

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：2026-09-04

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	线上参与公司 2026 年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 9 月 4 日 15:00-16:30
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 董事会秘书、财务总监 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	对参与公司 2026 年半年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 9 月 4 日

附件一：会谈纪要

1. 请问公司第二增长曲线发展现状如何？

答：您好！2026 年半年度，新北洋第二战略成长曲线业务（新零售综合运营业务、物流自动化分拣运营业务、设备综合运维服务业务）共实现营业收入 2.3 亿元，同比增长 25%；其中，物流自动化分拣运营业务实现营业收入 0.8 亿元，同比增长 83%。谢谢！

2. 我看贵公司半年报说机器人配送站已达成小批量销售，能给具体说明一下吗，还有贵公司近两年有没有把该业务做大做强打算。

答：您好！新北洋围绕“无人化、少人化”主航道方向，响应战略大客户需求开展的机器人配送站相关业务，该业务已在 2026 年上半年达成小批量销售。与此同时公司还布局了接驳机器人用智能微超等相关业务。目前该业务仍处于起步阶段，尚存在较大的不确定性，不会对公司当期经营业绩产生影响，提醒您注意投资风险。公司当前正在持续加快相关业务的拓展，未来会根据市场需求与业务进展有序推进。谢谢！

3. 贵公司有没有做液冷算力机柜的打算

答：您好！新北洋围绕“无人化、少人化”的主航道方向，聚焦专用打印扫描、智能自助终端、金融机具、物流分拣等多个特定细分领域和市场，为全球客户提供智能设备/装备综合解决方案。围绕智能自助终端产品，公司以快递柜、寄件柜、取餐柜、无人接驳柜、智能微超、智能货柜、冷链展示柜以及医疗政务自助终端设备等为核心产品，全面覆盖末端配送、无人零售、无接触交付及自助服务等领域，为客户提供一体化解决方案。谢谢！

4. 贵公司半年报显示因为汇兑损失了 2000 多万，能不能加强外汇套期保值的操作，本来不多的利润又因为汇兑损失了这么多，贵公司有没有针对这个问题做出整改以减少后续可能的损失

答：您好！2026 年半年度，新北洋实现营业收入 15.74 亿元，同比增长 23.03%，实现归属上市公司股东的净利润 5,316.73 万元，同比增长 42.71%。公司收入和利润双双实现稳定增长。由于人民币的持续升值，公司报告期内因汇率变动累计产生汇兑损失 2,849 万元，若扣除该部分汇兑损失的影响，2026 年半年度公司归属上市公司股东的净利润将可达到 8,165 万元，同比增长将达到 119%。为持续加强外汇风险防范，公司制定了《外汇套期保值业务管理制度》，并根据公司实际生产经营情况开展外汇套期保值

业务，同时公司还不断完善进出口贸易合同中的价格浮动机制和风险保护措施，以降低汇率波动对经营业绩的不利影响。谢谢！

5. 公司上半年营收净利均保持不错的增长势头，主要得益于哪些方面？

答：您好！2026 年上半年，新北洋实现营业收入 15.74 亿元，同比增长 23.03%，实现归属上市公司股东的净利润 5,316.73 万元，同比增长 42.71%。第一战略成长曲线实现营业收入 11.26 亿元，同比增长 24.95%。其中，智能自助终端专业化产品解决方案订单需求持续释放，营收同比增长 54%。第二战略成长曲线实现营业收入 2.33 亿元，同比增长 25.39%。其中，物流自动化分拣运营业务增长动力持续释放，营收同比增长 83%。未来，公司将继续坚持“一体两翼、八大业务”业务战略不动摇，持续打造“三个战略成长曲线”，坚持国内与海外业务协同发展，努力实现有质量的增长。谢谢！

6. 公司全球化业务拓展情况如何？

答：您好！2026 年上半年，新北洋海外市场实现收入 6.74 亿元，同比增长 26.51%，占收入比重达到 42.81%。公司紧紧围绕“一体两翼、八大业务板块”的业务战略不动摇，坚定不移地推进国际化发展战略，不断拓宽海外业务版图，经过多年海外市场的开拓，海外产品线已实现从专用打印扫描设备到金融、物流、智能自助终端等多领域的全面覆盖，与北美、亚太、欧洲及“一带一路”等海外地区和国家建立了紧密的合作关系。为强化向海外客户的交付能力，公司设立的泰国公司已于 2024 年四季度顺利投产并向海外客户供货。谢谢！

7. 经营现金流大幅转正，主要原因是什么？这种正向态势在下半年能否延续？

答：您好！2026 年上半年，新北洋的经营活动产生的现金流量净额大幅转正，主要系公司本期持续加强应收款项的回收所致。2026 年下半年，公司将继续强化现金流管理，稳步提升整体运营质量。谢谢！

8. 业绩连续几个季度增长，股价今年还跌了 11%。啥原因？请问有市值管理的愿望和行动？

答：您好！自 2024 年半年度开始至 2026 年半年度，新北洋连续九个报告期的归母净利润同比保持较大幅度的增长。二级市场股价受多种因素的影响，非公司可控。公司始终高度重视市值管理工作，通过长期持续分红、股份回购、深化投资者关系管理与交流等多元举措，全方位推进市值管理工作，专门制定了《市值管理制度》的同时，更严格遵照《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》要求，规范公司市值管理行为，

切实维护广大股东利益。公司经营管理团队和全体员工将继续坚持“一体两翼、八大业务”战略不动摇，持续打造支撑未来发展的“三条战略成长曲线”，努力实现有质量的增长。谢谢！

9. 请问公司如何应对汇率波动、保障海外业务的稳定性？

答：您好！为持续加强外汇风险防范，新北洋制定了《外汇套期保值业务管理制度》，并根据公司实际生产经营情况开展外汇套期保值业务，同时公司还不断完善进出口贸易合同中的价格浮动机制和风险保护措施，以降低汇率波动对经营业绩的不利影响。谢谢！

10. 上半年公司在降本增效方面做了哪些工作？

答：您好！2026年上半年，新北洋持续深化降本增效，扎实落地精细化管理。一是优化生产端产能与自动化改造，泰国工厂首批智能快递柜顺利交付；二是拓宽优质采购渠道、完善供应链管控，减少原材料价格波动压力，最大限度控制综合成本；三是专项推进质量管理体系优化，健全全链条质量管控机制，持续提升整体运营效率。谢谢！

11. 请问上半年公司在智能自助终端板块经营情况如何

答：您好！2026年上半年，新北洋第一战略成长曲线（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）合计实现营业收入11.26亿元，同比增长25%，其中智能自助终端产品实现营业收入5.27亿元，同比增长54%。报告期内，针对智能自助终端专业化产品解决方案，公司持续稳固国内外现有快递柜战略大客户的合作根基，对应业务营收同比增长；海外新客户拓展持续发力，多个新兴区域市场项目顺利开展样机测试，成功拓展2家头部优质客户。深化与现有品牌商大客户的全线产品合作，自助售货类产品出货规模已超越上一整年销量。面向餐饮外卖平台的取餐柜业务订单占比得到大幅提高。

与此同时，公司承接的机器人配送站生产与验证等新兴业务，取得关键突破，达成小批量销售。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9月4日