

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：2025-06-13

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	国联民生证券：陈安宇 进门财经：杨书琪、刘琪琪
时间	2025年6月13日 15:30-17:30
地点	1、新北洋自助智能新终端产业园展厅和智能设备/装备产业基地 2、新北洋自助智能新终端产业园3楼会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：康志伟 证券事务主管：卢云龙
投资者关系活动主 要内容介绍	一、参观新北洋自助智能新终端产业园展厅和智能设备/装备 产业基地。 二、董事会秘书对公司“一体两翼、八大业务”、“三个战略成 长曲线”做简要介绍。 三、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6月13日

## 附件一：会谈纪要

### 一、董事会秘书对公司“一体两翼、八大业务”、“三个战略成长曲线”做简要介绍

#### （一）新北洋“一体两翼、八大业务”

新北洋自 2015 年启动二次创业以来，重点围绕“无人化、少人化”的主航道方向，聚焦金融、物流、无人零售、餐饮、彩票、医疗、交通及政务等特定的细分领域和市场，为全球客户提供专业化、场景化的智能设备/装备综合解决方案。经过多年的探索和布局，新北洋已完成“一体两翼、八大业务”的战略布局。

“一体”：即以“2 个专业化产品解决方案”（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）+“2 个场景化产品解决方案”（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）为公司核心发展基础的“主体”业务，稳步提升业务规模和竞争力，保持公司稳定增长态势。

“两翼”：即以主体业务的上游“关键基础零部件解决方案”+下游“服务运营解决方案”（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）作为产业链上下游布局支撑的“两翼”业务，推动产业链上中下游的协同共进，实现全面突破。

#### （二）新北洋的“三个战略成长曲线”

新北洋正在持续打造“三个战略成长曲线”，有计划、有步骤地推进公司战略目标的达成，实现新北洋有质量增长的可持续、可预期、有保障，努力做到行业的“数一数二”地位。

##### 1、第一战略成长曲线

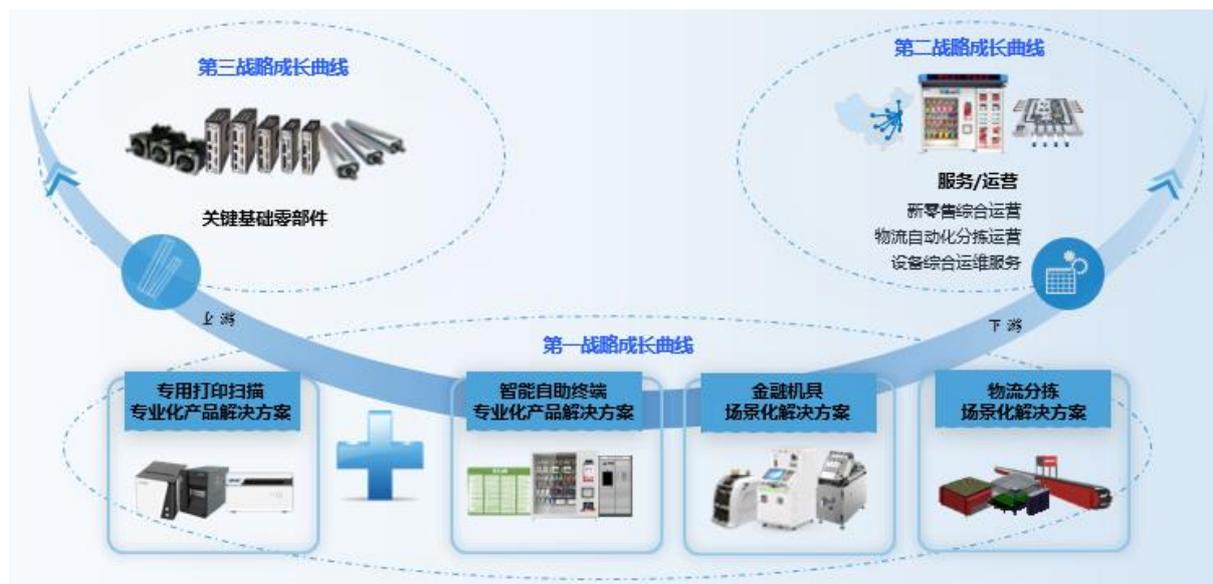
围绕专用打印扫描、智能自助终端两大专业化产品解决方案和金融机具、物流分拣两大场景化产品解决方案，夯实聚焦，稳扎稳打，支撑公司未来 2 至 3 年收入和利润的持续稳定增长。

##### 2、第二战略成长曲线

围绕新零售综合运营、物流自动化分拣运营和设备综合运维服务等服务运营解决方案，沿产业链向下游延伸，拓展聚焦，全力以赴，打造公司未来 3 至 5 年新的快速增长点。

##### 3、第三战略成长曲线

前瞻布局关键基础零部件业务，推动公司业务沿产业链向上游拓展，尝试聚焦，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。



图：新北洋“一体两翼、八大业务”业务战略

## 二、投资者问答环节

### 1、投资者：请介绍下公司未来几年的发展规划情况？

**董事会秘书：**新北洋在 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”新北洋将持续聚焦主业，统筹推动八大业务协同发展。

夯实第一战略成长曲线业务，聚焦专用打印扫描、智能自助终端、金融机具、物流分拣四大业务，锚定“数一数二”市场目标，持续提升市占率。专用打印扫描采取“上扩下压、坚守中间”策略重点突破；智能自助终端保持物流柜市场的领先，扩大自助售货产品国内份额并探索海外；金融机具聚焦国内一体化方案及海外现金管理场景拓展；物流分拣着力扩大客户智能物流装备供货份额并深挖海外市场。

培育第二、第三战略成长曲线业务，全力拓展新零售综合运营业务、物流自动化分拣运营业务，加快盈利拐点到来；拓展设备综合运维服务业务，搭建完整业务框架；拓展关键基础零部件业务，深耕运动控制、工控主板领域。

未来，新北洋不仅要实现收入和利润的稳步增长，而且公司未来业绩的增长完全有可能做到可持续、可预期、有保障。

### 2、投资者：请介绍下公司的新零售综合运营业务运营模式、盈利模式？

**董事会秘书：**新北洋从 2020 年开始探索和布局新零售综合运营业务，其自助售货机的研发、制造，以及设备点位的布放、运营均由公司自行负责，经过多年的培育，新北洋已成功打通了新零售综合运营业务的商业模式。同时，公司可以提供设备的全生命周期综合运维服务，随着设备的 5 年折旧期陆续届满，该业务板块的盈利能力会进一步

增强。截至 2024 年底，新北洋的新零售综合运营业务收入约 1.6 亿元，同比增长超过 50%，公司在营点位数量近万个，该业务已基本驶入规模成长的快车道。

(1) 运营模式，新北洋坚持“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。

同时，新北洋坚持“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、济南、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”。

(2) 盈利模式，目前，新北洋的新零售综合运营业务尚处于成长期，收入主要来源于商品售卖业务，但与此同时，公司正全力推动创新增值业务的多元化发展，积极探索会员、派样、广告、品牌营销等业务方向，基于持续迭代升级的“人人取自助零售云平台”，向 B 端客户、终端消费者提供全面的数智化解决方案。

### 3、投资者：请介绍下公司的金融机具业务的市场拓展情况？

**董事会秘书：**国内市场，新北洋自主掌握现金模块、票据模块等金融机具业务核心模块的研发制造能力，经过 8 年时间的市场铺垫，已经和六大国有行建立了业务合作关系，并覆盖多家省农信、城商行、股份行等银行客户。受“自主可控”等信创政策的要求，以及日趋激烈的市场竞争环境，国外竞争对手基本已经退出国内的金融机具市场，市场空间进一步释放。公司作为国内行业头部的金融机具研发、生产制造商，将有效的把握住业务机会，稳步实现市场占有率第二名的目标，力争 30% 的市场份额。

海外市场，公司将国内市场验证成熟的金融机具产品，尤其是现金类产品，同步向一带一路沿线国家和地区、欧洲、南美进行市场拓展，在海外市场的竞争中完全可以实现降维打击，既能快速增加收入规模，又有较高的利润率水平。同时，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，并与海外知名的头部系统集成商建立了稳定的客情关系。

### 4、投资者：请介绍下公司在物流自动化领域的市场拓展情况？

**董事会秘书：**(1) 物流分拣场景化产品：新北洋聚焦快递物流、电商物流客户在包裹分拣环节的痛点，依托子公司正棋机器人储备的关键技术，积极向物流自动化分拣领

域进行拓展。经过近几年国内市场的激烈竞争，公司自研的物流自动化单品日趋成熟，现已开始尝试将成熟度较高的单品推向海外市场。

(2) 物流自动化分拣运营：当前，该行业已进入充分竞争阶段，行业利润率持续走低。鉴于此状况，公司及时调整策略，有选择性地承接大中型总包项目，并加大对成熟度较高单品的市场推广力度，为客户提供“自动化装备+人力运营”一体化服务。

相较于其他友商，公司不仅掌握集成核心物流自动化分拣单品的技术，还具备伺服电机、伺服驱动器等核心关键基础零部件的自主研发能力，可提供总包集成服务，同时运用自主开发的云平台实现精细化管理，综合竞争力更为突出。

**5、投资者：请介绍下公司在泡泡玛特相关“潮玩”概念方面是否有所布局？**

**董事会秘书：**新北洋的智能微超产品已在“无人零售、派样、潮玩”等场景中得到应用。其中在“无人零售、派样”场景中已经实现持续规模化销售；在“潮玩”场景中虽然已经实现了一定数量的销售，但总体销售规模不大，收入占比很小，不会对公司业绩产生较大影响。公司提醒广大投资者秉持价值投资理念，注意投资风险。

**6、投资者：请介绍下公司在员工数量方面的情况？**

**董事会秘书：**截至 2024 年底，新北洋的在职员工数量合计 4,203 人，其中，研发人员超过 1200 人，占员工总数的比例约 30%。从公司“一体两翼、八大业务”、“三个战略成长曲线”战略来看，公司的人员规模和人员构成处于较为合理的水平，且具备较强的综合竞争力。

(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 6 月 13 日