

证券代码：002376

证券简称：新北洋

公告编号：2022-017

# 山东新北洋信息技术股份有限公司 2021 年年度报告摘要

## 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

是否以公积金转增股本

是  否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以实施权益分派股权登记日总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.00 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用  不适用

## 二、公司基本情况

### 1、公司简介

股票简称	新北洋	股票代码	002376
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	荣波	康志伟	
办公地址	山东省威海市环翠区昆仑路 126 号	山东省威海市环翠区昆仑路 126 号	
传真	0631-5680499	0631-5680499	
电话	0631-5675777	0631-5675777	
电子信箱	snbc@newbeiyang.com	snbc@newbeiyang.com	

### 2、报告期主要业务或产品简介

#### 1、行业竞争格局和发展趋势

##### (1) 行业竞争格局

目前国内金融设备行业已进入成熟期，央行大力鼓励金融科技发展。随着智慧银行网点转型进一步深化，当前国内主流金融整机集成商普遍拥有较强的整体解决方案能力。在核心技术方面，随着信创进程的加快，国内核心模块厂商竞争日趋激烈，银行客户对性能、服务和价格的需求都提上了一个新的高度。激烈的竞争中，已经淘汰了一批不具备核心竞争力的金融机具厂商，拥有核心技术能力的厂商，在银行网点转型智能化竞争格局中优势突出，核心技术已成为金融机具厂商的安身立命之本。海外金融机具厂商受制于地缘空间，服务效率优势不足，核心技术逐渐被国内厂商追平甚至赶超，颓势尽显。电子支付、数字货币等的普及与推广，是我国金融行业的一次创新，已成为各个金融解决方案提供商重点研究的领域。为了降低现金管理成本，提高现金管理效率，管控现金管理风险，随着“四类库”政策逐步落地，拥有较大现金流量的银行提出了按需

押运需求，现金押运业务、现金清分业务生存空间持续受到挤压，押运公司开始探索转型、谋求运营模式创新，衍生了相应的市场需求，国内拥有自主研发能力的金融机具厂商已纷纷推出产品，完整的一体化现金管理解决方案大势所趋。

国内物流分拣中心自动化需求仍处于快速增长阶段，伴随新冠肺炎疫情影响、人力成本升高、业务量的增加，物流分拣中心减人和增效需求更加迫切，自动化分拣需求爆发，物流行业头部企业均在的分拣中心的自动化改造，物流自动化建设从大中型中转向末端网点延伸下沉，相关解决方案已倾向于国产化，国内涌现出一批物流自动化解决方案供应商，经过市场验证，新的竞争格局初步显现。

无人零售行业在2021年经历了疫情和内外经济结构环境变化带来的双重考验，整体市场进入盘整期，寡头市场份额逐步被蚕食，国内自助售货机厂家迎来新一轮洗牌。行业竞争趋于缓和，各设备厂家开始优化产业布局，深耕细分市场。综合性售货机和智能货柜凭借高商品适应性及高性价比，成为2021年度最热门机型，未来市场规模可观。在国内疫情常态化的背景下，“无接触”理念深入人心，激发了各类柜体需求爆发式增长，智能取餐柜步入快车道，美团、饿了么加速布局，办公楼、高校、公寓、快餐店等场所遍地开花，商品展示柜、风幕柜作为冷链物流终端的关键产品，受制于品牌知名度、产品稳定性、生产交付能力等要求目前还处于寡头竞争，大中型生产商处于绝对优势。

零售、餐饮行业的收据打印需求是专用打印机规模最大的市场，但行业门槛最低，竞争白热化，毛利率逐年降低，国内品牌占比逐年提高；博彩、金融等细分市场的专用打印需求规模相对较小，行业门槛高，对产品稳定性、适应性都有要求，产品生命周期长，竞争主要来自国外品牌及国内高端品牌。条码打印机产品价值高、市场规模大，主要应用物流仓储、制造行业，行业集中度高，实力派品牌更专注于解决方案的转型，中高端市场主要以国外品牌为主，低端市场国内品牌占比较高。高速扫描识别类产品，随着信息安全需求的不断强化，越来越多的国内品牌厂商进入该市场。

随着社会经济的发展及公共服务水平的提高，自助终端产品已渗透到政务、彩票、交通、医疗等行业。政务方面，各省市开始推行“电子政务”以加强信息安全管理，社保（医保）费征收体制改革，“互联网+人社”的推广应用，税务机构对自助终端需求增加，设备商纷纷入局，竞争进一步加剧；彩票设备市场趋于饱和，系统集成商、模块商竞争格局已趋于稳定。随着疫情影响及各地政策的放开，互联网医疗市场蓬勃发展，出现了智慧供应链、智慧物流、智慧药房等新形态，以及“网订店取”“网订店送”等零售新模式，智慧零售、无人药店、自助售药机等服务新模式市场逐步被推开；智能快递柜行业已进入成熟期，竞争格局向寡头靠拢，主要设备供应商规模优势加大。两轮电动车市场正式迈入“换电”时代，同时也拉动了电池技术、换电服务和换电柜等上下游产业的发展。

国内目前维保业务多为配套性服务，综合化运维服务业务处于萌芽期。如金融行业，金融机具提供商一般免费为银行提供3~5年维保服务；物流大包项目，往往也免费提供一段时间的免费维保服务；零售流通领域，智能设备通常由硬件提供商进行维护服务。在场景化市场中，高频次、多源头、单一化的服务仍是主流，维保服务提供商散落在各个细分行业中，尚未形成竞争气候，市场上缺少专业的一体化服务公司。

## （2）行业发展趋势

金融行业，银行5G+网点转型全面升级，5G技术已经成为银行发展的新热点，未来柜面业务有望实现完全智能化、一体化、人性化。目前大型银行90%以上非现金业务已基本可以通过自助设备办理，现金业务也陆续切换为无人化办理，中小银行紧跟步伐，柜面业务自助化改造进程过半。智慧银行现金管理诉求进一步凸显，通过柜员现金循环机（TCR/UCR）替代银行网点柜面现金业务已成为银行普遍认可方案，现金处理设备市场稳步增长。为了进一步拓宽营业渠道，商业银行设法将业务办理走到客户身边，催生了移动展业等新兴产品。另一方面，银行网点转型逐步从操作型向营销型转变，实现多元化盈利渠道拓展、控制网点运营成本将逐渐成为银行关注重点。普惠金融政策引导下，越来越多的银行开始探讨银政合作，实现“老百姓只跑一次”，在开展银行营销活动的同时，服务民生，服务为民，实现双向互益。此外，传统的银行免费提供上门收款的业务形式难以为继，商户对现金管理又提出了更高的要求，银行、金融机构、押运公司、商户都在积极寻求更好的解决方案，以提升现金管理效率，降低现金管理成本，控制现金管理风险。随着银行对运营成本降低的诉求日益明显，银行网点内现金管理方式优化也提上日程，智能业务库方案的出现，一定程度上为银行网点现金过夜提供了解决思路。技术方面，随着智能金融科技的变革，数字货币试点多点开花，国内各厂商均在深入研究央行数字货币技术及应用模式，进行相关技术储备，以应对数字化浪潮。“人脸”、“指/掌静脉”等生物特征识别技术已经成熟，在银行实现服务渠道转型与生活场景智能化应用中扮演越来越重要的角色。

物流行业，整体发展迅速、增长强劲。2021年人们因疫情影响，进一步养成线上购物的习惯，直接带来对电商快递物流的快速增长，据统计，2021年全国快递业务量累计完成1083亿件，同比增长30%，行业处于高速增长期，整体规模仍在不断扩大，保守估计2022年业务量将达到1225亿件。高速增长的快递业务量，将推动快递企业进一步加快物流自动化装备的升级改造；同时，随着劳动力市场变化，人口红利的消失，将直接带动2021年物流自动化装备需求增长，物流自动化升级将进一步加快。随着“大数据”、“5G”、“人工智能”等新基建国家战略技术的发展推动，“仓配一体”加速发展，分拣中心的全自动化建设，下沉网点的自动化探索等等，整个行业的自动化将进一步普及，智能化水平将进一步提高，物流行业发展前景可观，市场潜力巨大。

近年来中国新消费市场蓬勃发展，“新国潮”汹涌澎湃，科技进步叠加需求变迁，共同驱动消费行业变革。在5G、AI、大数据等新技术带动下，新消费时代来临，线上线下消费场景融合趋势加强，无人零售成为大势所趋。2021年国内自动售货机市场规模约64万台，稳步增长，各类创新模式层出不穷。炒菜机器人、送餐机器人、咖啡机器人、防疫机器人、机器人商店等黑科技产品，亮相冬奥会并广受好评。另外，在新冠疫情常态化的背景下，无接触取餐的需求上升驱动中国智能取餐柜进入高速发展期，预计市场规模达10万+。同时，商品展示柜、风幕柜既受益于消费升级和新零售趋势，又受到下游行业高增长的刺激，行业需求不断释放。

随着电商及物流行业高速发展带来的面单打印需求平稳增长，互联网教育的发展促进了C端家用打印机需求剧增，零售、餐饮行业的专用打印机市场应用比较成熟，随着云平台方案商对线下实体零售、餐饮店整合，商业模式出现了变化，专用打印机趋向于更小巧、轻资产或成本更低的云打印，以用代买或半买半送的模式，也促使打印机的采购由传统的POS机、分销商逐步的流向云平台方案商。条码打印机类产品在物流行业的应用已处于成熟期，主要为电子面单打印机等，市场开始趋向

价格竞争为主，在制造行业的应用，随着工业自动化、少人化趋势，重工业级、打印引擎等高端打印需求旺盛。专用扫描产品在金融、教育市场需求处于成熟替换期，主要需求为嵌入式证卡扫描仪，文档处理宽幅扫描产品个性化需求也逐年增加；在办公领域国家信息安全要求加速了设备及内核的国产化趋势，产品向自主可控方向发展。

为深化“最多跑一次”改革，提升群众办事便利度，各地政府纷纷出台《政务服务规范化便民化建设指导意见》，加快实现公安、人社、医保、税务等热点事项24小时自助服务，推进各乡（镇、街道）、（村）社区基层便民服务规范化、标准化，打造“一站式”服务，为政务自助化带来广阔的新增需求以及业务协同升级需求。中国换电行业整体处于政策助推的起步阶段，换电柜市场，现阶段换电服务主要面向快递、外卖从业人员，动力电池加速推进标准化，市场将迎来新一轮增长期。智能快递柜市场，新冠疫情期间智能柜充分发挥“无接触交付”优势，解决快件配送安全问题，快递入柜率进一步提升，无接触配送培养了消费者到柜取件习惯，将加速智能快递柜行业的发展。

## 2、公司未来发展战略

公司将始终专注于各行业智能化产品与服务的创新这一业务定位不动摇，致力于“成为世界先进的智能设备/装备解决方案提供商”，积极洞察全球市场技术发展趋势和商业机会，不断积聚提升所在业务领域的核心竞争力，深度发掘客户多样化的需求，为客户提供一站式的创新产品和服务，实现由“产品设计制造商”向“解决方案提供商”的转型，努力从规模、创新能力及品牌影响力等各方面达到国内领先、世界先进的行业地位。

公司将继续加快业务结构调整，完善业务布局，提高业务规模。打印扫描产品解决方案，稳固现有渠道，发展线上销售，丰富产品组合，充分发挥规模化、集中化的制造优势，提升产品盈利能力。智能自助终端解决方案，通过提供定制化产品和深度服务策略，不断挖掘头部客户需求，强化产品差异化的竞争优势，积极挖掘其他创新应用的市场机会。智慧金融场景解决方案，抓住银行信创改革契机，把握国内金融机构网点智慧化转型需求，不断提高上游关键基础零部件的竞争力，积极完善下游软件及系统解决方案业务，提升全产业链的业务规模和能力。智能物流场景解决方案，围绕“自动化分拣场景”，强化自动化核心单品的竞争优势，持续提高总包集成能力，巩固并提升物流自动化解决方案的优势地位。服务业务，加速推动服务能力建设，全面提升服务时效和质量，积极拓展服务业务机会。运营业务，完善新零售综合运营解决方案，坚持城市聚焦的业务策略，夯实自助售卖基础业务，探索创新服务模式；全力拓展自动化分拣运营业务，实现收入多元化。深度聚焦各大务板块，丰富完善产品应用解决方案，逐渐实现从外围产品供应商向核心业务解决方案提供商发展。

公司将进一步加快转变发展方式，加强关键能力建设，进一步完善“技术创新推动+市场需求拉动”的双轮驱动模式，将继续强化并践行“以客户为中心”、“以奋斗者为本”和“战略型成长”这三个重要的经营理念，加快完善组织模式，进一步优化组织架构与业务流程，完善企业激励机制。

## 3、主要会计数据和财务指标

### (1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：元

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	6,434,054,403.05	5,920,086,715.63	8.68%	5,967,615,177.86
归属于上市公司股东的净资产	3,576,423,634.01	3,613,785,031.65	-1.03%	3,567,280,237.55
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	2,645,650,052.83	2,395,931,932.34	10.42%	2,450,860,709.05
归属于上市公司股东的净利润	145,821,718.30	185,093,725.97	-21.22%	322,422,660.59
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	126,835,559.68	163,789,856.88	-22.56%	242,938,121.22
经营活动产生的现金流量净额	-145,837,033.61	165,387,432.60	-188.18%	338,742,403.64
基本每股收益（元/股）	0.22	0.28	-21.43%	0.48
稀释每股收益（元/股）	0.22	0.28	-21.43%	0.48
加权平均净资产收益率	3.96%	5.06%	-1.10%	9.80%

### (2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	489,299,455.30	625,164,669.64	716,657,852.31	814,528,075.58

归属于上市公司股东的净利润	23,957,138.09	26,569,626.83	49,032,535.50	46,262,417.88
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	20,219,981.50	22,855,184.59	42,869,584.93	40,890,808.66
经营活动产生的现金流量净额	-136,682,597.00	12,713,227.73	-40,934,453.76	19,066,789.42

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是  否

#### 4、股本及股东情况

##### (1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	29,783	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	30,531	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
威海北洋电气集团股份有限公司	国有法人	13.93%	92,738,540	0	质押	42,300,000	
石河子联众利丰投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	12.14%	80,849,922	0			
威海国有资产经营（集团）有限公司	国有法人	6.23%	41,481,473	0	质押	15,199,800	
丛强滋	境内自然人	3.70%	24,619,407	18,464,555	质押	20,200,000	
门洪强	境内自然人	1.88%	12,492,317	0			
山东省高新技术创业投资有限公司	国有法人	1.85%	12,313,754	0			
中国农业银行股份有限公司—摩根士丹利华鑫优享臻选六个月持有期混合型证券投资基金	其他	1.26%	8,395,936	0			
中国建设银行股份有限公司—华夏能源革新股票型证券投资基金	其他	0.96%	6,366,200	0			
中国建设银行股份有限公司—摩根士丹利华鑫领先优势混合型证券投资基金	其他	0.79%	5,251,400	0			

招商银行股份有限公司一兴业收益增强债券型证券投资基金	其他	0.79%	5,230,407	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	威海北洋电气集团股份有限公司和威海国有资产经营（集团）有限公司均受威海市国资委控制；门洪强为石河子联众利丰投资合伙企业（有限合伙）的执行事务合伙人的执行董事，石河子联众利丰投资合伙企业（有限合伙）与门洪强构成“一致行动”关系；除以上情况外，公司未知其他前十名股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。				
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	截至 2021 年 12 月 31 日，公司前十名股东中石河子联众利丰投资合伙企业（有限合伙）通过西南证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司 62,000,000 股公司股票；股东门洪强通过招商证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司 12,492,317 股公司股票。				

**(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表**

适用  不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

**(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系**

**5、在年度报告批准报出日存续的债券情况**

适用  不适用

**(1) 债券基本信息**

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	到期日	债券余额（万元）	利率
山东新北洋信息技术股份有限公司公开发行可转换公司债券	新北转债	128083	2019 年 12 月 12 日	2025 年 12 月 12 日	8,768.86	第一年 0.30% 第二年 0.60% 第三年 1.00% 第四年 1.50% 第五年 1.80% 第六年 2.00%
报告期内公司债券的付息兑付情况	根据《募集说明书》的规定，本期为“新北转债”第二年付息，计息期间为 2020 年 12 月 12 日至 2021 年 12 月 11 日期间的利息，当期票面利率为 0.6%，本次付息每 10 张（面值 1,000 元）债券派发利息人民币 6.00 元（含税）。对于持有“新北转债”的个人投资者和证券投资基金债券持有人，利息所得税由证券公司等兑付派发机构按 20% 的税率代扣代缴，公司不代扣代缴所得税，实际每 10 张派发利息为 4.80 元；对于持有“新北转债”的合格境外投资者（QFII 和 RQFII），根据《关于延续境外机构投资者境内债券市场企业所得税、增值税政策的公告》规定，暂免征收企业所得税和增值税，实际每 10 张派发利息 6.00 元；对于持有“新北转债”的其他债券持有人，每 10 张派发利息 6.00 元，其他债券持有人自行缴纳债券利息所得税，公司不代扣代缴所得税。					

**(2) 债券最新跟踪评级及评级变化情况**

联合资信评估股份有限公司在对本公司经营情况、行业发展情况等方面进行综合分析和评估的基础上，于 2021 年 6 月 3 日出具了《山东新北洋信息技术股份有限公司公开发行可转换公司债券 2021 年跟踪评级报告》，维持公司主体信用等级为 AA，维持“新北转债”信用等级为 AA，评级展望为稳定。

**(3) 截至报告期末公司近 2 年的主要会计数据和财务指标**

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	本年比上年增减
资产负债率	39.99%	33.95%	6.04%
扣除非经常性损益后净利润	12,641.53	16,378.99	-22.56%
EBITDA 全部债务比	22.40%	33.43%	-11.03%
利息保障倍数	4.09	5.81	-29.60%

**三、重要事项**

2021年，全球经济复苏动力不足，大宗商品价格高位波动，外部环境复杂严峻，对制造业的影响尤为严重。公司积极应对挑战，坚定发展战略，瞄准无人化、少人化、智能化这一社会发展趋势，危中寻机，积极发掘各类应用需求和市场机会，进一步丰富并拓展智能设备产品及行业场景解决方案，布局培育服务运营解决方案。报告期内，公司全年实现营业收入26.46亿元，同比增长10.42%；实现归属于上市公司股东的净利润1.46亿元，同比下降21.22%。公司收入实现增长但净利润出现下降的主要原因是公司的综合毛利率同比大幅下降，一是受芯片等关键物料供应短缺、钢材等大宗原材料价格上涨、国际物流运输费高涨等因素影响，公司主要产品的成本大幅上升；二是年度内公司产品销售结构发生一定变化，出于市场竞争的需要，对部分产品价格进行了调整。

报告期内公司主要进行了如下工作：

**(一) 优化公司业务布局，积极拓展新增长点**

2021年，结合市场环境的变化和公司业务发展状况，对原“智慧金融业务”、“智能物流业务”、“新零售业务”和“传统业务”进行了梳理优化，调整为聚焦“2个产品解决方案+2个行业场景解决方案+2个服务运营解决方案”共6项业务，确定了各业务条线的发展策略和目标，着力加大业务拓展。

**1、打印扫描产品解决方案**

逐步加大对公司传统业务打印扫描产品解决方案的研发和市场营销投入，补充丰富产品组合，推进线下与线上的融合发展，积极发掘新兴应用机会，提升在不同细分市场的份额。全年打印扫描产品业务共实现收入7.61亿元，同比下降1%。其中，海外市场实现收入3.97亿元，同比增长11.90%。

线下大客户直销方面，在国内市场，保持对国内某知名电商平台企业云打印机的稳定供货，继续巩固与国内多家知名快递物流企业就便携打印机产品的合作，保持份额领先，成功中标知名餐饮连锁企业的便携打印机、标签打印机采购项目，实现批量出货；在海外市场，抓住海外疫情后复苏的契机，深挖客户需求，拓展与合作客户的合作范畴，在北美地区对某知名餐饮科技企业的销售实现重大突破，全年供货达12万台，其他地区的部分客户也逐渐恢复了疫情后的采购，新客户开发也取得了积极进展。线下渠道销售方面，积极完善渠道政策，努力维护现有经销渠道，市场份额保持稳定。线上渠道方面，不断建设维护京东自营店、天猫和1688旗舰店，积极拓展行业头部POP商，提升品牌运营能力，主动采取各类平台促销活动，打造爆款产品，提升销量，线上销售额同比上年增长22.10%。关键基础零件CIS，由于行业政策因素以及疫情叠加影响，下游客户金融机具厂商的市场需求减少，全年实现收入2.32亿元，同比下降11.26%，开发培育的新能源电池工业检测CIS解决方案取得良好成效，已实现批量销售和创新应用。

**2、智能自助终端产品解决方案**

充分发挥公司定制化设计、规模化生产、全过程服务的优势，巩固并保持智能快递柜产品的市场领先地位，加大自助售货类产品在各类细分市场应用的推广，积极发掘各类智能自助终端创新应用的市场机会，培育新的增长点。全年智能自助终端业务共实现收入8.21亿元，同比增长56.31%，其中，海外市场实现收入1.31亿元，同比增长539.45%。

智能快递柜产品，国内市场继续巩固既有战略大客户的合作，对其销售实现增长46.10%，一方面推进业务下沉，深入挖掘并跟进其各点位安装区域的地区需求，提升订单份额，另一方面积极跟进其总部的的新需求、新机会，成功了中标存包柜、寄件盒等定制新产品项目；海外市场持续聚焦欧洲地区，把握电商带动下快递柜需求大幅增长的机会，与德国、捷克等国家物流行业龙头企业的合作取得重大突破，长期培育希腊等国家的新客户，也于年度内形成批量销售，海外快递柜的市场销售实现爆发增长，全年共实现收入1.27亿元，同比增长5.44倍。

自助售货类产品，全年共实现收入2.33亿元，同比增长103.38%，深耕潮玩、派样等细分市场，对国内知名头部运营商的收入增长超过两倍；密切跟进国内主要饮料食品的头牌品牌商的合作机会，部分项目实现中标并导入样机测试；积极挖掘便利店场景下的无人售货应用需求，与多个知名便利店连锁企业达成合作，结合便利店场景下的新零售模式创新，与合作伙伴共同推出新型智能货架产品解决方案，并实现了批量销售；国内消费品龙头企业定制的智能售水自提柜，因其项目推广策略调整，年度采购订单继续缩减。

此外，公司积极探索并把握各类自助终端的创新应用和市场机会，也取得系列突破。紧跟疫情影响下的无接触取餐趋势，与国内领先的2家餐饮电商平台企业均建立合作，智能取餐柜实现批量销售并保持市场份额领先；密切跟进新能源充换电基础设施这一细分市场，深化与合作客户的合作，充换电柜保持稳定批量供货。蛋糕自提柜、自助售药终端等创新产品的试点推广也取得积极进展。

**3、智慧金融场景解决方案**

坚持聚焦“银行网点转型”这个金融行业长期发展的趋势，跟进并把握这一行业场景下各类应用需求和市场机会，提供全

场景的、集成设备与软件系统的综合解决方案，保持行业第一梯队的市场地位。全年金融行业场景解决方案共实现收入4.04亿元，同比下降38.47%。其中，海外市场实现收入1.05亿元，同比增长4.99%。

受金融行业调控政策及银行信创改革等因素影响，2021年商业银行的信息化采购需求整体延后放缓，公司智慧金融类业务同比下滑。公司主动应对金融行业市场的政策性波动，第一时间申报金融信创产品认定，智慧柜员机系列产品，积极进行现金柜员机、一体机等产品的市场推广，参与银行招投标，成功中标邮政集团等总行级项目，同时着力拓展海外柜员机市场，在多个国家完成了现金柜员机、大额存取款机的产品认证，并实现了小批量供货；纸币清分机产品，随着本轮“金标”升级逐步完成，银行需求整体趋于饱和，公司深入挖掘各地方性银行市场，在多地农信社、城商行、村镇银行中中标或实现销售；支票扫描仪产品，继续加强与现有海外战略大客户的合作，出口收入同比增长4.03%；金融核心模块产品，通过向合作伙伴提供定制化的产品服务组合方案，继续保持金融票据模块领先的市场份额，积极把握现金模块国产化替代的机会，全力推广自主研发的TCR机芯，配合合作伙伴成功中标多个银行采购项目，同时在海外市场，大额存取款机芯顺利实现在南美、亚太等多个地区的批量销售。

#### 4、智能物流场景解决方案

抓住国内物流行业的快速增长这一战略机遇期，围绕“物流网点自动化”这一场景，不断丰富产品品类，提升全场景的集成解决方案能力，加快培育业务的各项关键能力，着力加大客户开发，努力确立行业前列的市场地位。2021年物流自动化业务继续保持快速增长，全年共实现收入4.23亿元，同比增长43.94%。

自动化单品单件分离装置，继续保持市场占有率领先，是国内多家知名快递物流企业的第一设备供应商或唯一供应商；轻型直线分拣机，继续深化与国内某电商物流龙头企业的合作，保持了第一供应商的地位；此外，成功开发了全自动供包系统、大小件窄带分拣等创新自动化单品，推动了在客户处的试点。在自动化场地总包集成项目方面，成功进入国内某物流龙头企业的总包集成供应商名录，并成功中标其6个总包项目，落地实施；在各省市邮政自动化总包集成项目中也相继实现突破，连续中标上海、内蒙、海南等12个省市级邮政的招标项目；首次入围国内某电商物流龙头企业华北区和东北区输送线总包集成项目的年度供应商名录，为2022年的销售奠定了基础。公司在以自有核心单品的基础上，逐渐形成综合性的集成解决方案，一系列项目的落地，不断积累了交付实施经验，助推公司向总包集成商转型发展。

#### 5、服务业务解决方案

充分发挥多年集聚的产品技术支持和运维服务能力优势，推进公司由产品制造商向服务提供商延伸，深度服务于客户，在巩固与客户合作关系的同时增加收入，全年共实现服务业务收入1.04亿元，同比增长8.13%。

积极跟进并响应智能快递柜、自助售货机等产品战略大客户的设备服务需求，不断提高服务时效，提升产品技术支持和售后维护的专业能力，相应产品的维保业务收入稳中有增，设备改造、拆移机等专项服务也稳步增长；积极推进服务业务外延，拓展增加了物流自动化场地改造、搬迁等服务项目，挖掘智能取餐柜、智能货架等产品安装及维保服务机会。

#### 6、运营业务解决方案

基于公司独特的产品和场景解决方案，以“新零售综合运营”和“物流自动化分拣运营”为基点，积极探索公司业务模式创新，逐步推动公司业务转型。

新零售综合运营业务，2021年公司继续摸索、创新市场推广方案，一方面延展“城市智慧易站”项目内涵，融合公益宣传、智慧文旅等创新应用，着力拓展城市公共点位；另一方面加大城市合伙人招商力度，深挖合作运营商伙伴，积极发掘更多潜在的城市商业点位；深入培育聚焦西安、威海等重点城市，并以此为样板向周边城市进行辐射，新零售运营点位规模稳步增长，截至报告期末，公司新零售运营点位已超过3000个。在加快扩充运营点位的同时，公司也着力提升点位的运营效益，一方面围绕供应链、仓储、补货等各环节，实施精细化运营管理，提升点位运营收入和盈利水平，另一方面积极发掘点位的增值业务机会，在一些城市的地铁、高铁场景项目中实现了广告费、货道费收入的突破。

物流自动化分拣运营业务，2021年基于公司自动化总包集成能力的建设和提高，结合客户整体服务外包的需求，公司尝试以“设备集成+人工分拣服务”的综合解决方案拓展物流自动化市场，取得积极的进展，先后承接了多个地市邮政局分拣项目，各场地的运营水平和分拣服务能力稳步提升。

### （二）持续推动产品技术创新，夯实可持续发展基础

2021年，公司持续强力投入研发，着力提升研发投入产出效率，全年共投入研发费用3.18亿元，同比下降11.08%，研发费率12.02%，着重围绕公司重点聚焦和培育业务方向，加大关键核心技术的研究和系列产品应用的创新。

#### 1、产品开发

根据公司的业务发展规划，推动研发资源向重点项目聚焦，在积极推进系列重点新产品开发的同时，着重开展各产品线的成本优化设计，努力提高产品成本竞争力。

打印扫描产品线：加快推进新型便携式打印机、中低端热敏打印机、嵌入式支票扫描仪、新型现金循环机芯等新产品的开发，进一步丰富产品组合；完成了桌面标签打印机、准工业型条码打印机等既有产品的成本优化设计和升级换代，进一步提高产品在中低端市场的竞争力。

智能柜产品线：完成寄件盒、寄存柜、智能取餐柜等战略性客户定制新产品的设计、发布，加快推进新型换电柜、海外版智能快递柜等重点产品的升级与设计优化，围绕智能柜产品线制定共性成本优化设计方案，推动产品线整体降低成本。

自助售货产品线：重点完成了客户定制款智能微超、智能货架、弹簧推板售货机等新产品的研制和客户验证，当年顺利转产，围绕智能微超系列产品推进标准化和模块化设计改进，努力降低产品的综合成本。

金融产品线：聚焦银行网点转型场景和客户的应用需求，完成了新型银行超级柜员机、大额存款机、智能低柜、制卡一体机等新产品的开发，积极推进现金循环机、TCR机芯、系列智慧柜员机产品的成本优化设计，提高产品竞争力。

自动化产品线：先后设计发布了大件高速摆轮分拣机、双层交叉带分拣机、高速版单件分离装置、小件包识读系统等多款新产品，基于场景综合应用的产品家族进一步丰富；全面开展产品标准化、模块化设计，重点推进单件分离、交叉带分拣机等批量销售产品的成本优化设计；窄带分拣机、直线分拣机等产品顺利通过战略大客户厂验和试点应用。

#### 2、技术研发

报告期内，继续聚焦算法、硬件平台、关键模块三个技术研究方向，开展关键技术的研究和储备。围绕自动化产品相关应用技术和模块研究，加快推进电机驱动、伺服驱动器、直流无刷滚筒驱动器、电滚筒等的研究，对单件分离视觉解决方案、智能相机底层算法方案进行了优化，实现了全自动供包系统中多个算法模块的技术突破；此外，及时跟进“信创”政策要求，推动公司产品的国产化改造，加快自研电气控制平台国产化芯片的设计替代；围绕图像算法的研究，完成了图像质量评估软件系统、票据样本自动生成工具等的开发，进一步提升公司在该领域的技术积累。

### （三）不断加强运营管理，提升经营质量，努力应对挑战

报告期内，面对供应市场紧张、成本高涨、限电管控、疫情反弹等诸多外部不利因素的挑战，公司沉着应对，内部挖潜，努力降低不利因素的影响。

加强成本费用管控。针对各产品线制定成本降低目标和改善措施，从产品设计、工艺优化、采购管理、生产管理、质量控制、安装及服务各环节进行细化落实；设定费用管控目标，细化至具体费用项目和机构部门，重点针对金额大、占比高的变动费用，采取有力管控措施并跟进落实。报告期内，公司的期间费用同比降低10.71%。

加强生产交付管理。针对打印扫描产品多品种、小批量的特点，探索创新生产组织模式，降低产线换线时间，推进现场作业优化，产品产量及人均产能稳步提升；加快推进“自助智能零售终端设备研发与产业化项目”建设，引入吸塑、门板锁扣自动装配等48项智能自助终端制造新工艺，优化其生产流程、装配节拍等，稳步提升项目新增产能的生产效率；整合内部交付平台，优化物流自动化类产品生产制造的组管理，着力加强工程交付队伍的建设和交付流程、操作规程等的梳理、优化，全面提升自动化产品的交付能力，有效支撑了公司物流自动化业务的快速增长。

加强供应链管理。2021年，为应对芯片、钢材等原材料短缺或价格高涨的情况，一方面多途径开发现货采购渠道，努力保证当期生产供应，另一方面及时调整采购策略，防患于未然，积极开发和储备长线供应商和关键原材料，应对供应市场波动的风险；同时针对现有供应商体系，进一步加大供应商队伍整合、优化力度，不断引入与公司业务、战略匹配度高的新供应商；优化采购方式，采取集中规模采购提高议价能力；采取差异化的采购策略，针对关键物料、高价值物料，积极引入多个供方，推动采购成本的管控；进一步完善供应商认证、管理、考评等流程制度，推动与供应商在技术方面深入合作交流，不断提高供应商能力，提升公司供应链的综合竞争力。

加强全面质量管理。主动深入对接供应商质量管理，严格原材料入厂质量检验规定，提高物料上线合格率；从员工入职培训、产前预防、产中预警、过程检查、正向激励与反向考核等多方面，切实推进制造全过程质量管控，逐步降低产品不良率；优化检验程序、步骤，完善检测设备，在保证产品出厂质量的同时，提升质量检验效率；着重加强完善项目工程实施、产品安装和售后服务的质量管控标准和规范，确保项目和产品及时验收、客户满意。

加强服务能力建设。通过推进岗位资格认证、技术培训、人才发展计划等工作，整合外部服务资源，不断提升服务人员队伍的专业能力；加大推进服务管理信息化云平台系统的应用，完善服务任务派工、人员及物资调度、工单执行、设备状态、工时绩效等全要素的实时管控，通过动态监控、周期性改善，持续提升服务效率和质量。

加强组织与人力资源管理。根据业务发展规划，推进人力资源向重点聚焦和培育的业务线配置，优化相应的组织机构；建立平台管理协调机制，针对产销协调、成本控制、费用管控、库存优化、回款管理等重要生产经营中的事项或问题，推动快速协调解决，提高内部管理决策效率；继续完善专班专项管理工作机制，确保公司的战略性任务能得到有效推进；进一步优化绩效考核体系，完善超额收益分享激励机制，首次发布了针对核心骨干人员的股票期权激励计划；继续推进公司人力资源结构优化，压实各组织机构的岗位编制，提升人员绩效产出效率，截至2021年底公司员工总数4,244人，同比上年减少356人。持续推进环境安全管理改善工作，健全环安相关规章制度。

山东新北洋信息技术股份有限公司

董事长：丛强滋

2022年4月19日