

证券代码：300918

证券简称：南山智尚

公告编号：2021-051

# 山东南山智尚科技股份有限公司 2021 年半年度报告摘要

## 一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用  不适用

## 二、公司基本情况

### 1、公司简介

股票简称	南山智尚	股票代码	300918
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	赵厚杰	任福照	
办公地址	山东省烟台市龙口市东江镇南山工业园	山东省烟台市龙口市东江镇南山工业园	
电话	0535-8738668	0535-8738668	
电子信箱	zhaohoujie@nanshan.com.cn	rfzzqb@nanshan.com.cn	

### 2、主要财务会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：元

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	657,880,458.14	646,129,750.46	1.82%
归属于上市公司股东的净利润（元）	59,945,868.76	49,097,516.83	22.10%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	59,814,747.01	42,907,748.31	39.40%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-94,655,222.91	53,776,231.36	-276.02%
基本每股收益（元/股）	0.17	0.18	-5.56%
稀释每股收益（元/股）	0.17	0.16	6.25%
加权平均净资产收益率	3.78%	4.59%	-0.81%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	2,372,960,769.87	2,429,939,371.22	-2.34%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,572,025,087.78	1,529,669,283.94	2.77%

### 3、公司股东数量及持股情况

报告期末普通股股东总数	26,574	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0	
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
郑锦强	境内自然人	0.22%	796,700	0		
林敏之	境内自然人	0.14%	517,324	0		
王宁	境内自然人	0.11%	410,000	0		
辛明伟	境内自然人	0.11%	400,000	0		
佟天浩	境内自然人	0.10%	351,700	0		
王志强	境内自然人	0.09%	327,000	0		
青岛彼得海投资管理咨询有限公司	境内自然人	0.08%	304,000	0		
邓兴文	境内自然人	0.08%	300,000	0		
李海	境内自然人	0.08%	300,000	0		
戚小军	境内自然人	0.07%	257,800	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系或为一致行动人。					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	1、郑锦强通过投资者信用证券账户持有 390600 股，通过普通证券账户持有 406100 股； 2、林敏之通过投资者信用证券账户持有 517324 股，通过普通证券账户持有 0 股； 3、辛明伟通过投资者信用证券账户持有 400000 股，通过普通证券账户持有 0 股； 4、佟天浩通过投资者信用证券账户持有 351700 股，通过普通证券账户持有 0 股； 5、李海通过投资者信用证券账户持有 300000 股，通过普通证券账户持有 0 股。					

公司是否具有表决权差异安排

适用  不适用

#### 4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用  不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用  不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

#### 5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用  不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

#### 6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用  不适用

### 三、重要事项

#### （一）公司主要业务

公司主营业务为精纺呢绒及正装职业装、防护产品的研发、设计、生产与销售，拥有国内外少有的完整产业链，涵盖面料、服装两大体系。主要为面料研发、毛条加工、染色、纺纱、织造、后整理于一体的精纺呢绒体系，以及集成衣研发、设计、制造、品牌运营于一体的服装体系。公司也是同行业中少有的高新技术企业、国家认可的单项制造业冠军，是高端毛精纺面料产业龙头企业与服装定制行业的领军者。

#### （二）主要的业绩驱动因素

##### 1、技术创新与时尚引流是公司提升核心竞争力的要素和推手

创新是民族进步的灵魂，也是驱动企业发展的核心要素。而纺织服饰作为一个时尚产业，时尚引流更是企业形成绝对竞争优势、驱动业绩稳步增长的重要推手。公司秉承国家十四五发展目标，有效利用募集资金抓紧推动信息技术与纺织工业的深度融合，加快数字化转型升级，通过持续不断的创新发展，促进公司业绩稳步提升。

##### 2、优化订单结构、合理排产是公司稳定发展的重要保障

公司自建立以来，一直秉承订单式生产方式，有效减轻公司存货带来的风险。随着公司

市场竞争力的不断提升，在客户基础日趋稳定和成熟的基础上，大力优化订单结构，以公司特色产品和利润附加值较高的订单为主要目标进行排产，进一步提升生产效率及生产效益。

报告期内，公司产业链上下游订单承揽效果明显。**面料方面**主要有国家税务总局 2021-2023 年税务制服面料和标志采购项目、山东省公安厅机关全省警礼服购置、湖北省公安厅 2021 年全省服装（制服）项目、海南省公安厅 2021 年度全省公安机关民警被装采购项目、内蒙古自治区全区司法警察被装购置等项目；**服装方面**主要有湖北省农村信用社联社 2021 年工作服装采购项目、中国外运华中有限公司工装采购项目、青岛银行员工工装项目、中信银行 2021-2023 年度营业网点员工工作服采购项目、工商银行内蒙分行全辖工作服统一采购项目、烟台银行工装设计制作招标、内蒙古自治区人民检察院 2021 年检察机关制服采购等项目。

### 3、打造一体化服务体系是公司品牌发展的坚实基础

实体产业，服务为先。纺服行业作为国际民生的重要支柱型产业，除把握好自身产品品质之外，更要注重服务体系的打造。公司充分发挥自身业务优势，打通从面料研发定制到成衣定制的双向通道，实现从面料到成衣的一体化服务，行业竞争优势凸显。公司通过 C2M 模式、MTM 订单系统，根据客户需求进行面料和服装的设计、采购、生产、发货以及后续跟踪与售后，借助科技手段不断优化与客户之间的沟通和服务环节，缩短生产周期，实现单件小批量生产，在提供个性化服务的同时有效提升服务效率，充分体现“智慧+时尚”的品牌内涵，为公司高定业务的快速发展及自有品牌的打造奠定坚实基础。

#### （三）公司经营模式

##### 1、研发模式

研发设计上，公司形成了“设计—业务—终端客户”的产品开发与市场运作模式。依托公司全产业链优势，从面料开发到服装设计，可全方位与客户需求相结合，提供最具个性化的定制服务，以满足不同类型客户或同一客户在不同时期或不同场景下的实际需求。

##### 2、销售模式

销售模式上，公司实行线上线下相结合的营销模式，线下销售主要是直营和经销相结合的模式，线上销售主要是与天猫平台进行合作。

线下销售公司采用以直营为主、经销为辅的销售模式。

##### （1）直营模式

公司直营主要面向境内外知名服装企业、有统一着装需求的政府部门以及金融、交通、能源、通信等行业和企事业单位、大型百货公司等客户，为客户提供从面料到成衣的一站式

服务。

为更好地向客户展示公司产品，提供优质服务，公司在全国各地共计设立29个分公司和办事处，组建了一批高素质的营销团队，负责市场开拓、产品销售及客户服务等工作。

## (2) 经销模式

公司精纺呢绒业务的部分客户为中小服装企业。由于这部分客户数量众多，且单一中小服装企业对面料有“小批量、多品种”的需求特点，因此公司部分精纺呢绒业务采用了经销模式。

## 3、采购模式

采购模式上，公司实行按需采购为主的采购模式。

大宗原料采购方面，公司通过澳大利亚的全资子公司NATSUN AUSTRALIA PTY LTD. 参与澳洲拍卖市场的竞拍。公司在澳洲羊毛拍卖市场拥有独立的拍卖席位，可直接参与羊毛竞拍。澳洲子公司根据公司接单情况及各规格库存情况制定每周具体采购计划，并通过买手参与竞拍完成当期采购工作。

## 4、生产模式

生产模式上，公司采用自主生产为主、委托加工为辅的生产模式。

公司拥有设备完善的生产基地，综合装备实力位居同行业先进水平。上下游各工厂全面引进国外先进生产设备，是行业领先的大型精纺紧密纺面料和现代化职业装生产基地。

## (四) 报告期内，公司市场定位

报告期内，公司实现营业收入65,788.05万元，同比增加1.82%，其中国内收入同比增加17.73%。主要原因是报告期国内市场营业收入占比显著提升，尤其是国内职业装、进口面料替代业务订单履行和订单承接趋于向好，销量同比有所增长。

报告期内，公司实现收入的品类主要为精纺呢绒及服装类，其中精纺呢绒收入35,786.89万元，占比54.40%；服装类收入29,307.07万元，占比44.55%。报告期内精纺呢绒和服装类收入规模较为均衡。

报告期公司实现净利润5,973.48万元，同比增加22.08%；归属于上市公司股东的净利润5,994.59万元，同比增加22.10%；综合毛利率34.86%，同比增加2.7%，比上年同期略有上升。

2021年上半年，随着国内疫情得到有效防控，纺服行业总体形势向好，国内外消费逐步复苏，其中毛纺行业在2021年初呈现出积极的生产和经营态势。在此背景下，公司进一步发挥成熟的产业链优势，明确市场定位，重点聚焦优势产品和服务。

## 1、定位中高端市场

继续巩固公司在中高端市场的优势地位，对标国际一线面料品牌，把握时尚趋势和前沿技术应用，充分发挥南山精纺在资金与硬件方面的优势，打造拳头型产品，不断扩大中高端市场份额。

## **2、开发毛精纺优势产品**

继续秉承公司在毛精纺领域专业化、精细化、特色化和新颖性的发展思路，赋予产品高效率、高品质、特色突出和高附加值的显著特点。持续发掘产品开发潜力，重点做好在羊毛可持续发展领域和阻燃、抗菌、保健功能等方面的产品开发，拓展毛精纺产品应用市场。

## **3、打造有品牌辨识度的时尚文化**

根据近年来纺服市场表现出的个性化、时尚化需求不断增强的趋势，侧重在面料款式、功能及成衣风格上具有独特性的产品设计和开发，打造具有品牌特征和辨识度的时尚文化，同时与产业链上下游企业合作共享发展需求，丰富公司品种系列。

## **4、市场开发与技术服务相结合**

充分发挥产品经理在设计师与市场对接过程中的指导服务职能，参与客户需求研发过程，加强产业链协同创新，发挥技术研发与市场拓展相结合的作用，形成新的技术服务与合作模式。