

南兴装备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-IR008

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
活动参与人员	太平资产：潘天龙 中意资产：臧怡 国信资管：吴文成 广东燊茂基金：吴惟钧 中新融创资管：戴天荣 招商证券：朱艺晴 董事会秘书：叶裕平先生 证券事务代表：王翠珊女士
时间	2023年10月13日 10:00
地点	电话会议
形式	线上交流
交流内容及具体问答记录	<p>公司领导介绍了公司和全资子公司广东唯一网络科技有限公司的基本情况，并就经营情况、市场情况和行业情况等与调研人员进行了深入交流。主要内容如下：</p> <p style="text-align: center;">一、下游需求变好的原因和目前排产情况</p> <p>公司上半年业绩增长幅度比较理想，目前订单也相对饱满。随着经济的有序恢复，从客户和经销商反馈的信息来看，原先暂停的投资项目得到恢复，下游家具行业在购买设备方面需求较大。同时，随着人们消费水平的不断提高、住房的二次装修及家具下乡等国家政策的</p>

支持，下游家具的需求会拉动设备的增长。此外，下游家具行业对设备自动化程度的要求越来越高，设备的更新换代也会有效带动需求的增长。

二、海外销售情况和产品竞争力

海外的销售主要通过经销商的方式去开拓，目前海外销售收入占专用设备业务收入约为 18%，具有较大的增长空间。近几年，公司在南美、东南亚等地区陆续开发新的经销商，国外客户对公司品牌的认可度越来越高，产品出口量不断创历史新高。在产品竞争力方面，公司的产品性能已经接近或达到进口品牌的产品性能，产品价格只有同类产品的 1/2 至 1/3，性价比较高。

三、公司的竞争优势

公司在专用设备行业已经有 27 年的历史，有较强的品牌效应，在产品的技术水平、质量、销售渠道、售后服务等各个方面，都得到市场的充分认可。在中端和中高端产品上，公司的产品性能和质量已经接近进口产品，有个别型号产品甚至超越进口设备。

四、专用设备行业的竞争格局

整体来看，专用设备行业集中度不高，附加值较高的中高端产品有一定的技术门槛，国产头部品牌企业的市场占有率较为稳定。

五、公司对经销商的建设情况

公司目前拥有南兴和菲达两大品牌，遍布全球的 200 多个销售服务中心。在国内经销商方面，根据国内不同区域家居企业的分布以及其对生产设备的需求，合理规划各区域销售网点，为客户提供产品销售和售后服务。对于重点项目、重点客户和本地区的部分客户，公司则采取直销的方式进行销售。在国外经销商方面，在建设好现有的经销商基础上，通过参加国际性展会销售等方式拓展海外业务，以及开发更多优质的经销商。

	<p>六、公司的产能情况</p> <p>公司目前的产能饱满，各工厂有明确的生产布局，未来也会根据实际需要扩充产能。</p> <p>七、IDC 业务的情况</p> <p>公司于 2018 年收购了唯一网络，近年来 IDC 业务保持了稳定的增长。目前，公司自有的数据中心有两个，自有机柜约 4700 个。未来，公司将密切关注行业动态和新技术发展，并积极寻求与业内有 IDC、云计算业务需求的企业开展多方位的合作，持续推进公司云计算及数据中心等数字基础设施的建设及推广运营。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>