

南兴装备股份有限公司
2021 年度总经理工作报告
（詹任宁）

一、公司整体运营情况

2021 年，公司坚持战略引领，牢记以人为本、以客户为核心的宗旨，积极争取市场订单，全面提升管理效率，较好地完成了年度经营目标。报告期内，公司实现营业收入 27.77 亿元，同比增长 30.19%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 2.69 亿元，同比增长 14.86%。

二、公司经营情况

2018 年 4 月合并唯一网络后，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 综合服务需求的提高，公司的业绩和抗风险能力和可持续发展能力进一步提升。

（一）专用设备业务

2021 年以来，公司主要实施以下重点工作：

1、抢抓机遇，开拓市场。积极开展标杆客户营销和整体解决方案营销，与国内经销商齐心协力，圆满完成了本年度的销售任务。在大客户项目拓展上，经验能力不断加强，实施了兔宝宝、索菲亚、曲美、金牌等多个标杆客户的整体解决方案大项目，在业内建立起南兴在项目方面的品牌影响力。公司加强了新产品的亮点提炼，多渠道推广产品，为销售渠道赋能，进一步提升了南兴的品牌力。同时，公司稳定发展国际销售网络，拓展海外市场，海外销售同比去年有较大增长。

2、持续提高技术开发水平，不断提高产品的技术含量，提升产品的市场竞争力，推进南兴产品向信息化、智能化升级。公司完成多款裁板锯的升级，并在优化现有封边机产品的同时，新开发了多款新产品，使公司封边机系列更为高速、封边工艺覆盖更广。2021 年，公司知识产权方面新增授权专利 118 件，其中发明专利 9 件、实用新型专利 104 件，外观专利 5 件。

3、严格执行生产计划，合理调整人员与设备配置，不断提高生产能力，零件加工合格率、产品装配合格率及产品准交率等指标均有提升，达成年度目标。公司围绕提高采购来料合格率、交货准时率，降低采购成本做了很多的改善工作，并取得了较好的成绩，采购效率明显提升，有效控制采购成本。同时，持续完善质量管理体系，规范质量管控，推行质量改善项目，使零件加工及装配质量不断提高。公司的配件商城顺利上线，从配件及技术服务上为公司产品保驾护航。

4、加强信息化建设，相继引入多个信息化系统，信息化水平有较大的提升，及时响应各部门软、硬件维护需求，保障了公司各应用系统与监控系统的运行和网络安全。

5、严格遵守财务管理制度和税收法规，以成本管理和资金管理为重点，有序地完成各项财务工作，保障各项资金的及时收付，及时合并报表，为公司提供财务数据指标和分析报告，有力地发挥了财务管理在企业管理中的核心作用。审计方面，认真履行职责，有重点、分阶段开展日常监审和专项审计，有效防范了内控风险。信息披露方面，严格按照监管要求，真实、准确、完整、及时披露信息。

2021 年公司不但完成了经营目标任务，还获得了国家部委和行业协会的认可，公司被国家工信部确定为国家第三批专精特新“小巨人”企业，并连续 5 年荣登广东省制造业 500 强企业榜，连续 5 年荣获“广东省守合同重信用企业”荣誉称号。

（二）IDC 及云计算相关服务

随着 5G 规模商用、企业上云、新基建政策落地、各类线上应用和服务等的快速发展，带动各行业互联网应用及数据量的快速提升。同时在国家数字经济发展规划、东数西算等政策的进一步指引下，云计算市场仍将保持快速增长，行业整体发展向好。面对良好的市场发展态势和机遇，唯一网络积极拥抱行业发展机遇，拥抱客户各多样的云计算需求，结合企业核心竞争力，以“助力中国企业全面上云，赋能数字经济创新生态”为愿景，奉行“客户第一、拼搏创新、使命担当、成长共赢”的价值观，强化企业“四项能力”建设，即：经营管理能力、成本控制能力、建设交付能力、运维管控能力。报告期内，公司在持续优化和提升

现有数据中心业务运营水平的基础上，以“战略布局+核心能力打造”为主线，加大全国核心资源布局和产品研发投入，保持业务规模的稳步增长，保持领先的服务水平和构建更高技术壁垒。

1、拥抱行业发展，向数据中心、云网服务及数字化解决方案提供商转型

面对当前云计算市场快速、高水平、多样化发展的趋势，唯一网络紧跟行业发展趋势，加大全国边缘数据中心节点布局，提升核心区域自建数据中心服务能力。同时聚焦用户需求，加大在云计算及云联网领域的整体投入，提升云网服务的整体竞争力与服务能力，以期更好服务客户全面、多样的数字化转型需求。报告期内，公司聚焦数据中心、云网服务及数字化解决方案三大业务版块，不断丰富相应版块的核心技术与服务能力，不断强化公司与头部云提供商的战略合作，围绕混合云、多云管理、多云连接技术积极投入研发，为公司实现战略转型目标奠定了扎实的基础。公司注重挖掘存量客户需求，进一步提升合作水平，拓展合作宽度和深度，加强存量客户粘性，深化了战略合作关系。同时，围绕各行业细分互联网及数字化转型需求，由专业拓展团队进行新客户开拓。未来公司将继续探索新的业务与产品发展模式，充分挖掘和发挥公司核心竞争优势，为公司创造新的利润增长点，为公司长远稳定发展提供有力支撑。

2、“自建自营+合作共建”并举，持续推进核心区域自建机房及全国性资源服务能力

唯一网络在数据中心资源布局上，采用“租用运营商机房+自建自营”的双运营模式，为客户提供 IDC、云计算（含公有云、混合云、私有云及云增值等服务）、云联网、安全合规及行业数字化解决方案等服务。报告期内，公司自有数据中心“唯一·志享（华南）数据中心（3110 个标准机柜）”已全部完成建设交付。“南兴沙田绿色工业云数据产业基地”已完成一期项目建设，投产高标准机柜 1602 个。报告期内，通过加快自建数据中心的建设投产，丰富公司在粤港澳核心区域的资源布局与服务能力，为公司在未来服务区域数字经济发展奠定了良好的资源基础。

同时公司持续加大全国边缘数据中心节点布局，持续深化与三大运营商的战略合作，提升公司在全国性、全网性资源的服务与运营能力。围绕北上深及其他重点区域的核心节点布局，持续探索运营商合建、自主建设等多种模式。通过自

建自营核心节点、边缘数据中心节点的整体布局与统一运营，持续深化及提升公司在数据中心领域的竞争力。

3、持续加大云网服务的投入，加快产品与服务能力建设，提升业务规模

报告期内，唯一网络持续加大对云网服务的投入，提升云网服务产品及资源服务能力，更好服务客户一体化云网需求。在云计算领域，通过多云管理及混合云解决方案能力打造，与主流云产品提供商深度合作，已形成可服务客户多类公有云、私有云、混合云的一体化解决方案能力。同时公司针对企业上云后，在多云联网的需求，重点打造云联网服务能力，已形成包括数据中心专线、点对点专线、上云专线、SDWAN 等多样连接服务能力，可满足客户一体化的云联网需求，拥有超过 100 个 POP 点的云网服务能力，并与主流公有云平台实现互通。

云网服务能力的加大投入，能快速提升公司在云计算、云联网领域的竞争力，提升公司在云网服务的规模化发展，通过能力的打造，进一步承接未来各行业客户数字化转型的需求，服务全国主要地区数字经济战略的推进。

4、持续加大研发力度，形成精细化管理、增值产品服务与数字化解决方案的差异竞争能力

报告期内，唯一网络持续保持较高的研发投入力度，聚焦提升研发效率和实用性，一是在业务管理系统方面，注意产品技术与客户应用场景，产品技术与资源布局衔接，产品技术与服务能力打造；二是在绿色节能方面，通过研发新的技术能力，提升数据中心智能运维与绿色节能方面的技术沉淀，依托自有两大数据中心的实际运营场景，进行设备技术优化升级，有效降低了数据中心能耗。同时形成绿色节能解决方案沉淀，在未来推动形成产品复制并向市场输出；三是在云网服务与解决方案方面，公司加大研发投入，持续迭代自主研发的混合云架构与多云自动化运维管理平台，增强了公司云服务技术水平，提升了混合云全栈搭建运维能力与多云管理能力，在云计算市场上进一步提升了核心竞争力。在解决方案领域，围绕客户需求，输出了包括网络资产测绘、数字孪生、城市统计可视化平台等数字化解决方案，部分方案已形成落地应用，为公司后续产品差异化竞争提供增长动力。

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 27.77 亿元，比去年同期增加 6.44 亿元，同比增长 30.19%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 2.69 亿元，比去年同期增加 3,484.69 万元，同比增长 14.86%。公司收入和利润与上年同期相比，均有较大幅度增长。专用设备收入为 15.79 亿元，比上年同期增长 26.28%。IDC 综合服务收入为 11.98 亿元，比上年同期增长 35.72%。专用设备收入增长较大的原因是受益于房地产市场复苏和精装修房交楼满足住宅需求急剧增加，对家居大批量规模化定制需求占比不断上升，带动对板式家具生产设备的需求急剧上升，公司订单增加较大。IDC 业务收入增长较大的原因是唯一网络大客户收入及占比均有较大幅度提升，导致总体收入增长。

报告期内，销售费用同比增加 1,477.71 万元，增幅 41.75%，主要是销售人员薪酬、展览费和业务招待费增加。

报告期内，研发费用同比增加 3,161.39 万元，增幅 33.25%，主要是加大产品研发投入。

报告期内，财务费用同比增加 934.20 万元，增幅 167.21%，主要是执行新租赁准则，将部分租赁成本确认为融资费用，实际租赁成本不变。

报告期内，投资收益同比减少 379.15 万元，减幅 61.04%，主要是本报告期减少购买银行结构性存款。

报告期内，信用减值损失增加 860.19 万元，增幅 116.66%，主要是本报告期对上海市流通经济研究所项目款计提坏账准备 1,234.89 万元，同时本期计提的应收账款坏账准备比去年同期减少 489.83 万元。

报告期内，资产减值损失减少 1,028.94 万元，减幅 190.61%，主要是上年同期计提存货跌价准备 539.81 万元，而本报告期存货跌价准备转回 489.13 万元。

报告期内，营业外支出减少 260.31 万元，减幅 74.75%，主要是上年公司向湖北省红十字会捐款 300 万元用于新冠疫情防控。

2、资产负债表项目

报告期末，货币资金比期初增加 18,436.76 万元，增幅 46.01%，主要是本期新增南兴沙田绿色工业云数据产业基地项目贷款 1.35 亿元，同时购买银行结构

性存款减少。

报告期末，预付账款比期初减少 1,534.76 万元，减幅 44.53%，主要是 IDC 业务预付资源款减少所致。

报告期末，其他应收款比期初增加 685.07 万元，增幅 177.31%，主要是上海市流通经济研究所的投资项目终止，预付其款项转为其他应收款。

报告期末，存货比期初增加 13,661.09 万元，增幅 62.64%，主要是今年上半年销售订单增长较大，公司扩大生产规模，期末原材料、在产品 and 库存商品相应增加。

报告期末，其他流动资产比期初增加 2,928.59 万元，增幅 57.47%，主要是专用设备和项目工程的进项留抵税额均有所增加。

报告期末，长期股权投资比期初增加 545.17 万元，增幅 74.73%，主要是报告期内唯一网络对常州闻勤创业投资合伙企业（有限合伙）增资 600 万元。

报告期末，固定资产比期初增加 23,740.99 万元，增幅 31.39%，主要是报告期内南兴沙田绿色工业云数据产业基地完工验收，以及无锡南兴和韶关南兴的生产设备增加。

报告期末，在建工程比期初减少 6,928.86 万元，减幅 49.54%，主要是报告期内南兴沙田绿色工业云数据产业基地完工验收。

报告期末，长期待摊费用比期初增加 640.21 万元，增幅 56.90%，主要是增加简易建筑设施及装修费。

报告期末，其他非流动资产比期初减少 2,147.97 万元，减幅 83.25%，主要是上海市流通经济研究所项目终止，预付 1,500 万元转入其他应收款，同时预付设备工程款减少 647.97 万元。

报告期末，短期借款比期初增加 9,794.67 万元，增幅 753.44%，主要是公司业务规模扩大，补充银行流动资金贷款。

报告期末，合同负债比期初增加 2,706.86 万元，增幅 51.46%，主要原因是本期专用设备订单有较大幅度增长，预收客户定金增加。

报告期末，其他应付款比期初减少 449.46 万元，减幅 61.78%，主要原因是报告期内应付往来款减少。

报告期末，一年内到期的非流动负债比期初增加 995.54 万元，增幅 20.61%，

主要是本期开始执行新租赁准则，一年内到期的租赁负债增加。

报告期末，其他流动负债比期初增加 1,281.76 万元，增幅 79.83%，主要是待转销项税额增加。

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减少 19,350.16 万元，减幅 40.85%，主要是本期资源采购、材料采购支出有所增加。

报告期内，投资活动产生的现金流量净额同比增加 12,840.26 万元，增幅 38.92%，主要是本期收回银行结构性存款 1 亿元。

报告期内，筹资活动产生的现金流量净额同比增加 15,656.76 万元，增幅 272.15%，主要是本期新增南兴沙田绿色工业云数据产业基地项目贷款 1.35 亿元。

四、公司未来发展的展望

在新的经济形势和发展环境下，公司未来将贯彻“创新驱动、整合驱动、国际化、市场化、数智化”的指导思想，积极转变发展方式、优化业务结构、提高组织效率，凝心聚力、共谋发展。

1、坚持创新驱动思想。公司将以改革创新作为驱动公司发展的内生动力，以科技创新作为提高公司综合实力的战略支撑，以自主创新作为引领公司未来发展的方针，提升产品和服务竞争力；着力营造支持创新、鼓励创新的体制和文化氛围，提升创新能力、增强创新活力，调动全员积极性，充分释放创造能量，全力打造创新型企业。

2、坚持整合驱动思想。公司将有效调动母子公司内部存量资源，推动板式家具设备制造业务和 IDC、云计算业务的融合，将公司业务向战略性新兴产业延伸，增强公司综合竞争力；着力促进母子公司人员、机构、财务和资产的有效整合，拧成一股绳，形成有价值、高效率、强战斗力的有机整体；强化母子公司内控整合，做到内控建设和内控执行的有效统一；深化对外合作，开放共享公司资源，密切关注市场机遇，适时通过多种方式整合市场资源，壮大公司实力，推动公司业绩持续增长。

3、坚持国际化思想。公司将立足东莞，辐射全国，迈向全球：有效利用地缘优势，积极主动参与长三角的经济发展和粤港澳大湾区的建设，做实华东、华

南市场，统筹全国业务；抓住“一带一路”建设机遇，优势业务进一步走出去，选择性布局国际区域，拓展国际业务；实施商标品牌国际化战略，培育自主品牌，提升营销传播、公共关系、司法保护等方面的国际视野、能力和人才队伍建设。

4、坚持市场化思想。明确界定母子公司市场运营的侧重点，制定符合母子公司实际情况的市场运营战略；以市场化思想审视母子公司投融资，重视发展质量和效益，平衡发展速度和规模；充分发挥母公司资金优势、平台优势，提升组织机构的市场反应速度，提高决策效率；推行市场化人才引进政策、建立市场化薪酬机制和激励机制，探索建立敏捷高效团队；提高认识市场、应用市场、尊重市场的意识和能力，将公司品牌推广和市值管理落实到日常工作。

5、坚持数智化思想。公司将全员树立数智化思维，融入大数据时代，利用数智发现客户、分析市场、管理经销商和供应商，探索网络管理、实现精准经销。

6、不断丰富及多样化资本运作能力。围绕自建数据中心标的的扩张、创新型能力与解决方案的获取，打造产业基金、银行信贷、项目股权等多种手段融合，使资本工具更灵活多样且风险可控。

（一）专用设备业务

1、专用设备业务板块将重点围绕“增营收、降成本、提效率”这一方向发力，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。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。

2、公司在江苏省无锡市锡山区正有序推进建设“南兴装备家居智能化生产设备华东生产基地项目”，以解决原有生产基地产能不足和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。项目完成后，将进一步提升公司专用设备

的产能，缩短交货周期，取得更好的市场竞争地位。

3、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。

（二）IDC 及云计算相关服务

在国家新基建战略、数字经济等新兴产业战略引导下，5G、云计算、物联网、虚拟现实等新兴技术的广泛商用，将带来更加丰富的互联网内容呈现、更加繁多的应用场景、更加复杂的数据结构以及更加频繁的数据处理及信息交互，IDC 业务需求、增值服务需求将进一步得到快速增长。公司会持续结合自身优势与客户痛点，结合行业发展，提前布局相应产品，持续保持在核心业务的竞争力。将在以下方向重点开拓：

1、协同发展

（1）探索智能制造、工业互联（云）平台应用

公司将以装备制造专业团队、南兴研究院、唯一网络团队为核心，在工业互联网领域展开探索，以南兴装备的设备、用户需求为基础，探索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。同时就自研设备开展设备自动控制算法及软件的探索。

（2）探索多种方式布局主要城市数据中心

截至 2021 年年末，公司已完成“唯一·志享（华南）数据中心”整体建设，投产机柜数 3110 个。“南兴沙田绿色工业云数据产业基地”（自建数据中心，规划 2950 个 4KW 标准机柜）一期已投产，投产机柜数 1602 个。公司将持续加快已投产数据中心的销售与上架，持续提升盈利能力，同时，根据客户需求及市场趋势，紧跟国家倡导的“新基建”布局，探索包括与运营商合建等多种方式扩充自建数据中心布局。

（3）持续深耕边缘计算节点，完善核心节点全国性布局

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，公司未来将持续深耕边缘节点布局，深耕 TOP 客户需求，不断巩固大客户优势，开展多类业务深度合作，扩充主要客户群体数量。同时公司将投入研发以积极探索未来边缘计算与数据中心的技术对接方案和业务融合，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，探索新的业务服务能力。

2、围绕多云计算和多云连接等新技术，持续提升产品竞争力和业务规模

公司将围绕已有云计算、云联网产品与技术、服务优势，结合 5G+边缘计算、云原生等新技术，服务未来自动驾驶、元宇宙、虚拟孪生、云游戏等场景的算力与多类资源连接需求；扩大腰部客户群体，提高粘性，加快云计算及云联网业务规模发展。

3、持续提升增值产品服务能力

随着数字经济的深入推进，及 5G、云计算、大数据、人工智能等新技术的深度应用，会产生更多样的增值服务与应用需求。在结合公司云等保合规、网络空间资产测绘等的产品沉淀，公司将探索通过运营商及合作伙伴加快推进产品化规模应用，同时聚焦细分行业需求，持续投入、探索新的增值服务能力。

4、加强产品与技术研发、提升行业竞争力

（1）新型绿色节能数据中心解决方案研发

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) 数据中心绿色节能解决方案

公司将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，尤其是数据中心绿色节能方面，探索与光伏、储能等新技术融合，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。后续将进一步探索数据中心绿色节能解决方案能力的对外输出。

（2）围绕云网服务能力的持续投入

1) 多云管理（CMP）方向

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。多云管理平台，能有效对客户 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，同时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) 云网服务能力方向

基于公有云、私有云等多云形态下的高速、稳定、安全的互联需求，将对传统专线产品带来新的挑战。公司将聚焦已有能力，在 sd-wan、上云专线、下一代网络、云网融合等持续投入，持续提升产品竞争力。

(3) 边缘计算应用探索

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、边缘云服务领域持续投入。

南兴装备股份有限公司

总经理：詹任宁

二〇二二年四月二十二日