

证券代码：002611

证券简称：东方精工

公告编码：2022-062

广东东方精工科技股份有限公司 2022 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	东方精工	股票代码	002611
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	冯佳	朱宏宇	
办公地址	广东省深圳市南山区创业路 1777 号海信南方大厦 25 楼	广东省深圳市南山区创业路 1777 号海信南方大厦 25 楼	
电话	0755-36889712	0755-36889712	
电子信箱	ir@vmtdf.com	ir@vmtdf.com	

2、主要财务数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	1,535,615,634.26	1,400,558,964.18	9.64%
归属于上市公司股东的净利润（元）	148,199,917.83	191,117,520.46	-22.46%

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	119,896,025.29	156,022,832.56	-23.15%
经营活动产生的现金流量净额（元）	152,250,706.73	206,023,828.25	-26.10%
基本每股收益（元/股）	0.12	0.14	-14.29%
稀释每股收益（元/股）	0.12	0.14	-14.29%
加权平均净资产收益率	4.08%	4.72%	-0.64%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	6,498,246,817.74	6,357,168,835.19	2.22%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,643,188,598.43	3,681,970,298.39	-1.05%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	60,127	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
唐灼林	境内自然人	20.33%	270,737,568	203,053,176	质押	135,360,000
唐灼棉	境内自然人	7.27%	96,885,134	0	质押	10,000,000
东圣先行科技产业有限公司	国有法人	3.62%	48,149,787	0		
泸州产业发展投资集团有限公司	国有法人	2.39%	31,770,010	0		
青海普仁智能科技研发中心（有限合伙）	境内非国有法人	2.00%	26,628,340	0		
邱业致	境内自然人	1.76%	23,382,388	17,536,791		
华融证券—招商证券—华融优智 1 号集合资产管理计划	其他	1.73%	23,043,424	0		
香港中央结算有限公司	境外法人	1.63%	21,716,035	0		
盛稷股权投资基金（上海）有限公司	国有法人	1.47%	19,607,843	0	质押	19,607,843
建投投资有限责任公司	国有法人	0.97%	12,984,216	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	唐灼林先生和唐灼棉先生为兄弟关系。2010年8月18日，二人签订了《一致行动协议书》。东圣先行科技产业有限公司（原名：北大先行科技产业有限公司）与青海普仁智能科技研发中心（有限合伙）属于一致行动人。公司未知其他上述股东之间是否存在关联关系或一致行动人情形。					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

一、报告期内公司从事的主要业务

报告期内，公司从事的主要业务相较于 2021 年无变化。主要业务构成如下表：

【表1：东方精工主要业务构成】

主要业务 / 产品	产品主要功能和应用领域
智能瓦楞纸包装装备	<ul style="list-style-type: none"> ■ 瓦楞纸板生产线，用于生产各种规格的瓦楞纸板，是瓦楞纸包装生产的核心、关键生产设备。广泛应用于产业链中生产瓦楞纸板的大中型企业（一级厂+二级厂）。 瓦楞纸板生产线由湿部设备和干部设备两个相对独立的工艺段组成，湿部设备将瓦楞原纸制成不同楞型组合的三、五、七层瓦楞纸板；干部设备将瓦楞纸板按订单要求进行纵切压痕、横切和堆码。 ■ 瓦楞纸箱印刷包装设备，用于将瓦楞纸板生产加工为客户需求的各种规格的瓦楞纸箱，包括送纸、印刷、开槽、模切、订箱等工序。瓦楞纸箱印刷包装设备包括瓦楞纸箱印刷联动线、瓦楞纸箱印刷单机，以及与印刷单元配套使用的送纸单元、开槽模切单元、清废传送单元、糊箱订箱单元、点数堆垛单元等印前印后设备。印刷包装设备是瓦楞纸箱生产的核心设备，广泛应用于瓦楞纸包装产业链中加工生产瓦楞纸箱的各类企业（一级厂+二级厂+三级厂）。
瓦楞纸包装行业智慧工厂解决方案	打造面向瓦楞纸包装行业客户的企业级、行业级智慧工厂平台，帮助客户实现设备层的数字化及网络化，实现业务流、现金流与信息流的数据打通，推动企业生产及运营层的全面数字化、基于数据的管理与决策科学化，进而推进企业的智慧化转型，全面提升企业竞争力。
水上动力产品	舷外机是一种悬挂在舟、艇艉板上，能推动舟、艇航行的可卸式动力装置，适配在内河、湖泊和近海领域使用的 24 米以下的舟艇，广泛应用于水上娱乐运动、渔业捕捞、水上交通、应急救援、海岸登陆、海事巡逻等领域和场景。

二、报告期内公司经营情况分析

2022 年上半年，俄乌冲突、疫情反复、美联储加息等影响，全球经济滞胀风险上升，不确定因素明显增加。中国经济在面对内外部强大压力之下，彰显出强大的韧性，一系列扎实稳住经济政策取得成效，克服超预期因素不利影响，实现了上半年 GDP 同比增长 2.5% 的成绩。

2022 年上半年，公司在国内外也面对着错综复杂、更加严峻的市场环境，在董事会和管理团队的坚强领导下，全体员工埋头苦干，核心主业逆势增长，延续了多年来的稳健增长态势。报告期内，公司实现整体营业收入约 15.36 亿元，同比增长 9.64%。实现归属于上市公司股东的净利润约 1.48 亿元，同比下滑 22.46 %。

报告期内各板块经营情况分析：

1、瓦楞纸板生产线业务板块

瓦楞纸板生产线业务板块是公司核心主业重要组成部分，贡献了半数以上的主营业务收入，连续多年实现稳健增长，2018 年~2021 年该板块营收年均复合增速约为 16%。瓦楞纸板生产线业务板块包括全资子公司 Fosber 集团（包括 Fosber 意大利、Fosber 美国、QCorr、Tiruña 集团）和控股子公司 Fosber 亚洲。主要面向欧美市场的 Fosber 集团，是该业务板块的主要构成。

Fosber 集团的业务、资产、团队人员均分布在欧洲和北美，自身及其下属成员企业采用本地化管理和运营模式，产品设计、开发、生产制造都在欧美当地；其产品为各种不同市场定位的瓦楞纸板生产线和瓦楞辊等，其终端用途是生产加工各型的瓦楞纸包装产品，瓦楞纸包装在欧美国家地区属刚性消费品。2021 年 7 月欧洲“禁塑令”正式施行，进一步推动了欧盟包装业“以纸代塑”的趋势，终端消费市场对瓦楞纸包装品的需求增长，有利于拉动对瓦楞纸包装产线设备的需求增长。

2022 年上半年，Fosber 集团主要业务单元 Fosber 意大利实现营收约 7,500 万欧元，同比增 34%；新增订单金额约 1.58 亿欧元，同比增 67%；主要业务单元 Fosber 美国实现营业收入约 7,000 万美元，同比增 72%，新增订单金额约 1 亿美元，同比增 97%。Fosber 意大利和 Fosber 美国 2022 年上半年的营业收入和新增订单金额均创下自 2018 年至今 5 年以来上半年最高记录，其中 Fosber 美国的整线和单机订单同比大增约 165%，部分订单排期已到 2024 年。上半年美国实体经济仍处于景气区间，据研究机构万事达卡消费脉搏(Mastercard Spending Pulse)发布的 6 月份美国零售市场的最新研究数据，6 月份美国不包含汽车的消费品零售总额同比增长 9.5%，线上零售额约为 2019 年同期的 2 倍。终端消费市场火热带动瓦楞纸包装设备行业市场需求，Fosber 集团在北美市场的销售数量和金额超出了主要竞争对手，充分显示了 Fosber 品牌瓦线在北美高端瓦线行业市场的竞争力。

报告期内，Fosber 集团成员企业 Qcorr 成功在美国售出了第一条 2.5 米宽幅的 Quantum 瓦线，实现了在北美市场的销售突破，与此同时，将 Quantum 瓦线引入国内市场相关工作持续推进；成员企业 Tírúna 集团报告期内获取的瓦楞辊相关订单实现显著增长，约为 2021 年上半年的 2 倍。

2022 年上半年，俄乌冲突、欧美通胀水平高企，导致欧洲市场能源和原材料成本有所增长，进而导致制造成本同比有一定增长；部分组件的供应紧张一定程度导致订单交期有所延长，上述因素一定程度上延缓了 Fosber 集团的盈利增长。此外，上半年欧元加速贬值，Fosber 集团报表本位币为欧元，在合并报表层面，欧元汇率下降亦产生了一定影响。

子公司 Fosber 亚洲主要面向中国和东南亚市场，为中国市场瓦楞纸包装客户量身定制的 Pro-Line 系列瓦楞纸板生产线，零部件国产化率达 90%左右，并充分依靠中国在全球范围内工业门类最齐全、配套最完整的供应链优势，并在国内完成设计和生产制造，为行业客户提供优质的国产高端瓦楞纸板线产品。

报告期内，Fosber 亚洲持续开拓国外销售区域，首次进入俄罗斯市场，海外市场新增订单金额约为 2021 年同期的 2 倍；研发方面，Fosber 亚洲的国际领先高端瓦楞纸板生产线国产化项目和 Quantum 瓦线国产化项目，在报告期内稳步推进；Tírúna 瓦楞辊国产化项目也取得了积极进展。

面对外部环境变化和行业市场需求的变化的挑战，公司主动应对、积极作为，调整瓦楞纸板生产线板块的产品策略和销售打法，在全球范围内积极把握行业市场竞争变化中的新机遇，持续打磨和退出能更好地解决行业客户痛点的新产品；深入推动瓦线业务板块内部整合，提质增效，持续提升自身市场竞争力。

2、瓦楞纸箱印刷包装生产线业务板块

瓦楞纸箱印刷包装生产线业务板块，是公司核心主业中历史最悠久的业务。截止本报告期末，该业务板块由东方精工（中国）、东方精工（欧洲）和深圳万德构成。

2022 年上半年，东方精工（中国）的出口业务取得快速增长，受益于海外行业市场需求释放和加大国际市场直销和渠道建设的力度，出口收入同比增长超过 60%；新增订单金额约 2.9 亿元，同比增长 43%；新增 2 项发明专利、3 项实用新型专利授权，新机型的研发设计工作亦取得进展。

2022 年 6 月，公司收购深圳万德项目完成交割工作，公司通过受让股权和增资相结合的方式，取得其 51% 股份和控股权，深圳万德成为公司“瓦楞纸箱印刷包装生产线业务板块”的重要成员之一。

深圳万德纳入东方精工瓦楞纸箱印刷包装产线设备业务版图后，公司在瓦楞纸包装数字印刷领域的综合实力得以显著提升；深圳万德将纳入公司合并报表范围，也将成为公司瓦楞纸箱印刷包装生产线业

务板块新的业绩增长点。2022 年上半年，深圳万德新增订单约 1 亿元。截至目前，深圳万德共有 8 项发明专利和 27 项实用新型专利。

3、水上动力产品业务板块

2022 年上半年，子公司百胜动力的舷外机业务保持稳健增长态势，实现营收约 2.8 亿元，同比增超 25%，其中舷外机业务收入同比增长超 30%。

百胜动力舷外机业务持续受益于海外市场水上娱乐消费活动对舷外机产品需求的持续增长，以及国内专用市场的国产替代趋势。报告期内，百胜动力的外销收入继续保持快速增长，国内市场收入与去年同期基本持平；继续加大研发投入、扩充产品矩阵，200 马力以上大马力汽油机和电动舷外机的研发工作稳步推进，同时新增 2 项发明专利和 5 项实用新型专利申请；生产运营方面，持续挖掘现有产能潜力，舷外机产值再创新高，持续提高生产自动化水平、有效控制运营成本。

4、瓦楞纸包装智慧工厂解决方案业务板块

作为公司瓦楞纸包装智慧工厂整体解决方案业务的承接单位，子公司东方合智在 2022 年上半年成功实现自主知识产权的解决方案产品的销售，圆满完成了在种子客户产线上的安装、实施和试运行。该产品后续可与公司的瓦楞纸箱印刷包装产线设备配套销售，帮助下游行业客户提高产线的自动化智能化水平、运行效率和生产质量。

报告期内，东方合智产品研发工作快速推进，提交 11 项软件著作权、发明专利及实用新型专利申请获受理，并在上半年取得 5 个软件著作权证书，累计完成超 40 项研发项目的开发工作。

5、外延业务板块

报告期内，公司外延发展业务主要进展如下：

（1）股权投资深圳万德

报告期内，东方精工以自有资金直接出资，股权投资深圳万德，获得深圳万德 51% 股份，投资总金额为人民币 17,380.00 万元。深圳万德在 2022 年 6 月完成了本次交易的工商变更登记和备案手续，资产交割过户已完成，深圳万德纳入东方精工合并报表。详情请查阅公司于 2022 年 6 月 15 日披露的《关于股权投资深圳万德的自愿性公告》。

（2）投资北京中科富海低温科技有限公司

报告期内，全资子公司亿能投资通过参与出资有限合伙企业的方式，间接投资了北京中科富海低温科技有限公司（本报告中简称“中科富海”）以及中科富海（中山）低温装备制造有限公司并取得其少数股权。

中科富海是中国科学院理化技术研究所着眼于国家大科学工程的战略保障、战略氢资源的自主综合开发利用和绿色氢能产业的发展需求，孵化成立的高新技术企业。中科富海以中科院理化所两代院士领军的数十年大型低温工程技术成果为基础，以两期国家重大科研装备专项支持产生的研究成果为核心，汇集海内外知名专家学者和市场化团队，拥有 20K-2K（-253℃ 到-271℃）核心关键技术，致力于提供液氢、液氮温区大型低温制冷装备、氢液化装置、LNG-BOG 提氮装备、稀有气体（氖、氦、氩、氙）分离纯化等先进低温装备以及氢能应用系统解决方案、高纯稀有气体和工业气体工程等服务，是国内具有自主知识产权的集大型低温制冷装备设计、制造、低温系统工程与民族工业气体供应商。中科富海(中山)低温装备制造有限公司是由中科富海控股的子公司，是中国唯一拥有 20K 以下（-253℃ 到-271℃）大型超低温装备自主知识产权技术的高端装备制造企业，是全球唯一能够同时提供 4.2K（-269℃）和 20K（-253℃）大型超低温装备非标定制、租赁、托管运营的制造商和服务商。

作为合伙企业的有限合伙人之一，子公司亿能投资的出资份额占比为 94.86%。综合考虑合伙企业的投资方向、投资决策、运营管理、收益分配和亏损承担等方面的约定，考虑到子公司亿能投资提供了合伙企业的绝大部分出资，从商业实质角度出发，在遵守企业会计准则并参考合作审计机构专业意见后，将合伙企业作为“公司控制的结构化主体”，纳入东方精工集团合并报表范围。

（3）投资宇泽半导体（云南）有限公司

报告期内，全资子公司亿能投资通过参与出资有限合伙企业的方式，间接投资全资子公司亿能投资（本报告中简称“云南宇泽”）。云南宇泽主营光伏硅片制造，是国内领先的 N 型光伏硅片、硅棒生产企业。公司自 2019 年起深耕 N 型单晶硅片研发制造，在技术储备、人才积累、客户拓展等方面具备明显先发优势，在业内打造了专业 N 型单晶硅片供应商的良好品牌。

作为合伙企业的有限合伙人之一，子公司亿能投资的出资份额占比为 39.37%；根据合伙协议中关于基金投资决策的相关约定，亿能投资作为有限合伙人，不参与基金投资决策委员会的运作，对基金投资决策没有一票否决权。综合考虑合伙企业的投资决策、运营管理、收益分配和亏损承担等方面约定，根据相关企业会计准则规定，公司对基金不构成控制，基金不纳入公司合并报表范围，在合并财务报表“其他非流动金融资产——以公允价值计量且变动计入当期损益的金融资产”项目中列报。

（4）上述外延业务对公司整体的影响

子公司亿能投资的经营宗旨是以产业为本、资本为翼，以公司战略规划为指导，循环牵引，聚焦公司主营业务相关产业、开展产业并购的同时，寻求高端装备制造等国家“十四五”规划鼓励发展的产业的投资机会，为公司拓展新兴产业发展的空间，在伴随投资标的成长发展过程中分享收益，助力公司整体盈利能力的提升。

上述股权投资业务，均不构成关联交易和重大资产重组，对公司当期经营业绩和财务状况均不构成重大影响。

三、资本运作：提升价值创造能力和股东回报能力

1、分拆子公司百胜动力至创业板上市申请获得深圳证券交易所受理

报告期内，子公司百胜动力分拆至深圳证券交易所创业板上市预案获公司董事会、股东大会批准，百胜动力已向深圳证券交易所提交了首次公开发行股票并在创业板上市的申请材料，并于 2022 年 6 月收到深圳证券交易所出具的《关于受理苏州百胜动力机器股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的通知》（深证上审〔2022〕189 号），申请获得深交所受理。

2、回购股份按计划持续推进

报告期内，公司持续推进 2021 年度回购股份方案。自 2021 年 10 月起至 2022 年 6 月 30 日止，公司通过集中竞价交易方式累计回购股份约 10,665.21 万股，占公司总股本约 8.01%，最高成交价 6.30 元/股，最低成交价为 3.59 元/股，累计支付总金额约为 5.51 亿元（不含交易费用）。公司将持续推进本次回购股份，并根据实施情况及时履行信息披露义务。

根据回购方案，本次回购股份的用途为：不低于实际回购股份数量之 80%的回购股份将用于注销减少公司注册资本；不高于实际回购股份数量之 20%的回购股份将用于股权激励或员工持股计划。

3、股权激励稳步推进、内生动力持续凝聚

报告期内，公司推出 2022 年度限制性股票激励方案，并在 2022 年 4 月完成了首次授予部分的授予登记工作，向 7 名核心管理、技术和业务人员授予 265.00 万股限制性股票。2022 年 6 月，2020 年限制性股票激励计划首次授予部分第二个解除限售期解除限售条件成就，公司完成了首次授予部分第二个解除限售期对应激励股份的上市流通，解除限售的激励股份数量合计 8,620,000 股，涉及激励对象 37 名。

股权激励的稳步推进，有利于为公司可持续健康发展凝聚内生动力，“稳定团队、振奋士气、集聚人才、提升业绩”，将公司核心骨干人员的自身利益与公司未来的业绩增长、股东回报能力的提升深度绑定，有利于公司经营业绩、价值创造能力的持续提升。