

## 2025 年度董事会工作报告

2025 年, 山东新北洋信息技术股份有限公司 (以下简称“公司”) 董事会严格遵照《中华人民共和国公司法》和《公司章程》的规定, 勤勉忠实地履行各项职责, 严格执行股东会各项决议, 认真落实董事会的各项决议, 促进公司规范运作, 提升公司治理水平, 保障公司科学决策, 使公司保持稳定健康的发展态势。公司全体员工紧紧围绕年初的整体目标, 严格执行各项工作计划, 为公司未来的持续发展奠定了良好的基础。现将董事会 2025 年度工作情况汇报如下:

### 一、2025 年经营情况简析

2025 年, 面对复杂国际形势、激烈市场竞争与快速技术变革, 公司承压前行、主动作为, 报告期内, 实现营业收入 27.88 亿元, 同比增长 17.34%, 收入创公司成立以来的历史新高, 其中, 海外市场实现收入 10.77 亿元, 同比增长 8.54%, 占收入比重 38.62%; 实现归属于上市公司股东的净利润 7,532 万元, 同比增长 55%; 实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 6,815 万元, 同比增长 157%, 公司收入和利润持续恢复性增长。

(一) 坚持推进“一体两翼、八大业务”的业务战略布局, 蓄力打造“三个战略成长曲线”

1. 持续夯实专用打印扫描、智能自助终端、金融机具、物流分拣作为第一战略成长曲线业务

专用打印扫描专业化产品解决方案。国内市场, 持续推进线下渠道扁平化布局, 新增多家合作伙伴; 加强专业化、体系化线上运营能力建设; 深耕物流、互联网、茶饮、酒店等细分市场, 在重点客户拓展方面取得一系列突破; 工业条码打印机成功切入国内某头部制造企业; 海外市场, 夯实与战略大客户合作, 积极开拓东南亚、中亚等新市场, 挖掘十余个细分市场新项目, 海外市场收入创历史新高。

智能自助终端专业化产品解决方案。深入拓展快递柜产品, 在巩固与现有国内外头部大客户合作基础上, 成功斩获某海外电商头部企业快递柜项目, 年度内再度开拓 2 个全球头部客户, 全球市场份额跃升; 大力推广自助售货类产品, 与现有客户合作产品范围持续拓宽, 同步新增多家头部品牌商客户, 自助售货类产品全年销售数量实现翻番; 与餐饮电商平台大客户保持取餐柜稳固合作; 积极储备机器人配送站等行业前沿项目机

会。

金融机具场景化产品解决方案。接连中标农业银行、建设银行、中国银行等多个总行级集采项目，国有行收入同比稳步增长；建立“总代+直销+混合”的多元化渠道销售体系，地方行收入规模和占比进一步提升；持续推进现金自流转创新解决方案试点。积极搭建非洲、北美、中东、中亚等区域销售渠道，着力开展 TCR、CRS 等重点产品海外市场拓展工作，储备一系列新品市场机会。

物流分拣场景化产品解决方案。巩固与国内物流行业头部客户的合作关系，全年收入同比增长超过 60%；窄带、直线分拣机、单件分离等核心产品市场份额不断提升；成功中标 3 个较大规模的邮政总包集成项目，创新打造的自动化技改翻新方案快速实现突破与规模化落地；大力拓展其他潜力客户，实现多个集采项目中标。海外部分项目实现测试落地。

2. 培育发展新零售综合运营、物流自动化分拣运营、设备综合运维服务作为第二战略成长曲线业务

新零售综合运营业务。坚持“城市聚焦”“场景聚焦”的点位拓展策略，点位规模进一步提升。专项推进以会员增值模式为核心的创新业务探索，注册会员、付费会员同比均实现大幅增长。持续强化供应链与数智化平台建设，夯实业务运营能力及效率。

物流自动化分拣运营业务。全力开拓新项目，报告期内中标南京、长春等多个地市邮政运营项目；巩固现有场地运营合作，成功续签周口、淮安等在运营项目；围绕计划管理、设备管理、工艺管理等方面着力提升各场地运营效率。凭借扎实的分拣运营能力和服务品质，荣获中国邮政“2025 年度星级处理服务商”，品牌影响力显著提升。

设备综合运维服务业务。围绕金融机具、智能自助终端、物流自动化三类产品服务业务，聚焦头部客户开发，持续挖掘维保、仓储、拆移机等服务机会，客户及服务区域覆盖进一步提升。

3. 努力孵化关键基础零部件业务作为第三战略成长曲线业务

机器视觉方向，市场份额持续稳固；运动控制方向，首次实现对外销售突破，与多家系统集成商达成合作；工控主板方向，以整机为载体实现相关产品批量销售。

（二）持续推进业务全球化布局

优化海外产品布局，聚焦核心产品线，适配海外市场需求推出一系列本地化定制产品。完善海外营销体系，深化本地销售布局，扩充销售团队，加大海外营销投入。加快泰国公司打印扫描产品的产能扩充，提升交付效率和质量控制水平，积极推进信息化系

统建设,全年累计交付近 30 万台产品;完成智能柜产品生产场地建设和软硬件设施筹备,初步具备生产条件。

### (三) 稳步提升技术创新能力

新产品开发。开展新款微打机芯、中端收据打印机、机器人配送站、电池柜、自助退件终端、现金实物智能管理中枢、ATM 出钞器、小件异形直线分拣机、半自动倒笼机、红外光电驱动、脉冲型交流伺服系统、电磁锁等新品开发。

产品迭代。完成中低端收据打印机、上出纸款标签打印机等产品迭代升级;推出背风道冷藏展示柜等产品;完成海外版 CRS 机芯、二代大额存款机迭代升级;发布 H 型高速动态称、海外版单件分离等产品;推出电滚筒一拖多驱动器、伺服电滚筒迭代产品,发布飞腾 D2000 信创主机。

关键技术储备。完成标签软件跨端显示一致性技术储备;完成太阳能供电产品低功耗技术储备;推进清分机彩色图像算法识别技术研究,提高纸币鉴伪检测精度;完成工业无线通讯技术、无线供电技术等前瞻性技术储备。

技术成果转化。年度内新申请专利 137 项,获得授权专利 124 项;获得软件著作权 13 项;参与 1 项国家标准和 2 项团体标准的制定。

### (四) 着力提升运营效率

强化产品质量管控,启动并实施 QMS(质量管理体系)。持续推进自动化产线改造,定向扩充智能自助终端等产品瓶颈环节的产能。加强品牌建设与市场推广,积极参与行业展会、开展新媒体宣传。扩大运维服务区域覆盖,提升技术支撑与服务效率,专项提升软件运维服务能力。持续完善供应链布局,增强供应链抗风险能力,优化物料选型与设计标准化,加强成本结构解析,全年采购成本进一步降低。深化产销协同与库存管控,统筹生产调度,库存周转率稳步提升。落实风险防控,压实安全责任、筑牢安全底线。

### (五) 完善组织、人才与考核激励体系,夯实管理基础

持续优化组织架构,强化专业化分工与管理。健全人才发展体系,完善员工双职业发展通道。着力构建多元激励体系,推出有针对性的、差异化的目标牵引激励方案。

## 二、主要会计数据和财务指标

	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入(元)	2,788,414,211.30	2,376,285,418.50	17.34%	2,189,645,209.48
归属于上市公司股东的净利润(元)	75,320,400.00	48,536,289.47	55.18%	19,263,942.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益	68,146,576.38	26,552,530.81	156.65%	6,768,921.21

的净利润（元）				
经营活动产生的现金流量净额（元）	45,189,357.75	200,021,996.85	-77.41%	389,275,426.42
基本每股收益（元/股）	0.0949	0.0750	26.53%	0.0296
稀释每股收益（元/股）	0.0949	0.0750	26.53%	0.0296
加权平均净资产收益率	1.97%	1.55%	0.42%	0.60%
	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产（元）	5,930,814,769.24	5,488,780,516.23	8.05%	5,416,087,550.39
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,804,743,397.08	3,884,455,514.01	-2.05%	3,174,184,252.15

### 三、报告期内董事会日常工作情况

#### （一）本年度董事会召开情况

2025 年，公司共召开 4 次董事会会议，会议的召集与召开程序、出席会议人员的资格、会议表决程序、表决结果和决议内容均符合法律法规、《公司章程》和公司《董事会议事规则》的规定。公司董事会设立了审计、提名、战略、薪酬与考核四个专门委员会，各委员会分工明确，为董事会的决策提供科学和专业的意见，确保董事会对经营层的有效监督。

#### （二）董事会对股东大会决议的执行情况

2025 年，公司召开了 1 次临时股东大会，审议了《关于修订〈公司章程〉及其附件的议案》等事项；召开了 1 次年度股东大会，审议了包括《2024 年度财务决算报告》、《2024 年度利润分配方案》和《公司 2024 年年度报告及摘要》等议案。公司董事会按照《公司法》、《证券法》等有关法律法规和《公司章程》的规定，严格在股东大会授权的范围内进行决策，认真履行董事会职责，及时贯彻落实股东大会的各项决议，实施完成了股东大会授权董事会开展的各项工作。

#### （三）董事会专门委员会履职情况

公司董事会下设审计委员会、提名委员会、战略委员会及薪酬与考核委员会。报告期内，专门委员会按照《公司章程》和《董事会议事规则》的规定，对公司经营管理重大事项进行讨论与决策。

##### 1、董事会审计委员会履职情况

审计委员会主要负责公司内外部审计的沟通和协调，组织内部审计等相关工作。报告期内，董事会审计委员会共召开 3 次会议，对公司财务报告，审计部提交的各项审计报告及工作总结、日常关联交易及担保等事项进行审议。审计委员会对审计独立性的维护以及董事会决策的科学性发挥了重大的作用。

## 2、董事会提名委员会履职情况

提名委员会评定董事和高级管理人员的选择标准和程序，对董事和高级管理人员的选聘进行审核并提出建议。报告期内，提名委员会共召开会议 2 次，主要对公司非独立董事候选人、高级管理人员的任职资格等相关事宜进行了讨论和审查，切实履行了提名委员会的职责。

## 3、董事会战略委员会履职情况

战略委员会主要负责对公司长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议。报告期内，董事会战略委员会根据有关规定积极开展相关工作，认真履行职责，结合国内经济形势和行业特点，向董事会提出建设性意见，报告期内共召开 1 次会议，主要审议了年度授信额度和贷款授权、为子公司提供融资担保、使用闲置自有资金进行现金管理等事项。

## 4、董事会薪酬与考核委员会履职情况

薪酬与考核委员会主要负责公司董事和高级管理人员的薪酬方案及考评的制定。报告期内，薪酬与考核委员会共召开会议 1 次，审议了关于董事、监事、高级管理人员 2024 年度薪酬发放情况及 2025 年度薪酬发放计划等。

### （四）独立董事履职情况

公司独立董事根据《中华人民共和国公司法》、《上市公司独立董事管理办法》、《董事会议事规则》、《公司章程》、《独立董事工作制度》等相关规定，认真履行独立董事职责，积极出席董事会各专门委员会以及独立董事专门会议，认真审议董事会的各项议案，充分发挥了独立董事作用，为董事会的科学决策提供了有效保障。

## 四、公司未来发展的展望

### （一）公司未来发展战略

公司将始终围绕“无人化、少人化”主航道方向，专注于各行业智能化产品与服务的创新这一业务定位不动摇，致力于“成为世界先进的智能设备/装备综合解决方案提供商”，积极洞察全球市场技术发展趋势和商业机会，不断提升所在业务领域的核心竞争力，深度发掘客户多样化的需求，为客户提供一站式的创新产品和服务，努力从规模、创新能力及品牌影响力等各方面达到国内领先、世界先进的行业地位。

公司将全力推动“一体两翼、八大业务”战略的稳步执行，有计划、有步骤、有层次地打造支撑公司未来成长的“三个战略成长曲线”，以充分发挥产业链上中下游的协同共进优势，实现全面突破。其中：

专用打印扫描专业化产品解决方案、智能自助终端专业化产品解决方案、金融机具场景化产品解决方案、物流分拣场景化产品解决方案四大业务板块为公司核心发展基础的“主体”业务，构成发展的“第一战略成长曲线”，公司将持续巩固和拓展，提升其规模和竞争力，以支撑公司未来 2 至 3 年收入和利润的持续稳定增长。

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两侧支撑的“两翼”业务，公司将积极向外拓展，深化业务布局，以服务运营解决方案为公司的“第二战略成长曲线”，全力以赴，驱动公司未来 3 至 5 年的快速增长；以关键基础零部件解决方案为公司的“第三战略成长曲线”，长期坚持，培育公司未来 5 至 7 年后的长远竞争优势与新兴增长极，蓄力构筑公司增长的动力引擎。

公司将进一步加快转变发展方式，加强关键能力建设，进一步完善“技术创新推动+市场需求拉动”的双轮驱动模式，敢于在相对确定的业务方向上进行压强式的投入，坚持聚焦，力争所布局的各业务板块均能实现“数一数二”的市场地位，继续强化并践行“以客户为中心”“以奋斗者为本”“长期艰苦奋斗”这三个重要的经营理念，加快完善组织模式，进一步优化组织架构与业务流程，激活企业人才机制。

## （二）2026 年度经营计划

2026 年，公司将继续坚持“一体两翼、八大业务”的业务战略不动摇，加速“三个战略成长曲线”的推进建设，年度内践行“拓业务、练内功”的经营指导方针，一手抓订单，一手抓管理，全面提升核心竞争力与可持续增长力，奋力实现高质量发展新突破。重点做好以下方面工作：

### 1. 继续深耕第一战略成长曲线业务

深耕市场，紧紧围绕拓客户、抓项目、推新品三条主线，聚焦专用打印扫描、智能自助终端、金融机具、物流分拣四大“一体”业务，推动国内与海外协同发展。

专用打印扫描专业化产品解决方案。国内市场，聚焦细分市场，着力攻坚头部客户，带动细分市场整体突破；重点发展特色行业渠道，完善差异化销售激励政策；完善“直营+合作运营”相结合的线上渠道体系，打通电商销售堵点；全力推进工业条码打印机、微打机芯等重点产品的市场拓展。海外市场，夯实已有大客户合作；进一步细化东南亚、欧洲等海外空白市场的渠道搭建策略；深入拓展海外细分领域客户机会；优化产品适配性，持续提升市场竞争力。

智能自助终端专业化产品解决方案。重点推进国内外现有快递柜战略大客户高效合作，全力争取新兴市场及区域的新项目、新产品突破，持续巩固全球市场份额领先地位。

聚力攻坚自助零售类产品市场，深化与现有品牌商大客户的全线产品合作，深入拓展头部品牌商新客户，加速智能微超在潮玩、低温奶领域推广。积极争取餐饮外卖平台客户取餐柜订单份额，挖掘机器人配送站等新兴业务机会。

金融机具场景化产品解决方案。深耕国有总行客户，提高项目中标率及落地实施效率，持续推进 CRS 等重点产品销售拓展，强化创新业务需求挖掘；深化地方行市场销售渠道建设；维系金融系统集成商核心客户供货份额。集中公司优势资源，持续发力海外银行网点转型与商业零售场景，大力开拓新客户；搭建区域代理渠道；全力推动国内成熟产品出海，结合本地化需求，综合完善海外产品矩阵。

物流分拣场景化产品解决方案。深化与国内行业头部客户的战略合作关系，大力提升市场份额；积极参与总包集成、单品、自动化技改翻新等招标项目，加大项目开拓与落地推进力度；深入挖掘新产品、新需求。推动海外试点项目落地销售，争取形成市场突破。

## 2. 稳步培育第二、第三战略成长曲线业务

新零售综合运营业务。对现有城市进行聚焦拓展，提升点位规模和密度。大力发展以会员为核心的创新增值业务。持续深化精细化运营管理，强化业务盈利能力。

物流自动化分拣运营业务。大力拓展邮政新运营场地，推动与其他行业头部客户开展合作试点。持续从计划、设备、工艺等方面开展精细化管理，推动运营效率稳步提升。固化运营管理模式与标准流程，提升运营质量与盈利水平。

设备综合运维服务业务。围绕金融机具、智能自助终端、物流自动化等产品拓展全生命周期运维服务，积极推进自有品牌维保、跨品牌维保、专项改造以及配件耗材销售四类细分业务，充分发挥服务工程师资源优势，与销售团队紧密协作，推动业务实现快速、规模化增长。

关键基础零部件业务。锁定机器视觉、运动控制、工控主板三大方向，依托整机产品市场优势，提升核心部件品牌影响力，推动产品规模化销售。

## 3. 坚持以技术创新为核心发展引擎

加强产品研发创新，储备核心技术。计划开展高端收据打印机、立式冷冻展示柜、本外币清分一体机、自动集包、永磁同步直线电机等产品开发；储备高速打印技术、视觉排面检测技术、噪音振动控制、精准抛投等关键技术。积极推进对外合作创新。强化产学研与联合研发合作项目，协同外部资源预研布局前沿技术。专项推进研发管理变革，持续围绕流程、工具、技术、组织、人才等方面优化改进，推动公司研发管理体系再造，

支撑公司业务战略发展。

#### 4. 全面抓实提质、降本、增效

以质量提升为核心，坚持质量为本、成本为基、效益为重。通过完善质控前移规则、建立质量管控标准体系、推行质量目标管理等，专项推进质量管理优化。拓展优质采购渠道、强化采购期货管理，加强生产成本精细化管控、持续优化工艺流程与作业标准，合理控制行政办公、后勤保障等费用支出，着力强化降本控费。重点监控存货周转率、应收账款周转率等关键运营指标，建立常态化跟踪、分析与预警机制，不断提升运营效率。

#### 5. 加快推动关键能力建设

提升市场营销能力，踊跃参与国内外各类重点行业展会，全力打造“走进新北洋”“合作共创会”两大客户交流共享特色系列活动，加大跨境电商平台建设与资源投入。加强生产交付能力，着力推动产能扩容升级，提升垂直一体化制造能力。加强采购管理能力，全面推进供应商多元化布局，保障供应链安全性与韧性。夯实运维服务能力，持续扩充服务网络，重点提升专业维修能力。提高企业数智化能力，大力推进 AI 技术在产品技术研发、内部运营管理、管理支撑辅助等环节的应用。

#### 6. 持续健全内部保障机制

坚持构建组织高效、人才充裕、激励有力的内部运行体系，为业务发展赋能。完善管理支撑体系，不断优化跨部门、跨组织协同工作机制；加强经营预算全过程管理，坚持精打细算、有保有压；持续推进经营决策前移、优化授权机制。加强人力资源体系建设，大力推进研发、营销等关键岗位人才引进；完善内部学习平台建设。健全激励机制，优化超额收益分享机制、专项工作激励方案等针对性激励举措。

### （三）资金需求及使用计划

公司将继续围绕“成为世界先进的智能设备/装备综合解决方案提供商”这一发展愿景，坚持“快速满足客户多样化需求”的差异化竞争战略，深耕聚焦业务，完善全产业链的业务布局，加强公司的关键能力建设，继续保持稳定的产品技术创新投入。随着持续的研发投入及相关项目的开展，公司未来仍存在一定的资金需求。

目前公司资产结构稳健，偿债能力较强，信贷资信良好，各类融资渠道通畅。2026 年，公司将结合实际业务发展需要，积极发挥上市公司的品牌优势，积极拓展多元化融资渠道，借助资本市场的各类支持政策，充分运用各类融资方式和金融工具，解决资金需求，改善优化财务结构，提升公司资本实力，进一步推动公司资本市场价值的合理呈

现，促进公司健康稳定发展。

山东新北洋信息技术股份有限公司

2026 年 4 月 24 日