

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-IR008

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
活动参与人员	参与公司 2024 年度网上业绩说明会的投资者 董事长：詹谏醒 董事、总经理：詹任宁 董事、副总经理：文峰 董事、董事会秘书：叶裕平 财务总监：李冲 独立董事：曾庆民
时间	2025 年 5 月 6 日 15:00-17:00
地点	互动易网站（ http://irm.cninfo.com.cn ）“云访谈”栏目
形式	网上业绩说明会
交流内容及具体问答记录	1、公司本期盈利水平如何？ 尊敬的投资者，您好。公司 2024 年度营业收入 33.32 亿元，净利润-1.75 亿元。公司净利润亏损主要原因是计提商誉减值准备 3.65 亿元，剔除商誉减值后，公司经营净利润为 1.88 亿元。2025 年第一季度营业收入 8.45 亿元，归属于上市公司股东的净利润为 4,319.55 万元。感谢您的关注。 2、公司之后的盈利有什么增长点？ 尊敬的投资者，您好。在家具智能装备领域，将从多个层面协同发力以推动发展。产品层面，不断深化“核

	心单品—智能工作站—智能生产线和解决方案”的三级产品架构，致力于提升智能生产线的市场渗透率，增强其在行业内的影响力；生产层面，全面推行精益生产管理，着重对技能、工艺、设备和品质这四大关键要素进行优化，构建起可持续的制造竞争力；市场层面，持续深入开拓国内外市场，积极优化渠道服务体系，强化售后保障能力，进而提升品牌价值。而在 IDC 及云计算领域，公司将新设创新业务部，聚焦三大战略任务。首先是构建异构智算平台，进一步强化技术底座；其次是研发企业级及垂直行业 AI 大模型营销产品，建立代销激励机制，大力拓展 AI 生态合作渠道；最后是沉淀行业知识库，输出针对金融、营销、政企等领域的场景化解决方案，筑牢技术壁垒。感谢您的关注。 3、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 尊敬的投资者，您好。公司 2024 年度营业收入 33.32 亿元，净利润-1.75 亿元。公司净利润亏损主要原因是计提商誉减值准备 3.65 亿元，剔除商誉减值后，公司经营净利润为 1.88 亿元。2025 年第一季度营业收入 8.45 亿元，归属于上市公司股东的净利润为 4,319.55 万元。家具智能装备领域，公司作为行业领先企业，以“技术深度与产业广度”构筑双重竞争优势，致力于成为全球领先的家居智造全链路解决方案服务商；IDC 及云计算领域，公司定位聚焦领先的数字经济基础设施服务提供商，加速向 AI 赋能型科技企业的战略跃迁。感谢您的关注。 4、为什么公司 2024 年度仍然进行分红？ 尊敬的投资者，您好。公司在追求高质量发展的同时，始终将股东利益放在重要位置。公司坚持发展成果与股东共享的理念，在制定利润分配政策时，充分考虑
--	--

	了业务发展资金需求与股东回报的关系，既确保公司正常经营和战略发展的资金需求，又能让股东合理分享公司发展红利。公司本次亏损主要由于计提商誉减值 3.65 亿元，剔除商誉减值的影响，公司经营净利润为 1.88 亿元。公司现金流良好，2024 年度经营现金流净额为 3.65 亿元。出于以上考虑，公司保持连续、稳定的利润分配政策回报股东。感谢您的关注。 5、公司 2024 年出口有增长吗？未来有什么计划拓展市场？ 尊敬的投资者，您好。公司 2024 年出口销售额同比增长 9.34%。近年来，公司持续开发优质专业且高知名度经销商伙伴，依托产品突出的质价比优势和公司优质服务体系，在欧洲和南美市场取得较大的突破。未来，公司将重点开拓东南亚、中亚、中东、北非、北美等地区市场，打造 3H（高可用、高效能、高价值）服务体系。同步搭建全球备件智慧仓网，提高配件供应及时性和技术服务有效性，提升客户体验感和满意度，为市场拓展保驾护航。感谢您的关注。 6、观察到 2024 年度专用设备业务的毛利率有所提升，请问改善的驱动因素是什么？ 尊敬的投资者，您好。2024 年，公司从产品研发、生产、销售及管理等多个关键环节入手，提升了专用设备业务的毛利率。产品研发方面，着力打造差异化爆款，增强市场吸引力；生产方面，通过工艺流程优化实现效率提升与品质升级；渠道方面，构建多元化销售网络，实现市场覆盖最大化；管理方面，推行精细化管控以降低运营成本、提升组织效能。感谢您的关注。 7、专用设备业务有什么优势？ 尊敬的投资者，您好。公司在家具智能装备领域具
--	---

	有以下优势：①公司构建了覆盖板式家具生产全链路的立体化产品体系，形成“核心单品—智能工作站—智能生产线和解决方案”的产品架构，满足“基础级—工业级—高端级”全场景客户需求；②公司构建了贯穿“基础研发-应用创新-产业化落地”的全链条技术创新体系，以持续行业领先的研发投入强度夯实技术护城河；③公司是首个登陆 A 股市场的板式家具设备制造企业。“南兴”品牌历经近 30 年积淀，已成为板式家具装备领军品牌，产品已广泛被索菲亚、慕思、顾家、欧派、兔宝宝、圣奥、金牌、志邦、恒林、博洛尼、曲美、好莱客、江山欧派、尚品宅配、宜家家居 OEM 体系等知名家居品牌以及大量二三线有影响力的家居品牌企业所使用；④公司构建起“三位一体”的全球化营销服务体系，形成以总部战略客户部、区域经销商、海外核心代理商为主体的立体化网络布局，建设超 200 家销售服务中心。感谢您的关注。 8、IDC 及云计算业务有什么优势？ 尊敬的投资者，您好。公司 IDC 及云计算业务的核心竞争力体现如下：①公司与三大电信运营商及阿里巴巴、百度、腾讯和华为等互联网头部企业达成深度绑定的合作关系，依托三大运营商及互联网头部企业的资源优势建立了覆盖全国的“云-网-边”一体化服务生态，精准响应终端需求，服务客户超 5,000 家，覆盖了国内多个省市及海外部分地区，涵盖互联网、人工智能、金融、电商、教育等多元领域；②公司在“云-网-边”生态建设下，构建数据和算力的基础设施层，建立 AI 应用生态，具备完整的数智化技术能力，帮助细分领域客户实现数智化转型。同时，拥有粤港澳大湾区 4,712 个高标机柜，80+边缘节点及 30T+带宽；③公司依托云计算、智算及
--	--

	AI 相关行业服务，纵向构建从需求洞察到技术纵深的全链条服务能力，凭借“专业化服务+服务专业化”双轮驱动，将标准化产品与定制化服务深度融合，打造跨行业数智化转型解决方案库，持续提升客户业务依赖度和合作粘性，形成“服务-价值共生-生态扩展”的强粘性合作模式。感谢您的关注。 9、请问公司自建机柜 4700 个，目前开机率有多少？在算力方面是否有其他布局？ 尊敬的投资者，您好。唯一·志享（华南）数据中心的上架率较高，客户结构健康，客户分布均衡，运营稳定性较好；南兴沙田绿色工业云数据产业基地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。目前，公司强化了专业机柜销售团队，加强两座自建数据中心机柜的销售，通过采取有效的销售策略逐步吸引更多不同行业的客户入驻，进一步提高机柜的上架率。同时，公司组建了创新生态业务部门，将重点在智算方面发力，利用自建机房的优势，在两座自建数据中心开展算力投资租赁或者与运营商合建合营的方式开展算力业务。感谢您的关注。 10、行业以后的发展前景怎样？ 尊敬的投资者，您好。在家具智能装备领域，家具行业与板式家具制造装备行业已形成“需求升级-技术迭代”的正向循环。下游定制化、智能化需求倒逼装备行业创新，而装备升级又赋能家具企业降本增效，共同开拓增量市场。未来，具备整厂系统解决方案能力、掌握核心技术的装备企业，将在存量升级浪潮中占据战略优势。在 IDC 及云计算领域，一方面，全球产业开始向数智化转型，推动全球产业数智化核心技术架构的建设，形成以算力中心为代表的算力基础设施为底层、云计算
--	---

	为代表支持资源配置的平台、大模型及 AI 应用为代表支持产业数智化转型的产品及服务，产业数智化空间巨大；另一方面，云计算、智算及 AI 应用相关行业发展过程中的技术创新及应用落地，以及国家政策的大力支持下，加速推动如今产业数智化转型。感谢您的关注。 11、作为家居行业上游，从一季报来看是否意味着公司所处行业已经步入夕阳时期，对于另一块算力服务方面，公司价格在降低，利润在下滑。下一步如何改善目前经营状况？是否抓住当前机会通过兼并重组做大做强？ 尊敬的投资者，您好。随着定制家居行业的发展，下游客户倾向于选择更加智能、自动化更高、更具柔性化的生产设备，同时，跨界企业进入家居生产行业、下游客户设备的更新换代周期等，将有效带动专用设备的市场需求。在家具智能装备板块，公司将从生产、管理、产品及销售等多个关键环节入手，提升专用设备业务的毛利率。生产方面，通过工艺流程优化实现效率提升与品质升级；管理方面，推行精细化管控以降低运营成本、提升组织效能；产品方面，着力打造差异化爆款，增强市场吸引力；渠道方面，构建多元化销售网络，实现市场覆盖最大化。在 IDC 及云计算板块，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来提升盈利能力，如：持续加强产品与技术研发投入，提升服务质量和竞争力；提高机柜上架率，优化资源利用率；积极加强市场推广，拓展客户群体；不断优化运营流程，降低运营成本。未来，公司将依托上市公司平台优势，深化资本战略布局。感谢您的关注。
--	---

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
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）	无