

广东东方精工科技股份有限公司

2022 年度董事会工作报告

2022年，公司董事会依照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》、《公司章程》、《董事会议事规则》等有关法律法规、规范性文件以及公司制度的规定，切实履行股东大会赋予的董事会职责，勤勉尽责地开展各项工作，推动公司持续健康稳定发展。现将公司董事会2022年工作情况汇报如下：

第一部分：2022 年度董事会运作情况

（一）董事会会议召开情况

2022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9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7次，审议通过议案50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。

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

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4次股东大会的召集。均采用了现场与网络投票相结合的方式，并就影响中小投资者利益的重大事项对中小投资者的表决单独计票，为广大投资者参加股东大会表决提供便利，切实保障中小投资者的参与权和监督权。公司严格按照相关法律、法规和公司章程及股东大会会议事规则的相关规定，认真执行重大事项的决策程序，贯彻先审议后实施的决策原则，严格按照股东大会的决议及授权，认真执行股东大会通过的各项决议，不存在重大事项未经股东大会审批的情形，也不存在先实施后审议的情形。

（三）董事会履职情况

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《实施细则》，认真切实履行职责。报告期内，审计委员会召开了1次会议，重点关注了公司定期报告财务信息及其披露，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，并对外部审计机构年度审计工作出具了总结报告；薪酬与考核委员会召开了2次会议，对公司2022年限制性股票激励计划（草案）及摘要、2020年限制性股票激励计划激励对象绩效考评结果、限制性股票预留授予部分第一个限售期解除限售条件成就以及限制性股票首次授予部分第二个限售期解除限售条件成就的事项进行了审核；提名委员会召开了2次会议，对公司董事会秘书候选人、非独立董事候选人以及独立董事候选人进行了提名。

公司独立董事根据《上市公司独立董事规则》、《公司章程》、《董事会议事规则》、《独立董事工作细则》等相关法律法规的要求，履行义务，行使权力，积极出席相关会议，认真审议董事会的各项议案，在涉及公司重大事项方面均充分表达意见，对有关需要独立董事发表事前认可意见或独立意见的事项均按要求发表了相关意见，充分发挥了独立董事作用，为董事会的科学决策提供了有效保障。

第二部分：2022 年公司主要经营工作回顾

（一）概述

2022年，公司面临快速变化、错综复杂的国内外的外部环境，在董事会和管理团队的坚强领导下，全体员工脚踏实地、苦练内功，实现了核心主业的逆势增长，实现了自公司上市以来连续12年主业的稳健增长。

报告期内，公司实现整体营业收入约38.93亿元，同比+10.44%；实现归属于上市公司股东的净利润约4.47亿元，同比 -4.31%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润约3.98亿元，同比+4.61%；实现经营活动产生的现金流量净额5.06亿元，同比+65.10%。

2022年，公司国内外业务主体的年度接单金额累计约54.04亿元，同比增31%，为多年来公司获取订单金额最多的年份。2022年内出现的海外通货膨胀、能源价格上涨、欧元汇率大幅波动等不利因素均有望在2023年得以缓解，公司充沛的订单储备为全年增长奠定了夯实的基础。

（二）报告期内各业务板块经营情况

1. 智能瓦楞纸包装装备业务

（1）瓦楞纸板生产线业务

受益于自2020年以来美欧地区电子商务市场的快速增长，纸包装行业中大厂商增加资本开支，以及可持续发展、绿色经济等方面因素的综合影响，主要面向欧美市场的Fosber集团，实现了快速增长。2022年，Fosber集团旗下主要业务单元Fosber意大利和Fosber美国的销售订单和销售收入，均创下历史最高记录，2023年订单的生产排期已满，部分订单排期已到2024年；Fosber亚洲销售订单金额同比增约41%，海外市场的销售区域进一步扩张；Tiruma集团瓦楞辊销售订单总金额同比增27%，订单亦创下了历史最高记录。

Fosber意大利、Fosber美国与欧美瓦楞纸包装行业主要厂商如Smurfit Kappa, International Paper, DS Smith, SAICA等均建立了稳定良好的合作伙伴关系，市场领军地位得以持续巩固。两家子公司的业务、资产、团队人员均分布在欧洲和北美，自身及其下属成员企业采用本地化管理和运营模式，产品设计、开发、生产制造都在欧美当地；其产品终端用途是生产加工各型的瓦楞纸包装产品，瓦楞纸包装在欧美国家地区属刚性消费品。根据Statista数据，预计美国电子商务市场的年复合增长率在2017年至2027年期间约为12.7%，“可持续发展”的理念在欧美深入人心，持续推动包装行业“以纸代塑”的趋势，终端消费市场对于瓦楞纸包装品的需求持续增长，有利于拉动对瓦楞纸包装产线设备的需求增长。

A. Fosber意大利

2022年Fosber意大利，实现销售接单金额约2.78亿欧元，同比增53%，2018年到2022年销售接单的年复合增长率约15%；实现销售收入约2.01亿欧元，同比增10%，2018年到2022年销售收入的年复合增长率约8%。

B. Fosber美国

主要业务单元Fosber美国，实现销售接单金额约2.12亿美元，同比增52%，2018年到2022年销售接单的年复合增长率约17%；实现收入约1.58亿美元，同比增40%，2018年到2022年销售接单的年复合增长率约14%。2022年Fosber集团在北美市场的销售数量和销售金额超出了主要竞争对手，充分发挥了Fosber品牌瓦楞纸板生产线在北美市场的竞争力优势。在Fosber美国的支持下，Qcorr成功在美国售出了第一条2.5米宽幅的Quantum Line，实现了在北美市场的销售突破。

C. Fosber亚洲

子公司Fosber亚洲，主要面向中国和东南亚市场，为中国市场瓦楞纸包装客户量身定制的Pro-Line系列瓦楞纸板生产线，零部件国产化率达90%左右，并充分依靠中国在全球范围内工业门类最齐全、配套最完整的供应链优势，并在国内完成设计和生产制造，为行业客户提供优质的国产高端瓦楞纸板线产品。

Fosber亚洲2022年实现销售订单金额约3.2亿元人民币，同比增约41%。首次进入俄罗斯市场，填补海外市场的空白。Fosber亚洲的国际领先高端瓦楞纸板生产线国产化项目和Quantum Line国产化项目均稳步推进中。

2023年初，Fosber亚洲新瓦楞纸板生产线智能化工厂建设项目举行了奠基仪式，该项目位于广东省佛山市松夏工业园区，占地约80亩。预计新工厂建成后，Fosber亚洲生产能力将大幅度提高，可以更快更好地响应客户需求和为客户服务，推动产业向高端化、绿色化、智能化发展。

D. Tiru ña集团

2022年，成员企业Tiru ña集团在2022年销售接单总金额约2890万欧元，同比增27%，瓦楞辊订单创下了历史最高记录；全年实现销售收入约2800万欧元，同比增长11%。在被东方精工收购后，在2020年~2022年期间，Tiru ña集团的销售订单年复合增长率约为15%。

2022年7月，Fosber集团完成了对Tiru ña集团30%股份的收购，交易完成后，Fosber集团持有Tiru ña集团100%股权，Tiru ña集团成为东方精工旗下全资子公司。该笔交易有利于东方精工集团内业务板块的进一步整合、产业链协同效应的进一步释放；随着交易完成，对Tiru ña集团的整合措施将进一步深入，有利于进一步激发Tiru ña集团自身的经营活力、发展潜力，改善其经营业绩。

为进一步强化东方精工集团内部各业务板块间的产业协同，充分利用中国制造业在全球范围内的竞争优势，更好地支持国产高端瓦楞纸板生产线业务的发展，2023年公司将Tiru ña瓦楞辊压力辊业务引入中国，在佛山市南海区设立新子公司Tiru ña中国，组建Tiru ña中国团队，实现瓦楞辊&压力辊业务的国产化，在满足东方精工旗下的瓦楞纸板生产线业务需求的同时，开拓Tiru ña品牌瓦楞辊&压力辊在中国和亚洲的新市场。

(2) 瓦楞纸箱印刷包装生产线业务

2022年，东方精工（中国）全年实现销售收入约4.75亿元，同比增长约14%，实现净利润约1.2亿元，同比增约60%。面向海外市场的出口业务取得快速增长，受益于海外行业市场需求释放和加大国际市场直销和渠道建设的力度，来自于海外市场的机器订单同比增加28%，联动线产品在国际市场的推广成效显著，强化了东方印刷机在海外市场的领先优势。在研发方面，对多款产品做了优化改良，提高性能、速度、稳定性的同时，进一步提升性价比水平。

东方精工（欧洲）在2022年，在保持销售收入稳定的同时，持续改善经营绩效表现，利润和经营现金流均得到显著改善。市场开拓方面，首次进入了北美、南美市场，持续开拓新客户。

2. 工业互联网行业解决方案业务

（1）产品开发

2022年，东方合智在工业互联网平台产品研发上取得了积极进展：成功完成了东方合智工业互联网平台1.0版本研发，包括物联网平台、数据中台和智能应用平台的研发，年内已经通过了第三方权威机构的两次安全测试，测试标准符合国家及行业标准。此外，公司还完成了配套印刷包装设备的智能生产执行系统研发。在全自动整厂物流系统方面，东方合智完成了全系列硬件的设计开发和样品生产。

（2）研发/知识产权

在成立至今2年时间内，东方合智已累计提交了37项软件著作权申请和49项专利申请，截至2023年3月，累计已获得37项软件著作权和21项专利的授权，其中包括12项发明专利的授权。

（3）销售与交付

在销售和交付方面，2022年东方合智已经与多家国内及海外行业客户签订合同，并完成了部分产品的交付。使用5G和人工智能等技术，东方合智在年内实现了首个海外项目的远程交付并顺利通过初验。

截至目前，东方合智有10多个国内或海外项目处于正在交付状态或待交付状态，已与部分国内纸包装行业头部客户签订了战略合作协议，共同打造行业内智慧工厂示范标杆。

（4）行业影响

2022年，东方合智加入了中国工业互联网产业联盟，协助联盟及国家主管部门推动工业互联网在包装行业深入落地。

3. 数字印刷解决方案业务

2022年6月，公司收购万德数科股权的项目完成交割，通过受让股权和增资相结合的方式，公司取得其51%股份并获得其控股权。通过该笔产业并购，东方精工在数字印刷解决方案领域的综合实力获得显著提升；万德数科自2022年6月起纳入公司集团合并报表范围，成为公司新的业绩增长曲线。

2022年，万德数科实现销售订单金额约1.3亿元，同比增长10%，在海外市场销售订单增速超过60%；实现营业收入1.32亿元，同比增约12%；实现净利润约1,761万元，同比增50%。

良好的品牌形象和客户认可度，产品的良好稳定性、性价比和售后服务等，是万德数科在数字印刷解决方案领域的主要竞争优势。研发方面，截至2022年末，万德数科累计拥有43项专利；新研发的大宽幅卷对卷高速数码印刷机型，在幅宽、分辨率等指标上处于国内业界领先水平，并在机器的稳定性和生产效率方面有了显著提升，相较于市场同类型机器，具备尺寸紧凑、能耗低和性价比高等优势。2022年8月，万德数科迁入新厂房，新厂房的面积几乎是原先厂房的三倍。这一迁址，有利于万德数科更好地满足持续增长的订单的交付工作，为实现经营业绩的持续增长提供了强有力的支撑。

4. 水上动力产品业务

2022年百胜动力实现营业收入约5.72亿元，同比增长22.03%，其中舷外机销售收入同比增幅达29%；实现净利润0.73亿元，同比增长27%。

销售方面，持续受益于海外市场水上娱乐消费活动对舷外机产品需求的持续增长，以及国内专用市场的国产替代趋势，报告期内，百胜动力的外销收入继续保持快速增长态势。2020年至2022年，中大马力收入占比从8.29%提升至31.77%，收入年复合增长率高达171.33%，受益于下游市场需求的稳定增长、中大马力国产替代的需要以及国内产业链配套逐渐成熟，公司逐步实现从中小马力向中大马力舷外机产品的转型。

研发方面，百胜动力继续加大研发投入：年内全新的研发中心投入使用，2022年提交20项知识产权申

请，截至2022年底，累计获得授权的专利数量为57个；200马力以上大马力汽油机、电动舷外机的研发工作稳步推进。

生产方面，百胜动力持续挖掘现有产能潜力，舷外机产值再创新高；2023年3月，百胜动力年产76,400台高端水上动力产品绿色数智化工厂建设及研发中心新建项目正式开工，该项目将为百胜动力进一步发展打下坚实的基础。

2023年1月，百胜动力在深圳证券交易所创业板IPO首发申请，获深圳证券交易所创业板上市委员会2023年第2次会议通过。

5. 股权投资业务

报告期内，公司股权投资情况如下：

（1）股权投资北京中科富海低温科技有限公司

报告期内，子公司亿能投资通过参与出资有限合伙企业的方式，间接投资了北京中科富海低温科技有限公司（本报告中简称“中科富海”）以及中科富海（中山）低温装备制造有限公司并取得其少数股权。

中科富海是中国科学院理化技术研究所着眼于国家大科学工程的战略保障、战略氢资源的自主综合开发利用和绿色氢能产业的发展需求，孵化成立的高新技术企业。中科富海以中科院理化所两代院士领军的数十年大型低温工程技术成果为基础，以两期国家重大科研装备专项支持产生的研究成果为核心，汇集海内外知名专家学者和市场化团队，拥有20K-2K（-253° C到-271° C）核心关键技术，致力于提供液氢、液氮温区大型低温制冷装备、氢液化装置、LNG-BOG提氢装备、稀有气体（氖、氦、氩、氙）分离纯化等先进低温装备以及氢能应用系统解决方案、高纯稀有气体和工业气体工程等服务，是国内具有自主知识产权的集大型低温制冷装备设计、制造、低温系统工程与民族工业气体供应商。中科富海(中山)低温装备制造有限公司是由中科富海控股的子公司，是中国唯一拥有20K以下（-253° C到-271° C）大型超低温装备自主知识产权技术的高端装备制造企业，是全球唯一能够同时提供4.2K（-269° C）和20K（-253° C）大型超低温装备非标定制、租赁、托管运营的制造商和服务商。

作为合伙企业的有限合伙人之一，子公司亿能投资的出资份额占比为94.86%。综合考虑合伙企业的投资方向、投资决策、运营管理、收益分配和亏损承担等方面的约定，考虑到子公司亿能投资提供了合伙企业的绝大部分出资，从商业实质角度出发，在遵守企业会计准则并参考合作审计机构专业意见后，将合伙企业作为“公司控制的结构化主体”，纳入东方精工集团合并报表范围。

（2）股权投资云南宇泽半导体有限公司

报告期内，子公司亿能投资通过参与出资有限合伙企业的方式，间接投资云南宇泽半导体有限公司（本报告中简称“云南宇泽”）。云南宇泽主营光伏硅片制造，是国内领先的N型光伏硅片、硅棒生产企业，自2019年起深耕N型单晶硅片研发制造，在技术储备、人才积累、客户拓展等方面具备明显先发优势，在业内打造了专业N型单晶硅片供应商的良好品牌。

作为合伙企业的有限合伙人之一，子公司亿能投资的出资份额占比为39.37%；根据合伙协议中关于基金投资决策的相关约定，亿能投资作为有限合伙人，不参与基金投资决策委员会的运作，对基金投资决策没有一票否决权。综合考虑合伙企业的投资决策、运营管理、收益分配和亏损承担等方面约定，根据相关企业会计准则规定，公司对基金不构成控制，基金不纳入公司合并报表范围，在合并财务报表“其他非流动金融资产——以公允价值计量且变动计入当期损益的金融资产”项目中列报。

（3）股权投资云印技术（深圳）有限公司

报告期内，公司以直接投资方式，参与云印技术（深圳）有限公司的股权融资并持有其4.55%的股权。云印技术（深圳）有限公司是专注于包装产业数字化商业价值的探索，将云计算、大数据、机器智能等新技术与包装工业生产相结合，“以21世纪的智慧指挥20世纪的机器”，帮助印刷包装行业企业客户实现“单厂提效，多厂协作”，助推产业转型升级，实现造纸包装跨供应链间的产销协同，提升企业服务效率。在工厂的能力专业化方面，围绕包装企业的数字化转型，云印已研发出云印聚好单、云印包印通、云印智控宝、云印箱易通四款数字化产品，分别针对“产销匹配”、“工序协同”、“智能控制”、“服务终端”等场景，意在打通工人、设备、工厂与市场之间的连接，从而更好的在行业内部进行资源的协调和分配。在产业链协作方面，云印构建了以客户为中心的协作供应链体系，依靠其产品服务及云印魔方的包装产业大数据技术，实现了供应链上下游企业之间交易连接、数据连接与设备连接。

（4）增资成都大金航太科技股份有限公司

2021年，东方精工通过天津航创致金投资合伙企业（有限合伙）的方式，间接投资成都大金航太科技股份有限公司。航太科技主业聚焦航空发动机关键零部件的精密机加工制造领域，拥有国防装备研制资质，核心产品属航空发动机关键零部件，具有结构复杂、测试难度高、耐受性高等特点，在细分领域处于领先地位，是国内航空发动机零部件行业综合实力较强的民营企业之一。航太科技不仅是我国航空发动机主力机型的重要供应商，也是航空发动机空军主力维修厂的核心供应商，自成立以来肩负着为我国航空发动机产业整机生产主力军航发集团提供强有力支持的重大使命。在立足航空领域的同时，航太科技还将积累的先进制造技术逐步延展至航天、导弹、轨道交通、石油机械制造等多个领域。

2022年，基于对成都大金航太科技股份有限公司未来发展空间、主营业务发展趋势的持续看好，子公司亿能投资以直接投资方式参与了新一轮股权融资。该笔投资完成后，东方精工间接持有成都大金航太科技股份有限公司的股权占比约为2.87%。

子公司亿能投资的经营宗旨是以产业为本、资本为翼，以公司战略规划为指导，循环牵引，聚焦公司主营业务相关产业、开展产业并购的同时，寻求高端装备制造等国家“十四五”规划鼓励发展的产业的投资机会，为公司拓展新兴产业发展的空间，在伴随投资标的成长发展过程中分享收益，助力公司整体盈利能力的提升。

上述股权投资业务，均不构成关联交易和重大资产重组，对公司当期经营业绩和财务状况均不构成重大影响。

（三）资本运作

1. 子公司百胜动力分拆上市

报告期内，子公司百胜动力分拆至深圳证券交易所创业板上市预案获公司董事会、股东大会批准，2022年6月获得深交所受理，2022年7月~12月通过两轮审核问询，2023年1月，获深圳证券交易所创业板上市委员会2023年第2次会议通过。目前，百胜动力正在推进首次公开发行股票并在创业板上市的注册申请相关工作。

2. 回购股份按计划实施完成

报告期内，公司持续推进2021年度回购股份方案。在本次回购股份实施期间（2021年9月23日~2022年9月22日）内，公司通过集中竞价交易方式累计回购公司股份106,652,136股，占公司总股本比例为8.04%，最高成交价为6.30元/股，最低成交价为3.59元/股，累计支付总金额约为5.51亿元（不含交易费用）。

根据回购方案，本次回购股份的用途为：不低于实际回购股份数量之80%的回购股份将用于注销减少公

司注册资本;不高于实际回购股份数量之20%的回购股份将用于股权激励或员工持股计划。2022年10月10日,公司在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司办理完成了80%的回购股份85,321,704股的注销工作。

3. 股权激励稳步推进、内生动力持续凝聚

报告期内,公司推出2022年度限制性股票激励方案,并在2022年4月完成了首次授予部分的授予登记工作,向7名核心管理、技术和业务人员授予265.00万股限制性股票。2022年6月,2020年限制性股票激励计划首次授予部分第二个解除限售期解除限售条件成就,公司完成了首次授予部分第二个解除限售期对应激励股份的上市流通,解除限售的激励股份数量合计8,620,000股,涉及激励对象37名。

股权激励的稳步推进,有利于为公司可持续健康发展凝聚内生动力,“稳定团队、振奋士气、集聚人才、提升业绩”,将公司核心骨干人员的自身利益与公司未来的业绩增长、股东回报能力的提升深度绑定,有利于公司经营业绩、价值创造能力的持续提升。

第三部分:公司 2023 年度及未来工作规划

(一) 公司发展战略

1. 公司愿景

公司的经营宗旨:成为所处领域有高度影响力、客户信赖、股东信任、员工尊重的产业集团;秉承“诚信、创新、卓越”的经营理念,实现客户、股东、员工、社会共赢。

2. 公司战略

2022年,公司完成了第三个五年战略发展期(2018年~2022年)的战略规划。回顾过去五年,公司战略目标营业收入的实现比例达100.1%,战略目标净利润的实现比例均达96.9%。其中,公司年度营业收入(排除普莱德的影响)从2018年的23.77亿元增长至2022年的38.93亿元,年复合增长率约为13.13%;年度净利润(排除普莱德的影响)从2018年的2.09亿元增长至2022年的4.84亿元,年复合增长率约为23.24%。这一成就表明了东方精工管理团队强大的科学决策和战略规划能力,以及公司全体员工高度的战略执行力和战略实现能力。这种能力是公司未来稳健、可持续发展的坚实基础。

目前,公司已制定第四个五年战略发展期(2023年~2027年)的发展规划。2023年~2027年期间,公司将坚持“1+N”的战略发展思路,以“人才辈出”“文化引领”战略为坚实支撑,推进“产业集聚”、“外延式”、“全球化”、“数字化”和“协同化”五大战略,立足中国、放眼全球,实现“成为所处领域有高度影响力、客户信赖、股东信任、员工尊重的产业集团”的目标。

图：公司第四个五年（2023年~2027年）战略规划示意图



具体而言：

- 产业集聚战略：聚焦核心主业“瓦楞包装整体解决方案”、持续强化内生增长动能的同时，实现子公司百胜动力“水上动力产品”业务的上市独立发展，并持续推动资本运营业务。
- 外延式战略：产业为本、资本为翼，以集团战略规划为指导，寻求产业协同效应，拓展新的产业发展空间，助力集团稳健发展，以包括产业并购、财务投资、子公司分拆上市等方式，积聚拉动公司发展的外延增长动能。
- 全球化战略：致力于实现营销网络、管理运营、产业布局的全球化，包括资产、业务、人才、经营管理等方面。
- 数字化战略：对内持续提升信息化系统，提高管理效益，支撑经营效率的提升；对外以子公司东方合智为抓手，为上下游企业提供模块化数字化解决方案，构建全链数字化产业平台，推动全产业链数字化转型升级。
- 协同化战略：构建集团化运作的组织能力、强化内部各业务主体的协同、优化内部协同机制，构建“集团总部+产业板块+利润单元”的三级集团化运作架构，通过集团总部职能推动、实现各板块之间的紧密协同，
- 人才辈出战略：跨文化领导力建设、搭建人才梯队、优化集团人才管理体系等。
- 文化引领战略：建设集团共同目标和一致价值观，共建东方国际大家庭，引领子公司共同发展。

（二）2023年度主要经营计划

1. 推动产能扩建，支撑业绩增长

2022年，公司国内外业务主体的年度接单金额累计约54.04亿元，同比增长31%，成为多年来公司获得订单金额最高的一年。为积极抓住市场机遇、满足订单交付需求，公司相关业务单元将在2023年积极推动产能扩建工作。2023年初，子公司Fosber亚洲新瓦楞纸板生产线智能化工厂建设项目举行了奠基仪式，该项目占地约80亩，预计新工厂建成后，Fosber亚洲的生产能力将提高2倍以上。子公司万德数科在2022年8月迁入了新的厂房，该厂房面积接近原厂房的三倍，这一迁址有利于万德数科更好地满足持续增长的订单交付工作，为实现经营业绩的持续增长提供强有力的支持。子公司Fosber意大利也将在2023年推动新厂房的建设工作。此外，2023年3月，百胜动力年产76,400台高端水上动力产品绿色数智化工厂建设及研发中心新建项目正式开工，该项目将为百胜动力未来的发展奠定坚实基础。

2. 瓦楞纸包装装备业务：提升产业协同、释放增长潜能

公司核心主业智能瓦楞纸包装装备业务，覆盖瓦楞纸包装生产加工价值链的所有主要关键环节，产业链布局完善，各业务主体的产品、技术、销售网络、供应链等方面，相似共通之处较多，可互相借鉴、互为补充之处也较多，有利于公司推动集团内部各业务主体之间的融合、实现产业协同效应。

2023年，公司将持续推动Fosber意大利、QCorr的中高端瓦楞纸板生产线业务与Fosber亚洲的国产瓦楞纸板生产线业务，在研发设计、生产制造、供应链等方面的协同水平的进一步提升；推动东方精工（中国）与东方精工（欧洲）的瓦楞纸印刷包装产线设备业务，在研发设计、生产制造、供应链等方面协作的进一步深入；推动对Tirurita集团的深入整合和调整，激发其经营活力和发展潜力，并将Tirurita瓦楞辊压力辊引入中国，实现瓦楞辊压力辊业务的国产化本地化生产，支持国产高端瓦楞纸板生产线业务的发展的同时开拓Tirurita品牌产品在中国和亚洲的新市场。公司将推动国内业务主体，将欧洲领先的高端装备产品引入中国，并且根据中国和亚洲市场客户需求进行重新设计和改良，并实现在国内的生产制造，面向国内和亚洲市场行业客户推出适合的国产高端装备产品；推动集团内国外和国内业务主体，在供应链、产能、销售网络等方面的资源共享，实现优势互补和资源共用，提高核心主业整体经营效率、降低整体成本，提升整体市场竞争力，并在此基础上开拓新的市场；推动瓦楞纸包装装备业务与工业互联网行业解决方案、数字印刷解决方案业务的碰撞、结合，探索新的商业模式，打造的新产品组合，进而进一步打开核心主业的发展空间，注入新的发展活力。

3. 数字印刷解决方案业务：做大做强、拓展新领域

2023年，万德数科将聚焦于产品研发和销售两个方面，持续拓展业务。在研发方面，万德数科将在巩固瓦楞纸包装领域数字印刷解决方案基本盘的基础上，面向彩盒印刷、标签、家居建材等领域，开发数字印刷解决方案新产品，以满足行业市场需求，进一步打开万德数科的新发展空间，持续做大做强工业数字印刷业务，提高综合竞争力。在销售方面，万德数科将积极把握市场机遇，调整销售策略，扩展销售区域，加强在国内外销售和售后服务网络的建设和布局，加大对经销商、售后人员的专业培训，提高其专业技能和服务水平，为客户提供更加优质的售后服务。万德数科也将提高海内外参展的数量，以进一步扩大市场影响力和知名度。通过上述两个方面的工作，力图在2023年实现新的突破和发展。未来，随着数码印刷解决方案在多个领域的推广应用，万德数科将有更广阔的发展空间。

4. 工业互联网行业解决方案业务：快速发展壮大

随着数字化和智能化技术的发展，工业互联网和智慧工厂已成为制造业数字化转型和智能化升级的重要路径和手段。东方精工积极响应国家政策，把握时代机遇，持续对工业互联网和智慧工厂投入资源，积极

探索推动数字化和智能化技术在制造业的应用，为行业的发展注入新的活力。

2023年，公司将继续坚定不移地继续投入资源，推动工业互联网行业解决方案业务发展，助推行业客户的数字化转型和智能化升级。

研发方面，东方合智将不断完善、快速迭代和升级自主研发的工业互联网平台产品和智能生产信息化管理，持续提高产品性能、丰富功能，为在大包装领域的推广应用提供坚实支撑。

市场开拓方面，东方合智团队将加大在大包装领域推广东方合智工业互联网平台产品的应用，拓展工业互联网平台产品的应用领域，向瓦楞纸包装之外的包装领域拓展；积极开展线上线下的推广活动，参加2023年年度的行业展会，建立完善网上品宣和营销渠道。

行业生态方面，2023年东方合智将与更多的工业互联网领域的组织、企业建立合作关系，共同打造共赢生态，在工业互联网发展的时代浪潮中产生更大影响。

5. 外延业务：寻求产业协同、拓展新发展空间

公司坚持“内生+外延”业务共同发展、相互促进的“1+N”战略发展模式。“1”为公司核心主业瓦楞纸包装装备业务，作为公司发展的基石，公司专注聚焦、做强做大，力求在高端化、数字化、智能化的时代发展趋势中，获取更高的市场占有率；“N”是对子公司以及参股公司的孵化和培育。

2023年，外延业务的主体子公司亿能投资，将继续依托东方精工主营业务相关产业的优势，关注全球及中国产业链上优质公司，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，寻求实现产业协同效应。

在产业并购的同时，亿能投资将充分参与我国“十四五”规划鼓励发展的行业，股权投资聚焦高端装备制造、智能制造等硬科技含量高的战略新兴产业，投资行业空间广阔，具有良好产业优势的企业，在获得良好投资收益的同时，为集团拓展新的产业空间。

（三）未来可能面临的风险和应对措施

1. 汇率波动风险

公司主要海外业务主体Fosber意大利的主要结算货币和记账本位币为欧元，Fosber美国的主要结算货币和记账本位币为美元，国内业务主体的出口业务主要以美元结算。美元和欧元汇率的波动，对海外业务主体的资产和经营业绩在公司集团合并财务报表中的呈现有一定影响。欧元兑人民币汇率在2022年中大幅下跌，而美元兑人民币汇率则在2022年大幅跃升，一度创下2020年以来的高点。欧元兑人民币汇率在2022年的下跌幅度，大过于美元兑人民币汇率的升幅，对公司2022年度合并财务报表中呈现的经营业绩产生了一定负面影响。

展望2023年，美联储加息的节奏和路径，受多种因素综合影响仍有不确定性，叠加美国和欧盟区的通货膨胀水平和实体经济发展趋势，综合导致美元、欧元汇率在2023年仍存在出现超预期波动的可能。

应对措施：

密切跟踪全球金融市场和国家相关汇率政策，及时研判，选择合适的汇率管理工具对汇率风险进行主动管理，通过增加外币债务等方式，缩小风险敞口、增加汇兑收益；依靠集团化管理，加强对不同国家地区资金统筹水平，在集团层面平衡、对冲汇率波动风险。

2. 海外市场通货膨胀风险

Fosber集团的业务、资产、团队人员均分布在欧洲和北美，自身及其下属成员企业采用本地化管理和运

营模式，产品设计、开发、生产制造都在欧美当地。公司瓦楞纸包装装备产品所需的原材料主要包括各类钢板、钢制件等。2022年美国 and 欧洲的通胀水平持续保持高位，叠加地缘政治、部分原料供应不足，对海外业务主体的经营成本造成了一定影响。展望2023年，美国 and 欧洲的通货膨胀的变动趋势并不明朗。有预测欧元区的通货膨胀率将保持较高水平，但美国的通货膨胀预测则存在一定不确定性。

应对措施：

公司将持续关注重要原料、零部件的市场价格，持续开展动态分析和研判；强化主动管理、沟通协作，采用诸如适度调整货款结算方式、对重要原料适时签订长期采购协议等应对措施，控制原料采购价格的波动幅度；持续优化和提升海外业务主体的运营效率；充分发挥公司业务资产全球化布局带来的较强的集团内部跨大洲跨国家的资源调配能力，通过合理规划管理集团内部交易、资源共享，配集团内部优化资源配置、降低集团的整体成本。

3. 财务投资业务的潜在风险

基于公司实际和发展需要，近年来公司以部分闲置的自有资金，适度开展证券投资和委托理财等财务投资类业务。开展上述业务存在因受金融市场波动、收益不确定性的风险；理财业务中如受托方在投资策略、资金使用等方面出现风险事件，可能导致公司承受一定投资损失的风险。

应对措施：

在保障公司主业正常运转所需资金不受影响的前提下，合理控制财务投资的资金规模；持续建立完善证券投资、委托理财的内控制度和机制规范；持续强化对证券投资业务的风控管理，保障投资资金的安全，严格控制风险敞口；根据经济形势以及金融市场的变化，持续跟踪分析证券投资的进展情况及资金投向、项目投资进展情况、资本市场表现等，及时采取相应的保全措施，控制投资风险。

广东东方精工科技股份有限公司

董事会

2023 年 3 月 24 日