

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：2025-08-25

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☒ 其他 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称 及人员姓名	中银证券：杨思睿、郑静文 中银理财：郭艳超 富安达基金：沈洋 汇华理财：陆达之 运舟资本：邹伟 圆信永丰基金：田玉铎 进门财经：赵嫚妮
时间	2025 年 8 月 25 日 16:00-17:00
地点	线上交流
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：康志伟 证券事务代表：倪赛君
投资者关系活动主 要内容介绍	一、董事会秘书对公司 2025 年半年度业绩情况做简要介绍。 二、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	2025 年 8 月 25 日

附件一：会谈纪要

一、董事会秘书对公司 2025 年半年度业绩情况做简要介绍

2025 年上半年，公司坚持“无人化、少人化”主航道方向不动摇，努力实现有质量的增长。报告期内，公司实现营业收入 12.8 亿元，同比增长 24%。实现归属于上市公司股东的净利润 0.37 亿元，同比增长 115%。公司收入和利润延续恢复性增长的良好趋势。

（一）八大业务板块的业绩表现

打印扫描业务：实现收入 2.7 亿元，同比增长 34%，占营业收入比重 21%。主要系海外与现有大客户的合作规模持续增长，部分重点项目和新客户陆续有效落地。

智能自助终端：实现收入 3.4 亿元，同比增长 62%，占营业收入比重 27%。主要系海外市场智能快递柜在欧洲及一带一路市场依然保持高速增长；国内市场中标多个头部品牌的智能货柜项目，冷藏展示柜获得突破。

智慧金融设备：实现收入 1.7 亿元，同比下降 23%，占营业收入比重 13%。主要系国内客户调整设备的安装和部署的节奏，导致收入确认的速度放缓；海外大客户消化先期的储备库存，采购速度减慢。

智能物流装备：实现收入 1.2 亿元，同比增长 130%，占营业收入比重 9%。主要系得益于多年市场培育，客户认可程度持续加深。成为国内某头部电商物流商传站项目首席供应商，订单明显增量。单件分离产品等单品持续中标多家快递物流企业。

服务运营业务：实现收入 1.9 亿元，同比增长 13%，占营业收入比重 15%。主要系公司新零售综合运营业务收入延续较高增长的趋势。

关键基础零部件：实现收入 1.3 亿元，基本保持稳定，占营业收入比重 11%。伺服系统、电滚筒等入围国内某头部电商和快递物流企业，并在多家集成商实现小批量销售突破。自研主板最大限度的在自有设备上使用的同时，积极向其他第三方推广。

（二）国内、海外市场的业绩表现

国内市场：实现收入 7.5 亿元，同比 6.5 亿元增长 15%，实现一定程度增长。占营业收入比重 58%。

海外市场：实现收入 5.3 亿元，同比 3.8 亿元增长近 40%，实现大幅度增长。占营业收入比重 42%。

总体来看，2025 年上半年公司营业收入保持持续增长态势，一是各类物流自动化分拣相关的智能物流装备，销售规模快速提升；二是智能自助终端产品中的智能快递柜、

智能售货类产品，继续保持规模化增长；三是打印扫描产品海外与现有大客户的合作规模持续增长，部分重点项目和新客户陆续有效落地；四是新零售综合运营业务，随着点位数量的规模增长和运营效率的提升，收入规模继续保持增长。

二、董事会秘书回答投资者的相关问题

1、投资者：新零售收入目前主要构成是怎样的？

董事会秘书：目前，公司新零售综合运营业务的收入构成包括两部分：一是基于商品销售和供应链服务相关收入，这是现阶段该业务的主要构成部分；二是营销和增值服务相关业务收入，如商品展示、商品广告、会员服务等，随着公司布放点位数量和密度的持续增加，广告宣传、会员服务等增值服务的占比可能会快速提升。

2、投资者：公司海外市场的拓展情况？

董事会秘书：海外市场增长势头强劲，实现收入 5.3 亿元, 在整体收入中的占比达 42%。

（1）持续加大现有市场、客户、产品拓展力度，如中亚快递柜、欧洲快递柜、美洲打印扫描产品的拓展和销售取得积极成效。

（2）巩固海外生产基地的生产能力。泰国工厂的扩产稳妥推进，多款产品顺利转产并实现向客户的批量供货，公司的全球化供应能力持续提升。

（3）积极参加海外各类展会。参展世界各地的多个展会，如美国、东南亚、欧洲、中亚地区，提升市场营销推广力度，近距离的触达意向海外客户，储备销售机会。

3、投资者：海外业务的毛利率是什么水平？

董事会秘书：2025 年半年度，海外业务毛利率水平近 40%，与国内同类业务相比，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。

4、投资者：金融智能机具方面，如何看待未来数字货币、稳定币等行业新需求的影响？

董事会秘书：公司聚焦“银行网点转型”和“海外商业零售”两大场景，研究创新现金、支票、卡等介质流通业务，充分发挥识别、鉴伪核心技术实力，提供从核心模块和智能整机到平台软件和系统集成的一体化解决方案。

国内市场：从 CRS 存取款一体机产品来看，预计市场存量 50-60 万台左右，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，TCR、STM 等其他类型金融机具产品的市场需求也在逐步释放。

当前，国内现金使用量减少，但银行网点仍需高成本雇佣安保押运现金，且押运费逐年上涨。为此，银行也在探索创新设备或解决方案，实现现金按需流转，减少押运需求，从而降低押运费和现金管理难题。

海外市场：公司的金融机具产品已拓展至东南亚、南美和一带一路周边等新兴地区和发展中国家，并凭借国内市场验证成熟的产品，在海外市场竞争中实现降维打击，形成较强的竞争力。同时，公司聚焦“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。

对于数字货币、稳定币等行业新需求，公司也在持续跟踪与研究，探寻其与公司业务战略规划的契合点。

5、投资者：公司泰国工厂的主要产品及产能？

董事会秘书：现阶段，泰国工厂建有的专用打印扫描产品线已经开始批量交付，主要向海外客户供应专用打印扫描产品，年产能可以达到几十万台的规模。

同时，根据产品市场推广的需要，利用逐渐验证成熟的泰国工厂生产运营模式，公司筹划部分智能设备产品在泰国工厂的生产交付，稳步打造海外生产基地的桥头堡。

（公司与投资者进行了充分的交流与沟通，没有发生未公开重大信息泄露等情况。同时，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。）

董事会秘书：康志伟

2025 年 8 月 25 日