

广东东方精工科技股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

2024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2024年工作情况汇报如下：

第一部分：2024 年度董事会运作情况

（一）董事会会议召开情况

2024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10次。其中，以现场出席方式召开会议2次，以通讯表决方式召开8次，审议通过议案38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5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3次会议，对公司2020年限制性股票激励计划激励对象绩效考评结果、2022年限制性股票激励计划限制性股票限售期解除限售条件未成就、选举第五届董事会薪酬与考核委员会召集人等事项进行了审核；提名委员会召开了2次会议，对公司第五届董事会独立董事候选人进行了提名以及选举了第五届董事会提名委员会召集人。

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，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：2024 年公司主要经营工作回顾

（一）概述

2024年，我国经济国民经济呈现“稳中提质、进中蓄势”发展态势，据国家统计局数据，2024年全年GDP同比增长5%，装备制造业增加值同比增速连续15个月高于全部规模以上工业，制造业智能化转型升级持续深化，新质生产力继续发展壮大。

在董事会和管理团队的坚强领导下，2024年全体员工埋头苦干、奋斗进取，取得公司核心主业的营收稳健、净利润明显增长的。

2024年公司实现整体营业收入约47.78亿元，与2023年度基本持平；实现归属于上市公司股东的净利润约5亿元，同比增长15.54%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益净利润约5.27亿元，同比增长44.42%，实现经营活动产生的现金流量净额7.03亿元，同比增长44.21%。

单位：万元人民币

业务板块	营 业 收 入	2024 年度营业收入比上年同期增减	毛 利 率	2024 年度毛利率比上年同期增减
智能包装装备	402,065.52	0.30%	31.58%	3.74% ^注
瓦楞纸板线	321,044.78	0.02%	30.75%	4.50%
瓦楞纸箱印刷包装设备	81,020.74	1.43%	34.84%	0.66%
水上动力产品	75,720.04	2.73%	22.14%	-3.88%

注：

关于毛利率变动情况的说明：2024年12月6日财政部颁布了《企业会计准则解释第18号》，规定自颁布之日起，企业应将因不属于单项履约义务的保证类质量保证而产生的预计负债，计入“主营业务成本”“其他业务成本”；企业在首次执行时，如之前年份将计提保证类质量保证计入“销售费用”，应做追溯调整。公司执行上述规定，在2024年度将符合要求的、与计提质量保证金相关预计负债计入主营业务成本，并对2023年度相关会计处理做追溯调整。该追溯调整导致《2024年年度报告》中使用的2023年度毛利率相较于《2023年年度报告》所披露的毛利率数据有所变动。该变动是按规定执行新的会计政策、对上年度会计处理做追溯调整所致。公司统一按新会计政策口径将前后2年毛利率做比较，更准确体现公司毛利率的变动趋势。

（二）报告期内主营业务经营情况

1. 智能包装装备板块

2024年，公司智能包装装备板块整体实现营业收入40.21亿元，与2023年度基本持平，毛利率同比提升3.74PCT，板块整体盈利水平相较于2023年有所提升。

A. 瓦楞纸板生产线业务

2024年，子公司Fosber集团整体实现营业收入29.75亿元人民币，同比增长2%。从2020年到2024年Fosber集团营业收入的年复合增长率12%，净利润的年复合增长率25%（上述营业收入和净利润均为Fosber集团合并报表口径）。

■ 整体营收稳健，筑牢欧美基本盘，拓展新兴增长极

在核心市场（欧洲和北美），Fosber集团与瓦楞纸包装行业的领军者和大型企业保持了延续多年的密切合作，拥有良好的客户认可度，已成为其长期、稳定的合作伙伴。尽管在2024年欧美主要的几家瓦楞纸包装企业之间发生收购合并，导致行业资本开支节奏稍许放缓，但Fosber集团凭借其业界良好的口碑、多年来稳固的市场地位，以及自身订单生产交期节奏的提升（整线订单交付由2023年下半年的9个月缩短至到2024年的6个月左右），在2024年仍保持了营业收入稳健态势。在核心市场增长放缓的背景下，Fosber积极开拓拉美、非洲等新兴市场，年

内在上述市场新增15家客户；2024年完成了新设子公司Fosber墨西哥的相关工作，自2025年起Fosber集团将能够为拉美市场客户提供更加优质、高效的服务。

子公司Fosber亚洲凭借业界技术领先的国产中高端瓦线产品，通过聚焦区域市场的销售策略，为中国、东南亚的行业客户提供高品质的国产中高端瓦楞纸板生产线产品。

■ 深挖内部增长潜力，利润率明显提升

2024年Fosber集团实施一系列降本增效措施，以高效运营实现成本控制优化：深入推行“精益生产”、进一步精简库存，实施协同采购、提升供应链响应速度，强化费用管控。与此同时，欧元区通货膨胀自2024年初回落、年内原材料与能源价格下行，为毛利率提升提供了良好的外部环境。

报告期内，Fosber亚洲推出3米以上宽幅瓦线、SF5B皮带单面机、瓦线S/Line370湿部等新品。其中新款皮带单面机采用全球领先的专利压力设计，实现运行速度提升；S/Line370湿部实现瓦线核心部件本土开发制造。Fosber亚洲在2024年持续提升运营效率，核心产品S/Line的交付期限由2023年的9个月缩短至2024年的6个月左右，效率提升超20%；实施全面质量管理（TQM），物料质量和库存周转率提升，期间费用下降，2024年度整体毛利率和净利润率均高于近5年均值。“高端技术突破”与“国产制造降本”并举，Fosber亚洲的市场竞争力持续巩固。

■ 售后业务和装备零部件业务成为业绩增长重要驱动

瓦线售后业务（包括备件销售、技术支持）是Fosber集团在行业市场的核心竞争力之一。多年来Fosber集团通过业界领先的工业互联网技术，为行业客户提供优质的支持服务，帮助客户提升生产力。在全球宏观经济放缓、资本开支节奏趋缓的背景下，部分客户倾向延长现有设备生命周期，一定程度上推动了备件和维护服务需求增长。2024年Fosber集团售后业务在整体营收中的占比有所提升。在北美市场，子公司Fosber美国为北美行业客户提供贯穿项目全周期的卓越服务，构建了差异化竞争力，成为其在北美市场超过50%占有率的关键壁垒。

子公司Tirunna集团加大力度开拓瓦楞纸包装装备零部件业务。在作为Fosber品牌瓦线的核心零部件供应商，Tirunna集团加向Fosber集团供应瓦楞辊压力辊的同时，也面向欧洲和美洲的第三方客户（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。2024年Tirum集团的营收和订单双双增长,并实现自2020年起连续5年营业收入增长;第三方客户业务拓展成效显著,在欧美行业市场的竞争力获得提升。随着自身商业计划的稳定落地和“精益生产”的深入推行,Tirum集团的产能稳步提升,降本增效成果显现,2024年Tirum集团净利润实现了超过45%的增长。

承接Tirum品牌瓦楞辊&压力辊业务国产化工作的子公司Tirum亚洲,在2024年完成新工厂的设备调试和工艺验证工作,具备了批量交付瓦楞辊&压力辊的能力,未来将成为国内瓦楞纸包装装备零部件业务的重要组成部分。

B. 瓦楞纸箱印刷包装线业务

2024年东方精工(中国)整体收入同比增长10.81%,其中出口收入占比约83%(相较于2023年提升10个PCT),东方精工品牌瓦楞纸箱印刷设备产品在国际中高端市场的渗透率持续提升。

在国内同类企业中纷纷出海的大背景下,凭借多年积累的良好口碑、领先的技术水平、过硬的产品质量、健全的销售和服务体系,东方精工品牌在欧美等国家市场的优势得以巩固,2024年新品固定式整线产品收获在欧洲市场的首单销售。报告期内,东方精工(中国)实施海外客户联合走访、加强海外售后支持体系建设,为海外行业客户提供包括机器设备、配件零件、软件升级、售后支持和培训等在内的、贯穿设备产品全生命周期的整套服务方案,巩固并提升客户黏性。

报告期内,高附加值整线设备成为东方精工(中国)核心收入来源。2024年,东方精工(中国)推出集成东方合智自研的Interlink智能生产管理系统的高端整线产品,助力行业客户提升智能生产管理水平和进一步提升产线生产力。

“智慧物流解决方案”首个千万级项目落地。2024年公司在智慧物流细分方向的投入和努力收获市场验证,年内完成2个智慧物流项目的验收,市场竞争力迈上新台阶。东方精工品牌的智慧物流解决方案涵盖原纸物流和纸板物流两大场景,多种硬科技加持,深度融合自动化设备、智能算法与数字化管理平台,助力行业客户建设数字化工厂/数字化车间,实现智能化升级的同时实现降本提质增效。智慧物流解决方案深度契合公司整体发展战略,有望成为瓦楞纸包装装备业务板块未来发展的重要拼图。

毛利率持续提升、供应链优化与费用管控双效并举。报告期内,东方精工(中

国)通过国产化替代、优化采购管理实现核心成本下降,推行精细化排产提升存货周转率,强化费用管控有效降低期间费用率,多重措施并举、降本增效成效显著,2024年毛利率、净利率提升至近年来的较高水平。

C. 数码印刷设备业务

2024年,控股子公司万德数科实现营业收入约1.86亿元,同比增长约20%。

推出高端新品,进军高清彩印:2024年万德数科全球首发1800npi基准精度的WONDER INNO PRO工业级高精彩印机,该款产品为彩印包装领域打造,用了全新技术提升了印刷精度和色彩再现能力,能同时实现高速度、高精度和高的图像质量,为彩印包装领域提供了一款媲美胶印效果的高清彩色数字印刷设备;新推出WD250 PRINT MASTER宽幅数字喷墨彩印机,兼顾卡纸/铜版纸高端彩印和涂布纸和黄白牛卡纸印刷。

收入结构改善:2024年推出升级款“数码印刷一体机”,凭借其创新的“双模式集成技术”,满足尺寸多样化的印刷需求,助力客户降本增效,在国内市场迅速获得青睐,成为销售爆款;墨水耗材、配件与服务销售增速超40%,机器配套效应进一步显现;高端彩印产品陆续放量,有利于提升万德数科的收入规模和毛利率水平。

优化生产制造与供应链管理:万德数科在2024年在生产制造管理下大力气优化生产流程、提升产品标准化设计、实施物料分类管理,库存周转率明显提升、呆滞库存持续减少、机器设备订单交付效率显著提升;通过供应链协同优化,关键部件喷头的采购成本得以降低。

强化费用管控、持续优化管理,年度期间费用率低于近3年(万德数科自2022年纳入东方精工合并报表范围)平均水平。通过上述一系列措施,万德数科2024年净利润重返增长势头。

2. 水上动力设备板块

2024年,控股子公司百胜动力实现营业收入约7.57亿元,同比增长约2.7%。

破局舷外机高端市场,国产300马力强势启航:百胜动力成功发布首款国产300马力汽油舷外机,并通过中国船级社(CCS)及欧洲CE认证。该产品在核心技术和供应链方面实现了自主可控,核心性能达国际先进水平。

该款产品的发布,打破了雅马哈、水星等美日品牌在该功率段的长期垄断局

面，填补了国产大马力汽油舷外机的空白。300马力舷外机属于高功率段，应用场景涵盖休闲、商业和专业等多方面用途，包括海钓、冲浪、海上巡航、渔业、水上运输以及和海上执法巡逻、海上搜救等。其技术定位为舷外机行业的技术前沿，应用了包括四冲程引擎、电子燃油喷射（EFI）、轻量化材料以及集成电控系统等多种先进技术，是全球舷外机市场高端定位、高附加值产品的代表。

作为中国厂商，百胜动力突破大马力机型的壁垒后可直接对标高附加值市场，以中国制造的核心优势参与全球市场竞争，有望跃升为全球舷外机高端市场的核心竞争者之一，为百胜动力进军全球高端休闲游艇市场奠定基础，成为未来百胜动力业绩增长的重要驱动。

研发与产能协同布局：百胜动力持续深化“汽油+电动+柴油”全赛道布局，持续推动电动、柴油等机型的研发；聚焦水上休闲核心场景拓展产品布局，启动顶流机等新项目的研发；截至2024年底，百胜动力累计知识产权数量114项。在产能方面，百胜动力的智能化新厂房建设项目在2024年完成主体工程建设，预计2025年试产，产能将得以显著增长。

“供应链优化+费用管控”，实现质效同步提升：百胜动力在2024年加强了提质降本增效工作，优化采购管理、提升库存周转率，整体成本降低的同时，燃油机型整体质量得以提升；加强费用管控，实现期间费用率同比下降。

第三部分：公司 2025 年度及未来工作规划

（一）2025年度主要经营计划

1. 新建产能稳步释放，蓄势赋能业绩增长

A. Fosber集团欧洲新总部基地项目

2024年Fosber集团欧洲新总部基地项目正式启动，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4,000万欧元。该项目预计于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

子公司Fosber亚洲新瓦楞纸板生产线智能化工厂建设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。2025年初佛斯伯亚洲新工厂已完成所有主体建筑的政府联合验收工作，将在年内投入使用。

C. Tiru ña亚洲国产瓦楞辊压力辊生产基地项目

子公司Tiru ña亚洲国产瓦楞辊压力辊生产基地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。该基地充分利用中国制造业在全球范围内的竞争优势，实现Tiru ña品牌瓦楞纸板生产线核心零部件瓦楞辊压力辊的国产化，并向东方精工瓦楞纸包装装备板块内部客户和外部第三方客户供应瓦楞辊压力辊产品，开拓Tiru ña品牌瓦楞辊压力辊在中国和亚洲的新市场。2024年该生产基地已投入使用，子公司Tiru ña亚洲已实现首批瓦楞辊压力辊产品的量产。

D. 百胜动力数智化工厂建设项目

百胜动力数智化工厂建设项目位于江苏省苏州市，2024年内已完成基建工程，具备验收和产线安装条件。预计在2025年完成剩余厂房和办公楼施工建设工作后即可入驻。该项目的建成将为百胜动力未来的发展奠定坚实基础。

2. 智能瓦楞纸包装装备业务：提升产业协同、深挖增长潜力

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，为公司内部不同业务主体的深入融合、资源共享提供了良好条件。

Fosber品牌瓦线、Quantum品牌瓦线和Fosber亚洲的国产中高端瓦纸三大瓦线系列之间的内部协作持续深入，提升在研发设计、生产制造、供应链共享等方面的协同水平。国内业务主体Fosber亚洲践行“走出去、引进来”，将Fosber集团旗下业界领先的高端智能瓦线产品引入中国并根据中国和亚洲行业市场改造、升级，成功实现多款高端装备的国产化制造，有效提升市场竞争力。

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、制造和供应链协同等协作持续深入。Tiru ña亚洲的国产瓦楞辊压力辊生产基地在2024年建成投产，公司拥有海外和国内两大瓦楞辊压力辊生产制造基地，海外瓦楞辊业务与国产瓦楞辊业务的协同也将持续深入。

2024年公司深入推动国外国内业务主体在供应链、生产制造、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、降低成本，核心主业之一的“瓦楞纸包装装备”业务板块的毛利率、净利率明显提升，整体费用率下降，效果显著。未来公司将持续深挖内部增长潜力，以改善价值链主要环节的流程管理持续提质增效，通过优化管理降本增效，促进内部利润增长潜力的进一步释放。

3. 水上动力设备业务：全球市场破局，研发产能提升

控股子公司百胜动力聚焦市场拓展、产品研发和产能建设三大方面，提升在全球舷外机市场的核心竞争力。市场拓展方面，在欧美主流市场和新兴区域同步发力，强化欧洲、北美成熟市场的中大马力和电动产品渗透，同时持续开发非洲、亚洲等新兴市场；打造“经销+直销”销售体系，优化产品布局和卡位，以差异化策略与头部品牌在不同市场竞争，构建优质售后服务能力，以多维突破实现全球舷外机市场头部品牌的战略目标；产品研发方面，以“传统+电动”双线技术，构建坚实护城河，以大马力燃油机型的产品突破来横向补全产品线，以电动机型的研发突破实现纵向产品布局，强化核心技术自研应用，提升产品技术溢价；产能方面，新厂投产有利于进一步驱动全品类产品放量，规模效应支撑跨越式增长。百胜动力2025年新厂投产后将重点布局中大马力产品和电动产品，应用先进生产管理模式和智能制造技术，打造核心工艺，实现效能提升，新厂投产将为百胜动力在全球水上动力设备市场开拓和产品线延伸提供坚实的底层产能保障。

4. 数码印刷设备业务：拓展新应用场景、优化产品结构

在应用场景方面，子公司万德数科2024年推出了面向高清彩印领域的新产品，数码印刷设备的下游应用场景进一步拓展，主营业务发展空间进一步打开；产品结构上，万德数科在2024年优化了产品结构，增加了具备高端数码印刷设备联动线产品上的资源投入，同时加强了墨水耗材业务。2025年万德数科的产品结构将进一步增加高端设备产品和墨水耗材的比重，进而改善收入结构；持续加强在高清彩印领域的市场拓展，同时优化销售模式和售后服务，进一步扩大市场份额。

5. 深入探索“AI+智慧工厂”

子公司东方合智是国内为大包装行业赋能，旨在帮助客户实现生产全流程数据可视化、决策AI化。

东方合智已启动将AI技术引入包装行业数字化工厂领域的探索尝试，尝试在包装行业“AI+”上有所突破，通过将集团积累的深厚的行业Know-How，以及优质产线的能力通过端侧AI部署的方式，将能力固化到公司旗下的设备中，同时为客户提供全套的智能工厂部署方案，为行业客户所带来进一步的生产力和价值提升。未来东方合智还将协同若愚科技、嘉腾机器人，开拓AI+机器人等前沿科技在智慧工厂领域的应用模式，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，助力客户实现智能制造。

东方合智以灵活的业务模式，通过与东方精工瓦楞纸包装装备业务单元强化协同、为行业客户提供工业互联网平台和定制系统软件、提供包装行业数字、AI化升级方案为公司的主要业务，公司将持续加强在该领域的研发投入，引领行业的智能化转型，真正实现包装行业AI+赋能，成为客户发展道路上的助力以及伙伴，与客户共同成长。

（二） 董事会治理规划

2025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，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

2025 年 3 月 17 日