

证券代码：002376

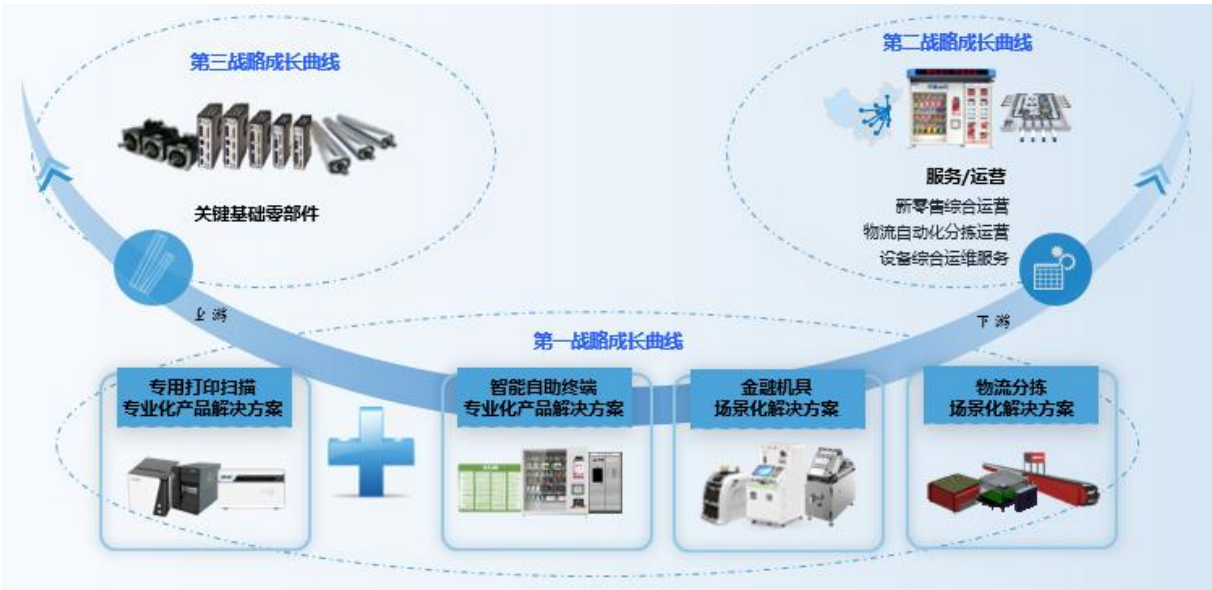
证券简称：新北洋

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：2025-06-21

投资者关系 活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他
参与单位名称 及人员姓名	民生证券山东第二分公司、远方基金、其他个人投资者
时间	2025 年 6 月 21 日 9:30-11:30
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、新北洋科技园 1 楼会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：康志伟 证券事务代表：倪赛君 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）	一、新北洋“一体两翼、八大业务”战略布局详见附件一 二、《会谈纪要》详见附件二
日期	2025 年 6 月 21 日

附件一：新北洋“一体两翼、八大业务”战略布局



附件二：会谈纪要

1、投资者：关于公司未来经营业绩的展望？

董事会秘书：自 2024 年半年度开始，新北洋连续四个报告期的归母净利润指标同比增长超过 50%。

其中，2024 年度新北洋实现营业收入 23.76 亿元，同比增长 8.5%；实现归属于上市公司股东的净利润 4,854 万元，同比增长 152%。

2025 年一季度新北洋实现营业收入 4.96 亿元，同比增长 21%；实现归属于上市公司股东的净利润 492 万元，同比增长 127%。

展望 2025 年度全年，预计公司的新零售综合运营业务、物流分拣场景化产品解决方案、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仍会延续良好的增长势头。

公司目前正在持续打造“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。

2、投资者：请介绍公司的新零售综合运营业务？

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：请介绍下公司的竞争优势有哪些？

董事会秘书：（1）新北洋以科技创新引领未来。拥有 1200 余人的专业研发团队，年研发投入占营业收入比重平均达到 10%以上，是首批国家技术创新示范企业、国家知识产权示范企业，已设立了国家认定企业技术中心、专用打印技术及集成国家地方联合工程实验室、国家 CNAS 认证实验室等研发机构。截至 2024 年底，公司累计拥有有效专利 2185 项，其中发明专利 661 项。

（2）公司始终积极践行“以客户为中心”的经营理念，依托技术创新，深入研究并洞察行业、市场的普遍痛点和客户的定制化需求，致力于成为行业解决方案专家，为行业和客户id提供完整、专业的解决方案与服务，与众多国际知名企业、行业领军企业建立了紧密的战略合作关系，企业品牌和专业能力得到越来越多客户的认可。

（3）新北洋具有从打印扫描关键基础零件、部件到智能整机终端及系统集成产品的规模生产制造能力，建有中国领先的专用打印扫描产品生产基地和国内领先、国际先进的智能自助设备/装备生产基地，专用打印扫描等智能整机终端产品年产能超过 120 万台，智能自助终端产品年产能超过 30 万台，可以快速满足客户规模化订单需求。

(4) 新北洋建有全球营销服务网络，拥有丰富的客户资源，产品规模销售至欧洲、亚太、南北美洲等 40 多个国家和地区。公司利用自主开发并投入使用的服务平台管理系统，以威海总部为服务支撑和管理中心，为全球客户提供快速、专业的产品技术支持和运维服务保障。

4、投资者：请介绍公司业务出海的历程？

董事会秘书：2024 年度，新北洋源自海外的业务收入为 9.92 亿元，同比增长 24%，占公司营业收入的比例首次突破 40%。

2002 年，公司设立之初，已经采取国内市场与海外市场同步拓展的发展策略，专用打印扫描产品开始走向海外市场。

2005 年，公司收购欧洲子公司，以此为桥头堡，更深一层次的拓展海外市场。

2015 年，公司启动二次创业，海外市场的拓展思路也随之发生转变。公司坚持国内市场与海外市场协同拓展的方式，产品经过国内市场的充分打磨且拥有一定的市场地位后，结合海外客户的特定需求，同步向海外市场拓展。例如 2016 年，公司的智能快递柜类产品开始在国内市场拥有一定的销售规模，公司即同步启动欧洲市场某客户智能快递柜类产品的市场拓展工作，经过长时间的洽谈，最终与该客户顺利达成合作，并成功将业务拓展模式复制到其他海外区域和客户；2018 年，公司在国内市场成功开拓金融机具产品领域后，便开始着手南美市场的业务拓展，并在区域聚焦的基础上，逐步向东南亚、欧洲及一带一路沿线区域延伸和拓展。近年来，随着物流自动化产品在国内市场的不断打磨和验证成熟，公司也在积极研究并推动物流自动化产品的海外市场拓展工作。

2024 年，新北洋（泰国）公司完成设立，这也是新北洋的第一家海外生产工厂，标志着公司的全球化供应效率和能力进一步提升。

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：公司未来业绩持续提升的方式有哪些？

董事会秘书：和过去相比，新北洋基本面和成长逻辑都已发生了重大变化，新北洋已经“脱胎换骨”，正在发展成为一个“全新”的新北洋。

1、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。

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。

2、公司的业务结构发生重大变化，彻底打开了成长的天花板。

公司上市之初以专用打印机业务为主。目前，公司已构建完成“一体两翼、八大业务”的战略布局，持续打造“三个战略成长曲线”，成长空间更加广阔。

3、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。

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。

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。

（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21日