

## 2022 年度董事会工作报告

2022 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 2022 年度工作情况汇报如下:

### 一、2022 年经营情况简析

2022 年, 全球经济复苏动力不足, 外部环境愈发复杂严峻, 对制造业的冲击尤为严重。公司积极应对挑战, 坚定发展战略, 瞄准无人化、少人化、智能化这一社会发展趋势, 危中寻机, 积极发掘各类应用需求和市场机会, 进一步丰富并拓展智能设备产品及行业场景解决方案, 布局培育服务运营解决方案。报告期内, 公司全年实现营业收入 22.77 亿元, 同比下降 13.95%; 实现归属于上市公司股东的净利润-2,567 万元, 同比下降 117.6%。报告期, 公司经营业绩出现较大下降的主要原因是受外部环境影响, 市场需求下降, 部分项目进展未达预期, 致使收入下降。

报告期内公司主要进行了如下工作:

#### (一) 加快完善业务布局, 积极拓展新增长点

2022 年, 持续聚焦“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”6 项业务, 坚持国内和海外市场并重, 积极开拓市场。

#### 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 5.11 亿元, 同比下降 4.91%。其中, 海外市场实现收入 3.35 亿元, 同比增长 13.91%。

国内市场。深耕直销大客户, 分别以独家以及第一名身份中标国内多家知名快递物流企业的便携打印机集采项目。加强线下渠道建设, 储备意向客户, 不断完善渠道分销

体系。强化线上品牌推广，持续提升店铺曝光量。积极推进新品上市，深入挖掘彩票、医疗、制造等细分市场的潜在客户，努力积攒增长势能。

海外市场。持续完善产品结构，有序推动新品收据打印机、双面 A4 打印机等新品上市。积极开拓互联网、金融、零售、彩票等细分市场，收入均实现大幅增长；其中，挖掘又一北美互联网头部大客户并已启动合作，再添行业标杆案例。加大南美、东南亚等新兴国家和地区的市场拓展力度，销售规模稳定提升。努力探索跨境电商业务，不断拓宽海外营销渠道。

## 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 4.86 亿元，同比下降 40.10%，其中，海外市场实现收入 1.98 亿元，同比增长 61.19%。

智能快递柜产品。国内受市场环境影响，公司大客户以优化点位、提高柜机周转率为主，新柜机布放速度放缓，导致智能快递柜销量大幅下降。公司大力开拓欧洲智能快递柜市场，收入同比增长近 1,000 万美元；同时充分发挥标杆效应，在亚太、北美等区域的市场拓展也取得积极进展。

自助售货类产品。受经济下行影响，无人零售运营商经营压力增大，对自动售货机的需求大幅减少，在此背景下公司积极推出新产品，挖掘新客户、新市场。上半年，全新开发的冷藏多门展示柜一经上市便与消费品龙头企业实现批量销售合作，下半年开发的又一新品冷藏单门展示柜再次实现中标，全年持续推进业务下沉，努力争取最大供货份额，冷藏多门展示柜单一产品系列实现收入过亿元。深挖头部品牌商的合作机会，首次与某知名消费品企业达成合作，中标弹簧机项目。不断丰富智能微超全新应用场景，在低温奶、美妆等细分领域实现销售突破。

其他智能自助设备。深化与国内知名电商平台企业的合作，再次中标其智能取餐柜新一轮招标项目，年度实现收入同比增长近 50%。努力开拓智能换电柜新客户，与互联网出行、电动两轮车等行业的头部客户建立业务联系。积极发掘其他新机会，导入智能垃圾回收柜、自助彩票机等新项目需求。

## 3、金融行业场景解决方案

全年金融行业场景解决方案共实现收入 4.56 亿元，同比增长 17.53%。其中，海外市场实现收入 2.11 亿元，同比增长 112.60%。

国内市场。产品方面，全新推出制卡模块、现金助手、业务库、智能低柜等产品，密切跟进银行的数字化转型、金融信创、数字货币推广应用等趋势，持续丰富金融核心

模块、整机、软件及系统集成产品线，进一步强化金融产品全链条、全场景布局。市场方面，积极推进市场聚焦策略，深耕国有总行级客户，接连中标邮储、交行、建行和工行等柜员机、清分机产品集采项目，其中首次与工行达成清分机项目合作，实现清分机产品六大国有行全突破；持续发力省农信市场，报告期内新中标十余个省级农信项目，累计中标项目已覆盖 80%农信市场；择优聚焦并重点培育优质城商行大客户，城商行大客户数量再创新高。经过多年持续的产品创新和市场拓展，公司已成功跻身国内金融行业头部厂商之列。

海外市场。经过持续多年的精心培育和开拓，市场取得突破性进展。全新开发了全球性金融龙头集成商客户，大额存款机实现销售超过 2,000 台；受益于支票扫描仪等项目采购需求，产品收入再创新高，年度首次突破 2,000 万美元。持续深耕南美、亚太市场，与目标国家的经销商和银行持续深化合作，稳步推进 TCR 现金循环机等产品销售。聚焦大客户和区域，牢牢把握市场需求，推出了 CRS 存取款一体机、现金出纳机等全新产品，持续完善海外金融产品线，产品竞争力和国际影响力稳步提升。

#### 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 2.40 亿元，同比下降 43.25%。

2022 年快递业务量整体增速放缓，客户对分拨中心的投入更关注成本，设备厂商逐渐采取低价竞争的方式争夺市场，公司份额有所降低；同时受国内市场环境影响，施工人员短缺、入场难度加大，项目验收及收入确认周期延长，致使该业务销售收入及利润均出现较大降幅。年度内公司积极推进新产品的上市和推广，不断开拓新赛道，全新研发的大小件窄带分拣机、轻型分拣机和高速直线分拣机等自动化核心单品一经推出便在知名快递物流企业实现中标。稳固与国内多家知名快递物流企业的合作基础，自动化总包集成项目在国内某物流龙头企业实现首次中标；持续提升行业头部客户覆盖率，与其他数家快递物流企业首次建立自动化项目合作关系，并实现销售。

#### 5、服务运营解决方案

全年实现收入 2.41 亿元，同比增长 65.88%。

产品运维服务。稳步推进与智能快递柜、自助售货机等产品战略大客户的合作，新承接某餐饮电商平台企业的维保业务，在互联网行业树立标杆案例。深入挖掘金融机具服务机会，在这一细分市场收入实现突破。

新零售运营。持续加大点位拓展力度，坚持“城市聚焦”“公共点位+商业点位”的业务策略，点位密度持续做深做透，其中威海、西安两城市在营点位数量双双首次突破

500 个。强化精细化运营管理，设备单台日均销售额同比增长超过 50%。截至 2022 年底，公司在营点位数量近 4,200 个，全年实现运营收入约 5,500 万元，同比增长 127.81%。此外，依靠规模效应驱动商业模式创新，广告、商品陈列等增值业务也实现从 0 到 1 的跨越。

自动化分拣运营。建立试点基地开展场地管理优化，现场管理能力得到提升；通过设备技改升级，最大化发挥设备效能。基于自身运营管理能力提升，加大市场拓展力度，新承接了多个地市邮政项目。报告期，实现分拣运营收入约 7,300 万元，同比增长 97.59%。

## 6、其他新业务

为积极培育新的市场机会，年度内着重加大对关键基础零部件业务的探索。其中锂电工业检测顺利通过某行业头部客户的测试验证，并取得良好的市场反馈；特定应用场景下的部分伺服产品已实现投放市场验证；国产化工控主板已在金融整机产品上启动试点验证。围绕机器视觉、运动控制、工控主板三个方向，着力加快上游关键基础零部件业务的布局。

### （二）持续推动产品技术创新，夯实可持续发展基础

报告期，围绕公司的战略发展方向，公司重点聚焦研发资源，加速研发成果转化，加快关键性新产品和技术的研发。

#### 1、产品开发

打印扫描产品解决方案，重点开发证卡打印机、4 寸桌面条码打印机等新产品，丰富打印扫描产品品类。智能自助终端解决方案，主要针对冷藏多门展示柜等系列产品进行开发，进一步补充完善产品线。金融行业场景解决方案，完成升级版 CRS、智慧业务库现金管理系统、海外版大额存款机等新项目开发，有力提升公司在金融市场的竞争力。物流行业场景解决方案，完成大小件窄带分拣机、高速动态秤等新品开发。关键基础零部件解决方案，启动线扫相机、高/低压伺服驱动器和伺服电机的开发，完成国产化工控主机开发。

#### 2、技术研发

关键部件方向，重点研究通用伺服驱动器和伺服电机关键技术，深入开展工业自动化检测技术的研究；识别算法方向，重点推动线扫相机算法识别技术、AI 推理算力调度平台等的研发；硬件平台方向，开展工业 CIS 万兆数据采集控制板技术预研等项目。持续加强对外技术合作，重点开展线激光体积测量等技术的研究。

### （三）不断加强运营管理，提升经营质量，努力应对挑战

报告期，公司着重加强成本管控和现金流管理，改善经营计划和预算的过程管理，严格监控各经营环节成本管控措施的实施。成立项目验收专项、应收账款专项，加大物流自动化等业务的验收、回款力度，公司经营性现金流得到显著改善。积极改善生产交付，持续推动均衡生产，固化产销协调机制，有效拉通销售、采购、生产、安装各环节，快速满足客户交付需求。推进库存管理改善，期末存货金额有效降低。积极提升公司服务运维能力，完善本地服务网络，推进众维等灵活服务模式，服务成本得到有效改善，提高服务人员专业技能和服务水平，优化服务方案和流程，服务效率进一步提升。

匹配公司业务发展的规划，适时推进公司组织模式的优化和机构调整，投资设立孙公司萤启科技，进一步加快新零售运营业务的培育和发展；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；继续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；继续加强人才梯队和后备管理队伍建设，组织实施了关键岗位、管理干部的轮岗，推进人才队伍年轻化；继续优化公司人力资源配置，积极整合外部有效资源，探索灵活用工方式；持续完善公司绩效考核体系，充分调动员工积极性。

## 二、主要会计数据和财务指标

	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入（元）	2,276,524,176.61	2,645,650,052.83	-13.95%	2,395,931,932.34
归属于上市公司股东的净利润（元）	-25,668,128.53	145,821,718.30	-117.60%	185,093,725.97
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-26,391,229.58	126,835,559.68	-120.81%	163,789,856.88
经营活动产生的现金流量净额（元）	91,426,423.53	-145,837,033.61	162.69%	165,387,432.60
基本每股收益（元/股）	-0.04	0.22	-118.18%	0.28
稀释每股收益（元/股）	-0.04	0.22	-118.18%	0.28
加权平均净资产收益率	-0.73%	3.96%	-4.69%	5.06%
	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产（元）	5,852,252,130.63	6,434,054,403.05	-9.04%	5,920,086,715.63
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,307,093,926.43	3,576,423,634.01	-7.53%	3,613,785,031.65

## 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

2022 年，公司共召开 5 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

2022 年，公司召开了 1 次临时股东大会，审议了《关于部分募集资金投资项目结项并将节余募集资金永久性补充流动资金的议案》事项；召开了 1 次年度股东大会，审议了包括《2021 年度财务决算报告》、《2021 年度利润分配方案》和《公司 2021 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 4 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。报告期内，董事会提名委员会共召开 1 次会议，对公司董事的选任聘用提出建议。

### 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。报告期内，董事会战略委员会共召开 2 次会议，对公司战略事项进行了审议。

### 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 2021

年度薪酬发放情况及 2022 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》、《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。

公司将继续推进业务结构调整，构建完善“一体两翼”的业务布局，实现产业链上中下游的协同发展、全面突破。“一体”是指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个业务板块作为公司的发展基础和主体，持续巩固夯实、提升规模，保持公司的稳定增长；“两翼”是指以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左右两翼，积极拓展延伸，蓄力打造增长的新引擎。

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）2023年度经营计划

2023年，公司将继续推进战略转型，在深耕“2+2+2”业务板块的基础之上，加速向产业链上游的关键基础零部件业务延伸，确立“一体两翼”的业务战略。公司将以坚持问题导向、目标导向、结果导向，着力改善管理水平、全力提高运营效率，以实现公司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。积极进军高端市场，持续推进产品技术创新，打造高技术含量、高附加值的产品，塑造品牌影响力；主动参与中低端市场的竞争，积极开展成本优化，以市场规模效应，倒逼公司设计、采购、生产、销售各环节的能力提升，以此形成高中低市场全覆盖、各业务环节统合综效的核心竞争优势。国内市场，有节奏地推进产品迭代升级，持续完善产品线积极拓展直销大客户，继续推进线下渠道扁平化，充分挖掘软件系统商、集成商，拓宽渠道分销体系。海外市场，快速推进系列新产品的上市，持续深挖条码标签、彩票等细分市场机会，进一步提升市场占有率，聚焦互联网头部大客户，扩大现有客户产品渗透率，持续加强海外线上营销渠道建设。

智能自助终端解决方案。充分发挥自身规模制造优势，最大程度释放公司产能，深入挖掘各类智能自助终端产品的需求机会。智能快递柜产品，持续巩固与国内快递物流企业的合作，努力提升供货份额，继续加大海外智能快递柜市场开拓，重点培植巩固欧洲市场，积极拓展亚太、北美市场，积极寻求与国际跨境电商龙头的合作，助力其建设海外智能快递柜网络。自助售货类产品，针对商用冷藏展示柜，深化与战略大客户的合作关系，争取最大供货份额，打造标杆案例，实现业务稳步外拓；针对商用冷冻展示柜、商超展示柜，实施差异化的产品营销策略，寻找细分市场突破口；针对智能微超，全力拓展品牌商和新零售运营商，积极引导品牌商的创新应用，挖掘更多细分应用领域，充分发掘可展现智能微超智能交互体验的应用模式和应用场景，全面提高智能微超的普及应用；同时配合售饮机、弹簧机等多元化的产品策略，积极抢占传统自动售货机市场。智能取餐柜，充分发挥自身服务优势，增加与餐饮电商平台企业的粘性。积极跟进换电柜、回收柜及其他柜类的新机会，发掘电子政务、高铁、医疗等市场的应用需求，充分挖掘各类智能自助设备市场潜力。

金融行业场景解决方案。立足国内市场，瞄准银行网点内外部数字化转型升级和金融信创机会，跟进商业零售现金管理趋势；积极开拓海外市场，坚持聚焦区域、聚焦战略大客户、聚焦场景的差异化拓展策略，精耕细作。构建国内海外协同、全球发展的市场布局。国内市场，把握现金与非现设备存量替换等契机，坚持“总行、省农信、地方行”+“泛金融”的布局策略，积极推进邮储、工行、农行等已入围项目的实施，持续提升市场份额；全力以赴拓展农行超级柜台、工行TCR现金循环机等重大项目，争取实现中标，持续推动TCR、CRS等现金模块在金融机具厂商的应用，重点关注清分机新一轮替换和TCR现金循环机的应用趋势，持续挖掘新品应用需求。海外市场，聚焦南美、东南亚等具有规模效应的市场，通过已有案例向南美周边国家及亚太地区进行复制，推动TCR现

金循环机、CRS存取款一体机等产品在不同国家和银行的测试、认证，持续提升销售规模。积极开展海外金融场景的应用研究，形成适用于海外金融市场更加丰富完善的场景解决方案。

物流行业场景解决方案。全力拓展附加值高、技术门槛高的自动化核心单品，努力打造业内最丰富的自动化核心单品组合，持续跟进自动化总包集成项目。公司已具备领先优势的自动化单品，从质量、稳定性、性能、成本等全方面优化升级，持续提升产品竞争力；全新研制的自动化单品，争取尽早实现规模销售，积极推进异形分拣、自动供包等新产品的研发、上市及推广，培育新的业绩增长点；总包集成项目，保持在快递物流、电商物流等企业客户的供应商入围资格，对于部分投入大、周期长、技术含量低的项目，后续将根据市场竞争情况，选择性参与竞争。积极布局邮政三级物流体系，寻找新的市场突破；挖掘其他潜在物流厂商的合作机会，努力实现行业头部客户全覆盖。此外，积极向仓储等物流场景延伸，拓展更多的销售机会。

服务运营解决方案。经过近几年的积极培育，服务运营业务呈现快速稳定的增长态势，2023年公司将着力提高这一业务线的运营效率。产品运维服务，重点聚焦智能自助终端和金融机具两类市场存量较大、服务需求迫切的产品，努力挖掘业务机会，积极拓展自有打印扫描产品、物流自动化产品的保外售后服务机会，提升仓储、分流、安装、维护等环节的服务效率，构建覆盖设备全生命周期的服务能力，建立服务核心竞争优势，为客户提供配套一体化的综合、专业服务。新零售运营，坚持“城市聚集”“公共点位+商业点位”的业务策略不动摇，秉承“做密、做多、做大、做强”的发展思路，构建区域点位密集、投放场景优质的差异化竞争优势，稳步扩大运营规模；着力加强精细化运营管理，从采购、仓储、补货等各环节提升运营效率，降低运营成本；积极拓展会员、广告等创新增值业务，充分挖掘商业价值，积极探索社区、酒店等细分场景下的消费模式，培育用户自助购物习惯。自动化分拣运营，扎实提升运营效率，夯实基础，精细化运营，优化作业工艺和工序，推进设备技改升级和全面灵活用工，实现设备+人力的最优结合，最大化提高业务投入产出；积极开拓聚焦省份地市级邮政项目，不断提升收入规模。

关键基础零部件解决方案。公司将围绕视觉检测、运动控制、工控主板三个方向进行市场突破。视觉检测方向，CIS关键件，巩固在ATM、点钞机、清分机等市场的应用，积极挖掘在教育、办公、医疗等领域的需求机会；工业检测产品，着重围绕锂电生产的部分关键环节，构建锂电行业全流程视觉检测解决方案，争取实现销售落地。运动控制方向，推动系列伺服产品的商品化，积极开展终端客户和集成商的测试、导入。工控主

板方向，争取年底批量应用。通过以上业务活动，全新开拓的关键基础零部件业务，争取年度内取得实质性进展，未来可为客户提供从关键零部件到整机再到服务的大配套一体化解决方案，打造公司的全新增长极。

### （2）技术创新方面

关键部件方向，重点推动通用伺服驱动器、伺服电机和电滚筒关键技术的优化升级，不断提升产品技术性能，开展CIS工业检测系统相关技术储备，不断丰富工业检测的应用场景；识别算法方向，重点启动智能相机底层算法移植，提升条码信息识别录入的可靠性；硬件平台方向，搭建工业工控机平台和工业自动化检测AI平台，扩大工业自动化检测应用。

### （3）运营管理方面

2023年公司将以提质增效为核心管理主题，从收入、成本费用、运营效率三个维度对各经营环节严格把控着力改善经营质量。

深入研判客户业务规划和市场变化，合理制定计划、强化过程管控，健全计划动态调整机制，完善考核激励政策；着重加大期初应收款的回收，制定行之有效的举措，应收尽收。多措并举建立长效管理机制，持续推进采购降成本工作，持续开展供应商寻源、采购议价、物料替换，完善采购价格管理机制，建立灵活的供应商报价和采购定价机制，全面提高供应链管理水平。持续推进生产交付管理改善，以计划管理和人效提升为抓手制定改善方案，合理排定生产计划，推进生产制造平台资源整合，改善生产工艺流程，推进机器换人，提升作业效率、降低人工费率。开展库存管理专项制定针对性的管理改善措施和处置预案，严防库存积压，全力提高存货周转率。加强仓储物流运输管理改善，从服务商寻源、运输方式、发货调度、区仓管理等多方面降低物流成本在满足产品安装时效的基础上，精简区仓数量、合理规划区仓。

根据市场规划布局，优化销售组织机构，推动公司战略落地，强化销售交付“铁三角”工作模式，调整内部组织架构；持续完善各类公司级委员会对跨组织事项的决策机制，建立项目决策委员会，对产品立项、销售拓展方面的重要事项进行指导和快速决策。加强干部管理，完善干部述职机制，持续激活干部队伍；结合公司业务战略转型，加大高层次人才和专业团队引进，持续壮大人才队伍；合理控制人员数量，优化人员结构，向战略业务和关键岗位倾斜；持续探索内部动态用工、外部灵活用工模式，优化人力资源配置；结合公司经营计划，进一步完善考核激励方案，积极探索短期与中长期激励机制，全面提高人均产出。

#### 4、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、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。2023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

2023 年 4 月 21 日