

南兴装备股份有限公司
2023 年度总经理工作报告
（詹任宁）

一、公司整体运营情况

2023 年，公司把“高质量发展”确立为经营管理工作的指导方针，围绕公司的愿景、使命和战略，努力实现财务、客户、运营、学习成长四个维度的高质量发展。2023 年，在板式家具机械业务方面，通过持续的研发投入和技术创新提高产品智能化水平，通过加强与合作伙伴的关系和优化营销渠道进一步提升市场份额，通过流程优化和计划执行提高了生产的效率和质量。在 IDC 及云计算相关服务业务方面，继续秉承客户第一的宗旨，通过提升客户服务标准、精耕客户需求、拓宽产品线、精细化运营管理、提升运维效率等，各部门积极通过调优业务结构、提升客户质量及加强人才梯队建设促进可持续发展。

报告期内，公司实现营业收入 362,864.67 万元，同比增长 22.58%，实现归属于上市公司股东的净利润为 17,327.00 万元，同比下降 40.73%，主要是本期计提商誉减值准备 13,462.84 万元。

二、公司经营情况

2018 年 4 月合并唯一网络后，公司业务主要涵盖板式家具机械业务和 IDC 及云计算相关服务。

（一）板式家具机械业务

2023 年以来，公司主要实施以下重点工作：

1、技术创新，助力家居企业制造升级

坚持市场导向，用户思维，技术创新，公司产品智能化水平有了极大提升，助力家居企业制造升级、降本增效效果显著。公司持续投入研发，推动产品创新，成功推出全伺服智能激光封边机、智能柔性规方封边连线、工段式工作站、家居智能生产线等新产品和方案，获得了市场的高度认可，也推动了行业技术进步和发展。公司新一代智能生产线解决方案，覆盖了锯切系列、数控开料系列、封边

系列、钻孔系列、工作站系列等五大系列新品，这些新品以智能化、数字化、信息化为核心，在稳定性、加工精度、降本增效等方面，为家居企业提供强大的智造支持，能满足不同家居企业的差异化生产需求。2023 年，公司新增授权专利 60 件，其中发明专利 25 件、实用新型专利 32 件、外观设计专利 3 件。同时主导制订 2 项行业标准，协助制订 3 项国家标准、4 项行业标准、5 项团体标准。

2、优化营销渠道，提升全球市场份额

进一步加强与合作伙伴的关系，优化营销渠道，提升品牌知名度和客户满意度，业务规模持续扩大，市场份额进一步提升。国内销售团队不断挖掘新的市场机会，推动公司产品从单机向智能工作站及智能生产线升级转型。通过对市场的深入了解，紧跟市场需求，及时调整销售策略，为公司未来的持续发展奠定了坚实的基础。公司荣获中国全屋定制“智能制造装备标杆企业”称号。国际销售做到历史以来最好的国际销售业绩，海外销售模式更加成熟，单机销售主力机型更加集中，形成更好的规模效应。海外代理商数量稳步增长，营销能力不断提升。

3、降本增效，提升市场竞争力

严格执行生产计划，在注重质量的同时，大幅提高了生产效率，为产品销售提供了有力的支持。公司围绕提高采购来料合格率、准交率，降低采购成本开展工作，并取得了较好的成绩，采购效率明显提升，全年实现采购降本目标。此外，公司通过自主搭建的线上配件商城，从配件及技术服务上为公司产品保驾护航。售后服务部利用信息化系统确保服务过程数据的完善，提升了客户满意度。

4、加快信息化建设，推动数字化转型

加快信息化建设，多个信息化系统协同运行，实现运营数据的互联互通，更好地发挥信息系统对经营管理的支撑作用，稳步推进数字化转型项目落地。实施了主数据治理项目，完成了主数据管理规则制定、主数据管理平台构建、主数据管理团队建设。为提高外部协同效率，打通供应商与内部数据流转，实现了外购物料标识统一化管理，提高了采购工作效率。利用高效的售后管理平台，实现售后服务过程中的标准化、精细化和智能化，提高服务效率，提升客户体验。

2023 年，公司分别被工信部等国家、省、市有关部门、行业协会，授予国家“绿色工厂”、“知识产权优势企业”、“绿色供应链管理企业”；广东省 500 强企业、广东省制造业 500 强企业、广东省制造业民营企业 100 强企业；东莞市民营

企业 100 强企业、东莞市民营工业企业 100 强企业、东莞市首批制造业单项冠军示范企业；2023 同花顺最具人气上市公司 TOP100。

（二）IDC 及云计算相关服务

2023 年，云计算、大数据和人工智能等技术加速发展，随着数字化转型进程的深入，数字经济已逐渐成为国民经济增长的重要驱动力，数字中国建设上升为国家重要战略目标。党的二十大报告提出，加快发展数字经济，促进数字经济和实体经济深度融合，打造具有国际竞争力的数字产业集群。其中，《“十四五”规划和 2035 年远景目标纲要》、《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》、《十四五数字经济发展规划》等一系列政策文件都指出，云计算作为数字经济重点产业，实施上云用云行动，促进数字技术与实体经济深度融合，在赋能传统产业转型升级中起到重要的作用。

随着 5G 规模商用、企业上云、新基建政策落地、各类线上应用和服务等的快速发展，带动各行业互联网应用及数据量的快速提升。面对良好的市场发展态势和机遇，唯一网络积极拥抱行业发展机遇，拥抱客户各多样的云计算需求，结合企业核心竞争力，以“助力企业全面上云，赋能数字创新生态”为愿景，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、拥抱行业发展，向数字经济基础设施服务提供商转型

报告期内，公司聚焦数据中心、云计算、云联网和数字化解决方案等板块业务，不断丰富行业核心技术与服务能力，不断强化公司与头部云提供商的战略合作，围绕混合云、多云管理、多云连接技术积极投入研发，为公司实现战略转型目标奠定了扎实的基础。公司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。同时，围绕各行业细分互联网及数字化转型需求，由专业拓展团队进行新客户开拓。

2、“自建自营+合作共建”并举，持续推进核心区域自建机房及全国性资源服务能力

唯一网络在数据中心资源布局上，采用“自建自营+租用运营商机房”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、行业数字化解决方案等服务。报告期内，公司在粤港澳大湾区拥有数据中心“唯一·志享（华南）数据中心（3110 个标准机柜）”、“南兴沙田绿色工业云数据产业基地”高标准机柜 1602 个。未来，将通过加快自建数据中心的建设投产，丰富公司在粤港澳核心区域的资源布局与服务能力，为公司在未来服务区域数字经济发展奠定了良好的资源基础。

3、加大云网服务的投入，加快产品与服务能力建设，提升业务规模

报告期内，唯一网络持续加大对云网服务的投入，提升云网服务产品及资源服务能力，更好服务客户一体化云网需求。在云计算领域，通过多云管理及混合云解决方案能力打造，与主流云产品提供商深度合作，已形成可服务客户多类公有云、私有云、混合云的一体化解决方案能力。同时公司针对企业上云后，在多云联网的需求，重点打造云联网服务能力，已形成包括数据中心专线、点对点专线、上云专线、SDWAN 等多样连接服务能力，可满足客户一体化的云联网需求，并与主流公有云平台实现互通。

4、加大研发力度，形成精细化管理、增值产品服务与数字化解决方案的差异竞争能力

报告期内，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；二是在绿色节能方面，通过研发新的技术能力，提升数据中心智能运维与绿色节能方面的技术沉淀，依托自有两大数据中心的实际运营场景，进行设备技术优化升级，有效降低了数据中心能耗。同时形成绿色节能解决方案沉淀，在未来推动形成产品复制并向市场输出；三是在云网服务与解决方案方面，公司加大研发投入，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。在解决方案领域，围绕客户需求，输出了包括网络资产测绘、数字孪生、城市统计可视化平台等数字化解决方案，部分方案已形成落地应用，为公司后续产品差异化竞争提供增长动力。

三、主要财务指标

单位：万元

项目一	2023年	2022年		本年比上年增减	2021年
		调整前	调整后		
营业收入	362,864.67	296,032.75	296,032.75	22.58%	277,678.34
归属于上市公司股东的净利润	17,327.00	29,034.49	29,234.20	-40.73%	29,136.64
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	15,155.67	26,867.99	27,067.71	-44.01%	26,938.79
经营活动产生的现金流量净额	58,010.66	25,632.40	25,632.40	126.32%	28,015.51
基本每股收益（元/股）	0.5864	0.9827	0.9895	-40.74%	0.9860
稀释每股收益（元/股）	0.5864	0.9827	0.9895	-40.74%	0.9860
加权平均净资产收益率	7.28%	12.23%	12.68%	-5.40%	13.61%
项目二	2023年末	2022年末		本年末比上年末增减	2021年末
		调整前	调整后		
总资产	389,991.20	392,144.90	395,760.88	-1.46%	345,913.81
归属于上市公司股东的净资产	231,847.97	240,288.84	240,584.41	-3.63%	222,783.98

报告期内，公司实现营业收入 362,864.67 万元，同比增长 22.58%，实现归属于上市公司股东的净利润为 17,327.00 万元，同比下降 40.73%，主要是本期计提商誉减值准备 13,462.84 万元。

四、公司未来发展的展望

公司立足板式家具装备制造行业，秉承“以顾客为核心，品质塑造品牌，创新才有未来”的核心价值观，坚持“家居智能制造工业 4.0 生产线和整体解决方案”的发展策略，致力于成为国际领先的提供家居智能制造系统解决方案的专业提供商。

IDC 及云计算相关业务方面，专业提供数据中心、云计算、云联网、数字化解决方案等服务，致力成为领先的数字经济基础设施服务提供商。

（一）板式家具机械业务

1、加快推进新生产基地项目。在目前现有的东莞厚街、东莞沙田、江苏无锡、广东韶关的四大生产基地的基础上，加快推进新生产基地项目的落地，进一步扩大公司对高端家具装备的生产能力，提高产品的生产效率和质量，满足下游板式家具制造企业对机械设备的市场需求，提升公司市场份额，从而进一步发挥规模经济效应，巩固公司在行业内的地位，为公司未来持续发展奠定坚实基础。

2、提升产品竞争力。把握市场需求热点，加大单元自动化产品的研发投入，不断推出更加智能、高效的单元自动化产品，满足市场的多元化需求，进一步提升企业的核心竞争力，赢取市场的认可。公司将通过南兴、菲达两大品牌更好地覆盖整个市场的需求；同时通过技术驱动，提高工作效率、降低成本，为客户提供更优质的服务，为家居智造赋能，推动家居产业制造升级，步入高效智能生产模式，并加快进口替代的进程。

3、提升品牌影响力和市场占有率。公司将持续加强销售团队建设，寻找优质经销商，持续拓展由总部项目销售、区域经销商、海外经销商组成的覆盖全国和面向海外的全方位、多层次的销售服务网络，积极探索新的营销手段和渠道，实现精准营销和个性化营销，积极开展标杆客户营销和整体解决方案营销，多渠道推广产品，为销售渠道赋能，进一步提升公司品牌力及国际影响力。

4、持续优化客户服务体系。通过信息化手段，不断完善客户服务流程和标准，提高服务质量和效率。同时，要加强客户信息的收集和分析，深入了解客户需求和反馈，及时解决客户问题，提升客户满意度和忠诚度。

5、加快信息化建设。公司将“智能工厂”建设作为未来的工作重点，描绘公司未来数字化转型蓝图。基于数字化制造平台的建设实现大规模深度定制，以及自适应的柔性生产，最终实现生产、采购、配送、产能规划、检验、要货、送货计划之间的集成、平衡及紧密协同，推动生产决策从“人智”不断发展为机器“辅智、混智”，并向“数智”演进，提升资源优化配置效率。

6、加强资本运作。发挥上市公司综合能力，融资渠道多元拓展。未来公司将根据行业发展的趋势，围绕核心业务，完善板式家具生产链的产品系列，寻求延伸产业布局，加快公司主营业务的发展。

7、加大人才培养引进和团队建设。在保证管理团队及核心人员稳定性的基础上，持续引进优秀管理人才和技术人才，加强团队的专业化建设，建立更为有

效的人才引进和培训机制以及用人激励机制，进一步提升综合管理水平和运营能力。

（二）IDC 及云计算相关服务

1、人工智能重塑千行千业，拥抱变化，探索智能算力服务

唯一网络深耕 IDC 数据中心行业超 15 年，在粤港澳核心区域东莞拥有唯一志享（华南）数据中心、唯一东莞沙田数据中心两个高标准数据中心，公司加强自有数据中心的销售体系建设，继续深化现有业务，并积极拓展新市场和新客户，持续提升盈利能力。在可持续发展方面，我们将继续坚持绿色、低碳的发展理念。我们将加强能源管理，优化设备配置，降低能耗和碳排放。同时，我们也将积极推广绿色数据中心的理念，引导行业向更加环保、可持续的方向发展。公司将积极采用绿电、节能解决方案等方式来降低运营成本，并形成产品，成为利润的有效增长点。

当前人工智能正向多场景、规模化、融合度高的阶段发展，数据量急剧增长，算法模型愈加复杂，应用不断延伸。放眼世界，许多国家都在积极开发和部署智能算力资源，以塑造未来发展优势。

2023 年 10 月下旬，工业和信息化部等六部门关于印发《算力基础设施高质量发展行动计划》的通知，明确了“智能计算中心”，即智算中心的概念：指通过使用大规模异构算力资源，包括通用算力（CPU）和智能算力（GPU、FPGA、ASIC 等），主要为人工智能应用（如人工智能深度学习模型开发、模型训练和模型推理等场景）提供所需算力、数据和算法的设施。智能计算中心涵盖设施、硬件、软件，并可提供从底层算力到顶层应用使能的全栈能力。智算中心是算力、网络和存储的集成形态，智算时代来临，公司将投入资源探索智能算力相关服务。

边缘计算与分布式存储边缘计算是与 IDC 紧密相关的未来技术方向，公司未来将持续深耕边缘节点布局，深耕 TOP 客户需求。同时公司将投入研发以积极探索未来边缘计算与数据中心的技术对接方案和业务融合，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，探索新的业务服务能力。

2、围绕多云计算和多云连接等新技术，持续提升产品竞争力和业务规模

公司将围绕已有云计算、云联网产品与技术、服务优势，结合 5G+边缘计算、云原生等新技术，服务未来自动驾驶、元宇宙、虚拟孪生、云游戏等场景的算力与多类资源连接需求；扩大腰部客户群体，提高粘性，加快云计算及云联网业务规模发展。

随着 AI 技术的快速发展，AIGC 技术和产业生态正进入发展快车道。中国信通院在《2023 人工智能生成内容（AIGC）白皮书》中表示，AIGC 有望成为数字内容创新发展的新引擎，为数字经济发展注入全新动能。云计算基础设施作为算力底座，其重要性日益凸显。未来 AIGC 产业对算力要求将为云计算基础设施带来较大增量。公司将围绕已有云计算、云联网产品与技术、服务优势，结合 5G+边缘计算、云原生等新技术，服务多种业务场景的算力与多类资源连接需求；扩大腰部客户群体，提高粘性，加快云计算及云联网业务规模发展。

3、持续提升增值产品服务能力

公司持续提升技术和产品研发能力，积极探索通过运营商及合作伙伴加快推进产品化规模应用，同时聚焦细分行业需求，持续投入、探索新的增值服务能力。

4、加强产品与技术研发、提升行业竞争力

公司将持续关注业内及上下游的新应用、新趋势，提升在技术领域的竞争力。公司将重点加强数据中心节能、云网服务能力、边缘计算等方面的研发投入，确保技术能力与人才储备紧跟业务发展需要，持续提升产品、服务竞争力。

南兴装备股份有限公司

总经理：詹任宁

二〇二四年四月二十六日