

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：2023-010

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（电话会、券商策略会）
参与单位名称	中金银海（香港）基金有限公司 幸福阶乘（香港）基金有限公司 首创证券股份有限公司 广发证券股份有限公司 华创证券有限责任公司 上海光大证券资产管理有限公司 粤港澳大湾区产融资产管理有限公司
时间	2023年8月8日
地点	东方精工
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书：冯佳 董事、副总裁：谢威炜 证券事务代表：朱宏宇
形式	现场交流
交流内容及具体问答记录	<p><b>1、2023年上半年公司在手订单和其增长的主要情况？</b></p> <p><b>公司答复：</b></p> <p>公司以“智能装备制造”为战略核心，聚焦高端智能装备制造，主营布局智能包装装备和水上动力设备两大领域。其中，东方精工的智能包装装备业务包括智能瓦楞纸包装装备、数码印刷设备以及工业互联网行业解决方案等三个子板块。</p> <p>东方精工智能瓦楞纸包装装备业务和数码印刷设备业务，整体综合实力在国际范围内位居前列，能为纸板厂、纸箱厂等下游客户，提供涵盖瓦楞纸板生产、瓦楞纸箱生产、印前印后各道生产工序，涵盖有版印刷和数码印刷等不同技术路线的“一站式”产线设备和服务支</p>

持。按营收规模计算，公司瓦楞纸包装装备业务在全球行业市场的整体市占率约 10%左右，在国内同类型企业中排名第一，全球排名第二。

具体来看：

1、瓦楞纸板生产线业务已从以欧美销售为主，拓展至东南亚、南亚、中东、非洲等一带一路沿线国家。2023 年上半年 Foseber 集团（Fosber 意大利+Fosber 美国+QCorr+Tiruña 集团）和 Fosber 亚洲，整体在手机器设备订单约 31.8 亿元人民币，创下自 2018 年以来近 6 年上半年末在手订单的最高记录，其中 Fosber 美国的在手订单部分排期已到 2025 年。

2、瓦楞纸箱印刷包装生产线业务在 2023 年上半年实现销售收入约 2.04 亿元，同比增长 10%，新增订单 2.32 亿元。海外市场方面出口收入整体占比约 75%，海外行业市场带来的营业收入相较于 2022 年同期稳中有升。国内市场方面，销售收入同比增长约 54%，国内市场新增整线/整机订单同比增长超过 60%。

3、工业互联网行业解决方案业务方面，子公司东方合智自主研发“东方合智工业互联网平台”，是纸包装行业目前唯一一家可以全方位提供工业互联网平台产品和整体解决方案的企业。2023 年上半年东方合智新增订单约 678 万元，涉及项目 20 多个，客户覆盖国内华南、华东等国内区域，以及东南亚、非洲等海外区域。随着产品存量的增加，公司运营端的收入持续增长。

4、数码印刷设备业务方面，2023 年上半年，万德数科实现新增订单约 7,900 万元。分区域看，上半年国内市场订单爆发式增长，国内整机接单金额约 4,830 万元，约为 2022 同期的 3.2 倍。在订单结构中，价值量更高的高清高速数码印刷联动线等产品的占比明显提升。因此，数码印刷的市场空间和增长速度也非常大，且远高于传统的水墨印刷。

5、水上动力设备业务板块方面，2023 年上半年，百胜动力的舷外机销售收入保持快速增长态势。2020 年至 2022 年，中大马力机型销售收入在舷外机整体销售收入中的占比从 8.29%提升至 31.77%，年复合增长率高达 171.33%。受益于下游市场需求的稳定增长、中大马力国产替代的需要以及国内产业链配套逐渐成熟，公司逐步实现从中小马力向中大马力舷外机产品的转型。

## 2、公司市场增量和业绩增量的来源？

**公司答复：**

在国内瓦楞纸包装装备领域同类型企业中，东方精工是产业链布局最完整、最全面的企业。旗下业务涵盖了瓦楞纸包装生产加工业务链条的所有关键环节，拥有业界最齐全、最丰富的瓦楞纸包装产线设备产品库，能满足不同市场定位、不同类型客户需求、多达数十种不同规格型号的整线和单机产品，在国内首屈一指。

公司的核心主业是为全球范围内的瓦楞纸包装行业客户提供服务。公司已经实现了业务资产的全球化布局。公司的国际化营销和服务网络让其能够充分把握全球范围内的行业市场机遇，为来自全球超

	<p>过 100 个国家和地区的行业的客户提供产品设备和技术服务。</p> <p><b>3、公司如何展望 2023 年度万德数科的业绩？</b></p> <p><b>公司答复：</b></p> <p>万德数科是国内领先的数码印刷设备厂商，多年来一直深耕数码印刷设备行业，目前公司产品应用领域已从包装印刷扩大到其他领域，成为全球范围内同时将数码喷墨印刷技术应用到纸包装（彩印&amp;预印）、广告、家居装饰、建材、标签印刷等领域的企业之一，可为客户提供数码印刷全套行业解决方案。</p> <p>2023 年上半年，万德数科实现新增订单约 7,900 万元。分区域看，上半年国内市场订单爆发式增长，国内整机接单金额约 4,830 万元，约为 2022 同期的 3.2 倍。目前订单的充沛对 2023 年下半年的业绩支撑十分强大，公司对全年度业绩充满信心。</p> <p><b>4、公司对海外子公司采取的管控模式？</b></p> <p><b>公司答复：</b></p> <p>战略管控能力是公司成功管理旗下各个业务主体的核心能力。在实践中，公司通过深入了解行业、前瞻行业趋势、认清自身战略发展目标以及掌握旗下业务主体的能力资源，对于被收购的公司实施了一系列的战略调整，包括战略发展规划、业务模式、产品组合、市场策略和核心管理团队等方面。这些调整激发了被收购公司的新的增长活力，推动了被收购公司走向新的发展台阶。</p> <p>在投后整合工作方面，公司练就了一套行之有效的投后整合管控手段，包括规范法人治理机制和三会运作、战略管控和财务管控、推行分权授权管理、实施全面审计和管理层激励等，形成了一套具有东方特色的、行之有效的投后整合管控手段，为战略规划的有效落地提供了保障机制。</p> <p><b>接待过程中，公司接待人员严格按照信息披露有关的规定，与投资者进行了充分的交流与沟通。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</b></p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不适用</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>不适用</p>