

证券代码：002757

证券简称：南兴股份

2021年4月29日投资者关系活动记录表

编号：2021-IR002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）电话会议
参与单位名称及人员姓名	参与公司2020年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021年4月29日15:00至17:00
地点	“全景·路演天下”（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长詹谏醒女士；副董事长王宇杰先生；董事、总经理詹任宁先生；董事、董事会秘书、财务总监杨建林先生；独立董事高新会先生；证券事务代表叶裕平先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司现在木工装备，数据中心订单如何？公司在未来新能源，互联网，无人驾驶，新基建等新兴行业有何布置。</p> <p>目前，公司专用设备订单非常饱满，大部分产品交货期超过三个月；公司沙田绿色数据中心正在洽谈MOU等形式的合作。公司子公司唯一网络积极筹建数据中心，响应国家新基建浪潮，将一如既往聚焦主业，不断促进设备制造能力及云网服务能力的融合升级，也将不断探索新的行业机会，寻找新的发展土壤。</p> <p>2、工业4.0木工装备智能工厂布局如何，是否有大厂感兴趣，订单如何？</p> <p>工业4.0工厂，目前我们已经完成的项目包括索菲亚成都4.0工厂、天津源著、安徽金鹏、广西欧卡罗、山东鑫迪等。目前还有多家家具头部企业也在跟我公司洽谈相关4.0项目。</p>

3、公司沙田中心一期是否已经交付，运营如何，公司无锡南兴是否结束调试步入规模经营生产。以上两个项目对于公司二季度能否增加业绩，产生积极效益。

公司沙田绿色数据中心一期 1602 个机柜主体工程全部完工，具备投产条件，预计 5 月验收交付使用，目前正在洽谈 MOU 等形式的合作。无锡南兴一期处于设备安装调试阶段，预计二季度进入小批量生产，沙田数据中心和无锡工厂的投产将对公司未来经营业绩产生积极影响。

4、公司司接下来在 IDC 和云计算有何布局，是否越做越大，越大越强。

在未来未来发展方面，我们会围绕企业多年来沉淀的资源、客户及技术服务优势，在当前产业互联网需求高速发展的趋势下，未来三至五年，聚焦公司专业运营能力，持续提升综合服务能力，将在以下方向重点布局：

(1) 围绕主营业务，布局核心资产

持续布局核心城市数据中心，未来 3-5 年，在公司业务核心城市，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。

(2) 强化云网服务，深化技术升级

利用公司多年沉淀，持续深化云网一体化服务核心能力。以客户便捷上云、安心用云为目标，围绕客户需求，以多云管理能力为核心，以敏捷部署、多云连接为基础，将客户多样连接需求与用云需求深度融合。在智慧城市相关的政务客户及数字化转型迫切的企业类用户，围绕云网技术能力优势，以解决客户痛点的应用为牵引，提供细分客户群体的数字化整体解决方案。推动技术升级，力争不断降低客户部署、使用和经营成本，为客户用云提供全生命周期专业服务。

5、公司去年底机柜数量有多少？沙田项目有多少？上半年会新增多少机柜？

截止 2020 年底，公司自建的志享数据中心机柜数量超 2700 个。沙田绿色数据中心一期 1602 个机柜主体工程全部完工，具备投产条件，预计 5 月验收交付使用。

6、现在 IDC 业务的前五大客户分别是谁？

公司一直深耕 IDC 业务，各类行业客户均有涉及，优质客户优势明显，其中 2020 年唯一网络前五大客户收入总额约占 IDC 业务收入的 57%，详情请查看公司年度报告。

7、公司产品供不应求，但是毛利率持续下滑，是否可以提价？

公司会根据市场变化对部分产品的价格进行调整。

8、请问唯一网络在与光环新网，奥飞数据，数据港等一线城市公司的竞争中，处于什么地位呢，优势和劣势各是什么？

唯一网络与上述公司业务及能力侧重点不尽相同。

唯一网络自成立以来，通过 10 多年的精细化运营和稳步发展，已经成为国内知名的云服务综合解决方案提供商，为知名的互联网巨头提供专业服务。近年来唯一网络获得多项权威殊荣，2018 年获得中国信息通信研究院颁发的 2018 年度“年度极具影响力服务商”，2019 年获得第十四届中国 IDC 产业年度大典颁发的“2019 年度优秀第三方数据中心奖”等奖项。公司“唯云”云平台已通过东莞工业云公共服务平台认定，助力“东莞制造 2025”。未来公司将聚焦战略布局及发展要求，持续沉淀三种能力：

(1) 持续布局自建数据中心：聚焦核心区域，持续布局自建数据中心，同时聚焦下一代数据中心及绿色节能数据中心解决方案进行探索应用。上述公司在数据中心规模及布点更广

泛，侧重点不同。

(2) 利用公司多年全国边缘节点的沉淀优势，深化云网服务能力：聚焦客户上云、用云的痛点，将唯一网络全国全网性 POP 点及网络资源优势相结合，为客户提供敏捷、高效、可靠的用云服务，服务客户用好云、管好云。

(3) 沉淀专业细分领域的数字化解决方案提供能力：聚焦智慧城市相关的政务客户及数字化转型迫切的企业类用户，唯一网络围绕云网技术能力优势，持续为细分领域客户提供综合数字化解决方案，为客户创造价值。目前已在多年服务客户过程中沉淀部分能力。已具备包括互联网资产安全平台、数字孪生城市中台、城市统计数据可视化平台、政务平台国产化改造、云安全合规、低成本海量数据存储、验真溯源平台、云设计虚拟化平台等解决方案能力。在细分领域数字化赋能方向，将持续推出赋能客户的解决方案。

9、介绍重型封边机，四边封设备线的开发生产，和欧洲设备商的竞争优势比较。

重型封边机和四端双端封线相对于欧洲设备有绝对的优势，性价比非常好。

10、介绍近二年出口业务增长情况和后续几年的出口业务量预估。

2020 年出口业务对比 2019 年有超过 20% 的增长，2021 年销售预测在 2020 年的基础上增长 30-50%。

11、公司的云计算是否可以应用到华为的自动驾驶技术中？

云计算是多类应用的基础，使用不同的技术投入，可应用于多个行业，自动驾驶是多类技术的深度融合应用，两类技术存在融合使用的可能。

12、公司的木工设备出口比例偏低，有没有加大出口比例的计划？2021 年的营收目标制定了吗？有信心继续保持 30%的增速吗？

公司有加大出口比例的计划，2021 年出口营收目标制定比 2020 年营收增 30-50%，目前第一季度出口营收达到预期销售目标。

13、总经理您好，印度疫情爆发，我们公司的口罩机器能否出口到国外呢？

2020 年初，为响应国家有关部门及地方政府的号召，全力支持防控，当时，公司将部分生产产能转为生产口罩机。由于公司专用设备业务需求增加，目前公司将所有产能用于专用设备生产。

14、我有两个问题。第一，一季度收入增长 70%中，有多少增长是木工设备贡献的，有多少是 IDC 贡献的？第二，去年第四季度和今年第一季度的收入增速远远超过利润增速，这种情况还要持续多久？

一季度收入中，专用设备增长 108.35%，IDC 增长 41.95%；主要由于原材料持续上涨，以及 IDC 业务的大客户战略推进，加强与大客户间的粘性、建立更深入的合作，进一步加大了销售规模，由于大客户议价能力较高，签约销售单价较低，对毛利产生了一定的影响，影响了利润增速。

15、介绍一下无锡工厂投产以后，南兴的木工设备生产总体布局，以及以后几年的产能增长情况。还有，产品线向高端拓展的计划。

无锡工厂投产后，主要着力于两个方面的产品：一是完善全屋定制的主要产品线的生产设备；二是能满足大型客户需求

的高端智能或定制设备。

16、截止 4 月 20 日，公司股东数是多少？

根据《公司章程》相关条款，您可通过邮件、传真或专人送达方式向公司发送身份证复印件和股票账户卡扫描件，上述资料经公司核对无误后，您即可通过来电、邮件等方式查询公司定期股东人数信息，或查阅公司定期报告。

17、公司何时可以组织一个投资者的现场调研？

公司将不定时组织机构投资者的现场调研活动，如您要参加公司调研活动请向公司董秘办进行登记。

18、公司的木工设备收入占比国内市场的份额是多少？与同作为上市公司的弘亚数控的差别在哪里？为什么弘亚的封边机毛利率有 47%，而南兴的封边机只有 28%？最后想问一下世界木工设备龙头的德国豪迈营收是多少，他的总市值是多少？

公司的木工设备收入占比国内市场的份额约 8%。南兴的产品真材实料，和德国机对标，用料足，核心功能部件自己控制，属耐用型工业机，产品经久耐用，我们的成本相对较高。德国豪迈据初步统计 2020 财年实现销售额 11.22 亿欧元。

19、我们公司最近几期研发费用大幅增加，能否将研发费用更细化的说明一下，哪些是用于研发 IDC，哪些是用于木工设备的研发？

公司一直非常重视产品研发，特别是在板式家具成套装备自动化、智能化和工业 4.0 生产线、嵌入式软件开放等方面的研发。此外，在云综合服务业务方面，对业务管理系统、机房节能管理和云计算业务也加大了研发投入。公司通过持续的研发使核心竞争力得到了极大的提升。感谢您的关注。

20、未来公司有没有继续对外投资并购的计划？木工设备这块与德国豪迈或者弘亚数控的差距有多大？

木工设备业务未来公司有继续对外投资并购的计划。我们的设备已基本接近进口设备的水平。

21、请问詹总经理，您预计木工设备业务的收入天花板是多少？

据不完全统计，我国板式木工设备年收入约 165 亿人民币。目前，公司的木工设备收入占比国内市场的份额约 8%。未来，专用设备的国内、国际市场还有很大的增长空间。

22、王董您好，在今年 6 月的解禁中，您是否还会减持？未来您对 IDC 业务的收入增长有规划和想法吗？

目前暂无减持计划，如涉及减持会严格遵守信息披露规则及时向投资者进行披露。

在未来未来发展方面，我们会围绕企业多年来沉淀的资源、客户及技术服务优势，在当前产业互联网需求高速发展的趋势下，未来三至五年，聚焦公司专业运营能力，持续提升综合服务能力，将在以下方向重点布局：

（1）围绕主营业务，布局核心资产

持续布局核心城市数据中心，未来 3-5 年，在公司业务核心城市，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。

（2）强化云网服务，深化技术升级

利用公司多年沉淀，持续深化云网一体化服务核心能力。以客户便捷上云、安心用云为目标，围绕客户需求，以多云管理能力为核心，以敏捷部署、多云连接为基础，将客户多样连接需求与用云需求深度融合。在智慧城市相关的政务客户及数字化转型迫切的企业类用户，围绕云网技术能力优势，以解决客户

痛点的应用为牵引，提供细分客户群体的数字化整体解决方案。推动技术升级，力争不断降低客户部署、使用和经营成本，为客户用云提供全生命周期专业服务。

23、公司年报预计此次木工机械三年周期行情下，公司有没有制定三年的收入计划？对应的有没有股权激励计划？或者员工持股计划？

具体情况请留意公司相关详细公告。

24、请问为什么 2020 年第四季度的营收增加 45%，而利润增加的幅度远远小于收入增加呢？

由于原材料持续上涨，以及 IDC 业务的大客户战略推进，加强与大客户间的粘性、建立更深入的合作，进一步加大了销售规模，由于大客户议价能力较高，签约销售单价较低，对毛利产生了一定的影响，影响了利润增速。

25、王副董事长你好，今年初您减持的原因是什么，是否不看好南兴的发展？6 月份又有大比例解禁，您是否还会继续减持？未来 IDC 这块业务，计划用多少时间做到多少收入？现在唯一网络在 IDC 行业的竞争中处于什么地位？

今年初减持系因个人资金需求。目前暂无减持计划，如涉及增减持会严格遵守信息披露规则及时向投资者进行披露。本人看好公司的发展，对未来业务很有信心。

在未来发展方面，我们会围绕企业多年来沉淀的资源、客户及技术服务优势，在当前产业互联网需求高速发展的趋势下，未来三至五年，聚焦公司专业运营能力，持续提升综合服务能力，将在以下方向重点布局：

(1) 围绕主营业务，布局核心资产

持续布局核心城市数据中心，未来 3-5 年，在公司业务核

心城市，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。

（2）强化云网服务，深化技术升级

利用公司多年沉淀，持续深化云网一体化服务核心能力。以客户便捷上云、安心用云为目标，围绕客户需求，以多云管理能力为核心，以敏捷部署、多云连接为基础，将客户多样连接需求与用云需求深度融合。在智慧城市相关的政务客户及数字化转型迫切的企业类用户，围绕云网技术能力优势，以解决客户痛点的应用为牵引，提供细分客户群体的数字化整体解决方案。推动技术升级，力争不断降低客户部署、使用和经营成本，为客户用云提供全生命周期专业服务。

26、同样是木工设备的上市公司，投资弘亚数控的公募基金特别多，而投资南兴的公募基金却寥寥无几，这是什么原因造成的？公司与机构的沟通是否太少？

公司重视投资者关系管理工作，一直积极通过深交所互动易平台、邮件、电话、业绩说明会、股东大会等多样化手段加强与投资者沟通交流；同时，我们也将持续加强与机构投资者、中小投资者的沟通！

27、请问王董事长，您后续或者近两年里，还有继续减持南兴的计划吗？

目前暂无减持计划，如涉及增减持会严格遵守信息披露规则及时向投资者进行披露。本人看好公司的发展，对未来业务很有信心。

28、公司副董王宇杰名下有许多公司，这与公司唯一网络经营项目是否有冲突重叠。

唯一网络与关联企业之间独立经营且关注不同细分领域，

不存在违反相关法律法规关于同业竞争的限制性规定的情形。

29、有两个问题想问一下：1) 公司在工业互联网领域有哪些布局？2) 公司的定增目前进展情况如何？

公司拟结合专用设备和云综合服务资源、客户、需求、技术等，并结合产学研成果的转化，聚焦智能制造、数字化赋能需求，打造行业数字化解决方案；公司定增正在推进中，目前不存在应披露未披露的事项，如触及披露业务，公司将按照要求披露相关事宜。

30、如何减小或避免商誉减值？如何稳步提升业绩？如何保护投资者（尤其是中小投资者）利益？建议出台有效措施关注股票走势。

自 2018 年公司通过并购唯一网络，进入 IDC 综合服务行业后，公司收入及净利润快速增长。经审计唯一网络超额完成业绩对赌利润，有良好行业的发展前景，未来公司经进一步提升经营业绩回报投资者。

31、希望公司网页时常更新，董秘经常多交流。多多宣传公司。

感谢您的关注和建议！

32、6 月 24 日解禁股的成本大约是多少？

6 月 24 日可解禁股份为实施重大资产重组时所发行的股份。

33、请问王总，这次前十大股东新进的郑佑斌，是否是作为战略投资者而接走了您的减持股权呢？

本人减持系通过大宗交易、集中竞价交易等二级市场方式减持，具体减持进展已按照相关规定进行了信息披露。

34、公司股票长期低迷是否有计划回购公司股份？

公司暂无计划回购公司的股份。

35、公司的定增是否存在流产可能？是否有意向投资者认购？

公司定增正在推进中，目前已有意向投资者认购。

36、杨董秘您好，您的增持计划在一季报公布后，就剩两个月的增持时间，是否会因为季报公布后股价快速突破 17 元后，导致增持计划完成不了的情况？同时，投资者觉得董秘互动平台上，公司跟投资者的沟通频率太低，回复问题不及时，是否可以改进？

到目前为止，我已增持公司股票 355400 股，未来将按已披露的增持计划实施增持。另外公司一直以来都非常重视与投资者的沟通与管理，多谢你的意见。

37、请问贵公司定增计划目前处于什么状态？

公司定增正在推进中，目前不存在应披露未披露的事项，如触及披露业务，公司将按照要求披露相关事宜。

38、增发进度如何了？

公司定增正在推进中，目前不存在应披露未披露的事项，如触及披露业务，公司将按照要求披露相关事宜。

39、8 月 4 日之前，定向增发能结束吗？

公司定增正在推进中。

40、大股东持续维持高比例质押，延迟质押赎回，是否意味着大股东资金紧缺，不会参与南兴此次增发？

大股东资金质押是因为自身融资需求。

41、请问公司的非公开发行是在去年8月就获得证监会批准的,为什么拖延到现在都没有完成增发?同时您作为实控人大股东,是否会参与此次增发?此次增发是否会引入战略投资者?

公司定增正在推进中,目前不存在应披露未披露的事项,如触及披露业务,公司将按照要求披露相关事宜。

42、公司收购了唯一网络后二个产业相互协同发展,而且各个行业发展,业绩都不错,照道理公司估值11远大于2,可是现在公司二级市场市值尽然不足45亿而且越走越低。就是单个行业估值木工装备弘亚数控相比也太远,IDC估值也落后于其他IDC公司。这无论对于南兴装备,唯一网络品牌形象和公司质地大大折扣,希望公司注重公司股价市值管理,以增投资者信心维护公司品牌。

感谢您对公司未来发展的关注。数字化转型、互联网+行业带来了许多新的应用与价值创造的机会。公司与唯一网络会持续深度能力融合,利用双方专业优势,为双方客户群体提供更多一站式解决方案,赋能行业数字化转型。公司也将不断强化技术升级,增强市场信心,为投资者打造价值投资的优质平台。

43、南兴公司的业绩连续四年高速增长,但是股价却在原地踏步,而同行弘亚数控却被基金抱团炒上天,您认为是什么原因,导致投资者连续四年不看好南兴?公司管理层与投资者的沟通是否太少?

公司股价受多种因素影响,公司一直重视投资者关系管理工作,积极通过深交所互动易平台、邮件、电话、业绩说明会、股东大会等多样化手段加强与投资者沟通交流;同时,我们也将持续加强与机构投资者、中小投资者的沟通!

44、南兴的股价与业绩持续脱钩，公司是否有回购计划来管理市值？大股东是否有增持计划？未来是否有股权激励计划或者员工持股计划？我想管理层一方面要把公司经营好，另一方面也要为股东的投资利益考虑考虑吧？

公司股价受多种因素影响，公司将在未来继续进一步提升业绩和增强盈利能力，以良好业绩回报投资者。

45、我投资南兴的原因是认为南兴业绩好，市值被低估了，那么你们认为南兴的合理公允价值应该是多少亿？你们是否有增持回购计划？今年为什么不像前两年那样转股了？

公司股价受多种因素影响，公司暂无回购计划。

46、公司增发证监会通过都已快一年了，现在依然毫无讯息，而且公司上年承诺过上年10月底启动增发，广大股民正是冲着公司信用和良好业绩买进，而现在公司股份近8个月阴跌不止，股价下跌近4成，股民怨声叹气，公司人气在各股吧人气极底。是什么造成增发时间失约和计划有变，难道增发失败或者遇到什么大阻碍还是没有战略投资者看好公司现在估值。希望公司有个明确交代。

公司定增正在推进中，目前不存在应披露未披露的事项，如触及披露业务，公司将按照要求披露相关事宜。

47、董事长您好，您对我们公司的股价是怎么看的？有没有被低估？上市公司和非上市公司的区别是，上市公司不仅仅要经营好业绩，还要维护好市值，这样才能更好的回报投资者！公司股价如此低迷，是否考虑回购增持，以及股权激励和员工持股等方案来提振投资者的信心？

公司股价受多种因素影响，公司会持续做好经营管理，不断提升公司盈利能力和业绩。

48、增发预计还有多久可以实施？

公司定增正在推进中，目前不存在应披露未披露的事项，如触及披露业务，公司将按照要求披露相关事宜。

49、董事长您好，最近有一则新闻，说是广东一家电子上市公司的老总去找公募基金，对方说你们的市值不到 30 亿，接待不了，这个现实告诉我们，一家公司的市值高低，不是光靠努力经营业绩就行了，还要靠管理层去维护，同时多与投资者沟通，我多次联系贵公司想来调研，但没有一次能成功与董秘或者证代联系上，这个问题说明什么？甚至有一次前台说，董秘和证代是领导，不是我们股东随便能找的！你们就是这么处理与投资者关系的吗？

公司一直重视投资者关系管理工作，积极通过深交所互动易平台、邮件、电话、业绩说明会、股东大会等多样化手段加强与投资者沟通交流；同时，我们也将持续加强与机构投资者、中小投资者的沟通！

50、请问董事长，你对公司目前的市值满意吗？

公司的市值表现受多种因素影响，公司会持续做好经营管理，不断提升公司盈利能力和业绩。

51、公司股价如此低迷，与高速增长的业绩格格不入，有损公司形象，股价的上涨会对公司形象形成正面推动，从而使得公司产品知名度提升畅销，是否有考虑提振股价的措施？更好的回报投资者？

公司股价受多种因素影响，公司会持续做好经营管理，不断提升公司盈利能力和业绩。

52、公司增发为什么迟迟未能完成？公司业绩成长俱佳，为什

么股价如此低迷，市值不到 50 亿，是否缺少和机构的沟通？

公司定增正在推进中，股票价格的波动为二级市场交易所致。感谢您的关注。

53、公司股价严重低估，而账面现金流充沛，是否考虑公司拿出 1 亿资金来回购，提振股价回归合理估值，缩小与弘亚数控的差距，提升公司形象？

公司股价受多种因素影响，公司会持续做好经营管理，不断提升公司盈利能力和业绩。

54、请问贵公司去年为啥增发放缓，今年延长时效，具体情况是什么？公司如何考量的？

公司定增正在推进中，目前不存在应披露未披露的事项，如触及披露业务，公司将按照要求披露相关事宜。

55、双主业的提法影响了公司的估值，应该是高端制造的互联互通，公司的名称已不能反应公司的状况了，是否有改名的计划？

公司专注于木工专用设备制造与 IDC 相关业务，暂无改名计划。

56、公司增发离通过已经过了近 9 月，上年 10 月承诺过启动，但以后就没消息了，离证监会通过一年有效期快到了，增发不确定性，长期压着股价，请问董事长现在公司增发到了什么地步，公司下阶段有何安排。

公司定增正在推进中。

57、总经理您好，您有没有关注公司的股价？公司业绩持续增长，但是股价却持续低迷，如此格格不入，说明作为上市公司，

	<p>回报投资者不仅仅是把公司经营好就够了,同时也需要出台措施维护公司的合理价值,公司账上现金流充沛,是否考虑公司回购,或者股权激励等措施来提振股价,提升投资者信心?</p> <p>公司股价受多种因素影响,公司会持续做好经营管理,不断提升公司盈利能力和业绩。</p> <p>58、公司的定增在去年8月就已经批准,为何到现在迟迟不实施?是否不被投资者看好,无人认购?还是有更大的计划?有无战略投资者?大股东是否参与定增?</p> <p>公司定增正在推进中,有意向投资者进行认购。</p> <p>59、公司生意好业绩也不错 股价却一泻千里,建议引进多家机构炒作一番增加回购股票等措施,闲钱理财不可取。</p> <p>感谢您的关注!</p> <p>60、定向增发,要么尽快完成,要么尽快流产,这么拖下去,有意义吗?</p> <p>公司定增正在推进中。</p> <p>61、2020年做的做菜的一笔投资就是3月卖掉山东赫达,买入南兴股份。我认为选择一只高成长的股票,相信公司在董事会的带领下给股东高回报!但是承诺的11月底非公开发行至今未兑现并不说明原因,公司股价大幅下滑,与公司业绩严重不符,公司股东大笔抛售股票,请问詹总公司今年业绩目标是多少?针对市值与公司业绩严重不符公司有没有采取什么措施提振股民信心?公司非公开发行什么时间能够实施?</p> <p>公司经营良好,公司将在未来继续进一步提升业绩和增强盈利能力,以良好业绩回报投资者;定增正在推进中。</p>
附件清单(如	无

有)	
日期	2021 年 4 月 29 日