

证券代码：002757

证券简称：南兴股份

## 南兴装备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-IR004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	中银基金：张欣仪 兴银理财：江耀堃 中信证券：董博源 广发证券：范方舟 中泰证券：郑雅梦 董事、董事会秘书：叶裕平 证券事务代表：王翠珊
时间	2025年2月28日 10:00、13:30、15:00
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><b>一、专用设备业务的订单情况</b></p> <p>与去年年底相比，今年前两个月公司订单情况有所回暖。3月份的广州展会是行业重头戏，公司将以积极的态度和充分的准备参与展会，展示最新的产品，并充分利用此次展会深入了解市场需求，挖掘潜在客户。</p> <p><b>二、专用设备的产品优势</b></p> <p>1、自动化程度提升。板材上下料及加工流程之间的</p>

衔接，能按照标准化的程序进行，从而提升整体生产效率，助力家居企业降本增效；

2、智能化水平提高。设备采用先进的数控系统和智能软件，可实现对设备的精确控制和监控，为家居企业实现数智化生产提供了有力支持；

3、加工精度提高。设备的机械结构设计更加精密，制造工艺不断改进，在提高生产效率的同时，也能满足客户对于高品质家居产品的需求；

4、功能多样化。工段自动化及连线项目，能够实现多工序集成和增强定制化加工能力，能满足家居企业实现柔性化生产的需求。

### **三、公司降本增效的措施**

在专用设备业务方面，公司将从生产、管理、产品及销售等多个关键环节入手提升毛利率，如：优化生产工艺流程、强化内部管理的精细化程度、推出有竞争力的爆款产品及拓展多元化的销售渠道；在 IDC 业务方面，公司将围绕技术创新、资源优化、市场拓展和成本控制等核心要素提高盈利水平，如：加强产品与技术研发、提高机柜上架率、加强市场推广及优化运营流程。

### **四、专用设备的海外销售情况**

近年来，公司凭借完整的产品体系和优质的服务，积极开拓海外市场，品牌影响力与日俱增。目前，公司的产品已成功打入多个国际市场，包括金砖国家、南美洲、欧洲及大洋洲等地，专用设备海外销售占比已超 25%。

展望未来，公司将继续深耕东南亚、欧洲及美洲市场，持续引入市场资源和销售渠道丰富的优质经销商，积极投身国际性大型展会，广泛布局线上线下宣传资源，不断拓展海外业务版图。

## 五、唯一网络的业绩情况

自成立起，唯一网络以华南为中心，业务拓展至全国。唯一网络凭借在互联网行业的资源、客户与技术积累，持续为客户提供增值服务。公司并购唯一网络后，唯一网络超额完成业绩对赌。2018年至2023年，唯一网络营业收入的复合增长率为37.57%。营业收入增长较快，主要得益于IDC市场需求快速增长、客户资源、品牌知名度提升、市场推广等因素。

随着人工智能的兴起和普及，唯一网络将继续围绕“云-网-边”整合产品生态，致力于服务行业数字化转型，进一步巩固其在云计算等行业内的地位。

## 六、公司数据中心的情况

唯一网络以粤港澳大湾区为中心点，以国际领先标准先后自建唯一网络志享（华南）和东莞沙田两座绿色数据中心，目前自建机柜约4700个。其中，志享为三线接入的高规格数据中心，能为用户提供更优质、稳定、高效的服务。

同时，数据中心配备高规格的基础设施和专业的建维团队，可为客户业务提供安全稳定的运行环境和丰富高效的云网服务。同时可基于客户定制需求，为客户打造专属模块及企业自有数据中心。

目前，志享数据中心客户结构合理健康，涵盖了多个领域的优质企业，运营稳定性较好；南兴云数据中心将通过优化销售策略、强化市场推广等方式，稳步推进上架工作。

## 七、IDC及云计算业务的未来发展规划

1、聚焦核心客户，打造核心竞争力：聚焦运营商和互联网客户群体，紧密跟随人工智能与数字转型的发展趋势，充分利用头部厂商生态和运营商合作生态的优势，整合各方资源，为客户提供高效、稳定的云计算服务，

	<p>从而在产品端打造核心竞争力。</p> <p>2、稳固合作关系，挖掘合作机遇：持续深化与三大运营商的互动，进一步巩固合作关系，通过密切的沟通和协作，挖掘更多潜在的合作机会，为业务拓展奠定坚实基础。</p> <p>3、参与创新合作，拓展产品体系：积极参与运营商云业务及其他创新产品的合作项目，为客户提供更为全面、优质的选择，提升市场竞争力，满足客户不断变化的需求。</p> <p>4、转变合作模式，增强客户粘性：深入剖析客户生态格局，结合市场趋势与自身优势，推动合作模式向多领域、多线条的多元化合作转变，全方位满足客户多样化需求，增强客户粘性，提升客户忠诚度。</p> <p>5、强化机柜销售，提升市场份额：加大机柜销售力度，凭借与互联网客户、运营商的合作优势，深度挖掘本地重点客户资源。同时，强化互联网客户新节点建设，带动机柜上架量增长，从而提升市场份额，扩大业务规模。</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>