

**南兴装备股份有限公司**  
**2020 年度总经理工作报告**  
**（詹任宁）**

**一、公司整体运营情况**

2020 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 213,292.03 万元，同比增长 40.33%，实现归属上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 23,454.10 万元，同比增长 27.40%。

**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 综合服务需求的提升，公司的业绩有了较大幅度的提升。通过合并唯一网络，公司实现双主业协同发展，公司业务形成双主业态势，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替代进口产品。

2020 年以来，公司主要实施以下重点工作：

- 1、针对家居市场需求的变化，以及房地产行业的精装房交楼趋势对整个家居行业的市场走向及生产模式的改变，公司调整了大批量规模化定制设备的占比，并调整了产品结构和系统解决方案。
- 2、根据产业升级替代需求，加速推出智能化产品，帮助家具企业以机器人，提升效能。
- 3、加强研发与制造能力，完善替代进口设备的性能与品质，在头部企业的

应用中产生很好的效果。

4、整合公司营销体系，全力拓展大客户，拓展海外市场，进一步提升大客户及海外市场份额。

5、通过实施精益生产管理，持续提升经营效益。

未来公司将持续致力于提升家具生产设备的自动化、智能化和信息化，顺应市场和客户生产工艺的转型升级，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

随着 5G 规模商用、企业上云带来数据量成倍增加，云计算市场仍将保持快速增长。同时在国家“新基建”的政策加持下，IDC 行业迎来增长黄金机遇期，IDC 行业整体市场规模保持稳步上升趋势。面对良好的市场发展态势和机遇，唯一网络始终坚持打造“客户信任、社会尊重的 IDC 及网络安全领军企业”的战略愿景，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、加快向全国性、云综合服务解决方案提供商转型

面对当前云计算市场快速、高水平发展的趋势，唯一网络紧跟行业趋势，快速突破华南区域性限制，布局全国，同时聚焦用户需求，向云综合服务解决方案提供商转型。报告期内，公司积极推行云综合解决方案服务模式，强化公司与云提供商的战略合作，围绕混合云、多云管理技术积极投入研发，为公司实现云综合服务解决方案提供商的目标奠定了扎实的基础。公司同时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。未来公司将继续探索新的业务模式，充分挖掘和发挥公司在数据中心专业领域的专业优势，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，推进核心区域自建机房，加快全国性资源

## 布局

目前唯一网络在 IDC 资源布局上，主要是采用“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、网络安全、行业解决方案等服务，为客户的服务器搭建稳定、高速、安全、可靠的数据中心基础条件。自有机房为“唯一·志享（华南）数据中心（3,308 个标准机柜）”逐步交付使用。“南兴沙田绿色工业云数据产业基地（规划 5,000 个 4KW 标准机柜）”一期建设基本完成，即将投产，逐步提升公司自有机房比重，增强满足客户需求的服务能力。

同时公司聚焦北京、上海、深圳三个核心区域，加快布局自建自营数据中心，利用数据中心专业能力与资源优势沉淀，为核心区域的核心客户群体提供更高质量、高标准、低能耗的标准化和定制化服务。围绕环北京、上海、深圳的环线重点区域，采用多种开放式合作模式，包括合作共建、数据中心全生命周期能力输出、一站式运营等，通过专业能力输出，快速形成高标准资源的全国性布局，快速响应客户需求。

### 3、提升安全核心产品能力，加快转型产品研发，强化解决方案能力

唯一网络在云计算的核心产品与服务能力方面已形成满足客户高标准云服务需求的核心能力沉淀，将继续聚焦现有核心产品的迭代研发，不断提升和保持核心产品竞争力，同时针对客户越来越高的安全需求，探索高可用性与高性价比的安全解决方案输出。在持续探索现有核心产品竞争力的基础上，围绕行业客户数字化解决方案的需求，强化解决方案能力、一站式交付能力。在多云管理、5G MEC、智能化运维、工业互联网中的高端制造等细分领域持续加大研发投入，探索新的市场空间。

在数据中心服务、云计算、云联网、云管理服务、网络安全与合规等云服务核心业务上，坚持以自主研发为主；在基于云服务核心业务基础上的行业客户 SAAS 应用领域，以广泛合作共赢为抓手；实行“自研+合作”的发展模式，与优秀合作伙伴一同深入合作，解决客户在面临数字化、互联网+化转型的痛点，持续提高客户粘性，共同为客户创造价值。

### 4、持续加大研发力度，追求高标准的服务能力，打造绿色环保的运维管理。

2020 年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；二是在机房节能管理方面，通过研发新的技术能力，提升数据中心的资源使用效率能耗控制，尤其是数据中心节能，公司持续投入技术研发力量，依托数据中心实际运营场景，进行设备技术优化升级，有效降低了数据中心能耗；三是在云计算业务方面，公司加大了研发投入，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。

### 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 21.33 亿元，同比增长 40.33%，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 2.35 亿元，同比增长 27.40%。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 12.50 亿元，比上年同期增长 37.36%，IDC 综合服务收入为 8.83 亿元，比上年同期增长 44.75%。专用设备收入增长较大的原因是受益于房地产市场的复苏和精装房政策的推进力度，同时房地产企业及板材企业跨界将业务拓展至家具生产，对板式家具生产设备的需求急剧上升，公司订单大幅增加。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。公司在带宽、机柜销售、节点布局数量方面的均有较大幅度提升，为业务高速发展打下坚实基础。

报告期内，管理费用同比增加 3,864.21 万元，增幅 48.92%，主要是计提唯一网络完成业绩承诺的超额业绩奖励和员工薪酬支出增加。

报告期内，研发费用同比增加 3,331.48 万元，增幅 53.95%，主要是报告期内加大产品研发投入。

报告期内，财务费用同比增加 267.40 万元，增幅 91.80%，主要是志享数据中心项目贷款利息支出增加。

报告期内，其他收益同比增加 2,567.65 万元，增幅 387.04%，主要是报告期内收到的政府补助增加所致。

报告期内，投资收益同比减少 875.53 万元，减幅 58.50%，主要是本期的投资收益主要为银行结构性存款利息收益，上年同期唯一网络购买志享科技股权取得志享科技控制权时，原持有股权按公允价值重新计量产生的利得 1,224.47 万元，因此本期投资收益比上年同期大幅下降。

报告期内，营业外支出同比增加 308.19 万元，增幅 769.46%，主要是报告期内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 9,261.14 万元，增幅 30.06%，主要是营业收入增加，销售商品收到的现金增加较多所致。

报告期末，交易性金融资产比期初增加 5,000.00 万元，增幅 100.00%，主要原因是公司期末银行结构性存款余额增加。

报告期末，在建工程比期初增加 5,561.64 万元，增幅 66.00%，主要是本期南兴沙田绿色工业云数据产业基地投入增加。

报告期末，其他流动资产比期初增加 2,708.64 万元，增幅 113.47%，主要是项目工程的进项留抵税额增加。

报告期末，短期借款比期初减少 4,329.15 万元，减幅 76.91%，主要是银行贷款减少。

报告期末，应付票据比期初增加 2,430.00 万元，增幅 94.55%，主要原因是唯一网络开出的银行承兑汇票增加。

报告期末，应付账款比期初增加 12,431.27 万元，增幅 55.36%，主要是营业收入增加，资源采购和材料采购增加。

报告期末，合同负债比期初增加 3,483.01 万元，增幅 196.00%，主要原因是收到客户定金增加。

报告期末，应付职工薪酬比期初增加 3,014.87 万元，增幅 160.84%，主要是计提唯一网络完成业绩承诺的超额业绩奖励。

报告期末，其他应付款比期初减少 746.05 万元，减幅 50.63%，主要是员工限制性股票解禁，公司限制性股票回购义务减少。

报告期末，一年内到期的非流动负债比期初增加 2,551.93 万元，增幅 141.91%，主要是一年内到期的长期借款增加。

报告期末，其他流动负债比期初增加 1,440.33 万元，增幅 871.08%，主要是待转销项税额增加。

报告期末，股本比期初增加 9,847.27 万元，增幅 49.99%，主要原因是公司以总股本 196,978,710 股为基数，向全体股东每 10 股转增 5 股，转增后公司总股本变更为 295,468,065 股。

### 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 20,342.50 万元，增幅 75.28%，主要是专用设备及 IDC 综合服务双主业的业务大幅增加，销售商品收到的现金增加较多所致。

报告期内，投资活动产生的现金流量净额同比减少 9,474.95 万元，减幅 40.29%，主要是公司本期购买的银行结构性存款增加，购建固定资产等长期资产支付的现金增加所致。

报告期内，筹资活动产生的现金流量净额同比减少 6,707.47 万元，减幅 702.70%，主要是本期新增银行贷款比上期减少。

## 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

公司在江苏省无锡市锡山区正在有序推进建设“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。该项目一期厂房预计 2021 年下半年可投入使用，项目完成后，将进一步提升公司专用设备的产能，缩短交货周期，取得更好的市场竞争地位。

#### 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，随着各类企业业务不断扩张，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综合解决方案，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 2020 年年末，公司已完成“唯一·志享（华南）数据中心（规划 3,308 个标准机柜）”（自建数据中心）二期建设，投产机柜数超 2700 个。“南兴沙田绿色工业云数据产业基地（规划 5,000 个 4KW 标准机柜）”（自建数据中心）一期即将投产，投产机柜数超 1600 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 2021-2024 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

二〇二一年四月十四日