

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：2026-05-08

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	线上参与公司 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 5 月 8 日 15:00-17:00
地点	网络互动
上市公司接待 人员姓名	董事长 宋森 董事、总经理 荣波 独立董事 宋文山 董事会秘书、财务总监 康志伟
投资者关系活动主 要内容介绍	对参与公司 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的全体投资者提出的问题，公司进行回复和整理，形成了《会谈纪要》。
附件清单（如有）	《会谈纪要》详见附件一
日期	2026 年 5 月 8 日

附件一：会谈纪要

1. 公司有没有计划进行新的并购或资产注入，增加上市公司业绩弹性，进行适当的市值管理。

答:您好! 新北洋十分重视市值管理工作, 并制定专门的《市值管理制度》, 规范公司市值管理行为, 切实推动公司投资价值稳步提升。并持续通过现金分红, 股份回购, 信息披露等多种方式的组合运用, 全方位强化并推进市值管理工作, 更好地维护广大股东利益。谢谢!

2. 上市公司股价长期低迷, 是管理层不希望股价上涨吗? 还是公司不值得做长期投资?

答:您好! 公司管理层始终高度重视全体股东利益, 对股价表现保持密切关注。公司于2025年8月20日制定了《市值管理制度》, 旨在规范公司市值管理行为, 全面促进公司投资价值持续稳健增长。谢谢!

3. 2025 年营收与净利润双增, 扣非净利润增幅超 150% 的核心驱动因素是什么?

答:您好! 2025 年度, 新北洋实现营业收入 27.88 亿元, 同比增长 17.3%; 实现归属于上市公司股东的净利润 7,532 万元, 同比增长 55.2%, 营业收入创公司成立以来历史新高, 利润持续恢复性增长, 经营质效稳步提升。主要驱动因素包括: 一是智能物流装备、专用打印扫描产品、智能自助终端产品收入增长; 二是国内海外市场共同发力, 海外市场占整体收入的比例保持相对较高水平; 三是经营管理质量持续提升。伴随“一体两翼、八大业务”战略的有序推进, 公司设定的有质量增长目标正在加速实现。谢谢!

4. 一年三个多亿的研发费用, 都研发了什么?

答:您好! 新北洋聚焦“无人化、少人化”的主航道方向, 围绕“一体两翼、八大业务”的业务战略, 坚持迭代开发新产品, 持续培育并强化自身技术竞争力。近年来, 公司不仅加大了对关键核心技术的研发力度, 还积极推动系列产品应用创新与迭代开发, 同时注重提升研发投入的产出效率。目前, 公司大规模的研发投入基本已经过去, 未来总体的研发投入规模会保持相对稳定的状态。谢谢!

5. 今年大盘涨了 5.3%, 新北洋反而跌了 3.9%。这到底是什么原因? 尽管股票二级市场无法掌控, 但是请问公司在提升市值方面做了哪些工作? 荣总认为目前的股价真实反映了股票的价值吗? 如果不够真实, 是被低估了, 还是被高估了? 希望能够正面回答。

答:您好! 新北洋十分重视市值管理工作, 并制定专门的《市值管理制度》, 规范公

司市值管理行为，切实推动公司投资价值稳步提升。并持续通过现金分红，股份回购，信息披露等多种方式的组合运用，全方位强化并推进市值管理工作，更好地维护广大股东利益。谢谢！

6. 公司股价长期下跌，股东权益完全无法受到保护，公司是否完全不重视公司股价？在业绩增长长期却远远落后于大盘，现如今的股价完全无法支撑说：公司有关注过股东利益。

答：您好！新北洋十分重视市值管理工作，并制定专门的《市值管理制度》，规范公司市值管理行为，切实推动公司投资价值稳步提升。并持续通过现金分红，股份回购，信息披露等多种方式的组合运用，全方位强化并推进市值管理工作，更好地维护广大股东利益。与此同时，2021年起至2024年期间，新北洋通过集中竞价方式，共完成三次回购公司股份的方案，累计回购金额2.28亿元，累计回购股份数量3,415万股，合计占当时总股本数量的5.21%。谢谢！

7. 近两年没有看到上市公司管理层进行增减持操作，是否管理层不看好自家公司未来，不认可价值，中小股东只关注是否能带来实际有效的利益，至少当下没有看到市值管理的效果，评分“不及格”

答：您好！新北洋十分重视市值管理工作，并制定专门的《市值管理制度》，规范公司市值管理行为，切实推动公司投资价值稳步提升。并持续通过现金分红，股份回购，信息披露等多种方式的组合运用，全方位强化并推进市值管理工作，更好地维护广大股东利益。公司自上市以来每年均实施现金分红，累计现金分红18.42亿元（含2025年度拟分红以及往期回购公司股份且已注销金额）。谢谢！

8. 在深圳互动易上的提问，能否当成每日工作的一部分进行及时更进回复，本来也没有多少工作量，那么你们证券事务部的每日工作，就算合规走OA，那么第二日最次三日也应该处理了吧

答：您好！新北洋定期收集互动易平台的提问，并根据公司审批流程，及时、审慎地回复提问。未来，公司将持续优化投资者关系管理工作，利用股东会、业绩说明会、互动平台、投资者热线等多种渠道，加强与广大投资者的沟通与交流。谢谢！

9. 请问康先生，公司的现金流充足吗？在应收货款方面有没有隐患？

答：您好！目前新北洋资产结构稳健，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，促进公司健康稳定发展。谢谢！

10. 最近欧洲对中国个别产业的贸易进行阻碍，泰国工厂目前产能是规划的多少百分比，泰国工厂的产品主要是直销到东南亚还是欧洲地区，欧洲的一些贸易政策会不会影响到公司产品在其地区扩展和销售

答:您好！目前，新北洋泰国公司正加速产能扩充进程，致力于全面提升全球化交付效率。2025 年度，新北洋泰国公司的专用打印扫描产品累计交付近 30 万台。同时，已顺利完成快递柜产品生产场地的建设以及软硬件设施的筹备工作，初步具备生产条件。

2026 年，公司将根据市场拓展和客户需求的实际情况，进一步提升专用打印扫描产品和智能自助终端产品的产能规模。谢谢！

11. 请问宋董事长贵公司未来 3 年的主要业务增长点在这些方向，未来有向机器人业务发展的规划吗

答:您好！新北洋将持续围绕“无人化、少人化”主航道方向，聚焦主业，统筹推进“一体两翼、八大业务”协同发展。公司在布局机器人配送站、接驳机器人用智能微超等业务方向的同时，持续加快机器人/自动化关键基础零部件业务的拓展。现阶段相关业务仍处于起步阶段，尚存在较大的不确定性，不会对新北洋当期经营业绩产生影响，还请投资者注意投资风险。谢谢！

12. 中国邮政快递量每个季度还在环比增长，公司的快递分拣设备运营服务，能否分享到总体业务量增长的红利，你们和邮政、电商签订的服务协议是怎么结算的。今年分拣设备投标推广情况怎么样，能否谈一下工作安排

答:您好！在智能物流装备领域，新北洋积极巩固与国内物流行业头部客户的合作关系，2025 年度全年收入同比增长接近 80%。其中，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。谢谢！

13. 智能物流装备业务的规划与展望

答:您好！新北洋聚焦物流分拣场景，提供智能物流装备和场景化解决方案的同时，积极布局自动化分拣运营业务，与头部快递物流、电商物流企业维持紧密合作关系，是业内知名物流自动化装备提供商。此外，公司自主研发精密动态称重、伺服系统、电滚筒、视觉识别等核心部件，是行业内极少数能提供包含核心部件、整机装备、总包集成、运营服务的全产业链解决方案厂商之一。谢谢！

14. 公司海外业务拓展未来两年的规划是什么

答:您好!新北洋在海外市场,与聚焦行业和业务领域内的多个国际知名企业建立了长期合作伙伴关系,并建立了覆盖欧洲、亚太、南北美洲等世界各大区的营销服务网络。2025年度,公司海外市场实现收入突破10亿元,占收入比重接近40%。未来,公司将持续推进业务全球化布局,继续推动海外渠道建设,加快布局海外销售机构,坚持内部培养与外部引才并举,持续壮大海外营销团队,进一步提升海外产能规模。深度洞察海外市场本地化需求,持续推出一系列贴合区域场景的定制化产品,推动国内市场与海外市场协同发展。谢谢!

(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、财务总监:康志伟

2026年5月8日