

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：2024-05-22

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称 及人员姓名	国泰君安证券 顾一格 红鼎投资 范琳琳 长城基金 黄奕豪 融升私募 任艳 长城证券 周会元 华锦祥云资管 叶怀东 嘉实基金 贺宜萍	
时间	2024年5月22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、新北洋科技园行政办公楼6楼会议室	
上市公司接待 人员姓名	总经理、财务总监：荣波 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、投资者签署《承诺书》。 三、总经理（财务总监）对公司业务情况做简单介绍，并回答投资者的相关问题。 公司对现场问答情况进行了记录和整理，形成了《现场会谈纪要》。	
附件清单（如 有）	《现场会谈纪要》详见附件一	
日期	2024年5月22日	

附件一：现场会谈纪要

投资者：公司的 2024 年一季度经营情况及 2024 年业务展望

总经理：2024 年一季度，新北洋继续围绕“提质增效”的核心管理主题，着力提升精细化管理，全力提高运营效率，加快推进业务结构调整。2024 年一季度公司实现营业收入 4.10 亿元，同比增长 5.24%；归属上市公司股东净利润-1,813 万元，同比增长 49.43%。其中海外市场收入约 1.6 亿元，同比增长超过 30%；国内市场收入约 2.5 亿元，同比略有下降。

2024 年，新北洋将继续推动完善“一体两翼”的业务战略布局，夯实主体业务，稳住发展基本盘，做强“一体”；培育发展新业务，打开增长空间，做硬“两翼”。预计 2024 年营业收入呈持续增长态势，其中，收入增长确定性较大的主要包括以下几方面：

(1) 智慧金融设备业务。国内市场，公司 2023 年中标的银行客户的金融设备采购项目，客户将于 2024 年及后续几年陆续开始下达采购订单；海外市场，公司将围绕银行金融机具应用场景和商业零售现金应用场景，持续拓展南美、东南亚等更多发展中国家和地区。

(2) 公司海外市场。随着海外市场的逐步放开，公司将进一步拓展各业务板块海外市场的业务机会，力争在 2024 年公司总收入中海外收入占比超 40%。其中，近期公司成功与中亚某国客户新签署的《采购框架协议》，首个采购订单金额超过了一千万美元。

(3) 服务运营业务。作为新北洋推进业务转型、沿产业链向下游延伸而着力培育发展的战略新兴业务，包括产品运维服务业务、新零售运营业务和物流自动化分拣运营业务。其中，公司新零售运营业务开展以来，呈持续大幅增长态势。目前，根据 2024 年一季度经营情况看，预计 2024 年该业务仍将保持大幅增长态势。

投资者：国内银行对采购模式和金融信创的要求，公司的应对方式

总经理：新北洋持续聚焦国内银行网点转型场景的需求，提供全场景智慧金融解决方案，重点产品包括 STM 智慧柜员机、CRS 存取款一体机、纸币清分机等金融机具。随着银行网点转型的不断推进，金融机具市场需求不断被释放，各类金融机具逐步进入更迭代周期，公司 2023 年中标的银行金融机具采购项目，其订单合同将在 2024 年及后续几年逐步落地，预计届时将对公司收入水平提供有力的保障。

同时，新北洋积极拥抱“自主可控，国产适配”的共识，结合公司“一体两翼”的

业务布局，在智慧金融设备业务板块，公司针对金融信创的机会进行国产化研发，公司相关金融机具产品能够实现与国产桌面操作系统的适配，实现类似纸币冠字号信息采集和上传，最终达到纸币全生命周期的流转追踪管理等。目前，公司金融产品的信创程度已经跻身国内金融行业头部厂商之列。

投资者：公司的物流分拣运营业务的现状

总经理：新北洋的物流自动化分拣运营是基于自有的运营平台系统、物流自动化装备及解决方案，以及对物流分拣应用场景的深刻理解，所布局的业务板块。

目前，行业部分大客户开始逐步尝试“轻资产”经营模式，促使市场呈现无序竞争态势。为此，新北洋通过加强对已有场地精细化运营管理、设备改造、人员结构优化等降本方式，不断提升场地运营效率。同时积极拓展新项目、新场地，客户群体稳步扩大。

投资者：公司的传统打印扫描业务的规划

总经理：新北洋将加快“上扩下压、坚守中间”的业务策略落地，推动以工业条码打印机为代表的高端产品开发，投入充分资源；围绕微打机芯、收据和标签打印机、面单打印机等产品，全力进行拓展；针对有竞争优势的物流、彩票、医疗等细分领域，积极响应需求，坚守中间市场。

国内市场，充分挖掘客户需求，结合行业发展趋势，推动工业条码打印机等新品的上市推广，加大微打机芯在手持POS、家用消费等各个领域的市场拓展；完善线上、线下销售渠道，建设全面扁平化渠道体系；积极响应行业大客户的业务需求，充分发掘物流、彩票、医疗等领域的市场业务机会。海外市场，通过与大客户的配合，拓展其国际业务，扩大公司产品销售区域；充分挖掘彩票、金融等领域目标客户的业务机会，逐步扩大业务规模；维护欧洲区域现有经销商，加快开拓南美、东南亚经销商，着力加强渠道网络建设，加大线上品牌宣传力度，构建完善营销模式。

投资者：公司的毛利率恢复增长的原因，及对2024年收入和净利润增长预期

总经理：新北洋2023年度综合毛利率30.76%，同比增长3.08%，主要系公司持续推进降本工作，营业成本较去年减少7.92%，促使整体毛利率得到提升，其中智能制造业务毛利率34.38%，增幅较大，同比增长4.62%，与智能制造业务有关的打印扫描产品、智能自助终端、智慧金融设备、智慧物流设备、关键基础零部件毛利率均增长3%左右。同时，公司海外市场毛利率较国内市场高15%左右，提高了公司综合毛利率水平。

公司 2024 年度的业务展望，公司营业收入、综合毛利率预计将保持增长态势，盈利能力预计可以得到更好的恢复和提升。其中，海外市场收入占比的逐步提高，将对公司完成既定经营业绩目标，提供有力的保障。

投资者：公司的可转债将于 2025 年到期，公司有何计划

总经理：新北洋积极推动可转换债券转股相关导向性工作，维护广大可转换债券投资者的权益。同时，公司已于 2024 年 2 月 7 日开始股份回购事宜，以维护公司价值及股东权益。截至 2024 年 5 月 5 日，公司本次回购股份期限届满，公司累计通过回购专用证券账户以集中竞价方式回购公司股份数量为 16,881,200 股，占公司截至 2024 年 3 月 31 日总股本的 2.60%，合计支付的总金额为 94,982,953.46 元（不含交易费用），这已是公司近几年实施并完成的第三次股份回购。

同时，针对可转换债券可能出现到期赎回的情况，公司已提前筹备相关工作，包括优化公司现金流，提高公司偿债能力等。

投资者：公司对于丰巢的无人机接驳柜业务，是否有所布局

总经理：新北洋已于 2018 年即进行了物流智能配送设备相关的（无人机）接驳柜产品和相关技术的研发和储备，致力于打造智慧配送的新场景。目前，公司（无人机）接驳柜产品暂未实现销售，具体解决方案和应用场景等尚处于持续探索阶段。未来公司将继续坚持创新驱动发展战略，持续丰富并拓展“无人化、少人化”相关场景应用解决方案，不断开发并丰富各类“智能设备/装备”。

总经理、财务总监：荣波

董事会秘书：康志伟

2024 年 5 月 22 日