

南兴装备股份有限公司
2018 年度总经理工作报告
（詹任宁）

一、公司整体运营情况

2018 年，公司紧紧围绕长远发展战略和生产经营目标，通过优化管理体系、强化计划管理来提升公司产能，强化市场管理来提高产品市场占有率，提高创新能力来增强核心竞争力。报告期内，公司实现营业收入 112,586.77 万元，比去年同期增长 44.12%，实现归属于公司普通股股东的净利润 16,359.57 万元，较去年同期增长 51.21%。

2018 年，公司围绕发展战略重点做了以下工作：

1、完成重大资产重组，投资设立华东生产基地

2018 年，公司完成与唯一网络科技有限公司资产重组，此次并购重组意味着南兴装备从单一主业，转变到机械制造加互联网综合服务的“双主业”经营模式。

为进一步提高公司综合竞争实力和未来可发展动力，董事会审议通过了投资建设华东生产基地布局的议案；无锡南兴装备有限公司在 2018 年 7 月正式成立。华东生产基地将在产品上进行战略拓展。

2、加强计划体系建设

2018 年，公司始终坚持“以计划为主导”的原则，不断摸索新的计划模式，通过制度和流程建设，应用信息化手段，对业务中的异常进行有效预判和预警，加强了计划对各部门的监督和管控。

这一年，计划部门不断建立新的更完善的工作准则，促使计划部门更加审慎、有序地开展计划工作，同时推动了销售、研发、采购、生产和仓储等相关部门开展工作，提高了生产运营的效率。

3、优化采购与供应商管理，加强质量管控

2018 年，采购部门持续优化了内部结构和岗位职责，细化各岗位人员分工，减少业务跨度，提高了采购工作效率。同时，与质管部门建立供应商评估与考核

机制，积极推进供应商质量管理工作。此外，采购部门也加大了供应商整合的力度，优化了供应环境，节约供应商管理成本，为生产有序开展提供支持和保障。

质管部门坚持对质量问题“零容忍”的态度，严格遵守“四不放过”原则，加强质量检测手段，对质量事故进行严肃问责与教育；规范产品工艺标准与制程管控；宣导质量意识；为产品提供品质保障。

4、完善加工和装配工艺标准，推进精益生产管理

规范加工工艺和装配工艺标准；编制加工、部装、总装及客户现场安装作业指导书；优化工艺流程，完善工时定额，通过改善加工与装配工艺，提升了电脑裁板锯、自动封边机、钻孔中心等产品的质量稳定性。精益生产方面，组织学习精益生产与6S现场管理理念，普及到生产运营的各个环节，缩短生产周期，提高生产效率。开展生产技能培训与竞赛，培养技术骨干；加强安全生产“三级培训”，强化安全生产教育，确保生产安全。

5、开展产品研发升级，加强知识产权保护

公司已成功研发六面数控钻孔中心，后上料高速电脑裁板锯（双推手），通过式钻孔中心，加工中心（双梁四主轴），双钻包加工中心，数控排钻，橱衣柜门板生产线等新产品。在产品研发的同时，对原有产品进行了全面改良、升级，提升产品性能。

在知识产权方面，公司坚持对新产品、新技术进行知识产权保护。目前，公司拥有有效专利253件，其中发明专利41件，实用新型专利198件，外观设计专利14件。

6、聚焦项目营销，积累项目经验

销售部门通过深入研究市场，明确公司产品定位，优化产品型谱，精准定位客户群体，有针对性地为客户提供优质的定制家具生产方案以及服务，从而赢得的客户的信赖和支持。

完成了国内知名品牌家具企业的整体解决方案的销售和项目跟进，积累了更丰富的项目营销管理经验，大项目销售成为2018年一个重要的业务增长点。

7、完善售后服务，推动售后服务升级

售后服务是公司的重点工作之一，公司始终坚持以客户为核心，快速响应客户需求的服务理念。通过整合服务资源从点滴基础抓起，快速响应主动出击，定

期对客户回访和服务维护，为售后提供保障，为客户解决问题。另外，不断完善售后服务定位与售后服务管理体系，提高售后服务效率和服务质量。

8、加强财务管理和企业内控管理

2018年，财务部门除了及时完成日常财务核算，以及季报、年报的披露工作外，还使用闲置资金取得了理财收益，提高了资金的使用效率；此外，审计部门组织开展了内部审查工作，加强企业内控管理，确保公司生产经营合法合规，规避风险。

9、加大信息化建设投入，不断完善信息化系统

2018年，公司加强了对信息化建设的投入，不断完善生产系统和服务系统，并通过信息系统，为各部门提供同步的信息和数据，为各部门的闭环合作，提供了有力的保障。同时，逐步实现各系统的集成和信息统一，逐步实现业务的简便化与自动化，为生产运营提供更加有力的支撑。

10、加强内外部培训，提高员工素质能力

2018年，公司坚持以传播企业文化、传承核心技术、培养管理干部为出发点，开展友善企业建设工作以及各类企业文化活动，丰富了员工的业余生活，提升综合素质；通过壮大内部讲师团队，提高讲师授课能力，创新培训形式，拓宽培训渠道，加强内外部培训，尤其注重员工技能的提升，全年组织各种培训，为业务技术人才和管理团队建设打下了坚实的基础，为公司的运营提供了坚实的人才保障。

二、公司主营业务及经营情况

2018年4月，公司成功收购了唯一网络，唯一网络成为公司全资子公司。目前，公司主营业务为两方面：南兴装备的板式家具生产设备和唯一网络的IDC基础服务及其增值服务。公司合并财务报表资产总额、净资产、营业收入、净利润等财务数据有一定幅度提升，将实现公司与唯一网络之间的优势互补，提高公司的抗风险能力和可持续发展能力。

（一）专用设备业务

南兴装备是国内板式家具生产设备的领军企业，主要产品为数控系列加工中心、电脑裁板锯、自动封边机、数控排钻，数控钻孔中心及系列产品，在行业中

均处于领先地位并完全可以替代进口产品。

2018 年家具制造行业对智能柔性化生产升级改造的需求，促进了定制家具生产自动化、智能化生产设备的需求持续增长，南兴装备根据客户生产工艺的转型升级，对自身产品也做了结构性的调整和优化，确保了加工中心柔性生产单元和高端数控设备销售上的持续增长。同时，南兴装备为众多客户提供了家具智能化生产整体解决方案，帮助客户节省人工，提高效率，赢得竞争优势。

（二）IDC 服务业务

唯一网络是一家主营 IDC 基础服务及其增值服务的互联网综合服务提供商，主要业务包括服务器托管及租用、带宽租用、机柜及机位租用、云主机、网络防护等。唯一网络依靠专业化的服务水平和丰富的行业经验，形成了以基础 IDC 服务为主导，不断扩大 IDC 增值服务的格局，在行业内树立了较高的知名度。

唯一网络凭借优质的带宽资源、丰富的运维经验及完善的服务体系，已为近 3,000 家用户提供 IDC 服务，拥有超强的网络安全防护能力。经过十几年的发展，唯一网络已在广东、福建、江苏、河南、贵州等开展数据节点管理、机柜运营，形成了资源、客户、品牌、技术服务等核心竞争优势。

三、主要会计数据及财务指标变动情况及原因

1、利润表项目

报告期内，公司实现营业收入 112,586.77 万元，同比增长 44.12%；利润总额为 18,826.10 万元，同比增长 50.82%。净利润为 16,359.57 万元，同比增长 51.21%。公司收入和利润与去年同期相比，均有所增长。主要原因首先是定制行业的快速发展影响，家具企业对于定制家具生产线的需求量增加；其次是由于人力成本增加，导致家具制造提升自动化程度，升级换代智能设备等原因，导致公司自动封边机、数控加工中心、数控裁板锯、数控钻等主打产品的收入都呈现大幅增长；最后是本期合并唯一网络，营业收入增加 23,370.56 万元，净利润增加 5,068.60 万元。

报告期内，销售费用同比增长 52.02%，主要是报告期合并唯一网络费用增加 851.20 万元所致。

报告期内，管理费用同比增长 55.33%，主要是预提股权激励费用 1,677.62

万元，合并唯一网络费用增加 978.69 万元。

报告期内，研发费用同比增长 39.80%，主要是报告期合并唯一网络费用增加 1,302.88 万元所致。

报告期内，财务费用同比增长 629.16%，主要是报告期增加 6000 万银行贷款，利息支出增加了 284.20 万元。

2、资产负债表项目

报告期内，以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产同比减少 4,012.84 万元，主要原因是公司购买的银行结构性存款到期收回。

报告期内，应收票据及应收账款同比增加 11,738.09 万元，增幅 193.54%，主要原因是公司营业收入增长较大，应收账款增加 2,420.43 万元，合并唯一网络增加 9,655.23 万元。

报告期内，预付款项同比增加 3,752.30 万元，增幅 681.03%，主要原因是合并唯一网络增加 4,040.21 万元资源采购预付款。

报告期内，其他应收款同比增加 1,357.89 万元，增幅 10,538.59%，主要原因是付无锡市政府的无锡南兴装备有限公司土地诚意金 600 万元，合并唯一网络增加 512.24 万元，其中 423 万元为收购广东志享股权定金。

报告期内，无形资产同比增加 1,990.45 万元，增幅 37.09%，主要原因是合并唯一网络增加了无形资产 2,136.97 万元。

报告期内，公司收购唯一网络形成商誉 58,548.33 万元，于资产负债表日进行商誉减值测试，不存在计提商誉减值的情形。

报告期内，长期待摊费用同比增加 361.77 万元，增幅 322.19%，主要原因是增加简易建筑设施及装修费 354.73 万元。

报告期内，递延所得税资产同比增加 223.15 万元，增幅 101.97%，主要原因是计提坏账准备及股权激励费用所致。

3、现金流量表项目

报告期内，经营活动产生的现金流量净额同比增加了 4,654.31 万元，增幅 40.01%，主要原因是营业收入和利润的增加。

报告期内，投资活动产生的现金流量净额同比减少了 14,963.36 万元，减幅 1,325.74%，主要原因购买银行结构性存款比上年同期增加了 6,000 万元，并购唯

一网络支付的现金净额 7,036.84 万元。

报告期内，筹资活动产生的现金流量净额同比增加了 378.54 万元，增幅 326.57%，主要原因是银行贷款的增加。

四、公司未来发展的展望

（一）专用设备业务

1、布局长三角，打造华东家具装备华东基地

公司计划在江苏省无锡市锡山区锡北镇建设“南兴装备家居智能化生产设备华东生产基地项目”，进一步提升公司在华东地区的综合竞争实力和未来持续发展动力，促进公司生产经营的发展以及经营效益的提升，以完善公司现有生产基地布局。

2、提高创新能力、增强核心竞争力

未来公司将继续加大研发的投入，开发更多面向中高端客户的新产品，并且通过技改提高现有产品稳定性和技术要求，为客户提供更优、更具竞争力的产品；健全人才创新激励机制，为人才的引进及培养提供良好的环境。

3、强化市场管理，提高产品市场占有率

公司将持续加强销售团队建设，提升经销商的营销能力，进一步拓展海外市场；以及积极开拓重点大客户与大项目的销售，优化客户结构，拓展优质客户市场，加强服务创新，深化客户快速反应机制，提高产品市场占有率。

4、优化管理体系，强化管理，提升公司业绩

公司将通过对供应链、生产计划与控制、产品研发、预算控制以及绩效考核等管理体系进行优化和完善，加快库存周转速度，降低资金占用、提高生产效率，降低生产成本、制定与实施预算管理，提升公司的资源利用效率以及完善考核体系等方面全面提升公司运营效率，提升公司经营业绩。

（二）IDC服务业务

1、双主业协同发展，打造智能制造、工业互联（云）平台，扩大IDC业务规模及能力

（1）打造智能制造、工业互联（云）平台

以唯一网络团队为基础，组建智能制造及工业互联网云平台研发团队，以南兴装备的设备、用户需求为基础，实施设备在线项目的研发、实施、智能制造及工业互联网云平台建设。

（2）布局核心城市数据中心

根据客户需求及市场趋势，计划再2019-2020年在东莞及北上广深等核心热点城市，通过自建、并购、合作等多元化方式完成数据中心建设。

（3）拓展资源及边缘节点

目前唯一网络已在全国布局70多个数据中心节点，带宽总量达到15T。未来将积极推进边缘计算研发及部署，计划未来三年全国数据中心节点及边缘节点扩充到200-250个，带宽总量达到35-50T。

2、加强产品研发能力、提高增值服务能力，提升行业竞争力

根据市场及客户需求，并结合行业发展趋势，唯一网络计划继续在公有云平台、自动化运维、SDN产品等领域加强研发投入，并延伸边缘计算、5G、IPV6等新兴产业的应用研究及产品开发。

南兴装备股份有限公司

总经理：詹任宁

二〇一九年四月二十六日