

深圳市裕同包装科技股份有限公司

2022 年度董事会工作报告

2022 年公司董事会严格按照《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》等法律法规及《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》等公司制度的规定，切实履行股东大会赋予的董事会职责，严格执行股东大会各项决议，围绕年度经营目标，持续开拓创新，实施精细化管理，在经营管理团队及全体员工的共同努力下，公司 2022 年度营业收入和净利润取得了一定的增长。全体董事认真负责、勤勉尽职，为公司董事会的科学决策和规范运作做了大量富有成效的工作。现将 2022 年董事会工作汇报如下：

一、2022 年度公司基本经营情况回顾

报告期内，面对国内外纷繁复杂的宏观环境，公司管理层在董事会的正确领导下，统揽全局、沉着应对，以战略为导向，提前规划，凝心聚力，通过大力发展新业务和新兴细分市场、加快推进信息化和智能工厂建设、全面深化客户服务和精益生产等措施，全公司上下团结一致、共同努力，在营业收入、净利润方面实现了稳健增长。

2022 年，公司实现年营业收入 163.62 亿元，同比增长 9.49%；归母净利润 14.88 亿元，同比增长 45.46%。

二、2022 年度公司董事会工作

2022 年，公司新兴细分市场持续发力，智能工厂顺利投产，环保包装业务顺利推进，行业护城河不断加深巩固。公司前瞻性的战略布局，成为业绩增长的持续驱动力。

1、新市场及新业务开发成效显著，营收实现逆势增长

2022 年，公司的新市场及新业务开发取得显著成效，在全球经济和政治局

势较为复杂、严峻的环境下，营收实现逆势增长。公司通过加强项目管理制，强化整体解决方案能力，并充分发挥智能工厂的低成本和差异化优势，使得客户满意度进一步提升；同时，公司继续加大新市场及新业务的开发力度，加快拓展环保业务和酒包、烟包业务布局，实现了环保包装和化妆品包装等多项业务营收较快增长，共同推动公司营收逆势增长。

2、欧美市场不断开拓，环保研发持续加码

2022 年，公司的环保包装业务继续保持快速增长趋势，并在研发创新、智能制造、生产布局、市场拓展和品牌营销等多方面持续发力。公司的环保研究院通过自主研发、院校合作和企业强强联合等多种方式，成功开发出多种环保包装新材料，包括市面上首款全植物纤维环保猫砂产品，以及与合作伙伴莫迪维克、安姆科三方联合研发的一系列肉类生鲜食品的可持续加工与包装解决方案。公司持续完善环保包装生产布局，截至报告期末，已在全球建成若干制品及原材料生产基地。市场拓展方面，公司在巩固国内市场的同时，不断扩大欧美市场份额，已成功合作航空餐饮和连锁商超等大型国际客户。公司的品牌营销能力也在不断增强。报告期内，公司联合中包联、绿色江河和饿了么等机构及企业，举办了包含“世界环境日”、“全国低碳日”、“世界城市日”等环保公益活动在内的多个绿色宣传活动，以多种渠道推广绿色生活理念，宣传裕同环保品牌。

3、可持续发展行动获认可，可持续发展管理步入新阶段

2022 年，公司可持续发展管理逐步进入新阶段：基于已有的可持续发展管理架构、愿景和目标，将重点关注领域拓展至“创新生产与员工发展”；在认知提升方面，持续开展对公司高管、中层和专案团队的 ESG 培训，全方位增强公司员工 ESG 思维和执行能力；在内部执行层面，针对碳排放、“三废”管理、原材料采购、卓越设计等关键领域制定了发展目标，督促集团各部门和各分子公司朝着既定目标坚定前行；在增强与客户、政府和投资者等利益相关方沟通方面，输出了专业化的《可持续发展报告》，公司的可持续发展理念和行动得到了广泛认可与支持，并获得深圳证券交易所——国证 ESG“AAA”评级、2022 年 Wind ESG 最佳实践上市公司等诸多荣誉。

4、许昌智能工厂全面投产，智能化建设有序推进

智能制造是包装行业转型升级的必然路径，也是包装企业提质增效、构建核心竞争力的重要引擎。2022 年，在许昌工厂全面投产的同时，公司复制成熟的智能工厂模式，有序推进多家分子公司智能工厂建设。其中，合肥裕同和武汉裕同智能工厂已完成升级改造，成都裕同、苏州裕同及湖南裕同智能工厂建设也正式立项实施。公司自主开发的信息化管控系统 MES/WMS 在合肥智能工厂的落地实施，标志着公司智能工厂建设的配套信息化管理系统已实现自主可控，而数字孪生系统的开发和应用，亦使得企业运营管理更加直观、高效。在多家智能工厂改造完成后，公司智能工厂的地域分布会更加科学合理，将为公司打造行业一流的智造能力，强化公司区域竞争力，持续巩固公司的行业领先地位。

5、烟包新市场开拓取得突破，制造模式转型逐步深化

近年来，公司持续加大烟包业务投入力度。烟包专案紧握行业机遇，利用自身优势，结合各烟包客户产品需求，前瞻性定位并布局优质战略性资源，打造湖南岳阳、武汉江夏、武汉东西湖和河南许昌四大烟包制造基地，并积极推动标准化、自动化、信息化和数字化改造，实现制造模式转型，引领行业跨越式发展。2022 年，烟包业务的新市场开拓取得突破，河南和陕西市场实现营收增长；公司在行业内首创手工条盒的自动化作业，并于 2022 年新导入自动化生产线，有效提升了品质一致性和产出效率；智能化改造方面，武汉裕同智能工厂已改造升级完成，对内实现提质增效，对外获得政府认可，截至本报告披露日已获颁武汉工业智能化改造示范项目证书。

6、高度重视品牌建设，品牌影响力逐渐凸显

公司秉承“韧性增长、品牌护航”的宗旨，致力于提升品牌价值，做客户信赖的合作伙伴。2022 年，公司的品牌建设和管理取得了丰硕成果，得到了社会各界和国内外客户的广泛认可和高度评价，并荣获“第七批国家制造业单项冠军”、“中国制造业民营企业 500 强”、“2022 胡润中国 500 强”、“2022 广东省民营企业 100 强”、“2022 出版业科技与标准应用示范单位”、“2022 企业标准‘领跑者’”、“2022 年 Wind ESG 最佳实践上市公司”和“国证 ESG 评级 AAA 级”等诸多荣誉。2022 年 10 月，YUTO 亮相全球最大包装展 PACK EXPO，在国际包装大平台展示了中国包装品牌的独特魅力，树立了行业新标杆形象。

7、化妆品包装持续发力，高端品牌客户份额稳健增长

2022年，公司的化妆品包装业务营收实现稳健增长，并进一步提升了自身在化妆品及日化行业的品牌声誉。为更好服务于化妆品行业客户，公司一直致力于强化化妆品包装专项制造能力及精品礼盒的印后自动化水平，并重点培养专属营销服务团队。经过多年积累，公司创新的设计理念、优质的打样能力以及快速稳定的生产交付能力获得众多客户认可和信赖，实现多个高端品牌客户份额的持续增长。当前，国内外消费品市场竞争激烈，包装在塑造品牌形象、激发购买欲望等方面的作用更加凸显，包装已成为品牌商提升品牌价值和市场竞争力的重要媒介。未来，公司将持续聚焦与高端品牌客户的深入合作，打造行业领先的销-产-供智能化服务体系，致力于为化妆品客户提供一站式包装服务解决方案，成为行业主力军。

8、收购深圳仁禾、深圳华宝利，增强产业协同

报告期内，公司完成了对深圳仁禾和深圳华宝利的收购，其中深圳仁禾是市场领先的软制品制造商，深圳华宝利是市场领先的声学类产品开发和制造商。收购完成后，公司未来将与深圳仁禾、深圳华宝利进一步协同客户资源，增加客户粘性，为包装客户提供一体化产品服务，有望进一步扩大公司的业务范围和营收增长点。未来在保证公司现金流稳定充足的前提下，公司也将继续寻找有技术门槛、有护城河且可以与公司协同发展的优质标的，把握行业战略整合期的优质收购机遇，扩大市场覆盖，丰富产品组合。

三、董事会会议召开情况

2022年公司董事会共召开了6次会议,对下列重要事项进行审议:

(1) 2022年4月25日,公司以现场表决方式召开了第四届董事会第十四次会议,会议审议并通过了《关于<2021年度总裁工作报告>的议案》、《关于<2021年度财务决算报告>的议案》、《关于<2021年年度报告全文及其摘要>的议案》、《关于<2021年度董事会工作报告>的议案》、《关于<2021年度独立董事述职报告>的议案》、《关于<2021年度内部控制自我评价报告>的议案》、《关于<2021年度募集资金存放与使用情况专项报告>的议案》、《关于2021年度高级管理人

员薪酬的议案》、《关于 2021 年度利润分配预案的议案》、《关于〈2021 年度可持续发展报告〉的议案》、《关于〈内部控制规则落实自查表〉的议案》、《关于 2022 年度日常关联交易预计的议案》、《关于 2022 年度银行授信及调整对子公司担保金额及期限的议案》、《关于 2022 年度开展外汇套期保值业务的议案》、《关于使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》、《关于公司续聘会计师事务所的议案》、《关于变更部分募集资金项目实施主体的议案》、《关于投资性房地产会计政策变更的议案》、《关于收购深圳市仁禾智能实业有限公司 60% 股权的议案》、《关于与九江市永修县人民政府签署〈裕同包装项目合同书〉的议案》、《关于与九江经济技术开发区管理委员会签署〈消费电子类包材生产项目合同书〉的议案》、《关于与泸州市江阳区人民政府签署〈招商投资协议〉的议案》、《关于增加公司回购股份金额的议案》、《关于修订〈公司章程〉的议案》、《关于修订〈股东大会议事规则〉的议案》、《关于修订〈董事会议事规则〉的议案》、《关于修订〈总裁工作细则〉的议案》、《关于〈2022 年第一季度报告〉的议案》、《关于召开公司 2021 年度股东大会的议案》等二十九项议案。

(2) 2022 年 6 月 28 日,公司以通讯表决方式召开了第四届董事会第十五次会议,会议审议并通过了《关于变更第二期员工持股计划资产管理机构和存管账户的议案》。

(3) 2022 年 7 月 21 日,公司以通讯表决方式召开了第四届董事会第十六次会议,会议审议并通过了《关于收购深圳华宝利电子有限公司 60% 股权暨关联交易的议案》。

(4) 2022 年 8 月 23 日,公司以通讯表决方式召开了第四届董事会第十七次会议,会议审议并通过了《关于〈公司 2022 年半年度报告全文及其摘要〉的议案》、《关于〈公司 2022 年半年度募集资金存放与使用情况专项报告〉的议案》等两项议案。

(5) 2022 年 10 月 24 日,公司以通讯表决方式召开了第四届董事会第十八次会议,会议审议并通过了《关于〈2022 年第三季度报告〉的议案》。

(6) 2022 年 12 月 2 日,公司以通讯表决方式召开了第四届董事会第十九次会议,会议审议并通过了《关于回购公司股份的议案》。

四、严格执行股东大会决议,确保各项决策顺利实施

报告期内,公司共召开了 1 次股东大会, 具体如下:

2022 年 5 月 20 日, 公司通过现场投票与网络投票方式召开了 2021 年度股东大会, 会议审议通过了《关于<2021 年度财务决算报告>的议案》、《关于<2021 年度报告全文及其摘要>的议案》、《关于<2021 年度董事会工作报告>的议案》、《关于<2021 年度监事会工作报告>的议案》、《关于<2021 年度独立董事述职报告>的议案》、《关于<2021 年度内部控制自我评价报告>的议案》、《关于 2021 年度利润分配预案的议案》、《关于 2022 年度银行授信及调整对子公司担保额度的议案》、《关于公司续聘会计师事务所的议案》、《关于修订<公司章程>的议案》、《关于修订<股东大会议事规则>的议案》、《关于修订<董事会议事规则>的议案》等十二项议案。

公司董事会按照《公司法》及《公司章程》等有关规定,严格执行上述股东大会决议,充分发挥董事会职能作用,确保各项决策顺利实施, 推动了公司治理水平的提高。

五、独立董事履职情况

1、以严谨态度勤勉行事并对所议事项表达明确意见

2022 年度, 公司独立董事对需提交董事会、董事会专门委员会审议的议案都进行了深入了解和仔细研究, 运用自身的专业知识, 积极参与讨论, 提出合理建议, 并在此基础上独立、客观、审慎地对公司重要事项均发表了独立意见, 履行了监督职能。

2022 年公司重大经营决策事项均严格按照规定履行了相关程序, 公司召开的董事会及专门委员会均合法有效, 对公司 2022 年历次董事会会议审议的议案未提出异议, 对需独立董事发表意见的事项均谨慎地发表了独立意见。

2、现场办公及调研情况

2022 年度, 独立董事利用现场参加会议的机会以及其他时间到公司进行现场调查和了解, 不定期听取公司管理层对公司经营状况及重点项目进展情况的汇报, 通过定期报告、临时报告、董事会会议材料等多种形式对公司的生产经营和财务情况进行了解, 并通过电话和邮件等方式与公司董事、董事会秘书、财务负

责人及其他相关人员保持密切联系，及时了解掌握公司经营与发展情况，关注行业形势以及外部市场变化对公司经营状况的影响，深入探讨公司经营发展中的机遇与挑战，及时提示风险，履行了独立董事职责。

3、向公司提出规范发展建议

2022年，独立董事分别结合自身在公司所处行业、会计以及投资并购等领域多年从业经验，对公司的战略规划、审计工作、规范治理、对外投资等方面工作提出了多项建议：

建议公司加强行业前瞻性技术的研发工作，持续提升公司技术先进性，保障公司的竞争优势，实现可持续发展。建议公司及审计机构主动并持续监督公司运营中各重要内控事项，做好风险防控工作；建议审计机构加强与审计委员会的沟通，全面的反映审计中发现的问题，便于委员会对公司情况更清楚的掌握，对审计服务的质量提出更高要求。建议公司要不断完善和细化公司制度与业务流程，规范各项业务运行制度和程序，避免发生潜在的法律风险。建议公司对外进行投资并购时，做好尽职调查工作，对标的资产进行充分调查和评估，严格控制对外投资并购可能存在风险。独立董事对公司的有关建议均被公司采纳。

独立董事出席董事会情况						
独立董事姓名	本报告期应参加董事会次数	现场出席次数	以通讯方式参加次数	委托出席次数	缺席次数	是否连续两次未亲自参加会议
胡旻	6	1	5	0	0	否
王利婕	6	1	5	0	0	否
邓赟	6	1	5	0	0	否
独立董事列席股东大会次数	胡旻			1		
	王利婕			1		
	邓赟			1		

六、董事会下设专门委员会在报告期内履行职责情况

董事会下设战略委员会、薪酬与绩效考核委员会、提名委员会、审计委员会四个专门委员会，根据《上市公司治理准则》、《公司章程》、《董事会议事规则》以及各专业委员会实施细则赋予的职权和义务，认真履行职责。

（一）报告期内董事会战略委员会履职情况报告

战略委员会成员由三名董事组成，其中独立董事一名。报告期内，公司共召

开了 1 次董事会战略委员会，具体如下：

(1) 2022 年 4 月 25 日公司通过现场表决方式召开了第四届董事会 2022 年第一次战略委员会，会议审议通过了《关于<2021 年度总裁工作报告>的议案》。

报告期内，公司战略委员会按照《公司章程》、《董事会战略委员会工作细则》以及相关法律法规的规定，认真履行职责，对公司长期发展战略进行研究并提出建议，就公司发展规划、研发技术方向等问题为董事会决策提供了有力的参考意见。

(二) 报告期内董事会薪酬与绩效考核委员会履职情况报告

薪酬与绩效考核委员会由三名董事组成，其中独立董事两名。报告期内，公司共召开了 1 次董事会薪酬与绩效考核委员会，具体如下：

(1) 2022 年 4 月 25 日，公司通过现场表决方式召开了 2022 年第一次薪酬与绩效考核委员会，会议审议通过了《关于 2021 年度高级管理人员薪酬的议案》。

报告期内，公司薪酬与绩效考核委员会依照法律、法规以及《公司章程》、《公司董事会薪酬与绩效考核委员会工作细则》的规定，对公司董事、监事和高级管理人员的薪酬情况履行了考核程序。

(三) 报告期内董事会提名委员会履职情况报告

董事会提名委员会由三名董事组成，其中独立董事两名。报告期内，公司未召开董事会提名委员会。

报告期内，公司提名委员会依照法律、法规以及《公司章程》、《公司董事会提名委员会工作细则》的规定，履行了相关职责。

(四) 报告期内董事会审计委员会履职情况报告

审计委员会由三名董事组成，其中独立董事两名。报告期内，公司共召开 4 次董事会审计委员会，具体如下：

(1) 2022 年 1 月 13 日公司通过现场表决方式召开了第四届董事会 2022 年第一次审计委员会，会议审议通过了《关于<2021 年度审计报告沟通事项（审计

计划阶段) >的议案》。

(2) 2022年4月25日公司通过现场表决方式召开了第四届董事会2022年第二次审计委员会,会议审议通过了《关于<2021年度财务决算报告>的议案》、《关于<2021年度审计报告沟通事项(审计沟通总结阶段)>的议案》、《关于<2021年度报告全文及其摘要>的议案》、《关于2021年度内部控制自我评价报告的议案》、《关于<2021年度募集资金存放与使用情况专项报告>的议案》、《关于<2022年第一季度报告>的议案》、《关于公司续聘会计师事务所的议案》、等七项议案。

(3) 2022年8月23日,公司通过通讯表决方式召开了第四届董事会2022年第三次审计委员会,会议审议通过了《关于<公司2022年半年度报告全文及其摘要>的议案》、《关于<公司2022年半年度募集资金存放与使用情况专项报告>的议案》。

(4) 2022年10月24日,公司通过通讯表决方式召开了第四届董事会2022年第四次审计委员会,会议审议通过了《关于<2022年第三季度报告>的议案》。

报告期内,董事会审计委员会严格按上市公司监管部门规范要求,履行公司《审计委员会工作细则》所规定职责,监督公司的内部审计制度及其有效地实施,指导内部审计部门开展内部审计工作,定期召开会议审议内部审计报告,并向董事会汇报工作情况。

在年度定期报告编制过程中积极地与公司聘请的外部审计师沟通审计进度情况,并督促外部审计师在约定时限内提交审计报告及对公司年度审计报告进行审核。

七、2023年工作规划

2023年,公司将以综合成本领先战略为基础,结合差异化战略、区域龙头战略和专案战略,通过继续开拓新客户、新兴细分市场、新业务及国际化布局,强化精益管理、项目管理制、智能制造、自动化信息化升级及品牌建设等,从持续提升公司核心竞争力。其中,将重点开展如下工作:

- 1、加快推进区域龙头战略和专案战略,更好更快实现高质量发展

自创业以来，公司锐意进取，经过二十余年高速增长，已成长为行业头部企业，并在消费电子和白酒包装市场处于行业领先地位。目前，公司在国内的生产布局已基本覆盖主要经济区域。为实现基业长青，公司规划了区域龙头战略，即做大做强分子公司业务，使其成长为所在区域富有竞争力的头部企业。同时，基于公司前期部分专案的成功实践，公司也将更加积极推广专案战略，在当前及目标细分市场，凝聚共识，集中力量，以专案形式集中开发和经营。区域战略与专案战略相辅相成，部分新兴市场的专案战略聚焦于区域中的产业集群，而区域龙头战略则依托新兴市场专案战略执行落地。基于此，在新兴市场专案战略落地过程中，各区域重点分子公司的市场和经营将更加聚焦，更加专业化，实现做专做精。在区域龙头战略和专案战略加持下，公司将更好更快地实现高质量发展，为公司二次腾飞提供源源不断的动力。

2、环保新材料研发领先同行，品牌推广跑出加速度

近年来，公司的环保包装业务发展迅速，已成为公司营收增长的重要驱动力之一。2023年，公司将与业内顶尖的合作伙伴建立更加紧密的合作关系，携手打造具备市场竞争力的环保包装产品和服务。公司将持续加快新型植物纤维、耐高低温无氟防油材料及环保缓冲材料等项目研发，推进植物纤维环保猫砂和新一代耐高低温无氟植物纤维餐盒等新产品量产落地，满足客户需求，构筑技术壁垒。同时，公司将继续扩大环保植物纤维原材料上游生产基地布局，降低生产成本，保障原材料稳定供应。不仅如此，公司还将落实四个“加”的品牌推广策略，加速数字化营销，加快海外市场开发，加强行业合作以及加大用户教育，以进一步提升“YUTOECO”的品牌影响力。

3、深化烟包产业链延伸，继续推动自动化和智能化改造

烟包业务发展是公司发展战略的重要一环。2023年，烟包业务将加大研发创新投入，深化产业链延伸，并进一步推动自动化和智能化改造，实现降本增效的同时，提升行业竞争力。公司将建设独立的烟包样品开发中心，协同各中烟公司开发新品，不但可以助力客户产品迭代，还能掌握行业前沿技术，洞悉客户的产品发展趋势，抢占行业先机；公司还将成立全息材料光刻纸的研发和制版中心，逐步建立起国内领先、国际一流且完全自主的光刻设计开发的能力；自动化和智

能化方面，公司将继续导入新工艺、新材料，进行设备升级换代，研发烟包手工盒自动化整线技术，并启动湖南裕同的智能工厂建设，以智能制造提升效率，持续保持成本领先优势。

4、推动可持续发展管理落地，实现利益相关方协同共赢

可持续发展管理是企业基业长青的一项重要战略性工作。2023 年公司会将可持续发展理念与公司的精益管理、节能降耗理念相结合，推动可持续发展管理进入深水区，促进公司各职能和业务部门明确变革方向，完善 ESG 目标。此外，公司将更加注重可持续发展管理的落地工作，在紧跟优质客户可持续发展战略目标的同时，自我部署和迭代新任务与新目标，最终与利益相关方实现协同共赢。

5、扩大优势，持续提高化妆品包装市场份额

经过多年投入和积累，公司在化妆品包装领域的规模与能力快速提升，化妆品包装已成为公司的重要细分市场之一。2023 年，公司的化妆品业务将以纸包装为核心，充分利用并巩固自身各项优势，持续提高在化妆品日化领域的市场份额。公司将发挥自身一体化产品服务优势，形成“纸包装+塑料包装+环保包装”的产品组合，解决客户分散式采购需求；借助公司完善的生产基地布局，调动公司的异地产能，为客户提供快速响应的就近交付；基于客户的环保需求，向高端客户推广环保包装，协助客户塑造良好的品牌形象，提升产品附加值。同时，公司还将推进“三步走”策略，从纸包装、软管到分装为客户提供一站式解决方案，并深度捆绑大客户，持续做大客户份额。

6、开拓品牌发展多元路径，打造差异化竞争优势

基于二十多年在行业中建立起来的品牌信誉和知名度，公司将持续加强品牌差异化战略，打造全面的品牌整合营销传播体系，通过多种营销方式，如数字营销、品牌出海、公益传播等，提升 YUTO 品牌在全球的知名度和影响力，为公司在新时代下的韧性增长提供有力支持。2023 年，公司还将在 Interpack、Pack Expo Las Vegas 等多个国际包装大平台上开展全面的品牌形象宣传活动，向全世界展示公司领先的技术优势和卓越的包装产品，彰显 YUTO 品牌实力。

深圳市裕同包装科技股份有限公司

董事会

二〇二三年四月