

证券代码: 002611

证券简称: 东方精工

公告编号: 2020-032

# 广东东方精工科技股份有限公司 2019 年年度报告摘要

## 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,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
彭晓伟	独立董事	个人工作原因	麦志荣

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	东方精工	股票代码	002611
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	周文辉	朱宏宇	
办公地址	广东省深圳市南山区创业路 1777 号海信南方大厦 25 楼	广东省深圳市南山区创业路 1777 号海信南方大厦 25 楼	
电话	0755-36889712	0755-36889712	
电子信箱	ir@vmtdf.com	ir@vmtdf.com	

### 2、报告期主要业务或产品简介

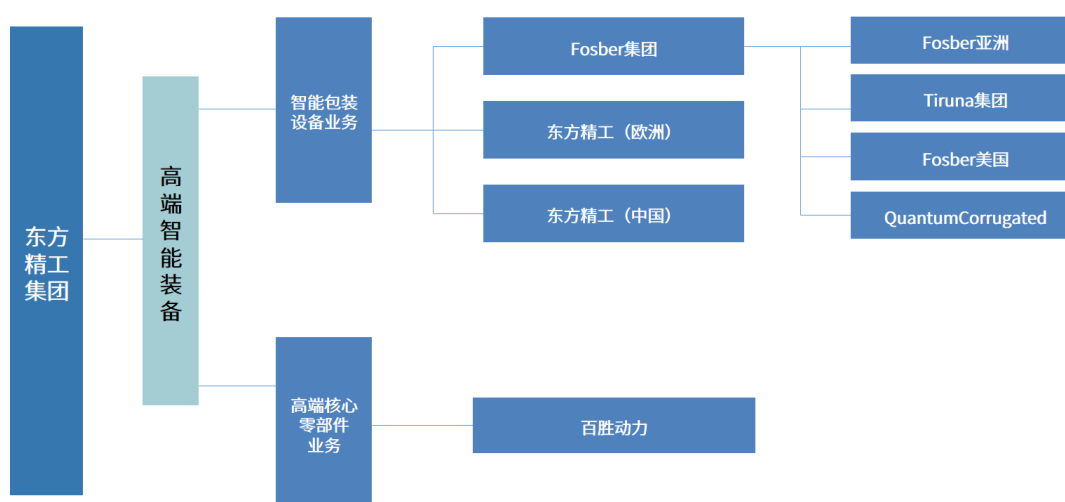
当前全球经济体系正面临着深刻变革和重构,新一代信息技术呈现爆发式增长,以云计算、大数据、人工智能及5G通讯技术为代表的新兴技术蓬勃发展,制造业与新一代信息技术深度融合,新一轮的工业革命正在孕育。

基于新一代信息通信技术与先进制造技术深度融合的智能制造贯穿于制造活动的设计、生产、管理、服务等各个环节,其技术包括自动化、信息化、互联网和智能化四个层次。

国务院发布的《中国制造2025》,指明将重点实施制造强国战略,智能制造是重中之重。

智能制造相关行业不仅将成为国家重点扶持和发展的产业，而且是推动我国经济转型升级、创新发展以及实现“制造强国”的中坚力量。广东省凭借着优越的地理位置、国家的大力扶持和强大的制造业基础，在制造业转型升级、推行智能制造的路上具备极大优势。

东方精工以“智能制造”为战略愿景和业务核心，是国内最早从事智能瓦楞纸箱包装设备研发、设计和生产的公司之一。公司自2011年上市以来借助资本市场拓展瓦楞纸箱包装设备产业链，目前已成为国内处于龙头地位、国际领先的智能瓦楞纸箱包装设备供应商。2019年度，公司围绕核心智能瓦楞纸箱包装设备业务和年度经营计划开展各项业务活动，主要业务板块的布局 and 经营情况如下：



### （一） 智能包装设备业务

报告期内，公司智能包装设备的业务以“智能瓦楞纸箱包装自动化设备及产线”的设计、研发、生产、销售与服务为主营产业，拥有东方精工（中国）、东方精工（欧洲）、Fosber集团、Fosber亚洲等专注于智能包装设备领域的业务主体。

#### 1. 主要产品及用途

箱板瓦楞纸包装行业作为典型的中游行业，以上游造纸企业生产的箱板瓦楞纸原纸作为原材料，生产瓦楞纸箱产成品，广泛地应用于家电、电子产品、IT、食品饮料、图书、日化、纺织品等下游消费行业以及物流快递公司。与金属、塑料、玻璃包装产品相比，瓦楞纸箱可降解，易于回收再利用，是公认的“绿色包装产品”。

东方精工作为国内最早从事智能瓦楞纸箱包装设备的研发、设计和生产的公司，为下游纸制品印刷包装行业，尤其是瓦楞纸制品印刷包装行业国内外市场的中大型客户提供高技术含量、高性能和高质量的纸板生产和印刷包装设备。

目前，公司已从上市初期的瓦楞纸箱印刷设备，拓展到能够为客户提供高端瓦楞纸板生产线、瓦楞纸板印刷开槽模切机、瓦楞纸板印刷开槽粘箱联动线三大产品系列，以及印前印后智能自动化包装设备在内的全产业链设备的解决方案。

瓦楞纸箱包装智能样板工厂示意图（1—10均为公司现有产品，11为公司战略拓展环节）



#### 瓦楞纸板生产线 CORRUGATOR

- 1 佛斯伯高性能整套瓦楞纸板生产线2.5m/2.8m  
FOSBER High Performance Complete  
Corrugator 2.5M/2.8M

#### 瓦楞纸板印刷机 Corrugated Converting Machine

- 2 固定式上印印刷模切开槽粘箱联动线 FD 821  
Quikset Top Printing Machine Casemaker FD 821
- 3 下印式全自动联动线  
APSTAR HG2 RDC Full Automatic Converting Line
- 4 上下印式粘箱联动线  
TOPRA GDI/APSTAR HG2 FFG Inline
- 5 上下印式六色高网线水性印刷机  
TOPRA GDI/APSTAR HG2 Six Color High Graphic  
Flexo Line

#### 前后端智能物流辅助设备 Peripherals

- 6 高速预送纸机 Flexfeed  
High Speed Prefeeder Flexfeed
- 7 清废堆叠机 Flexystack IFF/PRM/VACUUM  
Stripper Stacker/Bundle Stacker Flexysrack IFF/PRM/VACUUM
- 8 分纸机  
Bundle Breaker
- 9 叠高机 Unipal  
Palletizer Unipal
- 10 自动空托盘放置机  
Automatic Empty Pallet Inserter

#### 智能仓储物流系统 Intelligent Storage and Logistics Systems

- 11 货架、夹层和自动化仓储系统  
Racks, Mezzanines and Automatic  
Storage Systems

公司智能包装设备业务主要产品包括：瓦楞纸板生产线、瓦楞纸箱印刷成套生产线、印前印后智能自动化设备（包括多色成套印刷开槽模切机、预送纸机、清废传送设备、智能堆垛设备、粘箱设备等），以及自动化物流系统。

### （1）瓦楞纸板生产线

公司瓦楞纸板成套生产线包括原纸架与接纸机、单面机、涂胶机、双面机、轮转切断机、纵切压线机、横切机、堆叠机、生产线智能管理系统、防噪音单元等。瓦楞纸板成套生产线是大型自动化设备，整条生产线平均单价为3,000万-6,000万人民币不等（350万-750万欧元）。

公司瓦楞纸板生产线产品定位高端，在速度、宽幅、节能、安全以及操作自动化等方面均优于国内同行，并达到世界领先水平。公司产品包含的智能设计和流畅的线性工序，可为下游箱板瓦楞纸生产厂商有效降低人工成本，大幅提高生产效率，减少管理压力，提高企业运营效益。

公司瓦楞纸板生产线业务面向全球市场，公司针对亚洲、欧洲、美国市场不同客户的性能要求开发生产销售相应产品。

公司瓦楞纸板生产线产品示意图



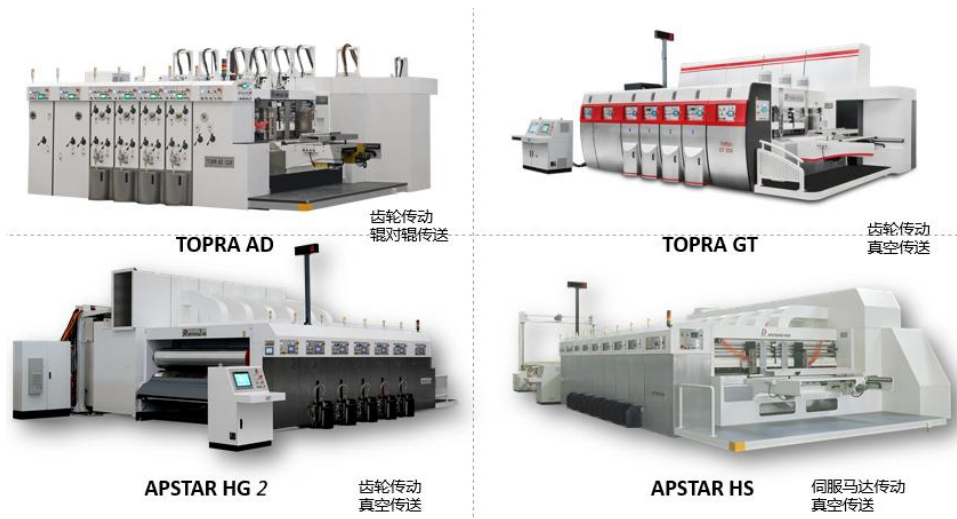
## (2) 瓦楞纸箱印刷成套生产线

公司瓦楞纸箱印刷成套生产线产品包括瓦楞纸箱印刷联动线、印刷单机产品、印前印后智能自动化设备。

瓦楞纸箱印刷联动线根据联动的印前印后自动化配套设备环节，又分为粘箱联动线和全自动印刷联动线。

公司瓦楞纸箱印刷成套生产线的平均售价为400万-1,500万元人民币，目前公司针对亚洲、欧洲、美国市场不同客户的使用习惯（上印或下印）和性能要求开发生产销售两种系列的瓦楞纸箱印刷成套生产线设备，包括：亚太之星系列（APSTAR），主要向欧美等发达国家市场出口；拓来宝系列（TOPRA），主要面向国内中大型集团客户或上市公司。目前公司印刷设备业务收入海内外市场占比基本相同。

公司印刷设备单机产品示意图



公司上印固定式粘箱联动线（左）和下印开合式粘箱联动线（右）产品示意



公司下印式全自动印刷联动线产品示意图



公司两种系列产品具备设计理念领先、功能高度集成、自动化程度较高、人力投入较少、劳动强度较低、节能环保等特点，在印刷品质、印刷效率、套印精度、印刷幅宽等整体性能及产品性价比方面具有明显竞争优势。

公司瓦楞纸箱印刷成套生产线远销欧美、东南亚及印度等三十多个国家和地区，目前公司已成为在全球市场有较高知名度、中国排名前列的瓦楞纸箱印刷设备制造商。

## 2. 主要经营模式

### (1) 经营模式总结

东方精工智能包装设备业务采取“设计研发+生产+销售+服务一站式”的经营模式，并推行“差异化”经营和服务型制造。

东方精工旗下Fosber集团、Fosber亚洲的瓦楞纸板生产线业务，以及东方精工(中国)、东方精工(欧洲)的瓦楞纸箱印刷设备业务，均掌握产品的核心技术，具备产品设计和研发实力，有能够满足销售需求的产能。

在“差异化”经营方面，一方面公司瓦楞纸板生产线业务和瓦楞纸箱印刷成套生产线业务产品定位中高端，市场面向大中型客户，产品技术含量高，智能化程度高，质量稳定可靠性好；另一方面公司通过专业技术团队、配件备货、远程监控、技术支持等为客户提供优质的售后服务，用服务为制造赋能。

公司多年来在行业内深耕细耘，Fosber瓦楞纸板生产线品牌和东方精工瓦楞纸箱印刷

设备品牌在业内均拥有较高知名度和品牌影响力，有助于公司从市场上获取品牌、产品和服务的溢价。

## （2）采购模式

公司主要向外部供应商采购电气元件、标准零件、原材料及辅料；核心的机械加工件由公司自己生产；设备自动化控制程序由公司自行开发。

## （3）生产模式

公司执行90%订单按客户订单组织生产以及10%按照市场预测订单生产相结合的生产模式。通过两种生产模式结合，公司既能较好的满足客户的订单需求，又能通过合理的库存调控调节生产节奏，保证公司及时响应并满足客户需求。

## （4）销售模式

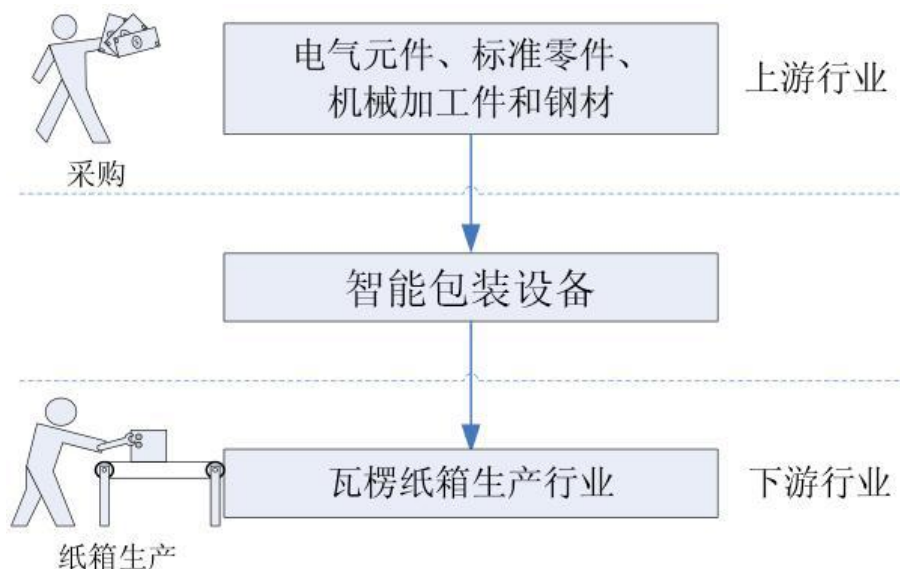
公司在国内市场主要采用直营的销售模式，在国外市场主要采取直营加渠道代理的销售模式开展经营销售。

从支付结算方式来看，公司作为专业设备供应商且具备较高的业内品牌知名度，国内外瓦楞纸箱印刷设备销售中均采用客户预付部分款项、发货时支付部分提货款、安装调试完成后支付剩余货款的支付结算方式。

从产品形态来看，公司同时进行整机销售和配件、服务销售，两者价值量各有侧重。整机属于一次性销售，单笔金额大；配件和服务则在整机生命周期中可重复销售，毛利率较高。公司整机产品市占率的不断提升，带来配件和服务需求的刚性增长；同时，高质量的售后服务反过来促进整机产品的销售，两者相辅相成，相互成就，带动公司整体业务的不断增长。

## 3. 主要业绩驱动因素

公司智能包装设备业务下游行业为瓦楞纸箱生产行业，瓦楞纸箱的生产、消费增长为智能瓦楞纸箱包装设备的需求提供了有力支撑。



随着网购、快递等行业的迅猛发展、环保标准不断提高、国际范围内对循环经济的倡导（如国内“限塑令”），以及国内瓦楞纸包装人均消费量与发达国家的巨大差距，市场对以瓦楞纸箱包装为代表的纸箱包装产品需求量稳步增加。

近年来中国人口红利逐渐消失，劳动力成本不断上升，以及供给侧改革、环保限产、产业升级、行业产能逐步向头部集中成为大势所趋，下游纸制品印刷包装行业的生产设备有较大升级换代为中高端智能瓦楞纸箱包装设备的需求。在国内市场和海内外新兴市场，都有着较为可观的存量设备升级换代和增量设备的需求。另外，随着公司经营规模的扩大，公司已售出设备在市场上的存量增多，客户对设备的备件需求和技术支持需求日益增加。同时，随着备件销售和技术支持服务在公司业务结构中的占比提升，其较高的毛利率将带动公司整体毛利率的提升。

下游行业对智能包装设备持续的升级换代需求、新兴市场的增量需求、客户对备件和技术支持、售后服务的需求增加以及由此带来的公司整体盈利能力的进一步提升，成为公司智能包装设备业务增长的主要驱动因素。

## （二）舷外机业务

公司舷外机业务的经营主体为百胜动力。百胜动力是一家专注于为全球市场提供高质量、高性价比的水上动力产品的高新技术企业，是国内目前规模最大的舷外机产品制造商。

### 1. 主要产品及用途

百胜动力主要产品是舷外机，主要包含四冲程、两冲程、电动以及特殊用途的喷水推进舷外机，目前有20多个大类，200余个型号，其中四冲程涵盖2.6马力-115马力、两冲程涵盖2

马力-90马力舷外机全系列产品，是国产品牌中型号最为齐全，功率区间最大的生产厂家，部分机型成熟运用电喷技术，产品性能指标达到国际先进水平，能满足欧美高端客户的需求。除此之外，百胜动力持续研发更大马力舷外机新产品，以此打破国外舷外机对中大马力舷外机的垄断局面。

百胜动力所有舷外机产品均为自主研发，企业通过了ISO9001质量管理体系认证、ISO14001环境管理体系认证，产品通过欧盟CE认证、美国EPA认证，并通过了权威单位中国船级社的CCS认证。公司还是国内舷外机行业标准《舷外机用汽油机技术条件》(JB/T11875-2014)的第一起草单位。

舷外机可广泛应用于休闲娱乐业（游艇、快艇等）、海事巡逻（巡逻艇等）、军事用途（冲锋艇、登陆艇）、渔业和水上交通运输业。

舷外机产品示意图



## 2. 主要经营模式

百胜动力舷外机业务采用“设计研发+生产+销售”的经营模式，并推行“差异化+成本领先”的经营策略，并采取直营加渠道代理的销售模式开展经营销售。

百胜动力能够自主研发、自主生产各种类型的舷外机产品，并专注于中小马力舷外机产品，同时充分利用国内完善的制造业产业链和自身生产经验，能为客户提供高性价比的水上动力产品，以此抢占市场。

## 3. 主要业绩驱动因素

随着经济发展和人均收入的增长，亚洲、非洲、大洋洲、拉丁美洲等新兴市场区域（特别是中国）将逐渐成为舷外机及其应用行业的主要增量市场。另外，各种专用市场（例如应



急救援、军队)未来也有着相当大的市场潜力。

新兴市场、专用市场对舷外机及其下游水上船只需求的持续增长,是百胜动力主营业务发展的主要业绩驱动因素。

### (三) 汽车核心零部件业务

报告期内,公司汽车核心零部件板块以新能源汽车动力电池系统为主营产业,业务主体是普莱德。普莱德专业从事新能源汽车动力电池Pack系统的设计、研发、生产、销售与服务,致力于为新能源汽车生产厂商提供动力电池整体解决方案。

公司于2019年12月出售普莱德100%股权,后续将不再经营新能源汽车动力电池系统业务。

#### 1. 主要产品及用途

普莱德的主要产品为动力电池Pack产品,其产品应用于乘用车、商用车等各种类型的新能源汽车,是新能源汽车动力系统的核心部件。此外,动力电池Pack还能应用于储能、梯次利用等领域。

#### 2. 主要经营模式

普莱德的动力电池Pack业务采用“研发+生产+销售”的经营模式。

普莱德自身具备一定的Pack设计和研发能力,能够配套主机厂不同型号、不同类型的车型,提供相应的Pack产品。

生产模式方面,普莱德作为第三方Pack厂商,自身不生产电芯,全部依靠外购。自身生产模式集中在Pack产品的模组设计、组装和集成等方面。

销售模式上,主要采取直营模式。

### 3、主要会计数据和财务指标

#### (1) 近三年主要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

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	9,973,503,602.19	6,621,349,618.40	50.63%	4,684,845,398.24
归属于上市公司股东的净利润	1,838,018,805.50	-3,875,995,219.91	147.42%	490,498,337.12
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	438,715,870.86	-3,905,407,016.45	111.23%	353,115,982.47
经营活动产生的现金流量净额	281,297,787.01	721,724,801.12	-61.02%	-95,224,885.04

基本每股收益（元/股）	1.01	-2.11	147.87%	0.31
稀释每股收益（元/股）	1.01	-2.11	147.87%	0.31
加权平均净资产收益率	36.87%	-67.71%	104.59%	8.85%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	6,273,516,157.31	8,986,973,675.89	-30.19%	12,437,799,208.64
归属于上市公司股东的净资产	4,337,064,607.87	4,026,565,236.20	7.71%	7,670,809,269.32

## （2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,199,609,998.96	3,191,739,295.93	3,360,816,595.53	2,221,337,711.77
归属于上市公司股东的净利润	26,225,836.51	156,165,299.88	212,791,166.02	1,442,836,503.09
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	23,381,604.22	142,773,952.59	198,631,530.02	73,928,784.03
经营活动产生的现金流量净额	419,627,201.97	999,613,550.00	101,010,721.08	-1,238,953,686.04

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

## 4、股本及股东情况

### （1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	47,778	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	50,278	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	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	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
唐灼林	境内自然人	14.72%	270,737,568	203,053,176	质押	183,200,000	
北大先行科技产业有限公司	国有法人	10.24%	188,347,825	188,347,825	冻结	188,347,825	
唐灼棉	境内自然人	7.39%	135,885,134				
北京汽车集团产业投资有限公司	国有法人	6.47%	118,956,522	118,956,522	冻结	48,511,689	
宁德时代新能源科技股份有限公司	境内非国有法人	6.20%	114,000,000	114,000,000	冻结	46,490,368	
北汽福田汽车股份有限公司	国有法人	2.70%	49,565,218	49,565,218	冻结	20,213,204	
阮慧丽	境内自然人	2.46%	45,170,332				
青海普仁智能科技研发中心（有限合伙）	境内非国有法人	2.25%	41,304,347	41,304,347	冻结	26,628,340	
建投投资有限	国有法人	2.13%	39,215,685				

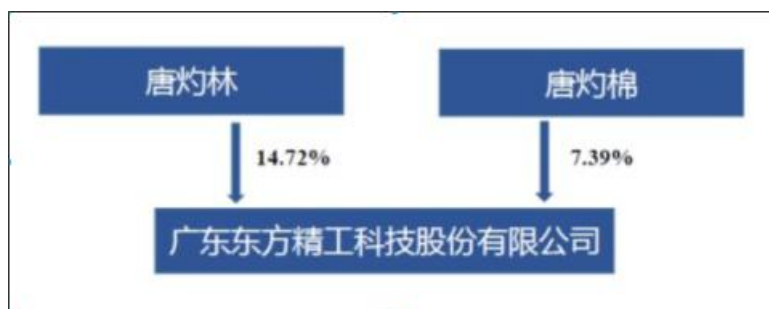
责任公司						
泸州市工业投资集团有限公司	国有法人	1.73%	31,770,010			
上述股东关联关系或一致行动的说明	唐灼林先生和唐灼棉先生为兄弟关系。2010年8月18日，二人签订了《一致行动协议书》。北大先行科技产业有限公司与青海普仁智能科技研发中心（有限合伙）属于一致行动人。北京汽车集团产业投资有限公司与北汽福田汽车股份有限公司属于一致行动人。公司未知其他上述股东之间是否存在关联关系或一致行动人情形。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用					

## （2）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。

## （3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



## 5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券  
否

## 三、经营情况讨论与分析

### 1、报告期经营情况简介

2019年，中国GDP增速达到6.1%，GDP增速保持在合理区间，国民经济运行总体平稳、稳中有进，经济结构转型、升级效果显现。根据国家统计局数据，2019年工业增加值累计同比增长5.7%，低于2018年0.5个百分点；2019年制造业投资累计同比增长3.1%，较2018年回落6.4个百分点，整体制造业投资在年初回落后维持低位震荡态势。在全球经济放缓导致外需持续下行、内需则因债务结构性问题影响而持续低迷的大背景下，中国制造业处于持续的低位筑底过程中。

报告期内，面对复杂的内外部环境，东方精工在公司管理层的领导下，继续坚定不移地坚持“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高端核心零部件供应商”

的经营宗旨，充分把握在发展过程中的内外部积极因素，以强大的毅力和决心处理发展过程中遇到的问题，以积极、务实的态度推动各方面工作，不忘初心，戮力前行。

报告期内，公司合并报表共实现营业收入约99.74亿元，扣除已出售的普莱德在2019年1~11月纳入合并范围约71.06亿元收入后，现有主营“高端智能装备”业务实现营业收入约28.68亿元，相较于2018年度增长幅度约为20.64%，实现稳健增长。

公司实现归属于上市公司股东的净利润约18.38亿元，同比扭亏为盈，其中一揽子解决方案的实施增加公司2019年的利润总额约13.55亿元（包括出售普莱德的收益以及注销业绩补偿股份的收益）。公司“高端智能装备”业务板块受益于下游行业市场集中度的提升和国际市场需求增长的趋势，延续了自2018年以来的增长势头，营收和利润均实现稳健增长。

2019年以来，东方精工主要着力于下述工作的推进：

### （一）卸重轻装上阵，普莱德业绩补偿纠纷圆满解决

2019年公司与普莱德及普莱德原股东关于普莱德2018年度业绩承诺完成情况和利润补偿事项发生了争议纠纷。在争议纠纷过程中，东方精工董事会和管理层承受了来自于公司内外部的巨大压力，但始终坚守底线、坚持原则，克服种种困难，在尊重证券市场市场化、法制化原则的前提下，积极开展与政府、监管、仲裁庭以及投资者的沟通，呈现真实情况、寻求理解支持。坚持在合法合规前提下，妥善寻求纠纷解决方案，化解上市公司潜在的巨大风险，维护上市公司和公司广大中小投资者的合法利益。2019年11月25日东方精工与普莱德及普莱德原股东签署了《协议书》，达成以“一揽子解决方案”化解此前发生的普莱德业绩补偿纠纷。该方案经2019年12月临时股东大会批准通过，公司与相关各方在2019年12月25日确认“一揽子解决方案”的《协议书》中约定的交割事项已实施完毕，东方精工按照以人民币15亿元转让普莱德100%股权；2020年1月8日公司收到中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司通知，五名普莱德原股东以其合计持有的东方精工293,520,139股A股普通股向东方精工履行业绩补偿义务，东方精工以1元对价回购的相关业绩补偿股份回购注销工作已全部实施完毕；在交割日，东方精工也按照《协议书》约定的条件豁免普莱德原股东在《利润补偿协议》项下针对2019年业绩承诺及2019年末减值测试的补偿义务。

上述一揽子解决方案的实施完毕对公司后续经营带来了如下积极影响：

#### 1.收回现金，财务状况有效改善、盈利能力得到提升

首先，一揽子解决方案的实施增加公司2019年的利润总额约13.55亿元（包括出售普莱德的收益以及注销业绩补偿股份的收益），有力缓解了公司2018年计提普莱德商誉减值准备对

未分配利润造成的不利影响。

其次，公司通过本次交易剥离了汽车核心零部件业务，回收了15亿元现金，极大改善了公司的财务状况。出售普莱德后公司的净资产规模进一步增加、资产负债结构得到进一步优化，流动比率和速动比率等偿债能力指标得以增强。

再次，如下表所示，本次交易完成后，公司的营业收入虽然有所降低，但是公司经营效率和质量得到显著提升，毛利率有明显提高。

项目	2019 年度 (包含普莱德)	2019 年度 (未包含普莱德)
营业收入(万元)	997,350.36	286,740.63
营业成本(万元)	828,643.21	205,647.77
营业毛利(万元)	168,707.15	81,092.86
毛利率	16.92%	28.28%

## 2. 保障股东权益，化解潜在重大风险

自东方精工与普莱德原股东之间发生业绩补偿纠纷以来，双方持续呈矛盾、对峙态势。假如业绩补偿纠纷无法以各方均能够接受的方式得到妥善解决、双方矛盾对峙的情势将延续到2020年，公司将面临持续应对久拖不决、结果未定的诉讼仲裁风险的可能。在这种情况下，东方精工的正常经营活动、财务状况、经营业绩甚至团队人员等都将受到严重的负面消极影响，继而导致公司股价可能出现波动，损害广大中小投资者的切身利益。

公司坚持原则，克服种种困难，在合法合规前提下，在2019年用一揽子解决方案妥善解决了和普莱德的业绩补偿纠纷，化解了上市公司潜在的巨大风险，维护了上市公司和公司广大中小投资者的合法利益。

## 3. 调整布局，聚焦高端智能装备

报告期内，东方精工主要从事“智能包装设备”及“舷外机设备”业务，“汽车核心零部件”业务主要为“动力电池系统”业务（报告期末已出售）。

已出售的动力电池系统板块的收入虽然在报告期收入占比较高，但该类型业务的毛利率较低，从而拉低了公司整体经营毛利率。东方精工在出售普莱德100%股权后，一方面将剥离经营业绩波动大且盈利能力较低的“动力电池系统”业务，另一方面，仍将继续从事“智能包装设备”及“舷外机设备”业务，且该类业务将更加集中和突出。

公司通过此次对普莱德业绩补偿纠纷的圆满解决，适时调整了公司主营业务发展战略，

回归聚焦高端智能装备业务，进一步做大做强，继而有利于东方精工未来长期健康、可持续发展，提升公司的经营绩效和公司质量；进而有利于维护公司广大中小投资者的利益。

## （二）聚焦核心主业，打造全球智能瓦楞纸箱包装设备领域龙头企业

出售普莱德后，东方精工聚焦核心主业——智能包装设备业务，凭借完整的全产业链布局、高端智能的产品、领先的服务模式，向下游客户提供高端智能瓦楞包装设备整体解决方案。

作为下游箱板瓦楞纸箱包装厂商的设备供应商，公司具备的业务聚焦、资源优势（研发及创新能力）、业绩稳增、市占率领先等特征，使得东方精工成为智能瓦楞纸箱包装设备领域国内第一，全球前三的龙头企业。

### 1. 瓦楞纸板生产线业务

公司瓦楞纸板生产线业务由Fosber集团和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20.64亿元，在公司高端智能装备业务板块的收入占比较大。

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，能够大幅实现高质量的柔性生产。

#### （1）经营业绩

2019年Fosber集团延续了2018年度营业收入和净利润稳健增长的势头，收入利润再创新高。营业收入达到2.39亿欧元，同比增幅约为24%，净利润约为2217万欧元，同比增幅约为21%。

#### （2）收入构成

从收入类型看，报告期内，Fosber集团的各种类型的瓦楞纸板生产线整线产品和单机产品的销售收入约为1.60亿欧元，收入占比约为67%，备件销售和技术支持服务贡献的收入比例仍然保持在30%左右，整体毛利率与2018年相比保持稳定。

Fosber集团2019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，其在全球范围内的市场占有率稳步提升至30%左右。

从收入地区来源看，报告期内Fosber集团凭借其研发、生产和服务的全球化布局，在美国和欧洲两大主力市场的营业额保持稳健增长，未受到国际贸易大环境变化的负面影响，与全球箱板瓦楞纸主要厂商如Smurfit、IP、DS Smith等保持着较为稳固的合作关系。

Fosber美国在2019年美国市场保持领先优势，2019年在北美高端瓦线市场的市占率达到50%左右，营业收入和订单交付金额同比增长约为26%。

Fosber 亚洲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，在2019年延续了销售增长的势头，实现营业收入约为1.90亿元，同比增幅将近60%。2019年订单交付金额同比增长50%。报告期内，Fosber亚洲持续推进并成功实现了Fosber集团中高端产品Pro-line的国产化，降低制造成本25%左右。与此同时Fosber亚洲的海外业务也发展迅速，2019年实现了海外订单从无到有的突破。

## 2. 瓦楞纸箱印刷成套生产线业务

瓦楞纸箱印刷成套生产线业务由东方精工（中国）和东方精工（欧洲）组成。报告期内，公司瓦楞纸箱印刷成套生产线业务合计贡献的营业收入约为6.22亿元。

瓦楞纸箱印刷成套生产线业务是公司主营业务发展的基石。报告期内，东方精工（中国）实现主营业务收入4.54亿元，稳中有增。这样的经营成果在2019年国内宏观经济下行、国际贸易形势持续严峻的背景下得来不易。

从收入产品构成上看，报告期内，瓦楞纸箱印刷成套生产线业务的零配件销售和技术支持服务销售保持了较为快速的增长，也带动了报告期内公司瓦楞纸箱印刷成套生产线业务毛利率的稳健增长；公司瓦楞纸箱印刷联动线产品的销售金额同比增长超过30%。在市场拓展方面，报告期内，公司瓦楞纸箱印刷成套生产线业务在国际市场的销售规模持续增长，尤其是在东南亚和非洲等新兴市场市场的销售业绩增长明显，海外直销规模同比实现了翻倍增长；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，成功与美盈森、永丰余等集团客户达成了合作关系。

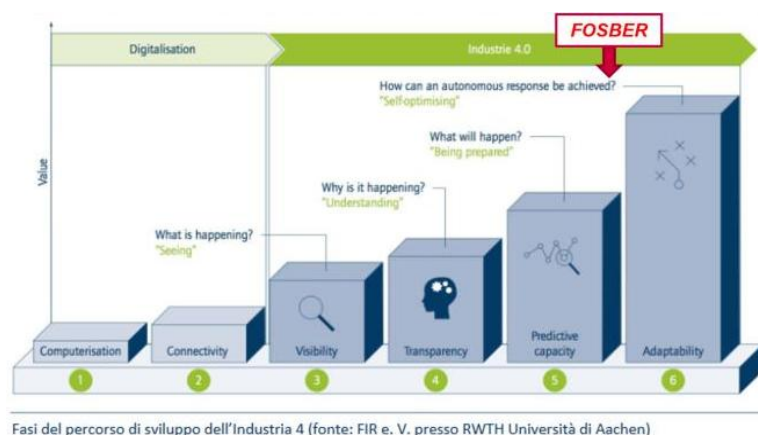
报告期内东方精工（欧洲）实现营业收入约1.68亿元，实现了稳健增长，报告期内完成了多款高端新产品的设计。在市场拓展方面，东方精工（欧洲）在持续巩固和提升欧洲市场份额的同时，积极通过各种措施开拓美国市场，实现新的收入增长点。

### （三）加码工业4.0，引领瓦楞纸箱行业“新基建”

报告期内，Fosber集团积极实践工业4.0模式。公司借助Fosber集团在智能识别、智能诊断、智能修正和自我学习四位一体的工业4.0技术布局，以硬软整合、集成输出的方式，为下游箱板瓦楞纸包装行业新型基础设施建设和融合创新应用提供关键支撑。

工业4.0是基于计算机化和网络连接的基础，通过大数据和算法作为手段实现机器的自我学习和智能生产。机器的自我学习和智能生产分为四个阶段：可视化阶段（智能识别问题）、透明化阶段（智能分析问题）、预测阶段（智能预测问题走向）、自适应阶段（人工智能提供解决方案）。目前Fosber已经完成了上述4个阶段的功能设计。

Fosber集团在工业4.0技术应用方面所处阶段示意图



Fosber集团工业4.0产品包含了PRO系列家族化产品，其中PRO/SYNCRO收集瓦楞纸板生产线的生产数据；PRO/CARE 在相关数据基础上进行深入分析；PRO/QUALITY 对产品实时监控，保证质量；PRO/REMOTE通过物联网通讯技术实现了数据的安全连接，使得机器数据不再是一座座孤岛； PRO/SERVICE线上线下持续地支持和延展Fosber集团工业4.0 PRO/开头系列家族化产品所有功能，最后实现可持续地智能生产。

同时，系统还会在诊断出产线问题后，直接发出相应的零件更换建议和操作指南并及时送达Fosber集团客户。Fosber集团运用虚拟现实、3D技术和视觉识别等相应的技术给瓦楞纸板生产线的运行提供了很好的保障。

除了机器内部的数据循环和人工智能学习，Fosber集团工业4.0还强化了机器和人的连接，把机器的稳定性发挥到极致的同时，大大地降低了对于操作工个人水平的依赖，提高了生产的灵活性和适应性，降低客户的成本投入。

#### （四）领先服务制造，构建产业生态闭环

新一轮工业革命兴起，服务型制造成为世界趋势。美国提出重振制造业、“再工业化”、“本土回归”等战略。德国提出工业4.0，通过互联网、物联网等CPS新技术的深度应用提升制造业水平。我国制造业面临着巨大挑战：一是我国制造业大而不强，处于全球产业价值链中低端；二是在新常态下，进入产业结构调整战略期。开展服务型制造，是中国制造企业特别是行业龙头企业突破低端锁定向价值链高端延伸、完善制造业生态闭环、增强国际市场掌控力和话语权的重要路径，也是中国实现从制造大国向制造强国转变的关键途径。

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。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并管理所有必须的维护工作，从而实现对传统人工产线维护的替代。

报告期内，Fosber集团重点建设客户服务中心，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。

#### Fosber集团高水准的技术支持和客户服务



为了保障相应服务的及时和专业，Fosber集团提供全天候（每周7天，每天24小时）电话和远程技术支持服务，并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，在全球范围内依客户要求提供全方面的技术解决方案和定制化的服务。

在备件供应方面，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（精益生产管理）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、邮递公司的良好合作伙伴关系，能够实现在全天候的任一时间内，向客户供应各种备件产品。

### （五）完善产业拼图，持续布局“一带一路”

为了进一步完善公司“智能包装设备”产业链布局，2019年5月底，公司全资子公司Fosber集团完成了对瓦楞辊供应商Tiruna集团之70%股权的收购，持续完善公司在智能包装设备领域的产业布局。

此外，报告期内，为应对全球贸易环境的变化导致的美国市场销量下滑，公司瓦楞纸箱印刷成套生产线业务在新兴国家市场和一带一路国家的拓展也取得了突破性的进展，在非洲、东南亚和南亚市场等地的直销业务销售额相较于2018年取得了翻倍式增长，且增长势头有望继续保持。

公司抓住“一带一路”倡议为中国制造业国际化提供的的一个历史性的机遇，利用在“一带一路”的沿线国家和地区，中国装备制造业的优势，持续布局新兴市场，将高端智能包装设备产品、服务输送到“一带一路”国家和地区，进一步拓展公司业务的市场空间。

面对中国企业“走出去”对产品研发、管理、制造以及营销带来的新挑战，公司不断提升

产品力、技术创新以及营销能力，进一步推动智能包装设备行业转型升级和高质量发展。

### （六）舷外机业务稳定发展，积蓄未来发展力量

报告期内，子公司百胜动力保持了国内最大的舷外机供应商的行业地位，在为中国市场和国际市场提供高质量、高可靠、高性价比的水上动力产品的经营宗旨的指导下，百胜动力专注于舷外机系列产品。其经营业绩保持稳定的发展态势，公司舷外机产销量再创历史新高，经营业绩保持稳定增长的发展态势，全年实现营业收入2.99亿元。

2019年，百胜动力积极应对市场变化，调整策略，加大了国内市场的开拓力度，报告期内国内市场销售额增长幅度达到30%。从产品类型看，报告期内百胜动力销售的40马力以上的舷外机产品销售收入较去年增长30%。

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大马力舷外机的研发工作。报告期内百胜动力具有自主知识产权的大马力F115舷外机点火成功，是目前国产舷外机中马力最大的型号，在电喷技术、无缸套技术等先进技术方面取得突破，有望成为百胜动力未来新的业绩增长来源。

舷外机在军用装备方面也有广泛的应用。随着国家军民融合政策的推行，2019年百胜动力也在持续开拓军用市场，在产品和订单上取得了重大进展，未来军品业务也将有望成为百胜动力发展的重要支撑。

## 2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是  否

## 3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用  不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
智能包装设备及相关零部件	2,372,910,667.71	1,704,614,629.96	28.16%	20.36%	20.89%	-0.31%
动力电池系统	7,080,281,233.19	6,229,240,701.90	12.02%	67.64%	65.23%	1.28%

## 4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是  否

## 5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用  不适用

报告期内，公司营业收入、营业成本的构成较前一报告期未发生重大变化。

报告期内，公司归属于上市公司普通股股东的净利润构成较前一报告期发生重大变化，主要原因是：

2019年公司与普莱德及普莱德原股东关于普莱德2018年度业绩承诺完成情况和利润补偿事项发生了争议纠纷。2019年11月25日东方精工与普莱德及普莱德原股东签署了《协议书》，达成以“一揽子解决方案”化解此前发生的普莱德业绩补偿纠纷；东方精工按照以人民币15亿元转让普莱德100%股权；五名普莱德原股东以其合计持有的东方精工293,520,139股A股普通股向东方精工履行业绩补偿义务，东方精工以1元对价回购；在交割日，东方精工也按照《协议书》约定的条件豁免普莱德原股东在《利润补偿协议》项下针对2019年业绩承诺及2019年末减值测试的补偿义务。

一揽子解决方案的实施增加公司2019年的利润总额约13.55亿元（包括出售普莱德的收益以及注销业绩补偿股份的收益）。

## 6、面临暂停上市和终止上市情况

适用  不适用

## 7、涉及财务报告的相关事项

### （1）与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用  不适用

2019年4月29日，公司召开第三届董事会第三十六次（临时）会议、第三届监事会第二十三次（临时）会议审议通过了《关于会计政策变更的议案》，鉴于财政部2017年修订并发布了《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》（财会[2017]7号）、《企业会计准则第23号——金融资产转移》（财会[2017]8号）、《企业会计准则第24号——套期会计》（财会[2017]9号）和《企业会计准则第37号——金融工具列报》（财会[2017]14号）四项金融工具相关会计准则，公司决定自2019年1月1日起执行上述新金融工具准则，并将自公司2019年第一季度报告起，按新金融工具准则要求进行会计报表披露。

2019年8月21日，公司召开第三届董事会第三十八次会议、第三届监事会第二十四次会议，审议通过了《关于会计政策变更的议案》，（1）鉴于财政部2019年4月30日发布《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6号），要求执行企业会计准则的非金融企业应当按照通知要求编制2019年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表，公司决定2019年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表均执行新财务报表格式；（2）鉴于财政部2019年5月9日印发《企业会计准则第7号—非货币性资产交换（2019修订）》（财会〔2019〕8号），2019年5月16日印发修订《企业会计准则第12号—债务重组（2019修订）》（财会〔2019〕9号）通知，修订后的《企业会计准则第7号—非货币性资产交换（2019修订）》、《企业会计准则第12号—债务重组（2019修订）》分别自2019年6月10日、2019年6月17日起施行，公司按照财政部的要求相应执行。

### （2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用  不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

### （3）与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用  不适用

1.公司于报告期内出售普莱德100%股权，相关股权出售的交割工作在2019年12月25日完成，交割完成后普莱德不纳入公司2019年度财务报告的合并财务报表范围。

2.子公司Fosber集团收购西班牙Tiruna集团70%股权，股权收购的交割工作于2019年5月30日完成，交割完成后Tiruna集团纳入公司2019年度财务报告的合并财务报表范围。

3. 2019年3月，美国百胜完成注销，自注销之日起不再纳入公司2019年度财务报告的合并财务报表范围。
4. 2019年10月，广东弗兰度完成注销，自注销之日起不再纳入公司2019年度财务报告的合并财务报表范围。