

2020 年度董事会工作报告

2020 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 2020 年度工作情况汇报如下:

一、2020 年经营情况简析

2020 年, 新冠肺炎疫情在全球范围内蔓延导致全球经济下行, 给国内外各行各业带来了不同程度的影响。公司在严格做好疫情防控的同时, 积极有序开展复工复产, 坚定发展战略不动摇, 锚定无人化、少人化、智能化这一社会发展趋势, 持续聚焦金融、物流、新零售等行业, 不断丰富并拓展智能设备、装备应用解决方案。

报告期内, 公司努力克服外部环境的不利影响, 多措并举稳定经营, 全年经营业绩呈现前降后升的态势, 全年共实现营业收入 23.96 亿元, 同比下降 2.24%; 实现归属于上市公司股东的净利润 1.85 亿元, 同比下降 42.59%, 扣除非经常性损益的影响, 实现归属于上市公司股东的净利润 1.64 亿元, 同比下降 32.58%。经营业绩较上年同期出现下降的主要原因, 一是受新冠疫情因素的影响, 部分战略大客户的项目实施和投资放缓, 智能快递柜、零售自提柜等重点产品收入和海外出口业务均出现不同程度的下滑; 二是年度内公司产品销售结构发生较大变化, 出于市场竞争的需要, 对部分产品价格进行了调整, 所采取的成本管控措施成效尚未显现, 导致公司的综合毛利率下降; 此外, 公司 2020 年开始计提可转换公司债券的利息, 以及受汇率波动的影响产生了汇兑损失, 使公司财务费用大幅增加。

报告期内公司主要经营情况如下:

(一) 各业务板块协同发力, 全力拓展新增长点

1、智慧金融业务

重点聚焦“银行网点转型”场景, 发挥金融关键零件及核心模块的领先优势, 把握国内外市场处于“景气周期”这一窗口机会, 快速的创新产品与解决方案, 场景赋能,

全年智慧金融业务实现收入 10.26 亿元，同比增长 0.06%，占营业收入比重为 42.80%。

报告期内，金融零件和核心模块受市场需求下降影响，收入有所下降，公司继续保持领先优势，与各知名金融机具厂商的合作进一步巩固，市场份额维持稳定。自主研发的 TCR 机芯全面向市场推广，取得良好市场反响，全年销售数量超过一千台，成功在邮储银行等近十家银行得到应用。票据受理模块、大额存款机芯等成功在南美市场实现批量突破，为金融模块全面打开海外市场实现良好开局。

随着智慧银行网点转型的全面开展和进一步深化，公司金融整机及解决方案业务增长迅猛，业务收入全年同比增长超过 50%。系列智慧柜员机、现金柜员机在农业银行、邮政集团等国有大型银行总行招标项目中入围并实现规模销售，在地方农信社、城商行中的市场份额和规模进一步提升，公司柜员机系列产品已成功跻身国内一线品牌。清分机系列产品销售继续保持较快增长，入围农业银行等国有大型银行招标项目，并成为邮政集团年度清分机采购份额最高的供应商。出口北美地区的支票扫描仪系列产品，在海外疫情和中美贸易战的双重压力下，仍保持稳定。

2、智能物流业务

报告期内，公司着重围绕“末端配送”和“自动化分拣中心”这两个场景，加快构建全场景化综合解决方案，全力丰富产品、拓展战略大客户，取得显著成效。全年智能物流业务实现收入 6.44 亿元，同比增长 16.56%，占营业收入比重为 26.86%。

末端配送场景下智能快递柜类产品，由于疫情的影响以及个别战略大客户的业务策略调整，国内市场智能快递柜的订单有所下降，安装交付放缓，收入出现下降；公司着力开拓海外市场快递柜业务，取得积极成效，成功达成了德国、捷克等国家物流行业龙头企业的合作，实现批量供货。

2020 年因疫情因素推动快递业务量迅猛增长，促进了快递物流企业进一步加快物流自动化装备的升级改造，自动化分拣中心这一场景下的各类需求强劲，公司物流自动化业务呈现高速增长，各类产品及服务共实现收入近 3 亿元，同比增长 20 余倍。其中，公司的单件分离装置成为国内某物流龙头企业该单品年度采购份额最大供应商；轻型分拣机解决方案独家中标国内某电商物流龙头企业；分拣场自动化集成总包解决方案连续中标各省邮政十三个场地的招标项目。一系列产品和项目的交付和实施，极大提升了公司在物流自动化这一领域的市场影响力和市场份额，随着公司全场景化综合解决方案的不断创新和丰富，物流自动化业务已成为公司重要的增长点。

3、新零售业务

报告期内，聚焦新零售“无人自助售卖”这一场景，积极开拓品牌商大客户、零售运营商和特色细分市场头部运营商，创新并推广各类智能自助售货、提货设备，同时尝试创新业务模式，布局参与无人零售运营，加快提升新零售业务综合规模。全年新零售业务实现收入 1.82 亿元，同比下降 28.37%，占营业收入比重为 7.58%。

在智能自助零售设备销售推广上，受疫情影响，各类消费零售市场均遭受冲击，2020 年国内自助售货机装机投放量增速有所放缓，公司智能零售设备总体销售收入同比下滑。其中，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，年度采购订单大幅减少；智能微超、智能取餐柜、智能售饮料机等其他自助售货设备，随着国内疫情逐步得到控制，销售逐步恢复，全年销售收入仍实现增长。报告期内，公司积极关注并发掘智能零售设备在一些特定场景的应用，培育了众多的客户和潜在机会，在潮玩、派样、盲盒等近年快速兴起的特色细分市场，与相应的头部运营商建立了合作关系，并实现了批量销售，因“无接触”概念的普及，公司创新推出自助取餐柜、蛋糕自提柜等，均快速推向市场。

为加快公司新零售业务的规模扩充，着眼未来发展，进一步推进业务延伸与转型，下半年，公司开始试点布局新零售综合运营业务。加大力度推行“城市合伙人计划”，整合社会资源开发各地零售运营点位；与合作伙伴试点布放“扶贫商品自助售货机”并参与运营，助力政府部门建立消费扶贫长效机制；在多个地市创新试点布放“智惠易站”综合运营解决方案，方便市民自助购物的同时，叠加部分政府和社会的公共服务职能，助力智慧城市的转型发展，打造城市新基建的智能终端。新零售综合运营业务启动以来，进展迅速、运营良好，报告期内投入运营的设备 and 点位已超过千个。

4、传统业务

面对疫情对传统业务的冲击，公司积极拓宽销售渠道，挖掘新产品应用需求和订单机会，保证销售稳定。全年传统业务实现收入 5.45 亿元，同比下降 12.10%，占营业收入比重为 22.75%。

国内市场，着力加大专用打印扫描产品线上销售渠道建设，扩充京东、天猫自营旗舰店的产品品类，新开设 1688 旗舰店，丰富网络销售形式，线上销售额保持增长；线下销售中，凸显公司在专用打印机领域的品牌影响力和综合竞争力优势，面向电商类战略大客户的直销继续保持领先。社保、彩票、电子政务类传统自助设备业务总体保持稳定。

海外市场，受疫情以及中美贸易战的冲击，自二季度开始，专用打印机的渠道销售以及 ODM/OEM 订单锐减，公司积极应对，灵活调整销售政策，主动寻找海外疫情之下的

新业务机会，发掘了新冠检测、线上点餐等场景应用的专用打印机销售订单，积极推进与海外彩票系统集成商的合作，推广相应的打印扫描产品。一系列措施有效的弥补了海外销售的下滑，至四季度，海外市场销售已逐步恢复正常。

5、创新机会业务

基于在光、机、电、软等领域深厚的技术积累和丰富产品创新应用经验，公司一直密切关注跟进其他行业潜在的智能化转型趋势和创新应用动态，积极挖掘各场景下智能化产品与解决方案的新需求、新机会。围绕新基建这一广阔市场，在充换电应用场景，公司快速切入并推出智能充换电柜，成功中标“国网 2020 年低速车换电柜采购项目”并实现规模销售，为率先进入充换电基础设施这一细分市场奠定良好基础；在自助售取药和线上远程问诊等场景，公司也积极培育目标客户和合作伙伴，发掘相应智能终端应用机会，部分项目实现了小批量的销售。

（二）技术与产品开发并重，全面提升创新能力

2020 年，公司继续保持较高强度的创新投入，着力提高研发投入产出效率，全年研发费用 3.58 亿元，占营业收入比重为 14.93%，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、关键核心技术研究

报告期内，公司着重围绕识别算法、平台控制、嵌入式系统三大方向进行系列技术研究和储备，筑牢发展根基。

识别算法方向，优化了冠字号识别算法和票据图像算法，进一步提升公司金融机具系列产品的识别率；人脸遮挡检测技术、智能盘点图像测距技术、基于检测和分类的双阶商品识别技术、2D 图像物体分割技术等多项识别算法完成研究，并成功应用于新零售智能终端产品和零售云平台系统中。

平台控制方向，低压伺服驱动技术、电动滚筒、自动集包系统、3D TOF 相机、柜内互联技术等多项关键技术研究取得突破，在公司物流自动化产品解决方案、智能柜等上得到应用。

嵌入式系统方向，Web 打印技术、安卓系统数据克隆技术、在线升级技术等在公司专用打印机、金融产品上升级应用，进一步提高了产品的竞争力。

2、产品研发

2020 年，公司一方面根据业务发展规划，积极推进新产品及新应用的开发，另一方面，着重对当前各产品线在销产品进行系统梳理，开展产品升级及成本优化设计。

打印识别产品线：自主研发的 TCR 机芯推向市场后，产品的综合竞争力得到了客户的充分认可；面向国内外市场的新型票据模块、现金模块顺利通过了合作伙伴的测试及挂接；面向电商类战略大客户需求而定制开发系列新款专用打印机成功发布并实现稳定销售。

金融柜员机产品线：基于自研 TCR 机芯的现金柜员机、综合柜员机开始推向市场，在多家银行成功中标；根据部分银行定制需求开发的智能尾箱、智能低柜、自助缴存设备、柜内清集成设备等新产品先后通过客户测试；现金管理平台、智能凭证柜系统等软件顺利完成银行系统的挂接和试运行；为提高产品综合竞争力，对已有智慧柜员机、大额存款机等进行了全面的成本设计优化和产品升级。

智能柜产品线：积极响应国内战略大客户的需求，对既有智能快递柜进行成本优化设计，完成了寄存柜、备件柜等定制新品的开发；加快推进德国、捷克等物流企业定制的蓝牙柜、智能屏幕柜、邮政自助柜的开发及客户测试，成功获得客户批量订单，打开海外市场；把握充换电基础设施的市场机会，快速研制推出多款充换电柜，为公司布局这一细分领域打下良好基础。

自动化产品线：根据对物流自动化分拣中心这一应用场景的分析预判，结合邮政等战略大客户的采购需求，加快产品开发，迅速丰富产品家族，陆续设计发布了高速版交叉分拣线、高速版单件分离装置、摆轮分拣机、皮带输送机、DWS（动态计泡系统）、小型伸缩机、自动矩阵分拣系统、自动供包机等，并结合自动化项目的工程实施，推进产品设计优化和成本管控，初步确立了公司在该产品技术领域的竞争地位。

新零售产品线：一方面快速跟进市场新兴应用需求，开发完善智能取餐柜、室外恒温柜、冷链自提柜、开门自取智能柜等新产品，另一方面着力丰富智能微超、自助售货机的产品组合，陆续发布推出了弹簧售货机、大屏售货机、推板售货机、简版智能微超等产品；持续优化完善零售云平台系统，扩充云平台系统基于大数据的销售预测、补货预测、商品推荐、补货推荐、商品结构调整等增值功能。

3、研发创新能力建设

调整优化公司的研发组织，持续加强北京、深圳、西安等研发分支机构管理，完善异地协同开发机制；匹配自动化产品业务快速发展需要，成立自动化设计中心，加大研发人力投入，梳理优化物流自动化工程类产品的开发流程，搭建配备相应的测试验证环境以及工装检具；建立完善公司技术专家委员工作机制及流程，发挥技术专家在公司重点产品研发和关键技术研究过程中的把关和指导作用，提高设计质量；推动规范性设计

与模块化、标准化工作，着重强化工程师成本设计意识和方法，开展降成本设计改善活动；成功获得国际通用软件开发能力成熟度的最高等级认证 CMMI5，顺利通过国家认可实验室 CNAS 资质扩项审核。

积极开展对外技术交流与合作，进一步扩充外部专家资源库；依托与清华大学、西安交通大学等知名高校共建的合作平台和专家资源，开展了多项技术研发合作项目，其中 RFID 天线设计技术、双温风幕陈列柜技术、开门自取静态视觉商品识别技术等项目成功结项，取得突破。

始终高度重视知识产权保护，报告期内，新申请专利 376 项，其中发明专利 107 项（含国际发明 49 项），获得授权专利 326 项，其中发明 58 项（含国际发明 11 项），获得软件著作权 67 项。

（三）努力加强运营管理和能力建设，改善经营质量

市场营销能力方面，进一步加强对聚焦行业的深度市场调研，积极发掘其他行业和场景下的新兴机会，加快线上营销平台和营销策划能力建设；服务能力方面，优化调整服务网络布局和服务工程师队伍，积极发展服务外包众维平台，实施应用“服务云平台”信息化系统，提升运维服务效率和质量；工程及交付能力方面，克服疫情对项目建设的不良影响，稳步推进“自助智能零售终端设备研发与产业化项目”建设，按照项目建设计划于四季度投入部分试生产，积极应对物流自动化业务迅猛增长的局面，全力加大物流自动化业务工程交付平台建设和资源配备，全面提升自动化装备从部件生产、采购供应链、场地规划及方案设计到工程安装、护航服务的全链条综合交付能力。

人力资源建设方面，建立并完善人力资源考评决策机制，推进其在干部任免、任职资格管理和薪酬、考核等方面发挥作用；进一步优化完善薪酬激励机制，初步建立向奋斗者倾斜的价值分配体系；全面推行人力资源绩效改进计划，着力提升人员绩效产出效率，进一步压实各组织机构的岗位编制，优化调整人力资源结构，截至 2020 年底公司员工总数 4,600 人，同比上年减少 164 人。

2020 年，围绕“提升经营质量”这一管理主题，针对成本费用控制和效率提高两方面，深入开展成本费用及效率因素的分析，设定改善目标，制定具体的改进措施，在销售、开发、采购、制造、物流、工程及服务等各关键业务环节持续推进落实；积极清理部分呆滞库存，进一步降低了存货减值风险；加强对重大风险合同的过程管理，及时处理了部分高风险应收账款；持续推进精益生产管理改善，改进并优化生产工艺及作业模式，取得一定成效；持续推进环安管理委员会工作机制，全年未发生重大安全生产事故。

二、主要会计数据和财务指标

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入（元）	2,395,931,932.34	2,450,860,709.05	-2.24%	2,635,195,628.05
归属于上市公司股东的净利润（元）	185,093,725.97	322,422,660.59	-42.59%	380,449,654.34
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	163,789,856.88	242,938,121.22	-32.58%	366,506,881.91
经营活动产生的现金流量净额（元）	165,387,432.60	338,742,403.64	-51.18%	170,107,617.17
基本每股收益（元/股）	0.28	0.48	-41.67%	0.58
稀释每股收益（元/股）	0.28	0.48	-41.67%	0.58
加权平均净资产收益率	5.06%	9.80%	-4.74%	12.80%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
总资产（元）	5,920,086,715.63	5,967,615,177.86	-0.80%	4,685,798,006.80
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,613,785,031.65	3,567,280,237.55	1.30%	3,198,508,108.80

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

2020 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

2020 年，公司召开了 1 次临时股东大会，审议了《关于变更会计师事务所的议案》；召开了 1 次年度股东大会，共审议议案 10 项，包括《2019 年度财务决算报告》、《2019 年度利润分配方案》和《公司 2019 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的。

（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，主要审议了关于调整独立董事津贴的议案和关于董事、监事、高级管理人员 2019 年度薪酬发放情况及 2020 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）2021 年度经营计划

2021 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）对行业和场景进行再聚焦，进一步扩大战略新兴业务收入规模

金融行业，国内市场重点聚焦“银行网点转型”、“大中型商户现金管理”两大场景，主动把握金融设备国产化机会，持续跟进现金管理的政策导向，努力扩大票据/现金自助整机的市场份额，积极探索其他新兴业务机会增长点。海外市场重点聚焦“ATM 升级换代”、“现金流通管理”两大场景，争取快速实现规模化销售。

物流行业，国内市场重点聚焦“末端配送”、“自动化分拣”两大场景，借助国内物流行业的快速增长机会，加快物流行业全产业链布局，进一步巩固和提升物流业务竞争优势。末端配送业务，努力扩大战略大客户的快件柜订单份额，积极关注智能配送终端新兴业务需求，继续推动与海外客户的合作，进一步扩大海外市场的快件柜销售规模；自动化业务，继续深化与顺丰、京东、邮政的战略合作，努力扩大已合作业务的订单份额；积极响应战略大客户的定制化新需求，争取为客户提供全场景化的综合解决方案。依托自动化业务的快速发展，深入挖掘信息化设备配套需求，进一步扩大信息化设备销售规模。

新零售重点聚焦国内、北美“最近 100 米自助售卖/取餐”场景，努力扩大智能售货

整机销售规模，积极尝试新零售综合运营商业模式创新。持续拓展与大客户的业务合作范围，持续聚焦线上线下融合等新应用场景，重点聚焦特色细分市场，挖掘其他创新业务应用需求；进一步完善“智惠易站”综合解决方案，扩大“城市合伙人”的线上及线下招商，快速验证并推广新零售综合运营商业模式。

新兴行业，深耕国内新能源换电、医疗、海外选票等细分市场，着力拓展与行业头部大客户的合作，依托软硬件综合解决方案优势，争取快速实现规模化销售增长。

（2）深耕传统业务，努力实现稳中有增

继续夯实传统专用打印扫描业务，积极探索线下与线上的融合发展，深入挖掘其他创新业务机会，进一步提升传统行业细分市场份额。加大对线下渠道合作伙伴的支持力度，持续深化与互联网头部大公司的合作，加强线上品牌建设及营销推广力度，持续稳定已有细分市场份额，积极寻求其他新兴业务增长机会。

（3）保持并持续优化技术创新投入，对核心技术进行再聚焦，不断提升自动化等关键领域的核心竞争力

主要围绕算法、平台与控制两大技术研发方向，持续加强共性技术研究和关键性技术储备；加快推动相关技术成果的产品化应用；持续聚焦物流自动化领域，做好物流自动化预研项目开发，巩固自动化核心技术优势。加快推动新产品开发和新应用升级；全面提高公司各产品线的市场竞争力和盈利能力。

（4）坚持内部持续管理优化，强化平台管理协调能力，全面提升综合运营效率及质量

加快推进大平台整合及职能优化，重点完成人力资源及行政管理的集团化整合，推动组织的“强矩阵”管理转型，进一步优化绩效考核体系，持续完善超额收益分享计划；针对营销、开发、采购、交付等各个关键业务环节，设定成本控制目标并稳步推进；着重加强毛利率的管理改善；建立平台管理协调机制，主要围绕客户需求、库存处置、费用管控、成本管控、运营管理等方面的跨组织沟通协调事项开展工作。2021年，外部经济环境仍存在着不确定性，公司将继续围绕主航道方向，保持战略定力不动摇，深入推进二次创业转型与发展。

（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

保持稳定的产品技术创新投入。随着持续的研发投入、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，新零售自助智能零售终端设备研发与产业化项目使用公司发行可转债募集资金按预定计划正常建设中。2021 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

2021 年 4 月 16 日