

证券代码：002611

证券简称：东方精工

广东东方精工科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	<p>明亚基金：何明</p> <p>工银瑞信基金：张继圣、石正同、徐玲玲</p> <p>西部利得基金：温震宇</p> <p>兴证全球基金：赵随</p> <p>国寿安保基金：孙楠</p> <p>建信基金：王思远</p> <p>易方达基金：姬斌</p> <p>华富基金：朱程辉、杨淋滢</p> <p>摩根士丹利华鑫基金：张伟</p> <p>中金公司：郭威秀、邹靖</p> <p>国信证券：李贺</p> <p>方正证券：张小郭</p> <p>华泰证券：黄菁伦</p> <p>申万宏源：刘建伟</p> <p>兴业证券：丁志刚</p> <p>东莞证券：王泉涌</p> <p>招商证券：戴德舜</p> <p>申港证券：夏纾雨</p> <p>信达证券：罗政</p> <p>华夏久盈：桑永亮</p>

北大方正人寿保险：徐磊
太平养老保险：任洁
国寿资产：阳宜洋、赵文龙
财通证券资管：康艺馨
富兰克林华美投信：顏笠贊
NTF Asset 新同方资管：杨涛
趣时资产：章秀奇
合众易晟投资：庞宇铭
华杉投资：段永强
舜沂投资：施辰瑞
智明浩金：刘文天
明达资产：肖莹
涌贝资产：谭涛
金元顺安：张博
霄沆投资：尹霄羽
太盟投资：汤逸纯
中信银行：朱越达
恒天投资：王洪
杭州众钰投资：吴远
上海真滢投资：李莹
轻盐创投：龙彦艳
建投投资有限责任公司：王枫、汪浩
北京瑞颐投资管理有限公司：崔洪杰
上海国有资产经营有限公司：俞逸风
深圳市前海恒兆亿基金管理有限公司：洪俊骅
君汉控股（深圳）有限公司：肖佳楣
北京汽车集团产业投资有限公司：尹晴岚
株洲市国有资产投资控股集团有限公司：乐禹
湛江经济开发区新亚实业有限公司：黄柏瑜

	<p>湖南万泰华瑞投资管理有限责任公司：吴佳琪</p> <p>杭州青士投资管理有限公司：吴嘉诚</p> <p>济南广电泛桥投资管理合伙企业（有限合伙）：栾经亚</p> <p>个人投资者：朱玥雯、万旭等</p>
时间	2021年4月20日 15:30-17:00
地点	线上会议，语音交流
上市公司接待人员姓名	<p>董事长：唐灼林先生</p> <p>董事、总经理：邱业致女士</p> <p>独立董事：彭晓伟先生</p> <p>董事、董事会秘书、副总裁：周文辉先生</p> <p>财务负责人、副总裁：邵永锋先生</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书周文辉先生介绍公司 2020 年度经营情况、公司竞争优势、行业发展趋势和未来战略规划。</p> <p>二、投资者问答环节</p> <p>问题 1：公司 2020 年的前五大客户合计占比约为 16%，相较于 2019 年变动较大，主要原因？随着下游瓦楞纸包装行业集中度的持续提升，公司客户的集中度或将逐步提升，公司对规模以上客户将采取怎样的销售策略？</p> <p>公司答复：</p> <p>2019 年报中前五大客户合计占比较高，主要因普莱德影响。公司已于 2019 年底出售普莱德，2020 年报中前五大客户合计占比，一定程度上反映了公司下游瓦楞纸包装市场的市场现状。</p> <p>国内瓦楞纸箱印刷包装行业市场较为分散。横向对比美欧，国内瓦楞纸箱包装市场中 CR10 合计市占率不高，市场集中度有较大提升空间。</p> <p>公司非常重视与集团大客户建立并保持长期稳定的良好合作关系。为更好地服务集团大客户，公司会每年与大客户沟通合作框架，提前备料、优化排产计划，做到对大客户订单的快速交付，达到客户对产线设备交期</p>

的高要求。

集团大客户对产线设备的质量、售后服务和技术支持方面要求较高。公司旗下的瓦楞纸包装装备产品，以高性能、高稳定性和可靠性著称，能保障向客户供应的产线设备的质量。公司有专门的技术支持和售后服务团队，能够及时相应、充分支持客户的需求，提供优质的支持服务。

此外公司也在持续提升产能规模、优化产能结构，更好地服务下游行业客户。目前子公司 Fosber 亚洲订单饱满、产能利用率持续保持在较高水平，正在扩大产能以满足强劲的市场需求。

问题 2：纸价上涨，下游各大纸箱厂面临着一定的成本压力。在这种情况下，是否会发生下游客户对公司瓦楞纸包装产线设备压价的情况？

公司答复：

国内市场瓦楞纸箱的成本结构中，直接材料原纸的成本大约占 70%~80%。对于下游行业三级厂，纸价上涨将导致较大的成本压力。

公司瓦楞纸箱印刷包装设备业务板块的客户结构中，仅有少量的客户属于三级厂；子公司 Fosber 集团和 Fosber 亚洲从事的瓦楞纸板生产线业务的客户中没有三级厂。

下游瓦楞纸包装行业中，一级厂、二级厂实力雄厚，具备规模效应，对供应链的掌控能力较强，能通过灵活调节产品销售结构的方式，降低价格波动对自身的影响。公司客户中较多一级厂和二级厂，在原纸价格上涨的过程中，其对中高端产线设备的需求仍然持续增长。

近年来下游纸箱厂大客户对产线设备效率、智能化等方面的诉求越来越迫切，纸箱厂对存量产线设备升级和更新换代的需求快速增长，在此情况下，近年来公司中高端产线设备的销量也持续增长。

据统计国内市场大概有 6000 多条瓦楞纸板生产线，以及数量更多的瓦楞纸箱印刷包装设备存量，其中大部分的存量设备预计将在未来 5 年~10

年中被智能化水平、生产效率、稳定性可靠性更高的产线设备替代。在这个升级换代过程中，市场对高端产线设备的需求会持续增长。

问题 3：子公司 Fosber 亚洲自设立以来业绩一直不太突出，2020 年突然表现亮眼，主要原因是什么呢？

公司答复：

Fosber 亚洲 2020 年表现亮眼并非“一夜爆红“。

Fosber 亚洲成立于 2014 年底，定位上依托 Fosber 集团和东方精工，立足中国，服务于国内和亚洲市场客户。设立后 2 年多时间，Fosber 亚洲引入 Fosber 品牌高端瓦楞纸板生产线，根据中国市场实际情况重新设计改造、打造新样机并在国内生产；与此同时，完成了团队建设、国内供应链开发、产品国产化等工作，为该公司在激烈的市场竞争中生存和发展奠定了基础。

另一方面，下游客户需要时间对 Fosber 亚洲的产品做观察。随着 Fosber 亚洲的第一条、第二条瓦楞纸板生产线在客户工厂成功安装、顺利运行，成功案例越来越多，国内客户逐步被 Fosber 亚洲纸板生产线产品智能化程度高、高速稳定可靠等优点吸引，Fosber 亚洲在国内市场和亚洲市场订单也随之快速增加。

2017 年~2020 年，Fosber 亚洲经历了一个高速增长过程：公司营收从 2017 年 0.3 亿元、2018 年 1.2 亿元增长到 2020 年的超过 2 亿元；随着产品设计逐步成熟、产品国产化程度逐步提升、运营管理效率持续改善，净利率由 2017 年的不到 1% 增长到 2020 年的超过 10%。

问题 4：请介绍一下瓦楞纸包装设备业务和舷外机业务目前在手订单情况。

公司答复：

截至一季度末，公司整体在手订单同比增幅超过 30%，全年订单增长向好。子公司 Fosber 亚洲在手订单饱满，产能利用率持续保持在较高水平，

正在扩大产能以满足市场需求。

问题 5：公司 2020 年度经营活动现金流增长的原因？

公司答复：

2020 年度经营现金流净额约 5.51 亿元，按可比口径同比增长 134.18%，主要原因是 2020 年公司应收账款周转率有所提升，公司在采购结算方面更多采用票据结算。

问题 6：公司今年一季度毛利率明显提升的原因是什么？

公司答复：

2020 Q1 受疫情影响，子公司 Fosber 亚洲单季度几乎没有产线销售收入，但 2021Q1 单季度实现销售收入约 0.8 亿元，创下历史上 Q1 单季度最好表现；另一方面旗下其他业务主体如百胜动力、EDF 等 Q1 业绩向好，毛利率水平有所提升。

问题 7：2020 年收入是否受到产能限制？

公司答复：

截至 2020 年底，存在此类情况的主要是 Fosber 亚洲和百胜动力两家国内业务主体。目前两家公司都在扩大产能规模，满足持续增长的市场需求，同时两家公司也在推行精益生产管理体系，提高运营生产效率。

问题 8：单台设备及产线，从接单到确认收入的周期是多少？产品销售收款方式？

公司答复：

整体来看，公司瓦楞纸板生产线的交期能够做到 5 个月左右；瓦楞纸箱印刷包装设备的交期能够做到 2~3 个月左右。销售收款方式，瓦楞纸板生产线和瓦楞纸箱印刷包装设备的销售均采用“预收定金、分阶段收款”的模式，在产品出货交付时，货款收取比例能够达到 80%~90%。

问题 9：公司未来的投资方向是跨界投资还是继续在包装设备领域？

公司答复：

在产业投资方面，聚焦东方精工主营业务相关产业，依托产业优势，重点关注高端装备制造和大消费两大领域，投资行业空间广阔、具有良好产业优势的企业，希望在获得良好投资收益的同时，寻求实现产业协同效应，拓展新的产业发展空间，助力集团稳健发展。

问题 10：公司 2020 年证券投资收益约为一亿元，未来公司在证券投资方面是否有更多积极方面的举动？如何处理证券投资收益和经营业务之间的现金分配？

公司答复：

公司开展证券投资业务的原则是：合法合规、审慎安全，规模适度，量力而行，与资产结构相匹配，不影响主营业务的正常发展。2020 年公司证券投资业务整体风格稳健、风险可控。

问题 11：公司在 2020 年度已经回购 1 亿股，未来是否继续执行回购计划？

公司答复：

公司 2020 年推出股份回购方案，计划采用 5 亿元~10 亿元资金，自二级市场回购股份。截至目前公司已累计使用资金约为 6 亿元，公司将继续执行回购计划。

问题 12：国外收入在主营中占比超过 70%，请问国外的这些收入大概是如何分布的？如果一旦面临类似华为那样的打压，公司如何应对呢？

公司答复：

国外收入占比较高，主要是 Fosber 集团、EDF 等海外子公司的营业收入被归类为国外收入，直接出口收入的占比并不高。海外子公司主要分布

	<p>在欧洲和美国，实行本地化管理和运营模式，产品的设计、研发和生产都在欧美当地，产品的终端用途是面向大消费领域，属刚性需求。因此公司认为不存在遭到“打压“的可能。</p> <p>问题 13：2020 年在疫情背景下，公司收入实现了 1.70 % 的增长，收入增长主要是来自于 Fosber 的传统业务，还是来自于亚洲或者中国市场，还是来自于并购的业务？</p> <p>公司答复：</p> <p>收入增长主要来自于 Fosber 亚洲、百胜动力等国内业务主体，面向中国和亚洲市场业务的增速更快。海外业务发展整体比较稳定。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2021 年 4 月 20 日