瞻性描述不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。）

董事长：宋森

董事会秘书：康志伟

2024年9月5日