

广东东方精工科技股份有限公司 2022 年度财务预算报告

一、公司发展战略

根据第三个五年战略发展期(2018年~2022年)的发展规划,公司将坚持“1+N”的战略发展思路,以“人才辈出”“文化引领”战略为坚实支撑,推进“产业集聚”、“外延式”、“全球化”、“数字化”和“协同化”五大战略,立足中国、放眼全球,实现“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”的目标。

二、2022 年度主要经营计划

1. 核心主业：持续提升产业协同、释放增长潜能

2021年,随着公司国内业务主体经营业绩的迅速增长,现有产能与持续增长的销售订单之间的矛盾问题逐步凸显。

2021年大部分时间,子公司Fosber亚洲处于满产满销状态。多年来Fosber亚洲一直租用母公司东方精工的厂房和办公场所,现有场地产能已无法满足未来几年的业务发展需要。2022年Fosber亚洲产能扩建势在必行。公司已启动内部相关工作,积极与主管部门接洽、力求在广东省内为Fosber亚洲争取新的工业用地,推动新建产能,使其成为支撑Fosber亚洲未来多年发展的基石。

2021年,子公司百胜动力订单饱满、产销两旺,一定程度上遭遇了产能瓶颈。2022年,百胜动力将启动新生产基地的建设,进一步扩大百胜动力的生产规模,满足未来百胜动力业务增长的需要,同时也实现其自身生产制造的转型升级、生产效率和产能结构的提升优化,进一步夯实综合竞争力。

公司核心主业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,有利于公司推动集团内部各业务主体之间的融合、实现产业协同效应。

2022年,公司将持续推动Fosber集团、QCorr的高端瓦楞纸板生产线业务,与Fosber亚洲面向国内和亚太市场的瓦楞纸板生产线业务,在产品、技术上的互动交流,支持Fosber亚洲引入欧洲领先的产品设计方案、技术,打造面向国内和亚太市场的新产品;支持东方精工(中国)与Fosber集团、Fosber亚洲、东方精

工（欧洲）等业务主体，分享供应链、生产加工方面资源渠道，实现优势互补和资源共用，降低订单交付成本、提高生产运营效率，实现“大品牌质量，接地气价格”，提升综合竞争力；支持Fosber集团、QCorr的瓦楞纸板生产线、东方精工（中国）的瓦楞纸箱印刷包装整线业务与工业数码喷印技术的融合，探索新模式、新技术、新产品，为瓦楞纸包装装备业务注入新的活力。

2. 进军瓦楞纸包装数字喷印领域

（1）有版印刷技术Vs数字喷印技术

公司的瓦楞纸箱印刷设备产品采用有版印刷技术，印刷原理为先将要印刷的文字和图像制成印版，再通过专业印刷设备，通过油墨将文字或图像，从印版转印到纸或者其他承印物上。有版印刷技术，是当前瓦楞纸包装领域应用最广泛、最为成熟稳定的技术路线。近年来，数字喷印技术的快速发展，及其在包装领域的应用推广速度，令人无法忽视。

在技术层面，数字喷印无需印版，可将图文信息通过网络传输到印刷设备上，直接在纸包装上成像。相较于有版印刷技术，数字喷印技术具有无需印版、按需印刷、可变数据/任意图案印刷、精度高、低碳环保等特点。

当前，数字喷印技术在包装领域的应用尚有欠成熟，尤其是在瓦楞纸包装行业，采用数字喷印技术的设备，其印刷质量、生产效率等关键指标上，仍难以与采用传统有版印刷的设备匹敌。在销售额和市占率方面，采用数字喷印技术的产线设备，相较于采用传统有版印刷的产线设备仍相去甚远。

然而，数字喷印是瓦楞纸包装品印刷领域技术发展的潮流所向，已成为业界共识。未来，工业数字喷印技术发展成熟、在印刷质量和生产效率方面的不足被解决后，其自身具备的更灵活的柔性生产、更敏捷的反应速度、更丰富多样的印刷文图等特点，有望得到充分的施展空间，满足中国瓦楞纸包装行业所独有的“小批量+多品种+个性化+定制化”的包装品印刷需求。

（2）数字喷印技术的发展现状

数字喷印技术在全球范围内的推广应用处于快速发展阶段，美国、欧洲和日本的厂商起步早、技术成熟、市场稳定，在多个应用领域中占据主导地位，其中在瓦楞纸包装数字喷印设备行业中，美国HP（惠普）、美国EFI等公司实力较强。

在中国，数字喷印技术的应用整体处于早期发展阶段，在纺织品印花、瓦楞

纸包装领域推广速度较快、发展趋势较好，并出现了宏华数科、汉弘集团、深圳万德等知名企业。

随着数字喷印技术的完善（Single Pass技术的日趋成熟）、喷头墨水成本的下降，不仅在短版订单中数字喷印设备的优势日趋明显，在中型订单中的数字喷印与传统印刷的成本差异也在迅速缩小。全球可以提供Single Pass数字喷印设备的企业不超过10家，EFI、HP、深圳万德等企业率先将高速喷墨印刷技术应用到瓦楞包装领域，获得了客户的广泛认可。

瓦楞纸包装领域之外，数字喷印技术有着广阔的应用场景，包括印制品（广告、标签、海报）、纺织品印花、成衣和日用品印花、家居装饰、陶瓷、玻璃、电子、汽车乃至3D打印等领域，发展空间巨大。

（3）2022年东方精工在数字喷印领域的动作

公司较早认识到数字喷印技术在瓦楞纸包装行业的巨大的发展前景，在2017年曾联合友商设立合资公司，共同探索、推动数字喷印技术在瓦楞纸包装行业的应用和发展。2022年初，公司携手在国内最早在瓦楞纸包装印刷设备行业推广数字喷印技术的深圳万德，以增资和并购的形式缔结合作。

深圳万德拥有完备的数字喷印矩阵，其设备产品远销欧美、中东、拉丁美洲、东南亚等地，在全球80多个国家市场有超过1,300台设备的市场存量。

公司携手深圳万德，是进军工业数字印刷领域的关键一步。此次合作不仅有利于进一步丰富公司旗下瓦楞纸包装印刷设备的产品矩阵，为客户提供更为全面的“一站式”产品和服务，更能与深圳万德携手抢占瓦楞纸包装数字喷印的技术和市场高地。后续合作过程中，公司将充分发挥自身产业链布局完善的比较优势，实现集团内的资源共用、优势互补，为公司健康可持续发展提供重要支撑，为整体业绩增长更添保障。

根据Smithers Pira《The Future of Inkjet Printing to 2023》，在全球印刷品与包装领域，喷墨印刷的市场规模2023年预计将达到1,090亿美元，2013年~2023年期间的年复合增长率接近10%；在包装品领域，喷墨印刷的整体增长势头要更为迅猛：预计包装喷墨印刷的市场规模2023年预计将达到111.3亿美元，2013年~2023年期间的年复合增长率超过12%，这给了深圳万德等专注于工业数字喷印的企业广阔的成长空间；中国包装品领域工业数字喷印的当前市场规模较小、基

数较低，意味着一旦放量将迎来较高的增速。东方精工投资深圳万德，有望打造公司瓦楞纸包装装备业务的第二增长曲线，未来旗下的工业数字喷印产线设备业务，将成为拉动公司发展的重要引擎。

3. 推动数字化、智能化战略落地

公司将基于多年深耕瓦楞纸包装装备领域的经验、对下游客户生产过程的深厚理解、在行业生产管理系统的成熟实践，推动瓦楞纸包装装备的数字化升级，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，硬软整合集成输出，满足下游瓦楞纸包装行业客户的产能升级需求，助力瓦楞瓦楞纸包装行业的集中度持续提高。

同时，公司将继续坚定不移的投入资源、积极推动“行业智慧工厂解决方案”产品的研发和应用。

4. 子公司百胜动力分拆上市

子公司百胜动力分拆上市不仅有利于公司充实资本实力、增强风险防范能力，而且有利于进一步打开百胜动力的发展与创新潜力，实现其内在价值的充分释放。

百胜动力上市后，迎来实现主营业务和经营业绩的快速增长，将同步反映到东方精工的整体业绩中，进而提升公司盈利水平和稳健性；百胜动力上市后，公司所持有的百胜动力权益价值有望进一步提升，流动性也将显著改善。

分拆百胜动力上市，将对东方精工股东(特别是中小股东)、债权人和其他利益相关方的利益产生积极影响。

5. 外延业务：有所作为，寻求产业协同、拓展新发展空间

2021年，公司提出了“内生+外延”业务共同发展、相互促进的“1+N”战略发展模式。“1”为公司核心主业瓦楞纸包装装备业务，作为公司发展的基石，公司专注聚焦、做强做大，力求在高端化、数字化、智能化的时代发展趋势中，获取更高的市场占有率；“N”是对子公司以及参股公司的孵化和培育。

2022年，子公司亿能投资，将依托东方精工主营业务相关产业的优势，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，寻求实现产业协同效应；对产业并购的标的公司做管理输出和资源扶持，帮助其做大做强做精。

在产业并购的同时，亿能投资将充分参与我国“十四五”规划鼓励发展的行业，

股权投资聚焦高端装备制造业、人工智能、生物医药和大消费等硬科技战略新兴产业，投资行业空间广阔，具有良好产业优势的企业，在获得良好投资收益的同时，为集团拓展新的产业空间。

三、未来可能面临的风险和应对措施

1. 原材料价格波动风险

公司瓦楞纸包装装备产品所需的原材料主要包括各类钢板、钢制件、电气件等。2021年，大宗商品中的铁矿石、基本金属等价格一度波动较大，造成公司主营业务成本也出现一定波动。展望2022年，大宗商品市场受宏观经济和行业周期、货币政策、国际贸易乃至地缘政治、Covid-19疫情等因素的综合影响，价格走势具有一定不确定性。

应对措施：

公司将持续关注钢材等重要原材料的市场价格，持续开展动态分析和研判；在采购方面，强化主动管理、沟通协作，采用诸如适度调整货款结算方式、对重要原料适时签订长期采购协议等应对措施，控制原料采购价格的波动幅度；充分发挥公司业务资产全球化布局带来的集团内部的资源调配能力，通过合理规划管理集团内部交易、共享优质的供应链资源等措施，实现配置效益、降低整体成本。

2. 外延业务带来的整合风险

外延业务包括产业并购、股权投资等形式，公司通过参股、控股等不同形式在高端装备制造业领域展开布局，期待未来逐步培育新的业绩增长点。

未来，公司将持续在国际范围内，向核心主业所处产业链上下游拓展，同时在国家“十四五”规划重点支持的行业例如高端装备制造、人工智能、生物医药和大消费等领域布局。旗下成员业务主体中，既有近百年历史、有深厚积淀的欧洲老牌企业，也有业务资产跨国分布、客户遍布全球的国际化企业，还有扎根中国市场、多年奋斗成为细分行业龙头的国内民企。

在整合过程中，新成员企业在文化背景、语言差异、商业惯例、企业文化、法律法规、财税政策、内部管理机制等方面，与东方精工存在差异，对投后管理和业务整合工作带来一定挑战。

应对措施：

- 推动“全球化”战略落地，引入具备国际化业务能力的优秀人才；

- 推动“人才辈出”战略落地，持续提升管理团队、关键业务骨干团队的综合能力，打造一支高度认同公司的宗旨和文化、精明强干勇担当、视野开阔、能打胜仗的骨干团队；

- 推动“协同化”战略落地，在“互相尊重，互相信任”的基础上，以开放的心态求同存异；

- 推行“战略管控+授权管理相结合”的投后管理机制，在磨合中形成一种东方精工特有的、行之有效的投后整合管控模式，实现较好的产业协同效应和各业务主体的良性发展。

3. 财务投资业务的潜在风险

基于公司实际和发展需要，近年来公司以部分闲置的自有资金，适度开展证券投资和委托理财等财务投资类业务。

基于其自身属性，开展上述业务存在因受金融市场波动、收益不确定性的风险；理财业务中如受托方在投资策略、资金使用等方面出现风险事件，可能导致公司承受一定投资损失的风险。

应对措施：

在保障公司主业正常运转所需资金不受影响的前提下，合理控制财务投资的资金规模；持续建立完善证券投资、委托理财的内控制度和机制规范；持续强化对证券投资业务的风控管理，保障投资资金的安全，严格控制风险敞口；根据经济形势以及金融市场的变化，持续跟踪分析证券投资的进展情况及资金投向、项目投资进展情况、资本市场表现等，及时采取相应的保全措施，控制投资风险。

4. 汇率波动的潜在风险

公司海外业务主体的收入成本以欧元或美元计价，汇率波动对海外业务主体的经营影响不大，但对海外资产在合并财务报表中呈现有一定影响。汇率变动的影响因素众多，其波动存在一定的不确定性，当出现欧元或美元贬值的趋势，若公司不能采取有效措施减少汇兑损失，将产生不利影响。

应对措施：

密切跟踪全球金融市场和国家相关汇率政策，及时研判，选择合适的汇率管理工具对汇率风险进行主动管理，通过增加外币债务等方式，缩小风险敞口、增加汇兑收益；依靠集团化管理，加强对不同国家地区资金统筹水平，在集团层面

平衡、对冲汇率波动风险。

四、2022 年度财务预算

结合上述公司行业格局与趋势、公司发展战略与 2022 年度经营计划，公司编制了 2022 年度财务预算。预算编制的前提条件如下：

1. 公司所遵循的有关法律、法规、政策和本公司所在地区的社会经济环境未发生根本性的变化；
2. 现行主要税率、汇率、银行贷款利率等未出现剧烈波动；
3. 公司生产经营计划、投资计划及营销计划等能如期实现,无重大变化；
4. 公司所处行业形势、市场行情、主要产品和原材料的市场价格和供求关系未发生重大变化；
5. 公司主要业务、原料的市场价格及供求关系无重大变化；
6. 无其他不可抗力及不可预见因素对公司造成的重大不利影响。

五、特别提示

本报告不代表公司 2022 年度盈利预测，不构成公司对投资者的实质性承诺，能否实现取决于宏观环境、国家政策、行业发展、公司经营决策等诸多因素，存在较大的不确定性，请投资者保持足够的风险意识，并且应当理解本报告与业绩承诺之间的差异。

广东东方精工科技股份有限公司

2022 年 3 月 14 日