

南兴装备股份有限公司
2019 年度总经理工作报告
（詹任宁）

一、公司整体运营情况

2019 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 151,997.28 万元，比去年同期增长 35.00%，实现归属于上市公司股东的净利润 20,424.54 万元，较去年同期增长 24.85%。

二、公司经营情况

自公司在 2018 年 4 月并购唯一网络后，公司业务主要涵盖专用设备业务和 IDC 及云计算相关服务。随着专用设备市场的好转及市场对 IDC 综合服务需求的提升，公司的业绩有了较大幅度的提升。另外通过并购唯一网络实现双主业共同发展，优势互补，进一步提升公司的抗风险能力和可持续发展能力。

（一）专用设备业务

公司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、成套自动化及其它相关系列设备，并可根据客户的需求提供一揽子解决方案，在行业中均处于领先地位并完全可以替代进口产品。

2019 年，公司主要实施以下重点工作：

1、公司通过配合国家发展战略，针对房地产行业的精装房交楼趋势，改变了整个家居行业的市场走向及生产模式，房地产企业在家居产业链的上游起了主导作用，大批量规模化定制的占比不断上升。

2、公司根据产业升级替代需求，公司的智能化产品帮助家具企业替代人手，提升效能。

3、公司加强研发与制造能力，加快了替代进口设备的速度。

4、公司通过强化海外市场，特别是东南亚市场，提升市场占有率。

5、公司通过加强成本管理，提升经营效益。

未来公司将致力于定制家具生产自动化、智能化生产设备的研发生产，根据客户生产工艺的转型升级，持续对自身产品进行结构性的调整和优化，与时俱进，帮助客户解决实际问题，提高效率，赢得竞争优势。

（二）IDC 及云计算相关服务

2019 年紧紧围绕既定的战略目标，积极推动年度经营计划的贯彻落实，主要实施以下重点工作：

1、运营节点、带宽储备等资源持续增加

唯一网络根据行业的发展趋势与市场需求，不断完善数据中心的区域布局，扩大数据中心规模和服务客户规模，与三大运营商深度合作，不断补充与完善现有资源布局；在运营节点、在网服务器、在网机柜、IPV4/IPV6 总量上，较 2018 年都有较大的提升；自有志享（华南）机房新建机柜、与业务上架率，较 2018 年大幅增加与提升。

2、技术研发、运维力量等资源持续有效投入

唯一网络持续关注业内及上下游的新应用新趋势，紧跟行业的技术创新，提升竞争力。报告期内，唯一网络持续投入资源，依靠强大技术开发团队，通过自主研发新一代安全防护平台，数据中心运营优化管理、自动化运维、混合云计算应用、网络安全防护等领域持续研发，完成网络监控管理平台的建设和完善，提升了自动化运维的效率，增强了运维管理水平。

3、组织变革、系统升级等资源持续完善优化

为了适合高速业务发展需要，唯一网络在内部组织机构上进行优化与完善，以达到对内快速响应业务，对外全方位服务客户的宗旨。同时在客户关系管理系统、业务 OA 系统、运行维护系统上，持续增加资源投放，不断优化升级；通过组织变革、企业信息化和管理体系优化升级，全方位提升技术水平、管理水平，为年度经营目标的达成，提供有力的组织、技术保障。

4、招才纳贤、人才引进等资源持续战略储备

随着唯一网络业务规模的不断扩大，为了增加研发、销售和运维方面的人才

储备，满足公司快速发展对人才的需求，通过对外强化培训机制，对外多渠道引进，建立全方位的人才引进与培训计划。唯一网络还不断加强对员工的培训工作，全面提升员工的综合素质和技能，鼓励现有研发和管理人员进行在职深造，以保证人力资源的有效利用和员工潜能的不断激发；完善激励机制，吸引高素质的职业管理人才加盟，快速增强团队软实力。

2019 年唯一网络凭借优质的产品服务、卓越的创新能力和专业高效的运维体系和行业影响力等综合实力，先后获得“2019 年百优创新服务”、“2019 年度优秀第三方数据中心”、“2019 年中国云计算 500 强‘地区优秀服务商’”、“公安部‘2019 网络安全管理优秀团队’”等多项荣誉。

三、主营业务分析

1、利润表项目

报告期内，公司实现营业收入 151,997.28 万元，同比增长 35%，实现归属上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 18,410.05 万元，同比增长 25.78%。公司收入和利润与去年同期相比，均有较大幅度增长。主要原因 IDC 综合服务收入为 60,968.76 万元，比上年增加 160.01%。IDC 业务收入大幅增长的原因是唯一网络大客户收入及占比均有大幅度提升，导致总体收入大幅增长。公司在带宽、机柜销售、节点布局数量方面的大幅提升，为业务高速发展打下坚实基础。

报告期内，销售费用同比增长 36.80%，主要是报告期展览费用增加 428.43 万元，职工薪酬福利增加 571.22 万元。

报告期内，研发费用同比增长 39.02%，主要是报告期 IDC 业务研发投入增加所致。

报告期内，财务费用同比减少 11.56%，主要是报告期银行存款利息收入增加所致。

2、资产负债表项目

报告期内，交易性金融资产同比减少 5,151.22 万元，减幅 50.74%，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，应收账款同比增加 11,899.76 万元，增幅 67.31%，主要原因是唯一网络拓展互联网头部客户，业务量大幅增长所致。

报告期内，其他应收款同比减少 398.03 万元，减幅 32.64%，主要原因是收到无锡市政府的无锡南兴装备有限公司土地诚意金 600 万元。

报告期内，其他流动资产同比增加 2,268.40 万元，增幅 1,910.07%，主要是志享科技数据中心工程的进项留抵税额。

报告期内，长期股权投资同比减少 564.15 万元，减幅 43.68%，主要原因是 2019 年公司全资子公司广东唯一网络科技有限公司购买广东志享信息科技有限公司 47% 的股权交易完成，持有志享科技的股权比例达到 75%，实现了对志享科技的控制，因此志享科技成为公司的间接控股子公司，于 2019 年 3 月开始纳入公司合并报表范围。

报告期内，固定资产增加了 14,397.45 万元，增幅 32.58%，主要原因是本期将志享科技纳入合并范围，增加 IDC 基础设备 14,320.00 万元。

报告期内，在建工程增加了 7,062.51 万元，增幅 517.67%，主要原因是增加志享科技三期数据中心 3,400.64 万元，增加无锡南兴厂房建设 1,967.02 万元。

报告期内，无形资产同比增加 3,028.51 万元，增幅 41.17%，主要原因是子公司无锡南兴装备有限公司购买土地使用权所致。

报告期内，报告期内，长期待摊费用同比增加 405.17 万元，增幅 85.47%，主要原因是增加简易建筑设施及装修费 598.25 万元。

报告期内，其他非流动资产同比增加 1,676.00 万元，增幅 394.99%，主要原因是唯一网络预付长期资产。

报告期内，短期借款同比增加 2,129.15 万元，增幅 60.83%，主要原因是唯一网络为拓展大客户业务增加流动资金银行贷款。

报告期内，应付票据同比增加 2,420.00 万元，增幅 1,613.33%，主要原因是唯一网络开出的银行承兑汇票。

报告期内，应付账款同比增加 10,609.94 万元，增幅 89.56%，主要原因是资源、材料采购货款增加了 8,176.42 万元，设备款增加了 1,488.56 万元。

报告期内，其他应付款同比减少 1,010.85 万元，减幅 40.69%，主要原因是员工限制性股票解禁，公司限制性股票回购义务减少 1,260.88 万元。

报告期内，长期借款同比增加 9,508.31 万元，增幅 211.53%，主要原因是志享科技数据中心的专项贷款增加。

报告期内，递延收益同比增加 472.71 万元，增幅 141.52%，主要原因是收到政府相关补助增加。

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 10,736.13 万元，增幅 65.92%，主要是营业收入和利润的增加所致。

报告期内，投资活动产生的现金流量净额同比减少了 7,425.80 万元，减幅 46.15%，主要是志享科技数据中心二期、三期工程的建设投入的增加所致。

报告期内，筹资活动产生的现金流量净额同比增加了 460.08 万元，增幅 93.05%，主要是志享科技数据中心的专项贷款的增加所致。

四、公司未来发展的展望

（一）专用设备业务

1、布局长三角，打造家具装备华东基地

公司计划在江苏省无锡市锡山区建设“南兴装备家居智能化生产设备华东生产基地项目”，以完善公司现有生产基地布局。通过研发家居智能化生产过程细分产品，进一步完善公司的产品系列和配套功能，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。目前该项目正在有序推进中，预计 2020 年一期厂房可投入使用，项目完成后，将进一步提升公司专用设备的产能。

2、提高创新能力、增强核心竞争力

公司将持续加大研发的投入，创新研发机制，引进优秀人才，通过技改继续优化现有产品的技术水平。同时研发更多新产品。以满足市场和客户需要。

3、强化市场管理，加大市场开发力度，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和服务能力，在继续巩固国内市场的基础上，进一步拓展海外市场；积极推进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，深化服务快速反应机制，提高产品市场占有率和客户满意度。

4、优化管理体系，强化成本管理，提升公司业绩

公司将重点通过对产品研发、供应链、生产计划与控制、预算控制以及绩效

考核等方面的优化和完善，提升资源利用效率，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，提升运营效率和经营业绩。

（二）IDC 及云计算相关服务

在当前互联网需求高速发展的趋势下，随着各企业业务不断扩张，对于 IDC 及云计算的需求将趋于个性化，未来更多的企业倾向于定制服务，即为企业量身打造适合自身发展的云计算方案，这也势必成为未来市场的发展方向，面对新的机遇与挑战，公司将在以下方向重点开拓：

1、双主业协同发展，打造智能制造、工业互联网（云）平台，扩大云计算产业基础设施业务规模及能力

（1）打造智能制造、工业互联网（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、标识解析体系建设。

（2）布局核心城市数据中心

截止至 2019 年年末，公司已完成东莞自建数据中心的二期建设，完成自建数据中心机柜数超过 2500 个。根据客户需求及市场趋势，紧跟国家倡导的“新基建”布局，根据客户需求及市场趋势，唯一网络计划在 2020-2024 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计划，以保障公司中长期战略实施以及经营目标的实现。

（3）拓展资源及边缘节点

边缘计算与分布式存储边缘计算作为与 IDC 紧密相关的未来技术方向，未来将积极推进边缘计算研发及部署。在研究未来边缘计算与数据中心的技术对接方案和业务融合上面，公司投入相应研发，研究其与 5G 通信技术、分布式存储、冷存储等方向的与数据中心结合的应用，并计划加大边缘节点的建设，持续规划及完善覆盖边缘节点布局，满足客户边缘节点建设的需求。

2、提升混合云解决方案和服务能力

为满足业务需求及成本效益平衡，未来企业将选择公有云，并进行大量定制，同时考虑到数据流的控制，内部部署是网络安全性更好的选择，因而私有云+公

有云的混合云模式将获得更大的市场。

公司将着力布局私有云一体化解决方案、同时推动公有云平台服务升级，大力发展云专线技术商业应用，并与各大公有云产商继续深入合作，满足市场日益增长的混合云需求。

3、推进网络安全品牌升级与市场开拓

伴随互联网技术与应用的蓬勃发展，网络安全问题层出不穷，给社会经济活动和日常生活带来极大危害与损失，公司凭借行业领先的云安全平台资源及技术研发能力，将持续完善高质量大带宽安全节点覆盖，提升全球的安全防护实力，并将在服务自动化、可视化、定制化方向做出更多努力，打造满足市场需求的云安全产品，持续推进云安全品牌升级及市场开拓。

4、加强产品研发、提升行业竞争力

(1) 多云管理平台（CMP）的软件、技术研发

在企业进行云化转型的过程中，随着企业信息化的发展，往往在内部同时存在多种不同厂商或不同类型的云平台。我司在进行云管理服务的时候，需要研发一套统一的云管理平台，对客户 IT 资源进行优化整合，基于自动化技术和管理服务帮助用户快速上云、合理使用云资源、简化云管理。帮助企业更好地利用云计算的便利性创造价值，实现多个云平台的统一管理以及各类资源和服务的全生命周期管理，推动资源管理标准化和服务标准化，提升企业信息化管理效率。

(2) 下一代新型数据中心研发建设

1) 数据中心智能运维

目前国内 IDC 行业仍处于快速递增趋势，带宽与服务器、存储、机柜空间都存在大量需求。公司将围绕数字化、自动化、智能化运维等方面，对下一代新型数据中心的建设进行深入研究。深度布局人工智能与大数据技术，实现运维效率提高的目标。

2) 数据中心节能方向

继续通过利用新技术和优化管理的方法，提升数据中心的资源使用效率，尤其是数据中心节能方面，公司也做了相关技术研发，同时结合数据中心实际情况进行优化升级，公司新交付的数据中心已经有效降低了数据中心 PUE，符合降

低能耗、绿色环保的潮流。

（3）边缘云计算研发

随着 5G 与物联网的到来，网络边缘所联物理对象的多样性及应用场景的多样性，需要边缘计算具备丰富的互联功能。唯一网络将充分借鉴吸收网络领域先进研究成果，与现有的数据中心与网络资源相结合，在边缘数据中心、边缘设备、边缘云服务领域进行深度研发。

（4）网络安全定制化方案研发

网络安全作为唯一网络的重要战略业务，随着等保 2.0 政策的正式出台，公司将针对新形势下的市场环境进行网络安全定制化的研发，扩大安全防护业务体系。

南兴装备股份有限公司

总经理：詹任宁

二〇二〇年四月二十二日