

# 广东东方精工科技股份有限公司

## 2019 年度董事会工作报告

2019年，公司董事会依照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》、《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2019年工作情况汇报如下：

### 第一部分：2019年度董事会运作情况

#### （一）董事会会议召开情况

2019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13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10次，审议通过议案 62 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2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《议事规则》，认真切实履行职责。其中，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。

公司独立董事根据《上市公司独立董事制度指导意见》、《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：2019年公司主要经营工作回顾

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速5.7%，低于2018年0.5个百分点；2019年制造业投资累计同比增速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 and 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备考净资产规模进一步增加、备考资产负债结构得到进一步优化、备考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。

作为下游箱体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国家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。

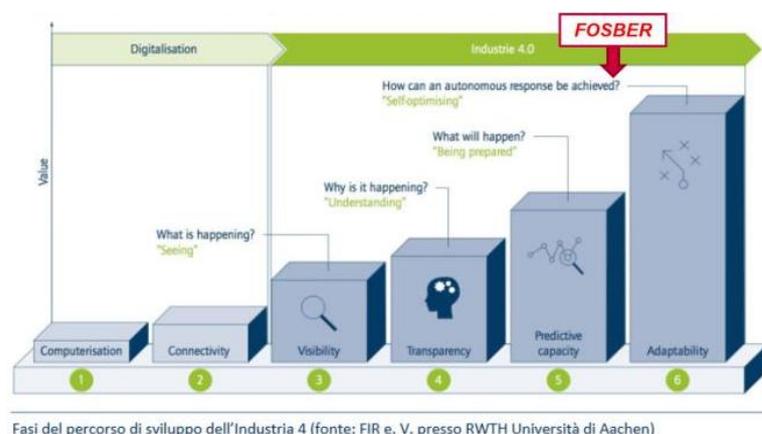
报告期内东方精工（欧洲）实现营业收入约1.68亿元，实现了稳健增长，报告期内完成了多款高端新产品的的设计。在市场拓展方面，东方精工（欧洲）在持续巩固和提升欧洲市场份额的同时，积极通过各种措施开拓美国市场，实现新的收入增长点。

### （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。

### 第三部分：公司2020年度及未来工作规划

#### （一）公司发展战略

##### 1. 愿景

公司的经营宗旨：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；以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为使命；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. 发展战略

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，采取内生式+外延式相融合的方式，不断加强统筹规划和前瞻部署，在全球范围内完成了“智能包装设备”全产业链的战略布局，实现了集团资源在全球范围内的配置。同时，公司在智能制造工业4.0引领新基建、服务制造构建产业生态闭环方向积极推进，持续探索中国制造业从中端到高端的升级之路。

根据在第三个五年战略发展期（2018年~2022年）的发展规划，公司将以2020年为新的起点，坚持聚焦“高端智能装备”的主营业务发展战略，深入推进“协同化”、“外延式”和“全球化”发展战略，做强、做精、做大现有主业，同时立足中国放眼全球，深化资源配置，逐步实现公司高端智能业务装备业务向全产业链延

伸，进而实现从传统制造型企业向制造服务型、创新制造型企业的战略转型。

## （二）经营计划

### 1. 以智能包装设备板块为核心，做强、做精、做大现有主业

#### （1）商业模式，整体解决方案

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“智能包装设备”整体解决方案，引领全行业的智能化发展。

东方精工瓦楞纸箱印刷成套生产线业务：未来将持续加大高端、智能联动线等新产品的研发和推广，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。未来的发展目标：成为比肩Bobst的全球范围内的行业一线智能瓦楞包装设备供应商。

东方精工瓦楞纸板生产线业务：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；未来发展目标：赶超BHS成为全球范围内的第一线的高端瓦楞纸板生产线生产商。

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的优势，加大技术创新，开发出满足新兴市场客户需求的产品；充分利用中国的优质供应链提高生产效率，降低原材料和交付成本，实现以“大品牌质量，接地气价格”的高性价比核心竞争优势，拓展亚洲市场，成为亚洲市场强有力的参与者。

#### （2）技术创新，数字化转型

公司目前积极推进智能制造升级，旗下Fosber集团在瓦楞纸板生产线的智能识别、智能诊断、智能修正和自我学习等工业4.0应用上积累了相当丰富的经验。而所有的智能化应用都要基于生产数据的收集、分析和挖掘来完成，数字化转型是实现智能制造的必经之路。

如果说工业4.0是抽象的，是由5G、人工智能技术驱动的，那么制造业数字化转型则是内生的，是由企业价值创造驱动的。

一方面，通过设备数字化可以对生产设备的运行效率及健康状况进行实时监控，设备供应商可以提供远程诊断和技术支持等各种增值服务；另一方面，生产

企业可以利用数字化设备进行生产组织,通过生产过程的数字化实现云平台订单接单、成本分析并智能排产、生产自动化管理以及工人绩效管理,充分提升生产效率。

随着公司下游瓦楞纸箱包装行业整合的加速,集中度的不断提升,以及国内终端客户对瓦楞纸包装品的质量、生产效率、成本效益、交付速度越来越高的要求,大型瓦楞纸箱厂越来越倾向采购中高端瓦楞纸板智能包装产线。

公司将基于多年深耕智能包装设备领域的制造经验、对下游客户生产过程的深厚理解、已开发的智能生产管理系统的成熟实践,加快技术创新,推进设备数字化软件系统的开发以及智能包装设备的数字化升级。

将生产工艺进程、生产设备的海量数据以及算法分析处理有机结合,公司将以硬软整合、集成输出的方式,进一步提升公司智能包装设备的智能化,促使智能包装设备与技术的更新换代和产业革新,满足下游大型瓦楞纸箱厂的设备升级需求,自上而下加快瓦楞纸箱包装行业整合加速,该趋势又将反过来自下而上传导至瓦楞纸板制造设备及瓦楞纸板印刷设备,加速瓦楞纸箱包装设备行业的整合以及集中度的进一步提高。

### **(3) 服务赋能制造**

随着已售存量设备的增加,公司将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趋势,积极发展客户服务业务。同时,在Fosber集团工业4.0应用不断深化的基础上,不断提升Pro-care和Pro-service等技术服务,持续提高备件销售和技术服务支持业务收入。

Fosber集团和东方精工(中国)都已实现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) 全球资源配置**

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,加强对非洲、南亚和东南亚等一带一路国家和拉丁美洲等新兴市场的开拓力度,充分把握新兴市场的巨大发展机遇,提高全球市场占有率,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。

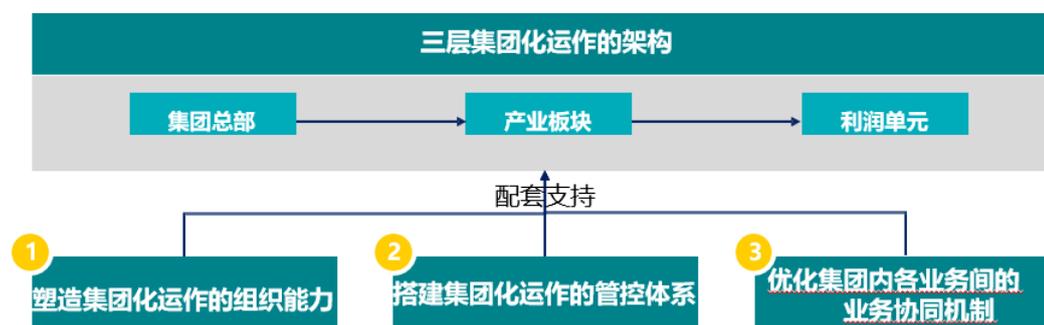
## （5）战略布局，产业链整合

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，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。公司将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。

## 2. 全面推动“协同化”战略落地，持续提升集团化运作和集团管控能力

基于2019年普莱德事件的经验教训，公司董事会和管理层深刻领悟到集团化管控能力的重要性。公司在第三个五年战略发展规划中，已经明确提出“协同化战略”，其内涵和目的正是提升集团化运作能力和集团管控能力，持续优化现有业务板块之间的协同。

具体而言，公司将持续打造价值型集团总部，持续强化总部和产业板块在产业投资、战略管理、风险管控、品牌管理、人力资源、财务管理、信息化管理的能力建设，为子公司提供专业指导、资源协调等价值服务。



## 3. 加强对子公司百胜动力舷外机业务的资源支持，支持进一步做大做强

舷外机作为游艇等中小型水上船只的核心动力设备，随着以中国为代表的等新兴市场的不断发展、，新兴市场需求的持续增长，其销售市场和应用领域都将不断发展壮大，新兴市场的需求将持续增长。整体来看，在亚洲、大洋洲、拉美等新兴市场中，中国市场因其市场容量潜力大、增长速度快而备受瞩目。

百胜动力是国内最大的、以舷外机产品为主的水上动力产品供应商。根据公司在2020年~2022年的整体发展战略规划，东方精工将全力支持百胜动力进一步做强、做精、做大舷外机主营业务，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市场、提升市场份额；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，成为高端大马力舷外机和电动舷外机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；加强对舷外机在新行业新应用市场的拓展力度，培育新业务。

与此同时，东方精工也将基于公司“协同化”发展战略，持续加强对百胜动力的资源支持力度，进一步提升集团与子公司之间的管理协同，帮助百胜动力优化销售、品牌、研发、供应链、生产、信息系统、人力资源、财务等方面的管理体系建设，提升整体规范化运作水平，进而帮助百胜动力持续提升综合竞争力。

### **（三） 董事会治理规划**

2020年，董事会将根据《证券法》、《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》（2020年修订）等法律法规的要求，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，继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，便于投资者方便、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，争取实现全体股东和公司利益最大化。

**广东东方精工科技股份有限公司**

**董事会**

**2020年4月27日**