

## 广东东方精工科技股份有限公司

### 2023 年度董事会工作报告

2023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2023年工作情况汇报如下：

#### 第一部分：2023 年度董事会运作情况

##### （一）董事会会议召开情况

2023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3次，以通讯表决方式召开6次，审议通过议案46项，所有议案均获得出席会议董事的全票表决通过（除回避表决的情况外）。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6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7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6次会议，对公司2020年限制性股票激励计划激励对象绩效考核结果、2022年限制性股票激励计划激励对象绩效考核结果、限制性股票限售期解除限售条件成就、第五届董事会独立董事津贴以及第五届监事会监事津贴等事项进行了审核；提名委员会召开了3次会议，对公司第五届董事会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《上市公司独立董事管理办法》、《公司章程》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》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：2023 年公司经营回顾

### （一）概述

2023年，我国经济保持总体回升向好的发展态势，国内生产总值增长5.2%，高质量发展扎实推进。我国装备制造业利润实现4.1%的正增长，产业链优化升级深入推进，工业发展新动能持续培育壮大。

在董事会和管理团队的坚强领导下，2023年，全体员工积极把握机遇、脚踏实地、奋斗进取，推动公司经营业绩延续了2023年的良好增长势头。

2023年，公司实现整体营业收入47.46亿元，同比增长21.91%；实现利润总额6.59亿元，同比增长30.20%；实现归属于上市公司股东的净利润4.33亿元，同比下降3.12%；实现经营活动产生的现金流量净额4.87亿元，同比下降3.78%。

单位：万元人民币

业务板块	营业收入	2023 年度营业收入比上年同期增减	毛利率	2023 年度毛利率比上年同期增减
<b>智能包装装备</b>	<b>400,867.34</b>	<b>20.72%</b>	<b>29.80%</b>	<b>2.08%</b>
瓦楞纸板线	320,988.93	23.29%	28.61%	3.19%
瓦楞纸箱印刷包装线	64,444.48	1.44%	34.00%	-0.17%
数码印刷设备	15,433.93	88.51%	36.89%	-13.62%
<b>水上动力产品</b>	<b>73,706.39</b>	<b>28.86%</b>	<b>26.02%</b>	<b>1.69%</b>

注：数码印刷设备业务单元、控股子公司万德数科自2022年6月起纳入公司集团合并报表范围，2023年万德数科的营业收入100%纳入东方精工集团合并报表范围。

2023年，公司国内外所有业务主体年度接单金额累计约54亿元人民币，截至2023年12月底在手订单累计约36.35亿元人民币，充沛的订单储备为公司业绩的持续增长奠定了坚实的基础。

受益于芯片、电子元器件和原材料供应紧张的情况在2023年得到改善，公司瓦楞纸板线主要业务单元Fosber意大利的供应链可靠性得到明显提升，在采购、库存和物流等方面的运转效率相较于2022年明显提升。上述情况使得Fosber意大利在2023年实现了更高效的“精益生产”，有效支撑了订单交付效率的提升，Fosber意大利的订单生产交付期限，由2023年上半年的12个月进一步缩短到2023年下半年的9个月左右，年底进一步缩短至6个月左右。

## （二）报告期内主营业务经营情况

### 1. 智能包装装备板块

2023年，公司智能包装装备板块整体实现营业收入40.09亿元，同比增20.71%；整体新增订单约45.95亿元人民币，截至2023年12月末，整体在手订单约34.12亿元人民币（订单统计口径为包含整机设备、配件和服务的全部订单）。

#### A. 瓦楞纸板生产线业务

##### a) 海外部分

2020年~2022年期间，受益于美国和欧洲电子商务市场快速增长拉动瓦楞纸包装消费，纸包装行业中大厂商的资本开支增加，以及可持续发展、绿色经济等方面因素的综合影响，主要服务于欧洲和北美瓦楞纸包装行业市场的Fosber集团，实现了业绩快速增长。2023年，海外瓦楞纸包装装备市场的稳健发展势头仍得以持续，Fosber集团以一贯稳健的经营和更全面的发展，实现了整体营收净利的良好增长。

2023年，Fosber集团整体实现营业收入29.17亿元人民币，同比增8%，实现净利润2.86亿元人民币，同比增28%。从2015年到2023年，Fosber集团营业收入的年复合增长率15%，净利润的年复合增长率26%（上述营业收入和净利润均为Fosber集团合并报表口径）。

随着2023年美国 and 欧洲的通胀水平相较于2022年出现下降，Fosber意大利的主要原材料和电力的市场价格相较于2022年也有所下降，成本端压力有所缓解；2022年电气元件的供应紧张情况在2023年也有所改善，这使得Fosber意大利整体毛利率相较于2022年出现提升。

在欧洲市场，Fosber意大利与欧洲瓦楞纸包装行业的领军者和大型企业继续保持了持续多年的密切合作，为欧洲区订单销售的稳定增长提供了坚实支撑；在美国市场，Fosber美国也与美国瓦楞纸包装行业巨头企业继续保持密切合作，巩固了作为美国瓦楞纸包装装备行业市场龙头的地位。2023年子公司Fosber美国的整体收入相较于2022年增长约40%。在拉美市场和非洲市场，2023年，Fosber集团的市场拓展也取得了积极进展，收获了整线订单。

瓦楞辊压力辊业务方面：

2023年，在股东和董事会的支持下，子公司Tiruña集团启动了新的商业计划，主要包括：产能扩建和升级：计划投入近1,000万欧元，预计完成后，Tiruña集团瓦楞辊压力辊的产能预计在现有基础上提高近60%。提高生产效率：推行“丰田精益生产”模式，增加产线班次，提升运营效率和产能利用率。2023年第一阶段工作已实施完毕。Tiruña集团将延长“丰田精益生产”的模式到2024年，以进一步建立精益生产的企业文化。

随着上述商业计划逐步落地，Tiruña集团的经营活力被进一步激发，经营业绩实现更快速增长。2023年，Tiruña集团实现营业收入2.3亿元人民币。

Tiruña集团在作为Fosber品牌瓦线的核心零部件供应商、向Fosber集团供应瓦楞辊压力辊的同时，也面向集团外第三方客户（包括其他品牌的瓦楞纸板生产线厂商和瓦楞纸包装厂商）提供高性能的瓦楞辊压力辊产品。2023年Tiruña集团向集团外第三方客户的销售额同比增15%，成功进入一家欧洲瓦楞纸包装行业巨头的供应链。2023年Tiruña集团进一步巩固了在美洲和欧洲市场的竞争力。

## b) 国内部分

2023年，Fosber亚洲实现营业收入3.9亿元人民币，同比增长约72%，其中瓦线整机产品销售约同比增长约150%，创下自2019年以来最好成绩，2019年到2023年连续5年的营业收入年复合增长率约20%。

2023年Fosber亚洲推出的国产高端瓦楞纸板生产线S/Line 2.8m、解决瓦楞纸板生产“快速换单”痛点的“Instant Set/秒机”双模组纵切机产品，在2023年的销售取得突破，在国内市场和海外市场均收获订单。在知识产权方面，2023年末Fosber亚洲累计获得授权的发明专利和软件著作权合计83项，相较于2022年末增长约30%。Fosber亚洲将国产高端瓦楞纸板生产线的国产化率进一步提升，实现了部分关键部件的国产化；在保持较好水平的订单生产交期的同时，也实现了瓦线生产的进一步降本增效。随着行业影响力的提升，越来越多的行业客户携手Fosber亚洲，成为国产高端瓦楞纸板生产线的用户。

## B. 瓦楞纸箱印刷包装线业务

海外市场方面：2023年，东方精工（中国）持续保持竞争力，在北美、“一带一路”沿线国家等市场取得积极成效，收获较好的整线订单销售。东方精工（中国）的海外市场拓展采取“代销+直销”相结合的模式，2023年公司海外营销团队能更多的走出国门，与海外客户面对面沟通交流，在开拓直销区域市场取得了积极成果。此外，东方精工（中国）还加强了国际市场的服务团队建设，持续提高海外市场的产品安装交付、售后服务的质量水平。报告期内，东方精工（中国）的出口收入占比约为72%。

国内市场方面：随着我国经济总体的恢复发展，2023年，东方精工（中国）在国内市场销售收入同比增长约44%，国内市场新增整线/整机订单同比增长超过58%。2023年5月和7月，东方精工（中国）亮相2023中国国际瓦楞节、2023中国（天津）印刷包装产业博览会和2023中国国际瓦楞展，获得了较高的行业关注度，并在展会上收获多笔意向订单。

在生产运营方面，2023年东方精工（中国）建设的“数字化工厂”项目通过验收，该项目通过WPS排程、MES、WMS、SRM等模块全流程打通，可实现对订单进度、生产绩效、产能分析、质量管理、产品追溯和存货管理等提供分析报告，为生产决策提供了有利数据，帮助提高整体运营效率和降低成本。报告期内，东方精工（中国）也进一步降低了整体生产升本、提高运营效率。

### C. 数码印刷设备业务

控股子公司万德数科自2022年6月起纳入公司集团合并报表范围，2023年万德数科的营业收入100%纳入东方精工集团合并报表范围，报告期内万德数科实现营业收入1.6亿元人民币，新增订单约1.8亿元人民币，成为东方精工智能包装装备业务板块新的业绩增长曲线。

在2023年国民经济的恢复发展过程中，瓦楞纸包装行业尤其是数量众多的三级厂，对采用数码印刷设备相较于传统印刷设备，所具备的特点，包括一次性前期投入更少、印刷数据可变性更好、对终端包装灵活性和短平快营销需求特点的适配度更高，能实现更高周转率、更高及时交付率、更高投资回报率等，业界的一致认可度显著提高。

2023年万德数科主动出击，积极开拓市场，参加了多达8场海内外行业展会，包括在德国、越南、泰国和印度尼西亚举办的行业展会，以及在国内上海举办的中国国际瓦楞展等，在参展期间收获了大量意向订单，其中2023年7月在上海举行的2023中国国际瓦楞展上，收获意向订单约5,000万元人民币；分别在上半年和下半年举行了2场工厂开放日，邀请了业界的数百名客商、合作伙伴参加，现场分享数码印刷机让三级厂实现盈利的案例，交流包装行业生意经，打造行业联手共同富裕的发展新模式。

新产品新技术方面：2023年万德数科的4大系列数码印刷整机产品，性能和生产效率持续改进提升，尤其是面向高端市场的高速彩印数码印刷机，在机器的稳定性和生产效率方面有了重大提升，收获了客户好评和多台订单销售。万德数科凭借在国内数码印刷领域较强的产品研发能力，建立了良好的品牌形象和行业口碑，领先的技术和良好的可靠性稳定性、有竞争力的性价比等，成为万德数科的主要竞争优势。

2023年7月，万德数科荣获国家级专精特新“小巨人”荣誉称号。

## 2. 水上动力设备板块

2023年，控股子公司百胜动力实现营业收入7.37亿元人民币，同比增长29%，实现净利润0.95亿元，同比增长30.95%。2023年，百胜动力舷外机产品销量8.32万台，占全球中小马力舷外机销量的11.50%。

受益于海外市场水上休闲运动对舷外机产品的需求持续，以及国内专用市场的国产替代，2023年百胜动力的舷外机销售收入保持较好的增长势头。受益于中大马力国产替代的需要以及国内产业链配套逐渐成熟，百胜动力逐步实现从中小马力向中大马力舷外机产品的转型。

销售方面，2023年，百胜动力积极参加面向国内外水上运动市场的展会，加强市场营销力度，3月参加上海国际船艇展，5月参加中国进出口商品交易会。面向海外积极拓展“一带一路”沿线国家市场，在俄罗斯等国家的舷外机销售增长良好。

生产方面，百胜动力持续挖掘现有产能潜力，舷外机产值持续增长。2023年内百胜动力年产76,400台高端水上动力设备绿色数智化工厂建设及研发中心新建项目正式开工，该项目是在百胜动力现有主营业务的基础上，结合国家产业政策和行业发展特点，以现有技术为依托对现有业务进行拓展和升级。项目投产后，预计将扩大舷外机整体产销规模，有利于进一步发挥公司技术、产品、客户、品牌和管理资源优势，增强市场竞争能力、可持续发展能力和抵抗市场变化风险的能力。

2023年1月，百胜动力在深圳证券交易所创业板IPO的申请，获深圳证券交易所

所创业板上市委员会2023年第2次会议通过。目前百胜动力IPO申请处于正常审核状态，待向中国证监会提交注册，排队情况正常。

### 第三部分：2024 年度工作规划

#### （一）2024 年度主要经营计划

##### 1.推动产能扩建，支撑业绩增长

2022年和2023年，公司核心主业“智能包装装备”和“水上动力设备”两大板块整体订单充裕，为积极抓住市场机遇、满足订单交付需求，相关业务单元在2023年启动了产能建设工作，2024年将进一步推动如下项目：

##### A.Fosber集团欧洲新总部基地项目

2024年2月，Fosber集团欧洲新总部基地项目正式启动，该项目位于意大利Lucca省Pescaglia市的Monsagrati，建筑覆盖面积约3.5万~4万平方米，建成后将整合现有产能形成Fosber集团欧洲制造的总部基地，计划总投资超4000万欧元。项目将于2024年内开工，并预计于2026年底竣工。该项目是东方精工致力于稳健增长和可持续发展的一项重要投资，项目的建成将进一步夯实瓦楞纸包装装备制造在行业内的核心地位。

##### B.Fosber亚洲国产瓦楞纸板生产线智能化工厂建设项目

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，项目位于广东省佛山市南海区松夏工业园区，占地约80亩，计划投资5亿元人民币，主要为子公司Fosber亚洲建设国产高端瓦楞纸板生产设备的研发、生产和服务基地。预计新工厂建成后，Fosber亚洲的生产能力将提高2倍以上。

2024年1月12日，佛斯伯亚洲为新智能化工厂举行封顶仪式，庆贺新厂项目建筑主体完成建设并顺利封顶，自此建设工程将全面转入综合管线安装以及装修阶段。按计划，该项目将在2024年内达到预订可使用状态并完成交付。

##### C.Tiruña亚洲国产瓦楞辊压力辊生产基地项目

该项目位于广东省佛山市南海区，占地30亩，计划总投资约超过1亿元人民币，建成后将作为子公司Tiruña亚洲国产瓦楞辊压力辊的生产基地。该项目建成

后，将能够充分利用中国制造业在全球范围内的竞争优势，实现Tiruña品牌瓦楞纸板生产线核心零部件瓦楞辊压力辊的国产化，在支持东方精工旗下国产高端瓦楞纸板生产线业务做大做强的时候，也开拓Tiruña品牌瓦楞辊压力辊在中国和亚洲的新市场，成为集团新的增长点。

截至目前，该项目已完成厂房、办公楼和员工宿舍楼的工程施工，在验收通过后已交付使用。2024年，Tiruña亚洲将进一步按计划完成投产前准备阶段的各项工作，以实现项目的顺利投产。

#### D.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

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，该项目位于江苏省苏州市，预计建成后将为百胜动力未来的发展奠定坚实基础。2023年内百胜动力中心实验室升级改造项目竣工，为百胜动力的舷外机新产品研发提供强有力的技术支持和各种测试保障，并为产品全球市场准入提供可靠的测试报告和认证服务。

#### 2.智能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。

在“协同化战略”的指引下，公司持续推动国内业务主体，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改造设计，实现在国产化制造，面向中国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。

2024年，Fosber品牌瓦线、Quantum品牌瓦线和Fosber亚洲的国产瓦楞纸板生产线三大瓦线系列，在集团内部协同协作将持续深入，进一步提升在研发设计、

生产制造、供应链共享等方面的协同水平；东方精工（中国）与东方精工（欧洲）的瓦楞纸印刷包装线业务，在研发设计、生产制造、供应链等方面的协作也将持续深入。此外公司将持续推动对瓦楞辊压力辊业务的发展，推动子公司Tirumã集团商业计划的进一步实施、实现企业发展活力的进一步激发；推动Tirumã亚洲国产瓦楞辊压力辊生产基地的建达成投产，推动海外瓦楞辊业务与国产瓦楞辊业务的进一步协同。

2024年，东方合智将专注大包装行业，为行业客户生产制造的数字化、智能化赋能。将基于自身在工业互联网、设备生产管理系统等方面的技术积累，以市场和客户需求为导向，持续改进和完善包括“设备生产管理系统PMS”和“制造执行系统MES”在内的产品，打造匹配大包装行业客户当前实际需求的产品矩阵。与此同时，积极响应国家政策导向、加大政府主导的数字化制造项目的参与力度，并且与东方精工其他业务板块的产品和销售团队充分协同，充分挖掘集团内部产业协同效应，力争在2024年在市场推广和产品销售方面实现突破。

### 3.数字印刷解决方案业务：做大做强、拓展新领域

在研发方面，万德数科正在推动多个新产品的开发，按计划将在2024年推出，新产品将扩充万德数科数码印刷设备在彩印方面的应用领域，提升产品性能，同时覆盖更多应用场景，以满足行业客户需求，进一步打开万德数科的新发展空间。在销售方面，万德数科将进一步加强国内外市场的开拓力度，强化在国内外营销和服务网络的建设，持续加强技术支持和售后服务，为客户提供更加优质的售后服务。

### 4.探索“AI+智慧工厂解决方案”

公司自2020年提出“数字化、智能化”的转型升级战略至今，已完成通过物联网、云计算、大数据、人工智能等新一代信息技术成功打造面向包装行业的工业互联网平台，子公司东方合智是国内为大包装行业赋能、助力数字化智能化升级的行业信息化IT厂商；东方精工参股公司嘉腾机器人，是全球领先的AGV机器人与智能物流系统提供商、中国工业机器人十大品牌商之一。

2024年3月，东方精工完成了对深圳若愚科技有限公司（简称“若愚科技”）

的股权投资，通过对若愚科技增资的方式，获得若愚科技约12.3905%的股权（暨持股比例）。通过投资参股若愚科技，东方精工集团进一步加深了在人工智能和工业互联网板块的布局，同时向市场更加坚定的表明了东方精工集团致力于实现“数字化、智能化”战略的决心。

在企业数字化转型的大浪潮中，企业未来不仅需要从连接设备采集数据，更需要数据集成处理及分析到智能应用的一站式服务以实现智能制造。若愚科技在AI领域的技术和产品，能够把含有大量人类通用知识的语言基座大模型和多模态基座大模型对齐到以机器人为中心、以帮助更多企业完成数字化转型为目标，同时迅速泛化到不同机器人场景，实现从人类知识到机器人世界的跨越，为工业互联网和人工智能的结合带来新的突破。

展望未来，东方精工全资子公司东方合智有望在若愚科技的助力下，提升面向大包装领域的数字化工厂、智慧工厂行业整体解决方案的技术水平，不仅能提供从连接设备采集数据、数据集成处理及分析到智能应用的一站式服务，更能够助力客户实现智能制造。

#### 5.外延业务：实施产业投资、拓展发展空间

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”是指公司核心主业高端智能装备制造业务，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，提升市场占有率。“N”是指对硬科技含量高的战略新兴产业拓展和布局、为公司智能化战略的落地赋能。

2024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，围绕产业链实施股权投资和产业并购，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。

## （二） 董事会治理规划

2024年，董事会将根据《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，发挥董事会在公司治理中的核心作用，做好董事会日常工作，持续提升公司规范运作和治理水平；认真履行信息披露义务，确保信息披露的真实、准确、及时和完整；认真做好投资者关系管理工作，便于投资者全面获取公司信息，树立公司良好的资本市场形象；继续秉承对全体股东负责的原则，争取实现公司和全体股东利益最大化。

**广东东方精工科技股份有限公司**

**董事会**

**2024年3月27日**