

2019 年度董事会工作报告

2019 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 2019 年度工作情况汇报如下:

一、2019 年经营情况简析

2019 年,公司继续聚焦主业,坚持“技术创新与市场需求”双轮驱动,践行经营发展理念,着力提升发展能力,围绕战略落地,积极采取关键举措,各项工作有效推进。报告期内主要开展了如下工作:

1、持续聚焦并着力培育发展战略新兴业务。

金融行业,密切跟进国内银行网点智慧化转型这一发展趋势,借助“金标”实施推广的政策契机,不断培育和发挥全产业链优势,快速提升销售规模 and 市场份额,金融业务呈现较大增长。关键零件方面,加大拓展 CIS 在金融行业的新应用,新需求、新产品收入大幅增加。核心模块方面,采取积极的销售政策,继续巩固发展与金融机具厂商的合作,确保国有大型银行票据模块推广应用,同时进入了近二十家股份制银行、地方银行的采购项目,票据模块收入大幅增长;自主研发的现金循环(TCR)机芯在交总行成功首例销售,在部分农信社实现了批量销售和中标;其他金融模块也保持了市场份额的稳定。金融整机及系统解决方案方面,票据及现金自助整机在国有大型银行总行取得了突破,成功入围农总行、交总行、建总行招标项目,同时,在多个股份制银行、城商行、农信社实现批量销售;清分机产品销售收入大幅度增长,入围中标农总行以及多个省份农信社招标项目,并在邮政总公司的年度清分机采购项目实现较高采购份额。

物流行业,跟踪并充分把握物流行业转型发展机遇,加快丰富完善全场景化的综合解决方案,持续巩固和提升物流业务的竞争优势。在末端配送环节,继续保持与战略大客户的快递柜业务合作,优化调整产品配置和生产能力,但年度内由于战略大客户自身业务策略变化等原因,快递柜铺设速度放缓,公司对其销售出现下降;同步积极寻求与

国内外快递物流领域其他潜在客户建立业务合作。信息化业务，巩固并加强与既有知名物流企业的业务合作，积极加大便携及桌面打印机、动态计泡类产品等的全市场推广，先后中标或入围多家国内知名物流企业、电商的采购项目。自动化业务，重点聚焦中小型分拣场和物流网点的自动化分拣场景，加快推动各型号自动化分拣设备、相关配套装置等产品以及业务管理系统软件的产品开发和市场推广，实现较大销售突破，培育了公司物流业务新的增长点。

新零售行业，加快丰富完善自助售货产品组合和零售云平台系统，创新营销方式，加大市场开拓。零售自提柜因战略大客户业务策略变化等原因，原产品订单的交付及安装数量同比大幅下降，公司针对战略大客户的新需求，加快并完成了定制新产品的开发。智能微超、自助售饮机等产品，根据不同场景灵活开展产品组合营销，借助软硬件一体化优势全面推广，打造了头部高端场景和特色细分市场的成功应用案例，并实现了批量规模销售，为后续更大规模的市场销售打下良好基础。

2019年，公司金融、物流及新零售行业的业务共实现收入 18.31 亿元，同比下降 7.81%，占公司收入比重为 74.70%。

2、创新发展传统业务，巩固市场地位。

积极挖掘国内外市场需求，拓展渠道宽度和深度，巩固发展传统业务，全年共实现收入 6.20 亿元，基本保持稳定。线下渠道，重点聚焦互联网平台公司的新兴业务机会，继续巩固原有渠道分销业务，采取灵活的销售策略和激励政策，努力减缓传统渠道业务收入下滑幅度；线上渠道，积极扩大线上自营店的直销规模，在原有京东自营店的基础上，新开设天猫自营店，成功签约了二十余家电商合作伙伴。社保、交通、彩票等细分市场产品销售总体稳定。加大海外市场空白区域的开拓力度，虽然受到中美贸易争端的冲击，但海外市场整体销售及美洲区出口收入均保持稳定。继续完善覆盖全国的服务网络，不断加强运维服务类业务能力和维保承接，服务收入呈现积极增长态势。

3、加强关键能力建设和管理改善，助力公司业务可持续发展。

2019年，公司持续加大各平台能力建设与提升，加强组织与人力资源建设和管理改善，推行重大战略专项管理的工作机制，强化对各业务前端的快速高效支撑。继续保持高比例的研发投入，着重围绕自助终端集成产品、软件及自动化类产品进行重点产品和关键技术的研发创新，加大实验、测试、试制设备及工具的投入和环境搭建，有效提升了公司自助终端集成产品、自动化装备等产品线的测试验证能力，以及系统集成软件的设计和测试能力。继续加大外部创新合作，与知名高校合作积极开展前瞻性、关键性技

术研究及储备，技术研发、产品开发、专利、软件著作权等创新成果显著。围绕“有质量的增长”这一管理主题，着重加强应收账款管理，改善公司经营性现金流，2019 年经营性净现金流 3.39 亿元，同比增长 1.69 亿元。实施成本管理优化专项，启动了精益生产管理咨询，推进生产制造环节降本增效，针对重点产品制定措施并加以推进，取得一定成效。推进公司“自助智能零售终端设备研发与产业化项目”建设和公开发行可转债工作，于 2019 年 12 月完成了可转债的发行上市，共募集资金 8.77 亿元。

报告期，公司全年实现营业收入 24.51 亿元，同比下降 7.0%，实现归属于上市公司股东的净利润 3.22 亿元，同比下降 15.25%。

二、主要会计数据和财务指标

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入（元）	2,450,860,709.05	2,635,195,628.05	-7.00%	1,860,430,726.59
归属于上市公司股东的净利润（元）	322,422,660.59	380,449,654.34	-15.25%	286,431,832.95
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	242,938,121.22	366,506,881.91	-33.72%	271,504,500.44
经营活动产生的现金流量净额（元）	338,742,403.64	170,107,617.17	99.13%	426,328,732.09
基本每股收益（元/股）	0.49	0.58	-15.52%	0.45
稀释每股收益（元/股）	0.49	0.58	-15.52%	0.45
加权平均净资产收益率	9.80%	12.80%	-3.00%	11.59%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
总资产（元）	5,967,615,177.86	4,685,798,006.80	27.36%	4,054,596,544.18
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,567,280,237.55	3,198,508,108.80	11.53%	2,576,276,580.52

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

2019 年，公司共召开 7 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

2019 年，公司召开了 1 次临时股东大会，共审议议案 8 项，包括《关于公司符合公开发行 A 股可转换公司债券条件的议案》、《关于公司公开发行 A 股可转换公司债券方案的议案》和《关于〈公司公开发行 A 股可转换公司债券预案〉的议案》等议案；召开了 1 次年度股东大会，共审议议案 11 项，包括《2018 年度财务决算报告》、《2018 年度利润分配方案》和《公司 2018 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 5 次会议，对公司内控制度的建立、健全情况，公司财务信息披露等情况进行了审查和监督，主要审议了公司财务报告，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核。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

提名委员会评定董事和高级管理人员的选择标准和程序，对董事和高级管理人员的选聘进行审核并提出建议。报告期内，提名委员会共召开会议 1 次，主要对公司高级管理人员的任职资格等相关事宜进行了讨论和审查，切实履行了提名委员会的职责。

3、董事会战略委员会履职情况

战略委员会主要负责对公司长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议。报告期内，董事会战略委员会根据有关规定积极开展相关工作，认真履行职责，结合国内经济形势和行业特点，向董事会提出建设性意见，报告期内共召开 4 次会议，主要审议了转让参股子公司部分股权、调整公司公开发行 A 股可转换公司债券方案等事项。

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，主要审议了关于董事、监事、高级管理人员 2018 年度薪酬发放情况及 2019 年度薪酬发放计划。

（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》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《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，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。

公司将进一步加快业务结构调整，完善业务布局，培育壮大重点聚焦的金融、物流、新零售等战略新兴业务，在巩固传统业务的基础上发掘创新业务机会。金融行业，将积极把握国内金融机构网点智慧化转型需求，持续提升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；物流行业，将巩固并提升末端配送产品、信息化终端产品及物流自动化分拣产品的优势地位，加快发展服务运营业务，形成全产业链的竞争优势；新零售业务，优先在自助售货、自助取货等相关产品解决方案和市场上实现突破，抢占先发优势地位，同时积极跟进无人零售解决方案和传统零售升级改造的业务机会。积极尝试其他领域的物资流通智能化管理、末端配送交付等解决方案，积极跟踪把握智能化建设需求，逐渐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。

（二）2020 年度经营计划

2020 年，公司将继续坚定战略定力，努力推进二次创业转型与发展，着重围绕以下几方面开展工作：

（1）着力加大战略新兴业务的开拓，努力扩大收入规模

金融业务，国内市场重点聚焦“银行网点转型”、“商户现金管理”两大场景，积极把握金融设备国产化政策机会，持续巩固金融核心模块的领先优势，进一步扩大票据/现金自助整机和清分机产品的市场份额。海外重点聚焦“ATM 升级换代”、“现金流通管理”两大场景，加快推动相关项目的规模出口。

物流业务，重点聚焦物流“末端配送”、“自动化分拣中心”等场景，着力构建并提供全场景化综合解决方案，进一步巩固和提升物流业务竞争优势。继续深化与重点客户的战略合作，进一步提升公司末端配送业务的市场份额，深入拓展战略大客户的增值服务需求，积极把握新项目运作机会，全力确保定制柜类项目的批量供货，稳步推进海外合作项目，探索海外市场的新兴业务机会；持续关注并积极把握重点客户自动化解决方案相关项目运作机会和定制化需求，进一步扩大自动化分拣设备及相关配套装置销售规模；积极跟进重点大客户信息化项目机会，持续扩大便携打印机、面单打印机等信息化设备的市场份额。

新零售业务，重点聚焦新零售“无人自助售卖”和“无人前置仓”两大场景，进一步优化完善软硬件综合解决方案，深入探索和创新商业模式，快速形成规模效应和竞争优势。重点推进大客户的批量销售，密切跟进并扩大与大型运营商的业务合作，重点关注头部场景，努力扩大新北洋品牌的行业影响力。深入挖掘创新业务应用需求，巩固并提升智能售货整机在特色细分市场的占有率。进一步加大中小运营商的拓展力度，积极培育和发展更多优质合作伙伴；结合客户个性化需求，灵活开展产品组合销售，快速扩大公司智能售货整机的销售规模。进一步优化完善智能售货云平台增值服务功能，打造公司云平台产品核心竞争优势。

（2）持续创新发展传统业务，积极寻求和拓展战略新兴机会

继续夯实传统专用打印扫描业务，着力拓展传统自助设备新机会，努力确保传统业务稳中有增。加快专用打印扫描产品线上销售渠道网络建设，持续整合优化线上产品线，进一步扩大线上品牌知名度；维护原有渠道合作伙伴关系，努力稳固现有渠道市场份额；进一步挖掘空白区域市场机会，不断补充完善线下渠道产品线。继续关注社保、彩票、

高铁等传统自助设备细分市场，稳步推进现有合作项目的顺利实施；针对其他行业潜在的智能化转型趋势，着重加大市场研究，深入挖掘行业未来的共性需求和普遍痛点，尝试聚焦新的行业新的应用场景，加快相关新产品、新技术的开发储备，着手相应目标客户和合作伙伴的发掘与培育。

（3）保持技术创新投入，持续加强关键技术储备和创新能力建设

公司将积极探索聚焦行业技术发展方向，重点加大对识别算法、嵌入式系统软件、平台控制等方面的关键技术研究及储备；进一步强化产学研合作力度，依托产学研平台及优质资源，快速推进技术预研工作，持续建设和提升技术研发能力；对公司聚焦的金融、物流、新零售行业领域项目，继续保持高比例的研发投入。

（4）切实加强运营管理，改善发展质量

积极推进“自助智能零售终端设备研发与产业化项目”的建设，分步投入使用，提升公司自助终端设备批量交付能力；继续推进精益生产，优化现有生产资源，推进现有生产工艺进行自动化改造，进一步提升现有产能。逐步加大对物流自动化业务相关资源的投入和配置，全面提升自动化装备工程实施与集成交付能力；进一步梳理优化现有营销服务网络，提升运维服务的运营效率；积极推进各环节的信息化建设，提升公司运营管理效率。继续优化完善“小前端、大平台、富生态”组织模式，健全并完善“以客户为中心”端到端的流程体系，提升内部沟通协作效率；着力加强人力资源管理，压实组织机构及岗位，提升人均产出效率；继续优化组织绩效管理，完善薪酬激励机制，进一步明确超额收益分享计划的价值分配导向。继续着力围绕“提升发展质量”的管理主题，针对成本改善和效率提升两方面，设定改善目标，制定工作计划，推进落实，力争各环节的管控指标在现有基础上得到切实改善，努力实现公司有质量的增长。

当下全球经济都面临着很多不确定性因素，公司将根据市场情况变化并结合自身业务实际，及时调整年度经营计划和相关工作安排。

（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，继续加大金融、物流、新零售等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，继续加大产品技术创新的投入。随着研发投入的加大、生产能力的扩充及相关项目的开展，公司未来资金需求将持续增加。

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，加上

公司 2019 年通过公开发行可转换公司债券募集资金 8.77 亿元，为加快推进公司新零售等新兴业务发展提供了有力保障。2020 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董事会

2020 年 4 月 21 日