

广东东方精工科技股份有限公司

2018 年度董事会工作报告

第一部分：2018年度董事会运作情况

2018 年，公司严格按照公司《章程》、《董事会议事规则》的规定召集、召开董事会会议，全年召开董事会会议10次。其中，以现场出席方式召开会议2次，以通讯表决方式召开8次，审议通过议案 41 项，所有议案均获得出席会议董事的全票表决通过。公司董事会决策权利正常行使，全体董事在董事会的决策过程中，充分履行了应尽的职责，维护了公司的整体利益，有效保证了公司的良性运作，保证所有股东均处于平等地位，可充分行使合法权利。公司董事会未做出有损于公司和股东利益的决议。

报告期内，公司董事会根据《公司法》《证券法》等有关法律、法规和公司章程》的要求，完成了3次股东大会的召集。董事会严格按照股东大会决议和授权，认真执行了股东大会决议的各项决议。

报告期内，公司董事会下设的专门委员会按照公司《章程》和各专门委员会的《议事规则》，认真切实履行职责。

1、审计委员会：

报告期内，董事会审计委员会根据《公司章程》和《董事会审计委员会实施细则》的规定，积极履行审计委员会的职责。各委员重点关注了公司财务信息及其披露、内控制度的建立和执行、内部审计工作进展、募集资金存放与使用、购买理财产品、为境外子公司提供担保等事项，并就年报工作相关事宜与外部审计机构作了必要的沟通和督促。

2、薪酬与考核委员会

报告期内，董事会薪酬与考核委员会根据《公司章程》和《董事会薪酬与考核委员会实施细则》的规定，积极履行薪酬与考核委员会职责。报告期内，薪酬与考核委员会主要审议确定了公司2018年董事、监事、高级管理人员的薪酬情况，并均形成决议并提交董事会审议。

第二部分：报告期内公司主要经营工作回顾

2018年是全面贯彻党的十九大精神开局之年，东方精工在公司管理层的领导下，坚持致力于成为全球领先的智能包装设备整体解决方案提供商和汽车核心零部件供应商的经营和战略发展宗旨，充分把握发展的内外部有利因素，积极、妥善应对发展过程中暴露的内部问题和外部威胁，不忘初心，戮力前行。

报告期内，公司经营业绩主要指标如下：

单位：元

	2018 年	2017 年	本年比上年增减	2016 年
营业收入（元）	6,621,349,618.40	4,684,845,398.24	41.34%	1,533,388,298.62
归属于上市公司股东的净利润（元）	-3,875,995,219.91	490,498,337.12	-890.22%	95,657,928.46
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-3,905,407,016.45	353,115,982.47	-1,205.98%	48,824,307.95
经营活动产生的现金流量净额（元）	721,724,801.12	-95,224,885.04	857.92%	281,802,685.63
基本每股收益（元/股）	-2.11	0.31	-780.65%	0.10
稀释每股收益（元/股）	-2.11	0.31	-780.65%	0.10
加权平均净资产收益率	-67.71%	8.85%	-76.56%	6.90%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
总资产（元）	8,986,973,675.89	12,437,799,208.64	-27.74%	3,075,520,148.30
归属于上市公司股东的净资产（元）	4,026,565,236.20	7,670,809,269.32	-47.51%	1,518,001,813.49

（一）报告期内的公司所处行业整体情况变化

1. 智能包装业务所处行业：行业集中度持续提升，产业升级速度加快

公司智能包装业务所处的产业链内，在上游纸价上涨、用工成本增加、环保压力和市场竞争加剧等因素综合作用下，公司所处行业的下游——纸制品印刷包装行业近几年来表现出较为显著的行业市场集中度提高的趋势。符合国家政策导向的，中大型集团企业的市场占有率明显提升，大中型客户对生产设备的升级改造速度也随之加快。这一趋势在产业链内向上游传导，市场表现为大中型客户对自动化程度高、耗用人工少、运行更加可靠、客户服务更有保障的包装设备更加青睐有加。在此情况下，公司智能包装设备业务板块充分把握时代机

遇，积极开拓市场，报告期内实现了获取的订单数量和经营业绩的稳定增长。

2. 动力电池行业：补贴退坡和行业竞争加剧，业务发展面临新的挑战

自2016年12月财政部、工信部、科技部及发改委等部委联合发布《关于调整新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》以来，政府对新能源汽车行业的补贴力度持续快速下滑，获取补贴的门槛持续提高。

根据高工锂电等行业内第三方研究机构分析，动力电池行业自2017年以来产能结构性过剩现象较为明显，行业内头部企业的优质产能受到下游客户追捧，产能不足，与此同时业内其他厂商的产能却难以消化，大额投资的回报率较低，业务发展面临较大挑战。

在补贴退坡和行业产能结构性过剩的双重影响下，许多动力电池供应商的利润呈逐年下降趋势。根据多家动力电池行业上市公司的披露数据，动力电池行业的总体毛利率水平在2016-2018年前三季度呈下降趋势，补贴退坡引发的行业阵痛仍在持续。动力电池系统作为整车成本的重要部分，成为车企降成本的重要落脚点之一，第三方动力电池PACK企业的利润空间将可能进一步被压缩。

据“电池中国网”统计，在工信部公布的1-6批次新能源汽车目录中，第三方PACK企业涉及的车型仅仅占到约20%。电芯企业和车企正在加强对Pack生产环节的整合力度。与乘用车企业更多采用自建/合资PACK相呼应，2018年以来主机厂与动力电池厂合资建设PACK厂的动作也愈加频繁。综合来看，动力电池PACK产业链上下游加速整合，第三方PACK行业的生存空间将可能受到严峻的挑战。

（二）报告期内的公司主营业务情况

1. 高端智能装备板块

报告期内，公司高端智能装备业务板块包括智能包装设备业务（其中分为瓦楞纸板生产线和瓦楞纸板印刷机两部分）和舷外机业务。

1.1 瓦楞纸板生产线业务

2018年，瓦楞纸板生产线业务由公司全资子公司Fosber集团和控股子公司Fosber亚洲组成。报告期内，瓦楞纸板生产线业务实现营业收入约15亿元，在公司高端智能装备业务板块的收入占比超过60%。

Fosber集团是世界领先的瓦楞纸板生产线供应商，专注于技术创新和产品设计，在不断变化和竞争日益激烈的市场中，Fosber集团能够为客户提供最先进的技术，以保证客户实现瓦楞纸板生产的高效率的同时，能够最大限度的实现高质量的柔性生产。

（1）经营业绩

Fosber集团在2018年经历了一个自成立以来最为成功的财年，其营业收入和净利润双双创下历史新高，与公司2014年收购其控制权时相比，Fosber集团2018年合并报表营业收入实现了翻倍增长，净利润则增长了将近2倍。

（2）收入构成和市场拓展

从收入构成看，报告期内，Fosber集团瓦楞生产线设备销售收入在Fosber集团整体营收中的贡献约为60%，在设备收入中，整线的销售收入超过了50%；备件销售和技术支持服务贡献的收入比例将近30%。整体毛利率与2017年相比保持稳定。

从收入地区来源角度看，报告期内Fosber集团凭借其研发、生产和服务的全球化布局，未受到国际贸易大环境变化的影响。凭借旗下设立在美国的Fosber美国2018年业务实现突破性发展，来自于美国地区的销售收入占Fosber集团整体收入的35%以上。报告期内Fosber美国拿下了6条整线产品的订单，领跑市场并成为美国市场整线瓦楞纸板产品的领头羊，充分说明了美国高端客户对Fosber产品、服务和品牌的认可。

从产品销售角度，报告期内Fosber集团的整线产品收入大大超过了单机产品的收入，尤其是在美国市场。随着客户对整线产品的需求逐渐放量，未来整线产品的销售额将超过单个设备。Fosber集团2018年在整线产品销售上取得的成绩，充分说明了其在全球瓦楞包装设备市场的竞争力和市场地位。

除此之外，Fosber集团推出的新整线产品C-line在2018年得到了客户的高度认可，全年成功安装数量达到10条。鉴于C-line的高性能和低于市场上其他高端产线的售价，很多大型客户对该产品有着浓厚兴趣。

（3）客户服务

Fosber集团持续致力于提高产品的可靠性和自动化水平，并为客户提供高水准的技术支持和售后服务。报告期内，Fosber集团成立了新的客户服务中心，简化工作流程，提高售后

服务效率，为客户提供更为“专业化”的售后服务、备件供应和技术支持。

过去几年来，Fosber集团与丰田学院持续深入合作，在生产和客户服务中深入贯彻JIT（精益管理）理念，凭借其创新的全自动化备件库存管理系统，以及与主要的运输公司、快递公司的良好合作伙伴关系，能够实现在一周7天24小时的任一时间内，向客户供应各种备件产品。

新客户服务中心设有由高度专业化和经验丰富的技术专家组成的技术支持团队，能够远程为客户提供产品的技术支持和售后服务，还能够为客户提供定制化的服务。

在工业4.0成为制造业未来发展趋势的背景下，Fosber集团持续提高产品和技术服务的智能化水平。其推出的Pro-care智能化技术支持服务，基于互联网智能监控技术，能够在机器运行过程中，实时、连续捕获、收集机器运转和纸板生产的相关数据，进而能够为整线上每个设备单元计划和管理所有必须的维护工作。这种服务能够实现对传统的人工产线维护的替代。

Fosber亚洲是设立在佛山的一家合资公司，致力于为中国和亚洲市场提供高品质的瓦楞产品生产线和相关技术支持服务。报告期内，Fosber亚洲面向中国市场推出的Pro-line产品成功实现在国内市场的销售和安装、运行，标志着前几年的投入获得了回报，进入新的发展阶段。2018年实现营业收入约1.2亿元，相较于2017年增长3倍，并首次实现盈利。

市场拓展方面，随着Pro-line产品在中国市场推出并获得成功，Fosber亚洲全年获取的订单总额将近1.7亿元；与美盈森等大型客户实现了合作或深度接洽，并正在努力开发南亚、东南亚等国家的市场。

其他方面，经过2018年的建设，2019年初Fosber亚洲实现了中国市场的客户服务中心的完整布局，分布于天津、上海和佛山的客户服务中心分别辐射华北、华中和华南地区，进一步拉近了与客户的距离，有利于更及时地为客户提供支持和服务；与此同时，Fosber亚洲研发水平持续提升，2018年提出8项专利申请，目前已通过了国家高新技术企业的认证。

1.2 瓦楞纸箱印刷设备业务

瓦楞纸箱印刷设备业务由母公司印刷机事业部、子公司EDF和联营企业赢联数码组成。2018年公司瓦楞纸箱印刷设备业务合计贡献的营业收入约为6亿元，占公司高端智能装备业

务整体收入的26%。

作为东方精工上市时的主营业务，东方瓦楞纸箱印刷设备是公司主营业务发展的基石。报告期内，东方瓦楞纸箱印刷设备业务实现主营业务收入4.3亿元，同比增长约为36%；实现的净利润同比大幅增长。

在市场拓展方面，2018年在国际贸易形势不利变动的大环境下，公司积极调整经营策略，最终实现国际市场销售收入的稳步增长，报告期内国际销售收入相较于2017年增长约22%。公司积极拓展南亚、东南亚等地区市场，取得了较好成绩。国内收入增长幅度约28%。报告期内公司与国内纸制品包装印刷行业的大型企业的合作取得突破，报告期内成功与美盈森、祥恒包装等企业建立了合作关系或者深度接洽关系。集团大客户的销售额实现显著增长。

全资子公司EDF报告期内实现营业收入约1.5亿元，相较于2017年增长约23%。归功于产品线的扩张和产品性能的提升，EDF在报告期内推出的多款产品都获得了市场的积极反馈。EDF在持续巩固和提升欧洲市场的份额的同时，积极通过各种措施开拓美国市场，实现新的收入增长点。

报告期内，联营企业赢联数码专注于瓦楞数码印刷这一新兴细分领域，有序推进瓦楞数码印刷设备的研发工作，在不断完善自身技术解决方案、提高产品运行可靠性的同时积极开拓市场。

1.3 舷外机业务

报告期内，子公司百胜动力仍然保持了国内最大的舷外机供应商的行业地位，在为国内市场和国际市场提供高质量、高性价比的水上动力产品的经营宗旨的指导下，百胜动力专注于中小马力舷外机系列产品，通过其在产品成本方面的优势，为客户提供高质量、可靠的高性价比产品。其经营业绩保持稳定的发展态势，全年实现营业收入2.4亿元，实现净利润0.4亿元。在美国市场受到国际贸易形势变化的不利影响之下，实现了稳健增长。

2018年百胜动力积极应对市场变化，调整策略，加大了国内市场和俄罗斯市场的开拓力度，报告期内在国内市场销售增长幅度达到22%，显示出国内市场较大的市场潜力。随着客户需求的变化，40马力以上的舷外机产品逐渐成为市场主流。百胜动力在40马力和60马力系列产品上的投入得到回报，2018年40马力以上的舷外机产品的销售额增长幅度约为60%。

在持续巩固、提升在中小马力舷外机产品的市场份额和地位的同时，百胜动力也在有序推进四冲程大马力舷外机的研发工作。报告期内，百胜动力在技术研发方面取得的成绩包括：新增1项发明专利，12项实用新型；参与了舷外机行业标准的编写；新的舷外机实验室建设有序推进，旗下多个系族产品通过了美国EPA认证；公司新产品获得了机械工业科技进步二等奖。

在整体经济环境和市场环境的变化下，百胜动力基于集中资源、专注于舷外机业务的考虑，报告期内将原有的通机业务外包，从而提高了公司整体生产和运营效率，为未来更好的发展积蓄力量。

1.4 持续优化调整高端智能装备产业布局

报告期内，公司根据宏观经济、行业竞争形势、自身实际情况和未来战略发展规划的考虑，积极调整高端智能装备业务板块布局，进一步优化内部资源配置，聚焦主流产品，提升产业协同水平。

2018年9月，公司与Ferretto原股东达成协议，向其转让所持有的Ferretto公司40%股权，交易价格约为1250万欧元。根据监管部门和《公司章程》的有关规定，该笔交易未达到提交公司董事会审批标准，公司已经履行了内部必要的审批程序，并在2018年9月25日发布自愿性披露公告《关于转让意大利FERRETTO GROUP 40%股份的公告》（公告编号：2018-075，刊载于巨潮资讯网），相关股权已于2018年9月完成交割。本次股权出售将有利于公司进一步聚焦高端智能装备产业中的主流产品，集中资源进一步做大做强高端包装设备，优化资源配置，实现更好的产业协同。同时，该笔交易能够在收回投资成本的同时，能够对公司带来一定投资收益，对报告期经营业绩产生积极影响。

2018年12月，公司与百胜动力原股东达成协议，收购其持有的百胜动力20%股权，收购对价为3584万元人民币。根据监管部门和《公司章程》的有关规定，该笔交易未达到提交公司董事会审批标准，公司已经履行了内部必要的审批程序。相关股权已经完成交割。公司持续看好百胜动力在国内和国际市场舷外机产品中的未来发展空间，在百胜动力成为东方精工全资子公司后，将进一步在多个层面为百胜动力主营业务的发展提供支持，致力于将其打造为国内一流、具备与国际一线厂商竞争实力的舷外机厂商。

2. 汽车核心零部件业务板块

报告期内，公司汽车核心零部件业务的经营主体为全资子公司普莱德。普莱德主营业务为新能源汽车动力电池系统Pack的设计、研发、生产、销售与服务，是国内专业的第三方动力电池Pack厂商。

2.1 报告期普莱德经营业绩情况

2018年受新能源汽车行业补贴持续退坡、市场竞争日益激烈的影响，行业动力电池Pack系统销售价格下降。普莱德作为市场第三方PACK企业，自身不生产电芯，其主营业务主要集中于动力电池Pack的设计和集成。2018年，普莱德实现销售动力电池Pack总电量规模达3.3Gwh，出货套数约为8.6万套。在2018年动力电池电芯产能结构化影响凸显、高端电芯供应紧张的局面下，普莱德优先保证核心客户的产能供应，其销售收入的90%以上来自于单一客户北汽新能源，与此同时，对核心供应商宁德时代在电芯采购和BMS采购上的依赖程度也进一步提高。普莱德在对核心客户依赖程度提高的同时，报告期内新客户拓展方面未能取得实际成效。

普莱德主要产品为向北汽新能源乘用车系列产品供应的动力电池Pack，报告期内其销量最大的产品是向北汽新能源的EU5、EC3等车型供应的动力电池Pack。其报告期内新增的5个量产项目全部为向北汽新能源乘用车产品供货项目。

乘用车及商用车动力电池系统是普莱德主营业务的核心构成之一。受国家打击新能源汽车骗补行为、新能源商用车补贴大幅减少等因素影响，普莱德商用车动力电池PACK业务也受到了一定影响。2018年度，新能源汽车商用车行业市场持续低迷，在内外因素综合影响下，2018年度普莱德商用车动力电池PACK业务持续萎缩，其商用车动力电池PACK业务的收入在普莱德全年主营业务收入中的占比，从两年前的40%左右下降为2018年的5%左右。

报告期内基于优化调整产能布局、保障未来产能供应等方面考虑，普莱德在2018年下半年启动了产线搬迁项目，将北京生产基地的绝大部分产线产能搬迁到常州普莱德溧阳生产基地。目前产线搬迁工作已经基本完成，溧阳基地成为普莱德新的生产基地。

经公司聘请的年审机构立信会计师事务所（特殊有限合伙）审计确认，2018年普莱德实现营业收入424,445.94万元，净利润为亏损21,854.23万元。

2.2 报告期内普莱德公司经营发生重大变化等情况的说明

（1）重要管理层及核心人员发生变动，人员离职数量增加

2018年7月，普莱德董事长兼总经理高力先生辞任，其董事长职位由来自北汽集团的马仿列先生接任，总经理职位由来自宁德时代的刘畅延先生接任。同时，自2018年7月起，来自宁德时代的14名管理人员进入普莱德公司的产品研发、生产、采购、销售、质量控制、售后服务、经营管理等关键部门工作。

2019年4月，普莱德公司董事长、总经理再次发生变动。马仿列先生自2019年2月起担任北汽蓝谷总经理，并于4月1日辞任普莱德董事长，由高力先生接任董事长职位。2019年4月1日，刘畅延总经理辞职，由来自北汽新能源的张小虎先生接任总经理职位。

此外，北京普莱德公司2018年离职人员数量较2017年增加幅度较大。

（2）经营情况发生重要变动

① 普莱德2018年销售方面对北汽新能源的销售占比持续提升，销售占比从2016年的58.19%、2017年的82.03%提升至2018年的93.85%。此外，普莱德公司2018年在原材料采购方面对宁德时代的采购占比高达83%，继续保持高位。

② 2018年，普莱德在售后服务和研发方面也发生了重要变化。普莱德售后服务与宁德时代展开委托服务合作，相比自行提供和管理售后服务发生了改变；此外，普莱德与宁德时代在北汽新能源的项目方面进行共同研发及委托研发合作，相比以前的独自研发发生了改变。

（3）报告期内普莱德质保情况说明

质量保证金是普莱德按照动力电池Pack的销售额的一定比例计提的费用，用于后续产品售后服务。2018年，普莱德部分重要商用车客户反映，普莱德已售出动力电池Pack产品的故障增多，并提出了相应的质保要求。在相关问题按对方要求解决前，对方与普莱德的新增业务合作处于停滞状态。鉴于上述情况，就该事项公司计提了解决上述问题所需要的维保费用。

基于普莱德2018年故障情况较之前年度严峻，并且公司参考同行业内上市公司维修费（质保金）计提比例（根据披露数据，同行业上市公司宁德时代、国轩高科等公司维修费用的计提比例，平均在4%左右）。基于谨慎性原则，对2018年新售出的动力电池按收入的4%计提售后维修服务费（质保金）。

（4）关于报告期内普莱德关联交易定价公允性的说明

报告期内，普莱德向宁德时代采购电芯等原材料，金额将近30亿元。经年审机构立信会计师事务所审计确认，在综合评估考虑返利比例、行业毛利率水平、第三方独立研究机构的研究报告、同行企业的《招股说明书》及年度报告等基础上，发现普莱德与宁德时代发生的关联交易存在价格不公允情形。因此，北京普莱德与宁德时代发生的关联采购定价不公允部分，调整为增加资本公积。

报告期内，普莱德向宁德时代购买动力电池产品再销售给福田汽车（由宁德时代直接发货给福田汽车）产生营业收入的情形，经年审机构立信会计师事务所审计确认，该笔代销交易毛利率显著高于2017年的同类交易、也显著高于普莱德公司自己生产直接销售给福田汽车的产品毛利率，因此该笔代销产品形成的关联交易所产生的利润，不满足企业会计准则规定的确认条件，不予确认。

2.3 关于报告期内普莱德公司治理情况的说明

2018年，普莱德公司在公司治理方面，存在未遵守公司章程和《发行股份及支付现金购买资产协议》等收购协议要求的情形。例如，该公司未将2018年年度经营计划提交公司董事会审议；2018年普莱德公司及下属子公司管理机构设置发生了多次调整，多名公司重要部门或重要岗位负责人发生了大批量的调整，但该等事项也未提交董事会审议；该公司重要的规章制度的制定和发布均未提交董事会审议。

公司将按照《公司法》、《证券法》等法律法规及《发行股份及支付现金购买资产协议》等收购协议、普莱德公司章程等规定，进一步充分行使上市公司股东大会、董事会对子公司北京普莱德的法定权利，充分履行股东职责，依法参与子公司北京普莱德的法人治理，形成权责明确、流程清晰、制衡有效的管理机制；加强履行相应监管职责与义务；进一步敦促并监督子公司北京普莱德董事会、管理层进一步完善公司治理架构和内部控制管理体系，提升公司经营效率、增强公司核心竞争力，进一步提高市场地位和盈利水平。

（三）报告期内公司发生的商誉减值情况

根据年审机构立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《2018年度审计报告》（信会

师报字[2019]第ZI10144号)，2018年普莱德净利润为亏损2.19亿元。根据公司聘请的评估机构出具的评估报告，截至2018年12月31日，公司所持有的普莱德与商誉相关的资产组的可回收金额为人民币59,704.53万元。鉴于公司所持有的普莱德资产组账面价值为人民币30,293.81万元，全部商誉的账面价值为人民币414,226.91万元，因此需计提商誉减值准备为人民币384,816.19万元。此外，报告期内公司对收购百胜动力股权形成的商誉计提减值准备金额3,824.31万元。

根据公司收购普莱德的交易中与所有普莱德原股东签署的交易协议，所有原股东方对普莱德2016年、2017年、2018年和2019年共计四年的经营业绩做出了承诺。在普莱德未达到所承诺的业绩的情况下，按照协议，普莱德原股东应按约定对东方精工进行业绩补偿。如业绩补偿到位，一定程度上能够降低商誉减值对公司的不利影响。

（四）公司实施回购股份情况

2018年7月，基于对公司长期发展前景的信心和和公司价值的高度认可，并结合公司经营情况、主营业务发展前景、公司财务状况以及未来的盈利能力等的基础上，为维护广大投资者的利益，增强投资者信心，推动公司二级股票市场价格与向公司的内在价值回归，公司推出了以集中竞价交易回购股份方案，计划以总资金不超过人民币2亿元、回购价格不超过人民币10元/股的条件下，自二级市场回购公司股份，回购期为回购方案自股东大会审批通过之日起12个月内。

上述回购股份方案已于2018年7月2日、2018年7月27日分别通过公司第三届董事会第二十五次会议和2018年第二次临时股东大会审议。截至2019年3月29日收盘，公司以集中竞价交易方式累计回购股份30,000,063股，占公司总股本的1.63%，最高成交价为5.07元/股，最低成交价为4.14元/股，累计支付的总金额为13,693.13万元（不含交易费用）。

2019年4月8日，公司召开第三届董事会第三十三次（临时）会议，审议通过了《关于调整以集中竞价交易方式回购股份方案的议案》，将所回购的股份用途明确为用于公司股权激励计划或员工持股计划，用于回购股份的资金总额不超过人民币2亿元、不低于人民币1亿元，回购股份价格不超过人民币6元/股、不低于人民币3元/股。详情见公司于2019年4月9日披露的《关于调整以集中竞价交易方式回购股份方案的公告》。

第三部分：公司未来发展的展望

（一）未来经营发展计划

企业转型升级已经成为中国经济迈过旧周期，跨入新周期，实现稳健复苏的关键一环。公司将顺应时代发展大趋势，通过主动实施战略转型与管理变革措施，采取稳健发展和持续发展战略，在实现规模扩张的同时，更重视追求稳健和可持续发展。业务上，公司将继续坚持“高端智能装备”和“核心零部件”的双产业发展战略，立足中国，放眼全球，深入推进“协同化”、“外延式”和“全球化”战略，深化资源配置，逐步实现公司业务向全产业链延伸，进而实现从传统制造型企业向制造服务型和创新型企业的战略转型。

1、高端智能装备板块业务发展战略

（1）智能包装业务

智能包装设备业务是公司核心业务之一，也是公司基业长青的基础。

过去三十年，中国瓦楞纸箱包装市场经历了从国外发展国家引进到自己生产，再到出口发展国家的过程，但整体仍然停留在自动化程度不高的阶段。目前中国正处于制造业转型升级阶段，在上游造纸厂供给侧改革持续深入、低端产能逐步被淘汰的大趋势下，中国瓦楞纸箱包装行业的必然发展趋势是行业集中化程度提高、逐步相关中高端产业升级。

相比之下，欧美成熟市场的行业整合已经完成。公司判断未来中国市场也会遵循欧美成熟市场的发展趋势，并带来行业整体健康、稳健发展。

东方精工瓦楞包装设备业务，未来将持续加大高端、智能联动线等新产品的研发和推广；在公司已售出的设备存量逐年增加、客户维修和技术支持服务的需求增长的趋势下，积极增加备件销售和提升技术支持服务水平；把握行业下游客户产业升级和行业集中化的大趋势，实现快速增长；同时，加强对南亚和东南亚等一带一路国家新兴市场的开拓力度，充分把握新兴市场的巨大发展机遇；持续加强为客户提供整体解决方案的全套设备方面的技术和产品开发，积极培育新的业绩增长点。

公司旗下Fosber集团将持续巩固和保持作为世界领先的瓦楞纸板生产线相关产品和技术服务供应商的领先优势，持续技术创新，推进工业4.0应用，持续加强在中高端设备和整线产品等方面的竞争优势；在Pro-care和Pro-service等技术服务上不断提升，以持续提高在备件销售和技术支持方面的收入；加大对拉丁美洲等新兴市场的开拓，深入建设全球市场营销体系和服务体系，提高全球市场占有率；根据业务发展需要和公司实际情况，围绕产业链实

施并购，加强对产业链的横向和纵向整合。

基于中国本土市场以及新兴市场的巨大发展潜力，Fosber亚洲将坚持立足亚洲市场、吸收欧洲先进技术，充分利用中国本土制造业产业链优势的定位和核心优势，加大技术创新，开发出满足新兴市场客户需求的产品；充分利用中国的供应链提高效率，降低原材料和交付成本，实现以高性价比的产品和“大品牌质量，接地气价格”的核心竞争优势，拓展亚洲市场，成为亚洲市场强有力的参与者。

综上所述，东方精工的智能包装设备业务板块，将继续坚持“中高端设备”的定位，服务大型集团客户和中型客户，作为双主业格局中的“金牛板块”，以稳健的发展为公司提供坚实的业绩支撑和现金流保障。

1) **在商业模式上**，从提供“产品”到布局“产业链”，从制造单台设备到提供成套设备的一站式采购服务。公司坚定不移地沿着智能制造和工业4.0发展方向，为客户提供“智能包装”整体解决方案，引领全行业的智能化发展。

2) **在市场策略上**，公司以中高端装备产品主打欧美和国内主流客户，未来将继续深耕中国、欧洲、北美等主流市场，同时积极开拓海外新兴市场，实现营销体系和服务体系的全球化资源配置，持续提升同业务板块内的业务协同效应。

3) **在服务策略上**，随着已售存量设备的增加，公司积极把握客户对备件和售后维修、技术支持服务的需求增加的小趋势，积极发展客户服务业务，报告期内Fosber集团和东方印刷机都实现了客户服务中心的升级，未来公司将坚持以服务带动装备产品销售，以服务创造增值空间的策略，加大技术服务和备件销售力度。

4) **在产业链整合上**，公司将脚踏实地、严控风险，稳健投资，关注全球及中国产业链上优质公司，通过战略并购强化智能包装设备业务在中国、欧洲和北美以及全球市场的战略布局。

5) **在技术创新上**，有序推进瓦楞数码印刷、印前印后自动化相关技术和设备的开发，充分利用公司自身系统研发能力优势和制造、服务优势，推出瓦楞数码印刷领域的领先产品，继续引领瓦楞印刷行业的未来。

（2）舷外机业务

舷外机作为游艇等中小型水上船只的核心发动设备，随着中国等新兴市场的不断发展，其销售市场和应用领域都将不断发展壮大，新兴市场需求将持续增长。整体来看，在亚洲、大洋洲、拉美等新兴市场中，中国市场的市场容量潜力大、增长速度高而备受瞩目。

百胜动力作为国内最大的以舷外机产品为主的水上动力产品供应商，未来将持续巩固在小马力机型市场的竞争优势，积极扩张中等马力机型，不断培育新的业绩增长点；在高端化、电动化成为舷外机行业大势所趋的背景下，加大研发投入，切入大马力机型，开发电动舷外机技术，成为高端大马力机型市场有实力的参与者；重点拓展中国市场和其他新兴市场，推出高性价比的产品，持续提高市场占有率。同时，充分利用企业资源和各方面优势，加强生态圈伙伴建设，推动生态圈伙伴做大做强；寻求机会进行产业链延伸，进入利润更高，规模更大的高价值产业链环节。

2、汽车核心零部件板块业务发展战略

放眼全球，汽车行业“电动化、智能化、共享化”的发展趋势凸显。新能源汽车作为中国工业领域新经济发展的标杆，是国家政策重点鼓励发展的产业。

普莱德将持续夯实基础，苦练内功，从产品、技术、制造、营销等关键能力入手，巩固已有的客户和供应商合作关系，同时加大力度开拓新客户，加强供应链建设，拓宽供应体系结构、客户结构及收入结构；打造核心竞争能力。

（二）公司发展过程中可能面临的风险

1、管控难度加大的风险

随着近年来公司规模扩大以及子公司数量的增加，公司管控工作，尤其是对子公司的管控工作难度加大。与此同时，监管部门对上市公司的规范运作的要求也日益严格。

根据公司未来五年战略发展规划，公司在未来发展中要坚持“双产业”、“协同化”战略，一方面要塑造集团化运作组织能力，搭建集团化运作的管控体系，优化各业务之间的业务协同机制，实现业务板块内和业务板块之间的紧密协同；另一方面，也要关注“双主业”板块下的子公司如何在保障合法合规、规范运作的前提下，实现深度融入，从而实现稳健、健康发展。

未来发展过程中，公司“全球化”战略持续推进深入，境外子公司分布于意大利、西班牙、荷兰和美国等国家，公司面临如何适应、熟悉境外法律环境、商业环境、文化环境的问题，以及如何更好地与境外经营团队沟通配合的问题。公司如不能随着规模的扩大而及时调整和完善组织模式和管理制度，未来的集团化经营将存在一定风险。

2、新能源汽车补贴减少、动力电池行业竞争加剧、产业整体毛利率下降、动力电池整体故障率升高的风险

2019年国补政策的出台印证了新能源汽车行业即将迈入“后补贴时代”的推测。补贴退坡

速度加速、新能源汽车产业链整体利润率下滑、行业内部竞争日趋激烈的大背景下，动力电池行业结构性产能过剩局面短时间无法改变，头部企业对其他企业生存空间的挤压日益严重，对普莱德未来发展空间、利润率和市场份额将可能产生显著不利影响。

与此同时，随着行业政策的变化，国外领先的新能源汽车厂商（如特斯拉）和动力电池厂商（如松下、LG化学、三星SDI）等纷纷加快了进入中国市场的步伐。在外部强有力竞争者即将进入市场的影响下，中国新能源汽车产业链面临着较大的竞争压力。

随着新能源汽车存量和动力电池存量的增长和老化，未来几年内预计存量动力电池的故障率将可能提升，动力电池厂商在维修服务方面的开支将可能增加。这种趋势将可能对行业整体盈利产生不利影响。

普莱德在公司整体销售收入中占比较大，超过60%。新能源汽车产业链和动力电池行业发生的变化，未来将可能持续对普莱德的经营业绩和公司整体经营业绩产生不利影响。

3、公司业绩存在季节性波动的风险

公司新能源汽车动力电池系统业务呈现出较为显著地季节性波动特点。从近三年新能源汽车市场销量数据看，新能源汽车市场基本都呈现前低后高、年底快速拉升的趋势。整车厂商多执行严格的预算管理制度和采购审批制度，考虑到国内新能源汽车产业尚处于市场推广阶段，受政府补贴政策、客户项目立项、审批、资金预算管理等因素影响，动力电池业务的销售多集中在下半年，营业收入呈现一定的季节波动性，这对公司执行生产计划、资金使用等经营活动有一定影响。

广东东方精工科技股份有限公司董事会

2018年4月15日