

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：2025-02-19

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	西南证券：胡光悱
时间	2025年2月19日 14:00-17:00
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	董事长：宋森 董事会秘书：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	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、董事长对公司出海历程、发展规划做简要介绍。 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2月19日

## 附件一：会谈纪要

### 一、董事长对公司出海历程、发展规划做简要介绍

#### （一）公司业务出海历程的基本情况

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。

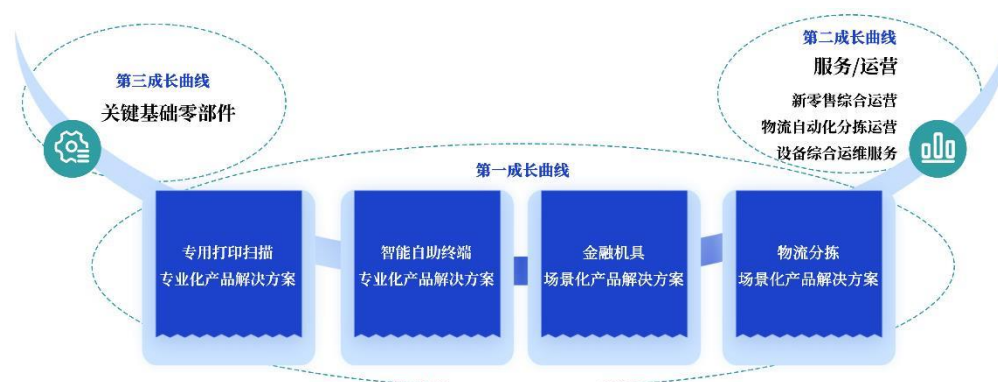
2005年，公司收购欧洲子公司，以此为桥头堡，更深一层次的拓展海外市场。

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。

#### （二）公司发展规划的基本情况

受高铁售检票产品市场需求萎缩等外部环境影响，以及突破公司成长天花板等内部因素的需要，公司在2015年启动二次创业，围绕“无人化、少人化”的社会发展趋势和主航道方向，提供各类智能设备/装备综合解决方案。

当前，公司基本完成“一体两翼、八大业务版块”的战略布局，持续打造“三条成长曲线”，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。



公司坚持大配套一体化的战略定位，为保证物流自动化业务关键环节的可靠和稳定，公司坚定布局关键基础零部件业务版块。从长远规划的角度考虑，公司的关键基础零部件业务规划分为三步走，第一步是物流分拣自动化关键基础零部件，第二步是物流自动化关键基础零部件，第三步是机器人自动化关键基础零部件，从而培育公司未来 5 至 7 年后的长远竞争优势与新兴增长极。

## 二、投资者问答环节

### 1、投资者：2024 年半年度打印扫描业务下滑的原因？

**董事会秘书：**国内市场方面，部分打印扫描产品项目延期等因素的影响，导致国内打印扫描产品业务收入暂时性的下降。

海外市场方面，持续巩固与头部客户的合作，业务收入基本保持稳定。

当前，公司“一体两翼、八大业务版块”的业务布局基本构建完成，专用打印扫描专业化产品解决方案作为公司业务版块的重要构成之一，公司将会继续投入合理资源，加强市场拓展和产品开发方面的相关工作，例如“微打机芯”产品的市场拓展已经取得一定成效。

### 2、投资者：公司未来的重点发力方向是什么？

**董事会秘书：**

(1) 按照区域划分：海外业务收入的占比不断提升。2023 年度海外业务收入占比约 37%，预计 2024 年度海外业务收入占比突破 40%。

(2) 按照产品划分：

金融机具场景化产品解决方案经过多年的市场培育，在国内已经拥有较高的知名度，叠加金融信创产业的机遇，依托自研现金模块、票据模块的核心技术竞争优势，基本进入业绩的快速增长阶段，海外市场的拓展也在稳步推进；

智能自助终端专业化产品解决方案在国内市场继续稳健经营的同时，持续深化与海外市场客户的合作并获得广泛认可，借助“一带一路”机遇，2024 年度公司与中亚某国海外新客户成功签约两笔千万美元级的智能快递柜产品的订单，其中第一个过千万美元的订单已于 2024 年三季度内完成交付，另外一个过千万美元的订单自 2024 年四季度起陆续交付中；

新零售综合运营业务的自运营点位数量近万个，随着点位数量的不断增多和点位密

度的不断加大，预计新零售综合运营业务仍将快速增长。

### 3、投资者：请问公司对于金融机具行业的未来展望？

**董事会秘书：**新北洋金融机具场景化产品解决方案的持续增长，与国内银行网点的智慧化转型存在密切联系。公司围绕“无人化、少人化”的社会发展趋势和主航道方向，为国内各个行业提供智能设备和装备。

(1) 从 CRS 存取款一体机产品来看，预计市场存量 50-60 万台左右，因受使用年限、金标升级等因素影响，已逐步进入批量迭代更新的周期。同时，基于国内银行网点转型、机器换人等现状，TCR、STM 等其他类型金融机具产品的市场需求也在逐步释放。

(2) 银行网点的按需押运需求。当前，国内现金使用量减少，但银行网点仍需高成本雇佣安保押运现金，且押运费逐年上涨。为此，银行也在探索创新设备或解决方案，实现现金按需流转，减少押运需求，从而降低押运费和现金管理难题。

(3) 海外市场存在较大的市场空间。公司的金融机具产品已拓展至东南亚、南美和一带一路周边等新兴地区和发展中国家，并凭借国内市场验证成熟的产品，在海外市场竞争中实现降维打击，形成较强的竞争力。同时，公司聚焦“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。

### 4、投资者：请问公司物流分拣领域的发展情况？

**董事会秘书：**物流分拣自动化产品方面，目前国内的物流分拣自动化行业已经进入充分竞争的白热化阶段，行业利润率持续下滑。为此，公司及时调整策略，有选择性的参与大中型总包项目，同时加大了对成熟度较高单品的市场拓展力度。与其他友商相比，公司不仅掌握集成核心物流分拣自动化单品的技术，而且具备伺服电机、伺服驱动器等核心关键基础零部件自主开发能力，又可以提供总包集成服务，同时公司使用自主开发的云平台进行精细化管理，综合竞争能力更强。预计未来公司的物流自动化业务的利润率会持续得到改善。

物流自动化分拣运营方面，公司向客户提供“自动化装备+人力运营”服务，助力快递分拣场景的自动化升级。未来，随着公司运营经验的不断积累，以及运营效率的不断提升，预计该业务的盈利水平会得到提升。

### 5、投资者：关于公司关键基础零部件的主要构成？

**董事会秘书：**公司的关键基础零部件版块主要由机器视觉、运动控制、工控主板等部分构成。其中，机器视觉类产品广泛应用于各类智慧金融设备的纸币、票据的识别和鉴伪领域；运控控制（如伺服电机、伺服驱动器）和工控主板已在自有自动化设备、智能装备上进行测试、验证和替代，同时，公司也在积极向各类智能设备制造商和系统集成商等第三方进行推广。

#### 6、投资者：公司毛利率改善的原因？

**董事会秘书：**2020年至2022年，公司的综合毛利率水平持续下降直至低于30%，主要是受外部环境、市场竞争以及部分产品结构的影响所致。

2023年开始，随着公司业务布局的逐步清晰、供应链的不断完善、成本管控能力不断提升、以及海外市场的持续拓展，公司的毛利率水平获得持续改善，已经重回30%以上。

2024年公司把坚持改善经营质量放在首位，预计随着公司运营效率的持续提升，毛利率水平也将得到进一步的改善和提升。

#### 7、投资者：请介绍公司研发投入的情况？

**董事会秘书：**公司的研发投入主要集中在新产品开发、现有产品有计划的迭代升级以及满足特定客户需求这三个方向。新产品开发的研发投入，保证了公司具备未来参与市场竞争的能力。现有产品有计划的迭代升级，保证了公司产品的市场竞争力持续处于行业前列。满足特定客户需求的研发投入，保证了公司有机会与大客户建立更加紧密的合作关系。

公司在积极开展研发工作，进行相关技术和产品的研发与储备的同时，也会定期组织研讨会，结合市场未来需求，对研发项目进行整合与优化，确保研发投入产出比的持续改善。

（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2月19日