

证券代码：002376

证券简称：新北洋

公告编号：2022-051

债券代码：128083

债券简称：新北转债

山东新北洋信息技术股份有限公司 2022 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，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	
电话	0631-5675777	0631-5675777	
电子信箱	snbc@newbeiyang.com	snbc@newbeiyang.com	

2、主要财务数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期 增减
营业收入（元）	1,101,130,998.07	1,114,464,124.94	-1.20%
归属于上市公司股东的净利润（元）	27,396,255.87	50,526,764.92	-45.78%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净	26,451,970.78	43,075,166.09	-38.59%

利润（元）			
经营活动产生的现金流量净额（元）	-290,091,803.60	-123,969,369.27	-134.00%
基本每股收益（元/股）	0.04	0.08	-50.00%
稀释每股收益（元/股）	0.04	0.08	-50.00%
加权平均净资产收益率	0.77%	1.39%	-0.62%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	6,083,697,099.97	6,434,054,403.05	-5.45%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,355,426,343.53	3,576,423,634.01	-6.18%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	29,829	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	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	14.15%	92,738,540	0	质押	34,300,000
石河子联众利丰投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	12.34%	80,849,922	0		
威海国有资产经营（集团）有限公司	国有法人	6.33%	41,481,473	0		
丛强滋	境内自然人	3.76%	24,619,407	18,464,555	质押	22,000,000
门洪强	境内自然人	1.91%	12,492,317	0		
山东省高新技术创业投资有限公司	国有法人	1.72%	11,277,354	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	1.17%	7,688,836	0		
中国建设银行股份有限公司	其他	1.05%	6,871,880	0		

一华夏能源革新股票型证券投资基金						
中国建设银行股份有限公司一摩根士丹利华鑫领先优势混合型证券投资基金	其他	0.83%	5,426,700	0		
中国建设银行股份有限公司一摩根士丹利华鑫品质生活精选股票型证券投资基金	其他	0.63%	4,158,601	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 2022 年 6 月 30 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 72,000,000 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。					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半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）	利率
------	------	------	-----	-----	---------	----

					元)	
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	876,871,900	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%

(2) 截至报告期末的财务指标

单位：万元

项目	本报告期末	上年末
资产负债率	40.68%	39.99%
项目	本报告期	上年同期
EBITDA 利息保障倍数	4.64	6.36

三、重要事项

上半年，国内局部地区疫情出现反复，俄乌冲突下的国际形势复杂多变，大宗商品价格仍处于高位运行，给公司经营带来了严峻考验。3月份公司生产经营所在地威海市突发新冠肺炎疫情，对公司正常的业务拓展、生产交付和安装验收等经营活动造成较大影响，致使一季度公司收入与利润出现大幅下滑。二季度在解除疫情管控后，公司全力以赴开拓市场，赶交受疫情影响延误的订单，加快设备和项目的安装验收，力求将疫情对公司年度经营计划的影响降到最低。上半年，公司实现共营业收入11.01亿元，同比下降1.2%；实现归属于上市公司股东的净利润0.27亿元，同比下降45.78%；其中第二季度实现营业收入7.32亿元，同比增长17.04%，环比一季度增长98.05%；实现归属于上市公司股东的净利润0.64亿元，同比增长142.6%，环比扭亏为盈。

报告期内，主要开展了如下工作：

1、围绕公司业务布局，积极拓展新增长点、把握新机会

上半年，积极围绕“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”6项业务，深入拓展国内外市场，发掘市场机会。

打印扫描产品解决方案

调整优化公司打印扫描业务的组织模式，着力推动业务全链条优化，发挥规模化、集中化的制造优势，提高业务综合竞争力，同步加大国内国外两个市场开拓，上半年共实现收入3.75亿元，同比增长12.59%。

国内市场，持续加大线下大客户直销的力度，深化与国内某头部互联网大客户云打印机的合作，收入同比实现翻倍增长；把握上半年彩票行业市场需求集中的特点，采取有效的备货策略，彩票打印机收入同比增长超过3倍；受国内疫情反复的影响，餐饮、商业零售等细分领域的线下渠道销售出现下滑；大力拓展线上营销渠道，加强线上品牌建设，市场份额保持稳定。海外市场，持续聚焦重点国家和头部大客户的市场策略取得显著成效，年初规划的重点新产品也已实现批量销售，上半年海外打印扫描产品收入同比增长达到29.55%。扫描关键件CIS方面，在巩固保持CIS产品国内外市场份额领先的同时，公司积极培育的新能源电池工业检测CIS解决方案取得良好的市场反馈，已与多个行业头部客户建立业务联系，将成为公司新的增长点。

智能自助终端产品解决方案

上半年，智能自助终端业务受国内疫情影响较大，共实现收入1.98亿元，同比下降39.98%。3月份威海的疫情导致公司的生产、销售活动基本停滞，接踵而来的上海疫情又对公司多个战略客户的市场拓展产生影响，导致需求减少。面对挑战，公司深度梳理业务，积极发掘国内外市场的新增机会，努力平抑疫情对全年业务计划的不利影响。

智能快递柜类产品，国内市场短期内受疫情影响，战略大客户各地区点位铺设进展有所放缓，需求呈现下滑，但长期来看疫情将加速行业无接触式投递配送的趋势，未来将保持稳定的市场需求；持续加大海外智能快递柜市场的开拓，长期

培育的欧洲德国、捷克、希腊等国家的市场已实现稳定的批量销售，与当地物流龙头企业合作持续稳固，在斯洛伐克、匈牙利等国家的市场拓展也实现了突破，上半年海外智能快递柜共实现销售超过1,400万美元，同比增长3.7倍。

智能售货类产品，部分潮玩派样、便利店场景下头部运营商大客户受上海疫情影响较大，所定制的智能微超、智能货架等产品的采购需求有所延后和减少；公司持续聚焦战略大客户，积极挖掘国内快消品龙头企业新的项目需求，全新开发的冷藏展示柜一经推出便迅速形成批量销售；大客户拓展取得新突破，同时，成功中标了国内某食品饮料知名企业的自动售货机项目，还在国内其他全新的细分领域及海外项目中实现突破，部分项目中标或达成试点，为未来批量销售奠定了坚实的基础。

上半年，公司继续努力挖掘各类创新自助终端的新需求和新机会，智能取餐柜在国内某电商龙头的新一轮招标中以第一名中标，与国内另外的餐饮电商龙头继续保持稳定合作。深耕两轮车换电市场，保持与换电柜头部运营商紧密的业务联系，积极跟踪和探索电动汽车换电市场，储备未来新的业务机会。

智慧金融场景解决方案

持续聚焦网点转型场景，围绕金融信创、数字化转型两大方向，发挥全链条的软硬件设备集成优势和扎实的营销拓展能力，积极开拓国内外市场，保持行业第一阵营的地位，上半年共实现收入2.33亿元，同比增长27.56%。

国内市场，持续丰富网点转型产品的产品线，致力于打造业内最完整的场景解决方案，不断加大国有行、股份行和城商行的目标客户覆盖，稳步拓展市场；票据及现金等金融核心模块，持续加大市场渗透力度，努力与头部金融机具厂商达成全新产品和全新项目的合作。海外市场，公司改变单一的产品销售思维，向场景化研究转变，结合海外银行网点的本地化需求，进行定制化的产品开发，在南美等区域实现批量销售；TCR核心模块、大额存款机等产品首次在海外形成批量销售，较好的达成市场拓展计划；海外支票扫描仪产品ODM大客户的订单也呈大幅度增加。

智慧物流场景解决方案

受疫情影响，上半年物流自动化项目的实施、交付、验收进度出现不同程度地延期，上半年共实现收入1.45亿元，同比下降12.01%。物流分拣是物流运输最关键的环节之一，自动化分拣能极大提高物流效率、降低运营成本，是物流运营商提升综合竞争力的关键，物流自动化行业当前仍处于高速成长期，市场需求旺盛。公司坚持以单件分离装置、直线分拣机等创新核心单品引领，在巩固部分自动化单品上的领先优势和市场份额的同时，不断提升全场景化的综合集成交付能力，开拓项目总包集成业务。

上半年，公司与国内头部战略大客户持续深化合作，在其自动化总包集成项目中成功入围并首次实现中标，全新推出的核心单品也顺利达成项目试点；在多个省份、地市的邮政系统自动化设备采购或总包项目中标；新客户开发陆续取得突破性进展，与某国内知名电商物流平台企业、某国内知名物流运营商达成合作，实现自动化项目中标。在不断丰富物流自动化产品线和全场景解决方案的同时，公司以此作为切入点，着手向产业链上游关键基础零部件进行产品延伸，探索未来新的业务增长点。

服务业务解决方案

克服国内疫情的不利影响，上半年公司产品维保等服务业务共实现收入0.53亿元，同比增长47.83%。持续拓展智能快递柜维保区域，新增城市超过50个，市场份额不断增加；中标某战略大客户的产品拆改翻新业务，在增加收入的同时，拓展了新的服务业务方式；积极跟进智能取餐柜维保项目，在某国内电商龙头的项目中成功中标，实现在这一细分市场的突破。

运营业务解决方案

随着“无接触”的自助售货方式越来越得到认可，公司新零售运营业务逐步显现出持续增长的潜力，上半年实现的营业收入额已超过2021年全年营业收入。公司聚焦城市和精细化运营的发展策略成效初显，公司持续增加重点聚焦城市、地区的点位布设密度，优化运营流程，单日日均营业额进一步提升，单点的盈利水平稳步改善，与此同时，公司积极拓展广告、商品陈列等创新业务收入，持续为运营点位赋能，也取得积极成效，新零售运营收入进一步多元化。

自动化分拣运营业务，继续尝试拓展“设备集成+人工分拣”的运营业务，加速业务延伸。聚焦重点省份的地市级邮政，积极挖掘分拣运营业务机会，上半年新中标承接了3个场地自动化分拣运营项目，分拣运营业务收入实现大幅增长。

2、加强经营管理，降本控费、提质增效

上半年，公司以提升经营质量为核心管理主题，开展“降本控费、提质增效”专项行动，主动作为，积极应对疫情等外部不利环境带来的冲击和挑战，努力改善经营质量。

围绕成本费用管控，以预算管理为抓手，贯穿全流程、全要素进行费用管控；积极复制、推广产品成本设计优化的思路和经验，从产品开发源头管控成本；针对产品销售过程中的仓储、物流费用，实施专项管理优化，加大供应商寻源和灵活选择运输方式，仓储、物流费用逐步降低。

在生产交付方面，报告期内由于公司主要生产工厂所在地威海突发疫情，当期生产制造受到极大冲击，公司沉着应对，及时调整生产计划，在复工复产后的第一时间快速恢复了产能，赶工交付被延误的订单。在保交付的同时，上半年结合市场需求的规律和产能分布特点，积极推进均衡式生产，进一步释放产能利用率，降低生产成本，积极推进生产自动化改造和生产工艺优化，通过智能化、数字化手段，有效提升生产效率、保障质量安全水平；同时着重围绕影响物流自动化业务生产和工程实施方面的管理短板加以改善和补充，公司物流自动化业务的交付能力得到有效提升，成本和效率明显改善。

在供应链方面，上半年公司成立了战略采购管理委员会，密切关注供应市场的变化，针对关键物料、重点采购项目及时调整采购策略，积极应对采购供应链的风险和挑战；进一步加大供应商开发和储备，持续优化现有供应商，推行并强化供应商分级管理；结合年度经营计划，针对采购量大的关键物料，集中采购规模，持续开展供应商议价、多供方引入和采购渠道优化等工作，努力降低采购成本。

此外，上半年公司继续加强服务网络的建设，优化服务资源配置；分层次、分产品对服务工程师队伍开展了专业技能轮训，持续提升一线人员专业服务能力；进一步丰富完善公司服务云平台管理系统，围绕服务工单的过程管理，持续提升服务质量和效率；利用信息化工具及时监控公司产品运行质量，建立产品质量数据共享机制，不断提升产品质量水平，降低质量成本。针对物流自动化类业务项目周期长、流程环节多的特点，开展了物流自动化业务的应收账款、应付账款的专项管理优化，加强从合同洽谈到合同完全履行的全过程跟踪管控，努力改善经营性现金流。

在组织与人力资源建设方面，上半年，结合公司业务发展规划，对打印扫描产品业务、物流自动化业务以及新零售运营业务相关组织机构进行了调整优化，强化在“矩阵式管理”基础上的“利润中心”责任机制，简化内部流程，提高组织运行效率；稳步推进并完善经营管理专门委员会的运作方式，有效推动重要经营管理活动的计划、组织、实施和监控；组织实施了管理干部轮岗，继续加强人才梯队和后备管理队伍建设，推进人才队伍年轻化，优化公司人力资源结构；进一步调整优化员工绩效考核方案，充分调动工作积极性，牵引公司经营目标达成。

山东新北洋信息技术股份有限公司

董事长：丛强滋

2022 年 8 月 22 日