

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：2025-05-15

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	信达证券：宿一赫、张洪滨
时间	2025年5月15日 10:00-12:00
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、董事长对公司“一体两翼、八大业务”、“三个战略成长曲线”做简要介绍。 三、董事长、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5月15日

附件一：会谈纪要

一、董事长对公司“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 9 年多的探索和布局，新北洋已基本完成“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

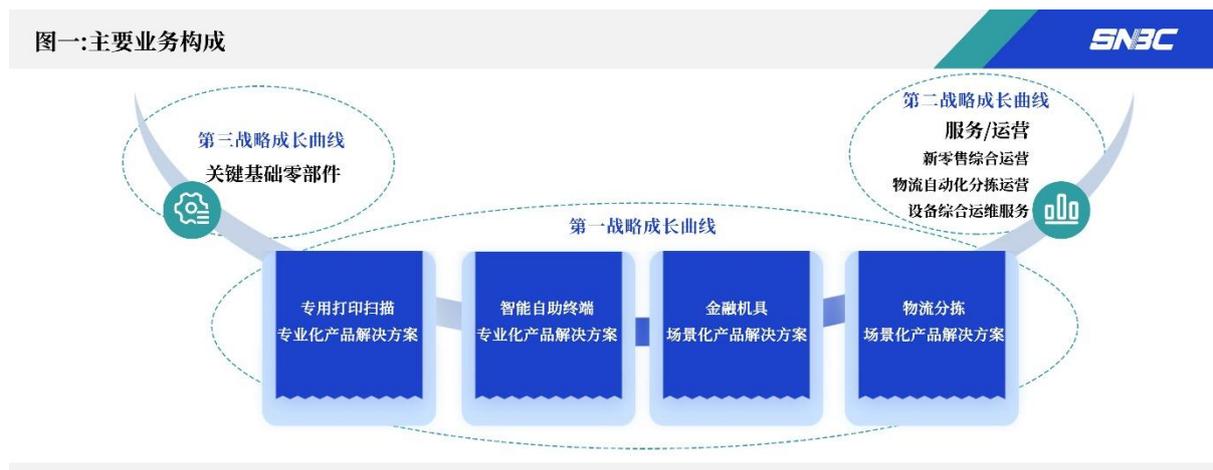
围绕专用打印扫描、智能自助终端两大专业化产品解决方案和金融机具、物流分拣两大场景化产品解决方案，夯实聚焦，稳扎稳打，支撑公司未来 2 至 3 年收入和利润的持续稳定增长。

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。



二、投资者问答环节

1、投资者：关于公司 2024 年新零售综合运营业务的在营点位数量近万个，其商业模式、运营成本、回收周期的情况？

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、运营均由新北洋自行负责，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。

公司坚持“公共点位+商业点位”业务拓展策略，将自动售货机功能与政府公共职能深度融合，通过承接智慧城市、微型消防站、政务宣传等服务，突破传统商业场景限制，渗透优质公共区域资源；同时坚持“城市聚焦”业务拓展策略，秉承“做密、做多、做大、做强”的发展思路，在威海、西安等城市构建区域密集化、场景优质化的竞争壁垒，形成可复制的规模效应，并逐步向山东省内重点城市延伸，打造“区域聚焦”的概念。

目前，公司新零售综合运营业务的收入主要来源于商品售卖，随着公司布放点位数量和密度的持续增加，广告宣传等增值服务的占比可能会迅速提升。

2、投资者：请问公司的智能自助终端的收入构成、新零售综合运营业务收入的情况？

董事会秘书：（1）智能自助终端业务，新北洋的智能自助终端产品主要包括自助售货产品、冷链展示柜、智能柜、其他自助终端等，产品广泛应用于无人零售、末端配送、无接触交付、交通、医疗、政务等领域。截至 2024 年底，智能自助终端业务收入约 5.13

亿元，同比增长 34.22%。

(2) 新零售综合运营业务，新北洋的控股孙公司萤启科技，专注于开展新零售综合运营业务。截至 2024 年底，新零售综合运营业务收入约 1.6 亿元，同比增长超过 50%。

3、投资者：公司的新零售综合运营业务有何特点或优势？

董事长：(1) 技术创新，新北洋拥有专业的软件开发团队，软件开发人员数量约 300 人，具备强大的软件开发能力，针对新零售运营平台，组建专门的团队开发和维护“人人取自助零售云平台”，提供智能的精细化管理功能，不断叠加人工智能、AI 识别等能力，并持续对“人人取自助零售云平台”进行迭代升级。

(2) 模式创新，传统的自助售货机运营商以“商业点位”为主，如公共交通、医院、高校等。而新北洋坚持“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、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”。

(3) 增值业务，新北洋的新零售综合运营业务目前尚处于成长期，收入主要来源于商品售卖业务，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。

4、投资者：在人形机器人赛道成为当前热门领域的情况下，就公司关键基础零部件业务板块而言，对于其中物流类机器人这一细分赛道，公司是否有切入的打算？

董事长：新北洋目前主要面向快递物流、电商物流等运营商客户，提供“物流网点自动化”系列智能设备、自动化装备和全场景综合集成解决方案。

同时，公司规划布局的机器人/自动化关键基础零部件业务计划分为三步走，第一步是聚焦“物流分拣自动化关键基础零部件”，快速形成并提供大配套一体化解决方案，努力提高细分领域市场占有率，争取达到“数一数二”的地位。目前，公司的伺服电机、伺服驱动器、电滚筒等，在最大限度的自研自用外，正在积极向其他集成商推广，力争

早日达成批量化的合作。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。

（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5月15日