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	梁波	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	0631-5690499	0631-5690499	
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超越，颠覆尽显。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，暂控现金管理风险，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押运需求一体化现金管理解决方案大势所趋。

国内物流分散中心日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提效需求更加迫切，自动化分拣需求爆发，物流行业头部企业均在进行分拣中心的自动化改造，物流自动化建设从大中型中转场向末端网点延伸下沉，相关解决方案已横向于国产化，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年经历了疫情和国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，基头市场份额逐步被食盒、国内自助售货机厂家迅速新一轮洗牌。行业竞争趋于强和，各设备厂家开始优化产业布局，聚焦细分市场。综合性售货机和智能售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、风尊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、餐饮行业的数据打印需求是专用打印机规模最大的市场，银行业门槛最低，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。条码打印耐产品价值高、市场规模大，主要应用物流仓储、制造行业，行业集中度高，实力品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）卷证收体制改革，“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，互联网医疗市场逐渐发展，出现了智慧药控柜、智慧售药机、智慧药房等新形态，以及“网订店取”等零售新模式，智慧零售、无人药店、自动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，竞争格局向寡头垄断，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。

国内目前能保证服务为配套性服务，综合化运维服务业务处于萌发期。如金融行业，金融机具提供商一般会携为银行提供3-5年维保服务；物流大型项目，往往也会携提供一段时间的免费维保服务；零售连通领域，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，商业银行没法将业务处理走到客户身边，催生了移动展业等新兴产品，另一方面，随着银行业务转型升级，对设备的功能要求也越来越高，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超越，颠覆尽显。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，暂控现金管理风险，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押运需求一体化现金管理解决方案大势所趋。

国内物流分散中心日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提效需求更加迫切，自动化分拣需求爆发，物流行业头部企业均在进行分拣中心的自动化改造，物流自动化建设从大中型中转场向末端网点延伸下沉，相关解决方案已横向于国产化，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年经历了疫情和国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，基头市场份额逐步被食盒、国内自助售货机厂家迅速新一轮洗牌。行业竞争趋于强和，各设备厂家开始优化产业布局，聚焦细分市场。综合性售货机和智能售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、风尊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、餐饮行业的数据打印需求是专用打印机规模最大的市场，银行业门槛最低，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。条码打印耐产品价值高、市场规模大，主要应用物流仓储、制造行业，行业集中度高，实力品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）卷证收体制改革，“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，互联网医疗市场逐渐发展，出现了智慧药控柜、智慧售药机、智慧药房等新形态，以及“网订店取”等零售新模式，智慧零售、无人药店、自动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，竞争格局向寡头垄断，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。

国内目前能保证服务为配套性服务，综合化运维服务业务处于萌发期。如金融行业，金融机具提供商一般会携为银行提供3-5年维保服务；物流大型项目，往往也会携提供一段时间的免费维保服务；零售连通领域，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，商业银行没法将业务处理走到客户身边，催生了移动展业等新兴产品，另一方面，随着银行业务转型升级，对设备的功能要求也越来越高，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超越，颠覆尽显。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，暂控现金管理风险，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押运需求一体化现金管理解决方案大势所趋。

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。中国拥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，新试投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，快递人柜率进一步提升，无接触配送将养了消费者对取件习惯，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”。积极顺应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，深度发掘客户体系化的需求，为客户提供一站式的创新产品和解决方案，实现共“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立达到国内领先、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灵活服务策略，不断挖掘以零售连锁行业为核心的客户价值，积极拓展金融、医疗、交通、政务等行业客户，提供智能自助终端机解决方案，并在银行自助改革和机构自营量化转型需求，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利润空间。智能物流装备方面，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，实现场景聚焦的业务服务，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转型。

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“战略型组织”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，完善企业管理的机制。

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	3,613,785,031.66	-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	2,396,931,932.34	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	126,835,569.68	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、半年度报告和其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	15,199,700
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－摩根士丹利华鑫先锋领航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－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

（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利息税前税后20%的起诉代扣代缴，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”的其他债券持有者，每10张派发利息6.00元，其他债券持有者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	12,683.57	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，精准无人化，少人化，智能化这一社会发展趋势，危中寻机，积极发掘具有应用需求和市场机会，进一步丰富并拓展智慧设备产品及行业应用解决方案，持续提升服务质量和客户体验，全年实现营业收入2,645,650,052.83元，同比增长10.42%；归属于上市公司股东的净利润145,821,718.30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11.50%。

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运行打印的稳定供货，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，抓住海外疫情复苏的契机，突挖客户需求，拓展与客户的合作范畴，在完美医疗某知名餐饮科技企业的供货实现重大突破，全年供货近12万台，其他新客户的突破案例有：实现与全球知名连锁药店Walgreens的采购，新增完善医疗及电商双下游渠道，为公司扩大医疗领域的业务规模奠定了坚实基础；与全球