

## 2023 年度董事会工作报告

2023 年,山东新北洋信息技术股份有限公司(以下简称“公司”)董事会严格遵照《中华人民共和国公司法》和《公司章程》的规定,勤勉忠实地履行各项职责,严格执行股东大会各项决议,认真落实董事会的各项决议,促进公司规范运作,提升公司治理水平,保障公司科学决策,使公司保持稳定健康的发展态势。公司全体员工紧紧围绕年初的整体目标,严格执行各项工作计划,为公司未来的持续发展奠定了良好的基础。现将董事会 2023 年度工作情况汇报如下:

### 一、2023 年经营情况简析

2023 年,公司围绕“提质增效”的核心管理主题,聚力提升经营质量,整体经营状况得到有效改善。报告期内,公司全年实现营业收入 21.90 亿元,同比下降 3.82%;实现归属于上市公司股东的净利润 1,926.39 万元,同比增长 175.05%,实现扭亏为盈。

报告期内,公司主要进行了如下工作:

#### (一) 全力加大市场拓展,培育业务机会

2023 年,公司紧紧围绕“一体两翼”的业务战略不动摇,积极拓展国内和海外两个市场,紧密客户关系。

#### 1、打印扫描产品解决方案

全年打印扫描产品业务共实现收入 5.35 亿元,同比增长 4.67%。

国内市场。持续深化与直销大客户的合作,物流领域便携打印机中标全部行业头部客户的集采项目,彩票、餐饮商超、互联网头部客户和医疗领域等细分领域的市场机会拓展取得积极成效,市场份额进一步提升。强化线上渠道建设,主动参与策划各类营销活动,提升品牌流量,培育品牌知名度,线上销售继续保持增长。

海外市场。与北美互联网头部大客户的合作规模再上台阶,同时成功入围又一行业头部客户采购项目,斩获项目唯一供应商资格。积极拓展海外新品销售机会,部分产品实现了批量销售。持续维稳渠道销售,探索、拓深海外营销渠道的需求。

#### 2、智能自助终端解决方案

全年智能自助终端业务共实现收入 3.82 亿元,同比下降 21.37%。

智能快递柜产品。国内市场需求趋于饱和,产品收入呈现下降,公司主动发掘新机会,积极开拓驿站应用等新场景,寻找新的增长机会。海外市场,部分欧洲客户年度内推进

点位优化，采购量有所下降，公司聚焦拓展北美及“一带一路”国家和地区市场，成功发掘了多个智能快递柜项目需求。

自助售货类产品。冷藏多门展示柜、单门展示柜等现有产品在稳定供货的基础上，继续中标消费品龙头企业的项目需求，同时风幕柜等新产品也获得客户认可并中标。智能微超在低温奶场景下的应用日益夯实，打造标杆案例并进行复制。

### 3、金融行业场景解决方案

全年金融行业场景解决方案业务共实现收入 4.00 亿元，同比下降 12.43%。

国内市场。着力加大业务拓展力度，市场占有率及行业地位进一步提升。在国有总行方面，网点转型类柜员机产品实现工行、农行、建行、邮政当年度全部项目中标入围；纸币清分机类产品中标工行，实现在六大国有行全突破；CRS 存取款一体机产品实现邮政项目中标突破。在地方行方面，坚持聚焦策略，聚焦重点农信、城商行，深挖客户需求及销售机会，年度内实现社保卡制卡机、CRS 存取款一体机、物管柜等新项目中标。报告期内银行项目的中标入围，为后续国内金融业务规模的快速增长奠定了坚实的基础。同时，稳固与金融整机集成商的合作，加大金融模块的推广应用，继票据模块实现规模合作后，CRS 存取款机芯、TCR 现金循环机芯在多个银行项目中得到应用。

海外市场。持续深耕潜力巨大的国际金融市场，在夯实已有大客户合作的同时，在全球范围内拓展更多合作伙伴。继续拓展与全球知名金融系统集成商合作深度；积极推进与全球知名押运公司的合作，大额存款机实现批量供货；持续挖掘南美、东南亚等区域的大额存款机、CRS 存取款一体机需求，开发储备了多家当地合作伙伴和项目机会。公司的海外金融产品线经过在海外市场的多年培育和验证，产品知名度和客户黏性显著提升，逐步成为公司海外业务的重要增长点。

### 4、物流行业场景解决方案

全年物流自动化业务共实现收入 1.98 亿元，同比下降 17.34%。

2023 年，国内物流自动化行业的产品价格竞争愈发激烈，行业利润率继续下滑。公司根据市场竞争格局，调整业务策略，选择性的参与成本竞争激烈的大中型总包项目，着重加大具有竞争力的单品拓展力度，主动布局邮政三级物流体系这一细分市场，整体盈利水平得到改善。持续保持与国内多家知名快递物流企业的良好合作，首次实现摆轮项目在国内某知名快递物流企业中标，并继续中标单件分离新一轮集采项目，聚焦深耕国内某知名电商物流企业，再次中标直线分拣机项目，新中标窄带分拣机项目。

### 5、服务运营解决方案

全年服务运营解决方共实现收入 3.18 亿元，同比增长 32.05%。

产品运维服务。深入挖掘智能快递柜、自助售货机等产品战略大客户的维保需求，积极承担某餐饮电商平台企业的维保服务，加大金融机具服务业务销售力度，收入规模稳中有增；重点拓展打印机、物流自动化等自有产品的保外维保服务，成功中标知名快递物流企业和电商物流企业的自动化维保配件采购项目。

新零售运营。加速点位拓展，提升点位质量，持续贯彻“城市聚焦”、“公共点位+商业点位”的业务策略，扎实推进点位规模和点位密度的有效增长，其中威海、西安两城市在营点位数量双双突破千个，规模效应凸显。加强补货运营、售卖数据分析等精细化管理，商品毛利率和台均日销进一步提升。截至 2023 年底，公司在营点位数量突破 6,000 个，全年实现运营收入约 1.04 亿元，同比增长 91.82%。借助运营点位的规模优势，大力拓展创新平台增值业务，也取得可喜成绩，收入实现较高增长。

自动化分拣运营。持续加强已有场地精细化运营管理，通过设备改造、人员结构优化等方式不断提升现场运营效率。积极拓展新项目、新场地，客户群体不断扩大，分拣运营收入实现了良好增长。

## 6、关键基础零部件解决方案

关键基础零部件是公司近年重点发力的业务领域之一，经过持续的技术巩固和市场培育，公司在该领域紧抓客户需求风向，并获得客户的充分认可。机器视觉方向，聚焦金融行业解决方案等市场应用，拓展工业检测、办公领域的应用需求，市场份额持续攀升；工业检测解决方案，与锂电池生产设备头部制造商达成合作，成功获得供应商资质，并实现小批量销售。运动控制方向，伺服驱动器已批量自用，并在部分项目中进行试点。工控主板方向，已在金融整机、智能微超等产品上实现批量自用。

### （二）持续推动产品技术创新，夯实发展基础

报告期内，围绕公司的战略发展方向，聚焦研发资源，全力推进产品迭代开发与技术研究工作。

#### 1、产品开发

打印扫描产品解决方案，完成微打机芯、扫打一体机、彩票打印机等新产品项目开发。智能自助终端解决方案，推出系列低功耗智能快递柜产品，完成新一代智能微超产品开发、冷藏展示柜开发、售饮机产品升级。金融行业场景解决方案，完成适用于国内金融行业应用的证卡打印模块等新品和新版智慧柜员机、现金综合柜员机等的开发，加快推进适用海外市场应用的 CRS 存取款一体机、第二代大额存款机、1+1 纸币清分机、

发卡机等产品开发和验证。物流行业场景解决方案，完成大件直线分拣机、高速小件直线分拣机产品开发。关键基础零部件解决方案，重点开展锂电涂布环节 MLS 工业检测产品的使用验证，同步启动万兆网 MLS 相机工业检测产品研发；高压通用伺服驱动器、低压伺服驱动器进入验证阶段；持续开展国产化工控主板、金融柜面终端信创主板等产品开发。

## 2、技术研发

开展自研专用打印芯片在公司多款打印产品的测试验证，完成纸币鉴伪算法平台升级，开展纸币识别新算法研究，完成智能相机底层算法技术的移植开发，完成线扫相机二维码识别技术开发，开展 3D 相机工业检测技术研究，完成万兆以太网传输技术开发。

### （三）推进管理“提质增效”，聚力提升经营质量

报告期内，公司开展销售与回款计划管理改善活动，着重加强销售与回款计划的月度审核、调度，进行多维度、多频次监控、预警，强化对于重点客户、关键节点的回款过程管控。成立回款专项，着重对账龄长、金额大欠款进行跟催，公司经营性活动现金流取得显著改善，年度内经营性活动现金流量净额 3.89 亿元，同比增长 325.78%，达到自公司上市以来的最好水平。积极推进供应链管理改善，重点引入可中长期协同合作的战略供应商，积极推动关键物料与重点产品的降成本工作。推动均衡生产，推进生产设备的自动化改造升级，加强库存管理改善，搭建生产、库存的动态平衡体系，期末存货金额有效降低，存货周转率得到改善。优化物流发运方案，优化区仓布局，积极改善物流仓储管理。积极拓展众维服务商资源，增加覆盖区域，推广分级响应模式，建立 24h 工单响应机制，进一步完善服务云平台系统，持续提升客户对服务运维的满意程度。

报告期内，公司积极推进组织机构精简优化，持续完善管理委员会的运作机制，提升组织运行效率。持续推进全面预算管理，加强对年度经营计划与预算编制的审核，强化执行过程中的实时跟踪、质询和调度。持续推进人力资源管理优化，在干部培育和人才管理方面下功夫，贯彻干部“能上能下”的理念，激活干部队伍，储备、培育高质量年轻人才团队；进一步优化人员结构、合理控制人员编制，推动人力资源的内部流动，公司整体人效得到提升；持续优化考核激励政策，最大化程度激发团队创新创业活力。

## 二、主要会计数据和财务指标

	2023 年	2022 年		本年比上年 增减	2021 年	
		调整前	调整后		调整前	调整后
营业收入（元）	2,189,645,209.48	2,276,524,176.61	2,276,524,176.61	-3.82%	2,645,650,052.83	2,645,650,052.83

归属于上市公司股东的净利润（元）	19,263,942.98	-25,668,128.53	-25,668,128.53	175.05%	145,821,718.30	145,821,718.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	6,768,921.21	-26,391,229.58	-26,391,229.58	125.65%	126,835,559.68	126,835,559.68
经营活动产生的现金流量净额（元）	389,275,426.42	91,426,423.53	91,426,423.53	325.78%	-145,837,033.61	-145,837,033.61
基本每股收益（元/股）	0.0296	-0.0400	-0.0400	174.00%	0.22	0.22
稀释每股收益（元/股）	0.0296	-0.0400	-0.0400	174.00%	0.22	0.22
加权平均净资产收益率	0.60%	-0.73%	-0.73%	1.33%	3.96%	3.96%
	2023 年末	2022 年末		本年末比上年末增减	2021 年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产（元）	5,416,087,550.39	5,852,252,130.63	5,854,581,870.52	-7.49%	6,434,054,403.05	6,434,054,403.05
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,174,184,252.15	3,307,093,926.43	3,307,093,926.43	-4.02%	3,576,423,634.01	3,576,423,634.01

### 三、报告期内董事会日常工作情况

#### （一）本年度董事会召开情况

2023 年，公司共召开 4 次董事会会议，会议的召集与召开程序、出席会议人员的资格、会议表决程序、表决结果和决议内容均符合法律法规、《公司章程》和公司《董事会议事规则》的规定。公司董事会设立了审计、提名、战略、薪酬与考核四个专门委员会，各委员会分工明确，为董事会的决策提供科学和专业的意见，确保董事会对经营层的有效监督。

#### （二）董事会对股东大会决议的执行情况

2023 年，公司召开了 1 次临时股东大会，审议了《关于回购部分社会公众股份方案的议案》等事项；召开了 1 次年度股东大会，审议了包括《2022 年度财务决算报告》、《2022 年度利润分配方案》和《公司 2022 年年度报告及摘要》等议案。公司董事会按照《公司法》、《证券法》等有关法律法规和《公司章程》的规定，严格在股东大会授权的范围内进行决策，认真履行董事会职责，及时贯彻落实股东大会的各项决议，实施完成了股东大会授权董事会开展的各项工作。

#### （三）董事会专门委员会履职情况

公司董事会下设审计委员会、提名委员会、战略委员会及薪酬与考核委员会。报告期内，专门委员会按照《公司章程》和《董事会议事规则》的规定，对公司经营管理重大事项进行讨论与决策。

##### 1、董事会审计委员会履职情况

审计委员会主要负责公司内外部审计的沟通和协调，组织内部审计等相关工作。报告期内，董事会审计委员会共召开 3 次会议，对公司财务报告，审计部提交的各项审计报告及工作总结、募集资金的存放与使用、日常关联交易及担保等事项进行审议。审计委员会对审计独立性的维护以及董事会决策的科学性发挥了重大的作用。

## 2、董事会提名委员会履职情况

公司董事会提名委员会主要负责对公司董事和高级管理人员进行选择；对公司董事和高级管理人员的选择标准和程序提出建议。

## 3、董事会战略委员会履职情况

报告期内，公司董事会战略委员会勤勉尽责的履行职责，研究行业发展趋势和公司未来发展战略规划。

## 4、董事会薪酬与考核委员会履职情况

薪酬与考核委员会主要负责公司董事和高级管理人员的薪酬方案及考评的制定。报告期内，薪酬与考核委员会共召开会议 1 次，审议了关于董事、监事、高级管理人员 2022 年度薪酬发放情况及 2023 年度薪酬发放计划等。

### （四）独立董事履职情况

公司独立董事根据《中华人民共和国公司法》、《上市公司独立董事规则》、《董事会议事规则》、《公司章程》、《独立董事工作制度》等相关规定，认真履行独立董事职责，积极出席相关会议，认真审议董事会的各项议案，在重大事项及有关需要独立董事发表事前认可意见或独立意见的事项均按要求发表了相关意见，充分发挥了独立董事作用，为董事会的科学决策提供了有效保障。

## 四、公司未来发展的展望

### （一）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，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。

公司将全力推进业务结构的深度调整，致力于构建更为完善的“一体两翼”业务布局，以推动产业链上中下游的协同共进，实现全面突破。其中，打印扫描产品解决方案、智能自助终端解决方案、智慧金融场景解决方案、智能物流场景解决方案四大业务板块为

公司核心发展基础的“主体”业务，公司将持续巩固和拓展，提升其规模和竞争力，保持公司的稳定增长态势。关键基础零部件解决方案和服务运营解决方案作为产业链上下游布局的两侧支撑的“两翼”业务，公司将积极向外拓展，深化业务布局，蓄力打造公司增长的新动力源。

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，激活企业人才机制。

## （二）2024年度经营计划

2024年，公司将按照发展战略规划，夯实主体业务，稳住发展基本盘，培植发展新业务，打开增长空间。继续围绕“提质增效”的核心管理主题，加强各环节精细化管理，推行目标管理，优化资源配置，最大化提高投入产出，实现经营发展质量的全面提升。

### （1）市场拓展方面

打印扫描产品解决方案。加速高中低端产品的全线市场布局，打好产品组合拳，增强客户需求的覆盖程度。国内市场，挖掘客户痛点，结合行业需求趋势，推动条码打印机新品的上市推广和微打机芯在电子支付设备和消费领域的市场拓展；完善线上、线下渠道，建设全面扁平化渠道体系；积极跟进行业大客户的项目需求，充分发掘物流、彩票、餐饮商超、互联网、医疗领域的市场机会，力争实现规模化增长。海外市场，积极配合大客户拓展其国际业务，扩大产品销售区域；充分挖掘彩票、金融等领域目标客户的销售机会，进一步扩大销售规模。稳固欧洲区域现有经销商，积极开拓南美、东南亚经销商，着力加强渠道网络建设。加大线上品牌宣传力度，探索完善营销模式。

智能自助终端产品解决方案。密切跟进不同细分行业的应用机会和趋势，制定有针对性的市场策略，充分挖掘需求机会。智能快递柜产品，努力保持并稳步提升在国内快递物流企业的市场份额，密切跟进“智能快件箱(信包箱)的村级布放”、“设备更新”等需求新机会。继续加强智能快递柜产品的海外市场开拓力度，培植稳固欧洲市场，积极挖掘亚洲、北美等区域和国家的新业务机会，争取实现批量销售。自助售货类产品，充分挖掘低温奶、潮玩、景区等各类应用场景的需求机会，以智能微超为主，同时搭配智能售饮机、弹簧机、智能货柜形成全线产品布局，最大限度提升销售规模。积极拓展冷藏展示柜市场，在与现有客户合作的基础上，积极拓展新客户。其他智能自助终端产品，跟踪两轮电动车的换电柜市场机会，关注高铁、政务等行业，稳固现有传统自助终

端产品的合作，积极拓展其他新的销售机会。

金融行业场景解决方案。继续聚焦国内银行网点场景，把握机器减人、CRS存取款一体机更新换代、按需押运三大趋势带来的业务机会，持续扩大市场份额、提高盈利能力；重点聚焦海外商业零售现金场景和银行网点转型升级场景，加大客户开拓与推广力度，进一步提升业务规模。国内市场，抓住金融信创产业机遇，持续完善“重点聚焦国有行市场，巩固省农信、城商行、股份行市场”的金融行业布局，推动TCR现金循环处理机、纸币清分机等已中标项目的销售落地，加大移动社保制卡机等新品推广力度，结合按需押运的发展趋势，积极推广现金自流转解决方案，持续推动TCR现金循环机芯和CRS存取款机芯推广力度，争取覆盖更多金融整机集成商。海外市场，积极响应客户对于商业零售现金场景与银行网点转型升级场景下的项目需求机会，推动CRS存取款一体机、TCR现金循环处理机等产品在南欧、南非及东南亚、南美等新兴市场的规模化应用，进一步扩大全球市场份额。

物流行业场景解决方案。努力保持在现有客户中的市场份额，增强项目盈利能力，提高业务综合竞争力。推进单件分离、直线分拣机等现有优势产品的迭代升级；充分挖掘客户需求痛点，加快新单品的市场推广与验证，通过丰富的产品组合，为客户提供一站式单品解决方案；主动参与总包集成项目，积极改善项目盈利水平；深耕邮政三级物流体系，稳固并提升在快递物流、电商物流等企业客户的入围资格和销售份额，积极向跨境电商等分拣场景进行延伸，不断挖掘现有产品的更多应用领域。

服务运营解决方案。产品运维服务。聚焦金融机具和智能自助终端两类产品的维保、撤移机和仓储服务等业务，积极争取其他金融机具服务外包的项目机会，打造新的收入增长点；努力改善现有项目服务效率，提升盈利水平。加大自动化自有产品保外服务业务的拓展力度，挖掘场地整包服务需求。重点围绕自助售货类产品、智能柜产品、金融机具，开展设备回收和整改翻新工作。新零售运营。继续坚持“城市聚焦”“公共点位+商业点位”的投放策略，进一步夯实山东省、西安市等聚焦省市区域的运营点位数量，并逐渐向周边辐射；加大公共点位拓展力度，叠加商业点位拓展，提升公园、高校等场景的点位覆盖率，同时探索文创、应急易站等各类创新应用场景的铺设商机，力争运营点位数量规模和营业收入规模双双再上台阶；着力加大创新增值业务拓展力度，积极探索发掘平台价值，增加会员数量，进一步提升创新增值业务的规模和占比。自动化分拣运营。结合设备改造、人员结构优化等措施，改善现有运营场地盈利状况，积极争取快递物流、电商物流等客户的合作机会，不断提升业务规模。



关键基础零部件解决方案。公司将继续围绕机器视觉、运动控制、工控主板三大方向加快业务拓展。机器视觉方向，CIS关键件，深耕金融、工业检测、办公、彩票等市场，增强已有客户粘性，挖掘更多新客户；工业检测解决方案，巩固与既有客户的合作关系，达成稳定、批量销售，树立行业标杆案例。运动控制方向，重点推动伺服产品等关键基础零部件在物流行业大客户的试点测试，争取实现选型资格入围。工控主板方向，持续聚焦金融、彩票、智能自助终端行业，扩大产品自用规模，积累应用案例，同步挖掘外部客户销售机会。

### （2）技术创新方面

硬件平台方向，重点推进打印机芯和主板的标准化设计工作，推动自研芯片的应用和替换，进一步提升产品的易用性、可靠性，持续升级产品性能；关键基础零部件方向，丰富伺服驱动、伺服电机的产品型号，全面覆盖物流自动化场景自用需要；持续布局锂电生产全流程工业检测解决方案，为客户提供一站式的锂电池生产全流程的工业检测服务。识别算法方向，开展基于红外的自动化产品的线下、线上通信应用技术研究，优化基于AI相机的单件分离算法平台，增强产品竞争力。

### （3）运营管理方面

2024年，公司将把坚持改善经营质量放在首位，强化关键环节管理改善，优化组织架构和人力配置，着力提升运营效率。

强化经营计划管理，以全面预算管理为抓手，加强经营计划和预算在实际执行过程中的全流程管理，提高业绩达成的准确程度；加强供应链管理，继续推进产品降成本专项工作，增加供应商资源库储备，持续提升供应链管理水平；推进现有生产平台自动化改造，持续推进均衡生产，提高生产交付水平；坚持推进库存的专项清理工作，加强物流成本的费用管控和精确核算，提升仓储物流效率；夯实运维服务能力，重点建设、扩充金融机具服务队伍，进一步完善众维服务商管理，持续推进服务云平台系统优化，提高服务质量和客户满意度；推进自动化分拣运营场地的精细化管理，通过打造项目管理标杆并推广复制，提高分拣运营管理水平。优化完善产品生命周期管理、生产管理、供应商管理等现有信息化系统，补充部署质量管理等关键业务系统，持续推进公司数字化转型。

结合公司战略布局，优化调整技术创新组织和营销组织机构，推动组织架构完善；为提升公司的全球化供应能力，筹建设立海外生产工厂；持续完善现有管理委员会的运作机制，更好地发挥委员会在公司经营活动中的决策支撑作用；健全干部管理制度，完

善干部选拔、述评、考核等机制，提升干部综合素质；优化人员结构，重点加强对公司聚焦领域的人才引进力度；持续探索以业绩增长为驱动力、多元化的考核激励体系，将员工个人成长与公司发展深度捆绑，增强员工积极性。

### （三）资金需求及使用计划

公司将继续围绕“成为世界先进的智能设备/装备解决方案提供商”这一发展愿景目标，坚持“快速满足客户多样化需求”的差异化竞争战略，继续加大战略新兴业务的开拓，完善全产业链的业务布局，加强公司的关键能力建设，继续保持稳定的产品技术创新投入。随着持续的研发投入及相关项目的开展，公司未来仍存在一定的资金需求。

目前公司资产结构稳健，偿债能力较强，信贷资信良好，各类融资渠道通畅。2024年，公司将结合实际业务发展需要，积极发挥上市公司的品牌效应，积极拓展多元化的融资渠道，充分运用各类融资方式和金融工具，解决资金需求，改善优化财务结构，提升公司资本实力，促进公司健康稳定发展。

山东新北洋信息技术股份有限公司

2024 年 4 月 26 日