

南兴装备股份有限公司
2017 年度总经理工作报告
（詹任宁）

一、公司整体运营情况

2017 年，公司围绕年初制定的经营目标，制定科学合理的经营计划，通过完善公司内部管理，规范管理制度和流程，努力提高公司整体效率和管理水平，积极开拓国内外市场，加大新产品、新技术的研发力度，促使公司产品转型升级。报告期内，公司实现营业收入 78,117.99 万元，比去年同期增长 55.38%，实现归属于公司普通股股东的净利润 10,818.87 万元，较去年同期增长 62.93%。

2017 年，公司围绕发展战略重点做了以下工作：

1、强化营销管理，加强服务创新

2017 年，销售部门通过机构改革成立项目部及大客户管理部，在经销商、大客户服务及项目销售方面，取得了优秀的成绩，通过加强市场管理，分析市场需求的变化，制订公司产品型谱和未来几年产品战略。公司整合服务资源，对售后服务中心进行归口管理，进一步完善了售后服务中心的功能定位，通过组织变革的形式推动服务转型，使得售后服务中心的服务能力有了明显提高。

2、加强研发创新

2017 年，公司开发了六面数控钻孔中心，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，同时，对原有产品进行全面改良，使得产品性能不断提升。

在知识产权方面也取得了较好的成绩，坚持对新产品新技术进行知识产权保护。截止 2017 年末，公司拥有有效专利 245 件，其中发明专利 34 件。

3、加强计划体系建设

2017 年，计划部门加强了制度流程建设，完成了《月度产销存计划》等各类体系。通过体系建设加强计划对各部门的监控，将异常问题提前解决。在生产运营中坚持以“计划主导生产”，发挥主导和管控作用；逐步形成了一个健康的、

完善的计划管理系统。

4、提高生产管理水平，强化质量管控

2017 年，公司进一步优化生产流程，加强制程管理，从制度和流程上对生产进行规范并逐步固化；通过编制各类作业指导书，改善加工与装配工艺技术，使得生产在质与量上都稳中有进，缩短了生产周期，提高了产能。对内，通过公司各级部门的内部宣导，加强全员质量意识，落实公司质量方针。对外，通过与供应商，与客户的积极沟通，采用专项落实、全面跟踪、高层关注等，进一步提升产品质量，并取得了积极的成效。

5、优化采购供应

2017 年，采购部门优化了内部架构和职能分工，进一步降低采购成本并提高工作效率；加强对供应商的管控，强化供应商资格评审，保证物料保质保量供应，为生产有序开展提供支持和保障。

6、改善信息化系统

2017 年，信息部门对流程与数据进行优化，降低部门间的沟通成本，加强沟通的有效性。通过信息系统，加强各部门的信息对称，进一步提高了各部门的工作效率。

7、加强人才储备

2017 年，公司坚持以人为本的原则，大力招聘研发、生产、销售人才，积极开展培训工作，尤其是对员工素质与技能的提升，大力起用有激情、有活力、有能力、有责任心的年轻人，充实公司管理队伍，为实现公司人才战略目标，提供坚实的人才保障。

二、公司主营业务及经营情况

公司产品主要面向板式家具生产厂家，是国内最具规模的专业从事该行业的制造企业之一；公司主营业务为板式家具生产设备的设计和产品的研发、制造与销售。公司的主要产品包括：数控系列加工中心、电脑裁板锯、自动封边机、数控排钻、自动化及其它系列设备。

2017 年，随着定制家具的需求急剧增加，家具行业对柔性化生产制造升级改造，对定制化家具的自动化、智能化生产设备的需求量持续增长，公司在加工

中心柔性生产单元和高端数控设备销售上的大幅增长,适应家具行业定制家具生产需求所进行的产品结构转型成效显著。公司可以为客户提供定制家具整体解决方案,促进家具企业实现自动化、智能化生产。未来公司将进一步加强对板式家具柔性制造单元的研发、生产与销售,极大地满足家具企业设备的智能化改造升级需求。

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

报告期公司实现营业收入 78,117.99 万元,同比增长 55.38%;利润总额为 12,626.32 万元,同比增长 61.91%。净利润为 10,818.87 万元,同比增长 62.93%。主要原因首先是受国家城镇化、棚区改造以及部分省份精装房交楼等政策影响,带动部分家具制造企业进行新一轮投资;其次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;最后由于人力成本增加,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、数控裁板锯等主打产品的收入都呈现大幅增长。

报告期内,毛利率有所下降主要原因是产品销售价格下降以及原材料采购价格的上升。通过采购单价可比性分析,原材料采购价格上升对毛利率的影响为 0.7%;通过销售单价可比性分析,产品销售价格下降对毛利率的影响为 1.71%。

报告期内,销售费用同比增长 10.17%,主要是出口运输费和销售人员工资的增加。

报告期内,管理费用同比增长 48.80%,主要是公司为适应市场对设备智能化需要加大研发投入以及生产规模上升职工福利薪酬有所增加所致。

报告期内,财务费用同比下降 79.21%,主要是公司资金充裕,银行贷款减少,利息相应减少。

报告期内,所得税费用增加主要是因为利润总额同比增长 61.91%。

2、资产负债表项目

报告期内,货币资金同比增加 10,619.96 万元,增幅 72.48%,主要原因是公司经营业绩良好,营运资金使用效率提高,及公司赎回使用闲置募集资金购买银行保本理财产品 7,000 万元。

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主要包括公司购买兴业银行的结构性存款产品 4,000 万元及其到年末的公允价值变动收益 12.84 万元。

报告期内，应收账款同比减少 2,696.16 万元，减幅 32.49%，主要原因是公司加大收款力度，加强客户信用管理。

报告期内，预付款项同比减少 733.23 万元，减幅 57.10%，主要原因是预付钢材和进口原材料代理商货款减少。

报告期内，存货同比增加 6,437.58 万元，增幅为 35.65%，主要原因是公司进一步提高产能，产成品库存有所上升。

报告期内，其他流动资产同比减少 4,496 万元，主要原因是年初的银行保本理财产品 5,000 万元赎回。

报告期内，固定资产净额同比增加 9,786.68 万元，增幅 32.33%，主要原因是厚街厂区办公楼、展厅从在建工程转入固定资产 5365.39 万元，还有 IPO 募投项目购买的生产设备的投入使用。

报告期内，在建工程同比减少 3,802.65 万元，减幅 68.36%，主要原因是厚街厂区办公楼、展厅从在建工程转入固定资产 5365.39 万元。本期厚街厂区投入 1,170.56 万元。

报告期内，预收款项同比增加 1,011.80 万元，增幅 31.32%，主要原因是预收客户款项，设备尚未验收。

报告期内，公司期初的一年内到期的非流动负债 1,800 万元，系与农商行中长期贷款需分期偿还一年内到期的债务，现已还清。

3、现金流量表项目：

报告期内，经营活动现金净流量同比减少 314.61 万元，波动不大。

报告期内，投资活动现金净流量同比增加 15,224.24 万元，增幅 93.10%，主要原因是公司赎回银行保本理财产品。

报告期内，筹资活动现金净流量同比增加 4,988 万元，增幅 102.38%，主要原因是公司进行限制性股票激励，收到员工购买股票的投资款 3,564.99 万元。

四、公司未来发展的展望

1、优化管理体系，强化计划管理，提升公司产能

公司将进一步以满足市场需求为目标，建立完善的计划管理体系，坚持以计划主导，加强产销衔接，强化计划管理，使产品更加适应市场，加快产品周转。提高生产效率，降低库存，优化管理系统，优化人员配置，改善加工与装配工艺技术，缩短生产周期，提升公司产能。

2、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，加强经销商的营销能力，加强产品宣传，强化客户关系，通过积累重点大客户与大项目的销售经验优化客户结构，拓展优质客户市场，加强服务创新，深化客户快速反应机制，坚持产品创新策略和名牌产品策略，提高产品市场占有率。

3、提高创新能力、增强核心竞争力。

公司将继续通过加大研发的投入进行新产品开发，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。

南兴装备股份有限公司

总经理：詹任宁

二〇一八年四月十九日