证券代码:002611 证券简称:东方精工 公告编号:2019-030

广东东方精工科技股份有限公司

2018 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,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年度报告全文。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
何卫锋	独立董事	个人工作原因	麦志梁

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	周文辉	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、报告期主要业务或产品简介

2018年度,公司继续以"智能制造"为战略愿景,坚持"双主业"、"全球化"、"外延式"和"协同化"发展战略。报告期内,公司双主业的业务布局如下:

(一)高端智能装备板块

公司"高端智能装备"板块分为"智能包装设备业务"和"航外机业务"两大部分业务,拥有东方精工印刷机、Fosber集团、Fosber亚洲、意大利EDF、瑞士数码等五家专注于智能包装设备的业务主体,以及百胜动力专注于水上动力设备的业务主体。

1、智能包装设备业务

(1)主要产品及用途

公司已从上市初期的瓦楞纸箱印刷设备,拓展到能够为客户提供细分产业链上下游内的瓦楞纸板生产线和单机产品、瓦楞纸箱印刷联动线和单机产品,以及印前印后智能自动化包装设备在内的全产业链设备和整条产线的解决方案供应商。

瓦楞纸包装设备应用示意图

智能包装设备业务主要产品为:智能全自动瓦楞纸板生产线,智能全自动瓦楞纸箱印刷联动线和单机产品,以及印前印后智能自动化设备(包括多色或套印刷开槽模切机、预送纸机、清废传送设备、智能堆垛设备、粘箱设备等)。

公司智能包装设备业务产品的主要用途是面向下游纸制品印刷包装行业,尤其是瓦楞纸制品印刷包装行业的纸箱"、包装",为国内外市场中大型客户提供高技术含量、高性能和高质量的纸板生产和印刷包装设备。

公司致力于成为瓦楞纸箱包装设备细分领域内领先的"智能物流包装系统整体解决方案提供商"。

(2)主要经营模式

从产业链定位的角度看,东方精工智能包装设备业务属于"设计研发+生产+销售+服务一站式"类型的经营模式。无论Fosber集团、Fosber亚洲的瓦楞纸板生产线业务,还是东方印刷机、EDF的瓦楞纸箱印刷机业务,都聚焦产品的核心技术,具备产品设计和研发实力,有能够满足销售需求的产能,同时采取直营加渠道的销售模式开展经营销售。

从利润获取的角度看,公司智能包装设备业务推行"差异化"经营模式,瓦楞纸板生产线业务和瓦楞纸箱印刷产线业务,市场定位面向中高端、大中型客户,产品技术含量高,智能化率高,质量稳定可靠性好,并有实力为客户提供优质的售后服务和技术支持。多年来在行业内深耕细耘,Fosber和东方印刷机品牌有一定的业内知名度。

随着公司在亚洲(中国)、欧洲(意大利)、美洲(美国)的研发生产布局日趋成熟,公司智能包装设备业务极块在全球拥有六个制造基地和三个研发中心,全产业链系列产品组合能够满足客户从单台设备到成套设备、整条产线的一站式采购需求。公司不仅是国内行业龙头,在国际市场的综合排名也位居前列第一。

以上因素使得公司智能包装设备业务能够从市场、获取品牌、产品和服务的溢价。

(3)主要业绩驱动因素

随着电子商务的迅猛发展,环保标准不断提高,以及国际范围内对循环经济的倡导,市场对以瓦楞纸包装为代表的纸箱包装产品的需求量持续稳定并不断增加;

近年来中国人口红利逐渐消失,劳动力成本不断上升,以及产业升级、行业产能向头部集中成方大势所趋,下游纸制品印刷包装行业对生产设备有较大的升级换代需求。在国内市场和海内外新兴市场,都有着较为可观的存量设备升级换代和增量设备的需求。

另外,随着公司经营规模的扩大,公司已售出设备在市场上的存量增多,客户对设备的备件需求和技术支持需求日益增加。

下游行业对智能包装设备持续的升级换代需求,以及新兴市场的增量需求,以及客户对备件和技术支持,售后服务的需求增加,成为公司智能包装设备业务增长的主要驱动因素。

2、数外机业务

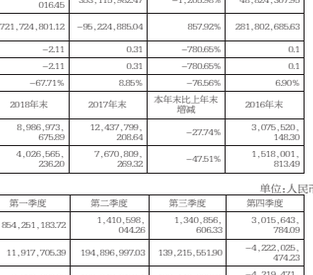
数外机业务主体是百胜动力。百胜动力是一家专注于为中国及国际市场提供高质量、高性价比的水上动力产品的高新技术企业,是国内规模最大的舷外机产品供应商。

(1)主要产品及用途

百胜动力主要产品是舷外机,包括覆盖小马力段和中等马力段的四冲程26马力-40马力、两冲程2马力-90马力舷外机全系列产品,在国产舷外机产品中成熟运用电喷技术,能够兼顾安全、环保和舒适等多方面的客户需求。除此之外,百胜动力持续研发115马力及更大马力舷外机新产品,以此打破国外舷外机对中大马力舷外机的垄断局面。

百胜动力所生产的舷外机产品均为自主研发,通过了ISO9001质量管理体系认证、ISO14001环境管理体系认证和欧盟CE认证,是国内舷外机行业标准《舷外机动力机技术条件》(JB/T11875-2014)的第一起草单位,并在通过了权威单位中国船级社的认证。

舷外机可广泛应用于休闲娱乐业(游艇、快艇等)、海事巡逻(巡逻艇等)、军用用途(冲锋艇、登陆艇)、渔业和水上交通运输业。



舷外机产品示意图

(2)主要经营模式

从产业链定位的角度看,舷外机业务也属于"设计研发+生产+销售"类型的经营模式。百胜动力能够自主研发,自主生产各种类型的舷外机产品,并采取直营加渠道代理的销售模式开展经营销售。

从利润获取的角度看,舷外机业务属于"差异化"+"成本领先"的经营模式。百胜动力当前主营业务专注于中小马力舷外机产品,同时充分基于国内完善的制造业产业链和自身生产经验,为客户提供高性价比的水上动力产品,并以此抢占市场。

(3)主要业绩驱动因素

随着经济发展和人均收入的增长,亚洲、非洲、大洋洲、拉丁美洲等新兴市场区域(特别是中国)将逐渐成为舷外机业务及其应用行业的主要增量市场。另外,各种专用市场(例如海上搜救、军队)未来也有着相当大的市场潜力。

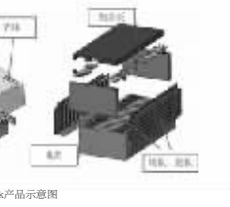
新兴市场、专用市场对舷外机及其下游水上船只需求的持续增长,是百胜动力主营业务发展的主要业绩驱动因素。

(二)汽车核心零部件板块

报告期内,公司汽车核心零部件板块以新能源汽车动力电池系统为主营产业,业务主体是普莱德。普莱德专业从事新能源汽车动力电池Pack系统的设计、研发、生产、销售与服务,致力于为新能源汽车生产商提供动力电池整体解决方案,是国内第三方动力电池Pack供应商。

(1)主要产品和用途

普莱德的主要产品是动力电池Pack产品,其产品应用于乘用车、商用车等各种类型的新能源汽车,是新能源汽车动力系统的核心部件。此外,动力电池Pack还能应用于储能、梯次利用等领域。



动力电池Pack产品示意图

(2)主要经营模式

从产业链定位的角度看,普莱德的动力电池Pack业务属于"研发+生产+销售"模式。普莱德自身具备一定的Pack设计和研发能力,能够配套主机厂不同型号、不同类型的车型,提供相应的产品。生产模式方面,普莱德作为第三方Pack厂商,自身不生产电芯,全部依赖外购。自身生产模式集中在Pack产品的模组设计、组装和集成等方面。销售模式上,主要采取直营模式。

从利润获取的角度看,普莱德的动力电池Pack业务属于"成本领先"模式。成本管理是动力电池Pack业务的重中之重,客户对Pack产品的性价比无为关注。

下游行业对智能包装设备持续的升级换代需求,以及新兴市场的增量需求,以及客户对备件和技术支持,售后服务的需求增加,成为公司智能包装设备业务增长的主要驱动因素。

2、数外机业务

数外机业务主体是百胜动力。百胜动力是一家专注于为中国及国际市场提供高质量、高性价比的水上动力产品的高新技术企业,是国内规模最大的舷外机产品供应商。

(1)主要产品及用途

百胜动力主要产品是舷外机,包括覆盖小马力段和中等马力段的四冲程26马力-40马力、两冲程2马力-90马力舷外机全系列产品,在国产舷外机产品中成熟运用电喷技术,能够兼顾安全、环保和舒适等多方面的客户需求。除此之外,百胜动力持续研发115马力及更大马力舷外机新产品,以此打破国外舷外机对中大马力舷外机的垄断局面。

百胜动力所生产的舷外机产品均为自主研发,通过了ISO9001质量管理体系认证、ISO14001环境管理体系认证和欧盟CE认证,是国内舷外机行业标准《舷外机动力机技术条件》(JB/T11875-2014)的第一起草单位,并在通过了权威单位中国船级社的认证。

舷外机可广泛应用于休闲娱乐业(游艇、快艇等)、海事巡逻(巡逻艇等)、军用用途(冲锋艇、登陆艇)、渔业和水上交通运输业。

(2)主要经营模式

从产业链定位的角度看,舷外机业务也属于"设计研发+生产+销售"类型的经营模式。百胜动力能够自主研发,自主生产各种类型的舷外机产品,并采取直营加渠道代理的销售模式开展经营销售。

从利润获取的角度看,舷外机业务属于"差异化"+"成本领先"的经营模式。百胜动力当前主营业务专注于中小马力舷外机产品,同时充分基于国内完善的制造业产业链和自身生产经验,为客户提供高性价比的水上动力产品,并以此抢占市场。

(3)主要业绩驱动因素

随着经济发展和人均收入的增长,亚洲、非洲、大洋洲、拉丁美洲等新兴市场区域(特别是中国)将逐渐成为舷外机及其应用行业的主要增量市场。另外,各种专用市场(例如海上搜救、军队)未来也有着相当大的市场潜力。

新兴市场、专用市场对舷外机及其下游水上船只需求的持续增长,是百胜动力主营业务发展的主要业绩驱动因素。

(三)汽车核心零部件板块

报告期内,公司汽车核心零部件板块以新能源汽车动力电池系统为主营产业,业务主体是普莱德。普莱德专业从事新能源汽车动力电池Pack系统的设计、研发、生产、销售与服务,致力于为新能源汽车生产商提供动力电池整体解决方案,是国内第三方动力电池Pack供应商。

(1)主要产品和用途

普莱德的主要产品是动力电池Pack产品,其产品应用于乘用车、商用车等各种类型的新能源汽车,是新能源汽车动力系统的核心部件。此外,动力电池Pack还能应用于储能、梯次利用等领域。

动力电池Pack产品示意图

(2)主要经营模式

从产业链定位的角度看,普莱德的动力电池Pack业务属于"研发+生产+销售"模式。普莱德自身具备一定的Pack设计和研发能力,能够配套主机厂不同型号、不同类型的车型,提供相应的产品。生产模式方面,普莱德作为第三方Pack厂商,自身不生产电芯,全部依赖外购。自身生产模式集中在Pack产品的模组设计、组装和集成等方面。销售模式上,主要采取直营模式。

从利润获取的角度看,普莱德的动力电池Pack业务属于"成本领先"模式。成本管理是动力电池Pack业务的重中之重,客户对Pack产品的性价比无为关注。

下游行业对智能包装设备持续的升级换代需求,以及新兴市场的增量需求,以及客户对备件和技术支持,售后服务的需求增加,成为公司智能包装设备业务增长的主要驱动因素。

2、数外机业务

数外机业务主体是百胜动力。百胜动力是一家专注于为中国及国际市场提供高质量、高性价比的水上动力产品的高新技术企业,是国内规模最大的舷外机产品供应商。

(1)主要产品及用途

百胜动力主要产品是舷外机,包括覆盖小马力段和中等马力段的四冲程26马力-40马力、两冲程2马力-90马力舷外机全系列产品,在国产舷外机产品中成熟运用电喷技术,能够兼顾安全、环保和舒适等多方面的客户需求。除此之外,百胜动力持续研发115马力及更大马力舷外机新产品,以此打破国外舷外机对中大马力舷外机的垄断局面。

百胜动力所生产的舷外机产品均为自主研发,通过了ISO9001质量管理体系认证、ISO14001环境管理体系认证和欧盟CE认证,是国内舷外机行业标准《舷外机动力机技术条件》(JB/T11875-2014)的第一起草单位,并在通过了权威单位中国船级社的认证。

舷外机可广泛应用于休闲娱乐业(游艇、快艇等)、海事巡逻(巡逻艇等)、军用用途(冲锋艇、登陆艇)、渔业和水上交通运输业。

(二)报告期内的公司所处行业整体情况变化

1.智能包装业务行业:行业集中度持续提升,产业升级速度加快

公司智能包装业务所处的产业链内,在上游纸价上涨、用工成本增加、环保压力和市场竞争加剧等因素综合作用下,公司所处行业的下游——纸制品印刷包装行业近几年来表现出较为显著的行业市场集中度提高的趋势,符合国家政策导向的,中大型集团企业的市场占有率明显提升,大中型客户对生产设备的升级改造速度也随之加快。这一趋势在产业链内向上游传导,市场表现为大中型客户对自动化程度高、耗用人工少、运行更加可靠、客户服务更有保障的包装设备更加青睐有加。在此情况下,公司智能包装设备业务板块充分把握时代机遇,积极开拓市场,报告期内实现了获取的订单数量和经营业绩的稳定增长。

2.动力电池行业:补贴退坡和行业竞争加剧,业务发展面临新的挑战

自2016年12月财政部、工信部、科技部及发改委等部委联合发布《关于调整新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》以来,政府对新能源汽车行业的补贴力度持续快速下滑,获取补贴的门槛持续提高。

根据高工锂电等行业内第三方研究机构的分析,动力电池行业自2017年以来产能结构性过剩现象较为明显,行业内头部企业的优质产能受到下游客户追捧,产能不足,与此同时业内其他厂商的产能却难以消化,大额投资的回报率较低,业务发展面临较大挑战。

在补贴退坡和行业产能结构性过剩的双重影响,许多动力电池供应商的利润呈逐年下降趋势。根据多家动力电池行业上市公司的披露数据,动力电池行业的总体毛利率水平在2016-2018年前三季度呈下降趋势,补贴退坡引发的行业阵痛仍在持续。动力电池系统作为整车成本的重要部分,成为车企降成本的重要落脚点之一,第三方动力电池PACK企业的利润空间将可能进一步被压缩。

据"电池中国网"统计,在工信部公布的1-6批次新能源汽车目录中,第三方PACK企业涉及的车型仅仅占到约20%。电芯企业和车企正在加强对Pack生产环节的整合力度。与乘用车企愈多采用自建/合资PACK模式一致,2018年以来主机厂与动力电池厂合资建设PACK厂的动作也愈加频繁。综合来看,动力电池PACK产业链上下游加速整合,第三方PACK行业的生存空间将可能受到严峻的挑战。

(二)报告期内的公司主营业务情况

1.高端智能装备板块

报告期内,公司高端智能装备业务板块包括智能包装设备业务(其中分为瓦楞纸板生产线和瓦楞纸板印刷机两部分)和舷外机业务。

1.1 瓦楞纸板生产线业务

2018年,瓦楞纸板生产线业务由公司全资子公司Fosber集团和控股子公司Fosber亚洲组成。报告期内,瓦楞纸板生产线业务实现营业收入约15亿元,在公司高端智能装备业务板块的收入占比超过60%。

Fosber集团是世界领先的瓦楞纸板生产线供应商,专注于技术创新和产品设计,在不断变化和竞争日益激烈的市场中,Fosber集团能够为客户提供最先进的技术,以保证客户实现瓦楞纸板生产的高效率的同时,能够最大限度的实现高质量的柔性生产。

(1)经营业绩

Fosber集团在2018年经历了一个自成立以来最为成功的财年,其营业收入和净利润双双创下历史新高,与公司2014年收购其控制权时相比,Fosber集团2018年合并报表营业收入实现了翻倍增长,净利润则增长了将近2倍。

(2)收入构成和市场拓展

从收入构成看,报告期内,Fosber集团瓦楞生产线设备销售收入在Fosber集团整体营收中的贡献约为60%,在设备收入中,整线的销售收入超过了50%;备件销售和技术支持服务贡献的收入比例将近30%。整体毛利率与2017年相比保持稳定。

从收入地区来源角度看,报告期内Fosber集团凭借其研发、生产和服务的全球化布局,未受到国际贸易大环境变化的影响。凭借旗下设立在美国的Fosber美国的18年业务实现突破性发展,来自于美国地区的销售收入在Fosber集团整体收入的35%以上。报告期内Fosber美国拿下了6条整线产品的订单,领跑市场并成为美国市场整线瓦楞纸板产品的领头羊,充分说明了美国高端客户对Fosber产品、服务和品牌的认可。

从产品销售角度,报告期内Fosber集团的整线产品收入大大超过了单机产品的收入,尤其是在美国市场,随着客户对整线产品的需求逐渐放量,未来整线产品的销售额将超过单个设备。Fosber集团2018年在整线产品销售上取得的成绩,充分说明了其在全球瓦楞包装市场的竞争力和市场地位。

除此之外,Fosber集团推出的新整线产品C-line在2018年得到了客户的高度认可,全年成功安装数量达到10条。鉴于C-line的高性能和低于市场上其他高端产线的售价,很多大型客户对该产品有着浓厚兴趣。

(3)客户服务

Fosber集团持续致力于提高产品的可靠性和自动化水平,并为客户提供高水准的技术支持和售后服务。报告期内,Fosber集团成立了新的客户服务中心,简化工作流程,提高售后服务效率,为客户提供更为"专业化"的售后服务、备件供应和技术支持。

过去几年来,Fosber集团与丰田学院持续深入合作,在生产和客户服务中深入贯彻JIT(精益管理)理念,凭借其创新的全自动化备件库存管理系统,以及与主要的运输公司、邮递公司的良好合作伙伴关系,能够实现在一周内/天24小时的任一时间内,向客户供应各种备件产品。

新客户服务中心没有由高度专业化和经验丰富的技术专家组成的技术支持团队,能够远程为客户提供产品的技术支持和售后服务,还能够为客户提供定制化的服务。

在工业4.0成为制造业未来发展趋势的背景下,Fosber集团持续提高产品和技术服务的智能化水平。其推出的Pro-care智能化技术支持服务,基于互联网智能监控技术,能够在机器运行过程中,实时、连续捕获、收集机器运转和瓦楞板生产的相关数据,为客户提供多维数据上每个设备单元计划和管理所有必须的维护工作。这种服务能够实现对传统的人工维护的替代。

Fosber亚洲是设立在佛山的一家合资公司,致力于为中国和亚洲市场提供高质的瓦楞产品生产线和相关技术支持服务。报告期内,Fosber亚洲面向中国市场推出的Pro-line产品成功实现在国内的销售和安装,运行,标志着前几年的投入获得了回报,进入新的发展阶段。2018年实现营业收入约1.2亿元,相较于2017年增长近6,并首次实现盈利。

市场拓展方面,随着Pro-line产品在中国市场推出并获得成功,Fosber亚洲全年实现的订单总额较近17.7%;与美盈森等大型客户实现了合作或深度接洽,并正在努力开发南亚、东南亚等国家的市场。

其他方面,经过2018年的建设,2019年初Fosber亚洲实现了中国市场的客户服务中心的完整布局,分布于北京、上海和佛山的客户服务中心分别覆盖华北、华中和华南地区,进一步拉近了与客户的距离,有利于更好地为客户提供支持和服务;与此同时,Fosber亚洲研发水平持续提升,2018年提出8项专利申请,目前已通过了国家高新技术企业的认证。

1.2 瓦楞纸箱印刷设备业务

瓦楞纸箱印刷设备业务由公司印刷机事业部、子公司EDF和联营企业赢联数码组成。2018年公司瓦楞纸箱印刷设备业务实现营业收入约4亿元,占公司高端智能装备业务板块收入的20%。

作为东方精工上市时的主营业务,东方瓦楞纸箱印刷设备是公司主营业务发展的基石。报告期内,东方瓦楞纸箱印刷设备业务实现主营业务收入4.3亿元,同比增长约为36%;实现的净利润同比大幅增长。

在市场拓展方面,2018年在国际贸易形势不利变动的大环境下,公司积极调整经营策略,最终实现国际市场销售收入的稳步增长,报告期内国际销售收入相较于2017年增长约22%。公司积极拓展商业、东南亚、南美等新兴市场,取得了较好成绩,国内收入增长幅度约22%。报告期内公司与美盈森、瑞士数码等国际知名印刷企业的合作取得突破,报告期内成功与美盈森、祥恒包装等企业建立了合作关系或者深度接洽关系。

集团大客户的销售额实现显著增长。

全资子公司EDF报告期内实现营业收入约1.5亿元,相较于2017年增长约23%。归功于产品线的扩张和产品性能的提升,EDF在报告期内推出的多款产品都获得了市场的积极反馈。EDF在持续巩固和提升欧洲市场的份额的同时,积极通过各种推广活动,实现新的收入增长点。

报告期内,联营企业赢联数码专注于瓦楞数码印刷这一新兴细分领域,有序推进瓦楞数码印刷设备的研发工作,在不断完善自身技术解决方案、提高产品运行可靠性的同时积极开拓市场。

1.3 数外机业务

报告期内,子公司百胜动力仍然保持了国内最大的舷外机出应商的行业地位,在为中国市场和国际市场提供高质量、高性价比的水上动力产品的经营宗旨的指导下,百胜动力专注于中小马力舷外机系列产品,通过其在产品成本方面的优势,为客户提供高质量、可靠的高性价比产品。其经营业绩保持稳定的发展态势,全年实现营业收入2.4亿元,实现净利润0.4亿元。在美国市场受到贸易形势变化的不利影响之下,实现了稳健增长。

2018年百胜动力积极应对市场变化,调整策略,加大了国内市场和俄罗斯市场的开拓力度,报告期内在国内市场销售增长幅度达到22%,显示出国内市场较大的市场潜力。随着客户需求的变化,40马力以上的舷外机产品逐渐成为市场主流。百胜动力在40马力和60马力系列产品上的投入得到回报,2018年40马力以上的舷外机产品的销售额增长幅度约为60%。

在持续巩固、提升在中小马力舷外机产品的市场份额和地位的同时,百胜动力也在有序推进四冲程大马力舷外机的研发工作。报告期内,百胜动力在技术研发方面做得的较强创结:新增1项实用新型专利,12项实用新型;参与了舷外机行业标准的编写;新的舷外机实验室建设有序推进,旗下多个系旗产品通过了美国EPA认证;公司新产品获得了机械工业科技进步二等奖。

在整体经济环境和市场环境的变化下,百胜动力基于集中资源、专注于舷外机业务的考虑,报告期内将原有的通机业务外包,从而提高了公司整体生产和运营效率,为未来更好的发展积蓄力量。

1.4 持续优化调整高端智能装备产业布局

报告期内,公司根据宏观经济、行业竞争形势、自身实际情况和未来战略发展规划的考虑,积极调整高端智能装备业务板块布局,进一步优化内部资源配置,聚焦主业产品,提升产业协同水平。

2018年9月,公司与Ferretto原股东达成协议,向其转让所持有的Ferretto公司40%股权,交易价格约为1250万欧元。根据监管部门和《公司章程》的有关规定,该笔交易未达到提交公司董事会审批标准,公司已经履行了内部必要的审批程序。在2018年10月召开的第五届董事会会议《关于转让意大利FERRETTO GROUP 40%股份的公告》(公告编号:2018-075,刊载于巨潮资讯网),相关股权已于2018年9月完成交割。本次股权出售将有利于公司进一步聚焦高端智能装备产业中的主流产品,集中资源进一步做大做强高端包装设备,优化资源配置,实现更好的产业协同。同时,该笔交易能够在收回投资成本的同时,能够对公司带来一定投资收益,对股东的经营业绩产生积极影响。

2018年12月,公司与百胜动力原股东达成协议,收购其持有的百胜动力剩余20%股权,收购对价为3584万元人民币。根据监管部门和《公司章程》的有关规定,该笔交易未达到公司董事会审批标准,公司已经履行了内部必要的审批程序。相关股权已经完成交割。公司持续看好百胜动力在国内和国际市场舷外机产品中的未来发展空间,在百胜动力成为东方精工全资子公司后,将进一步在多个层面为百胜动力主营业务的发展提供支持,致力于使其打造为国内一流、具备与国际一线厂商竞争实力的舷外机厂商。

2.汽车核心零部件业务板块

报告期内,公司汽车核心零部件业务的经营主体为全资子公司普莱德。普莱德主营业务为新能源汽车动力电池系统Pack的设计、研发、生产、销售与服务,是国内专业的第三方动力电池Pack厂商。

2.1 报告期普莱德经营业绩情况

2018年受新能源汽车行业补贴持续退坡、市场竞争日益激烈的影响,行业动力电池Pack系统销售价格下降。普莱德作为动力电池第三方PACK企业,自身不生产电芯,其主营业务主要集中于动力电池Pack的设计和制造。2018年,普莱德实现销售动力电池Pack总电量规模达3.3GWh,出货套数约为86万套。在2018年动力电池Pack产能规模大幅扩张的背景下,普莱德在先保证核心客户的产能供应,其销售收入的90%以上来自于单一客户北汽新能源,与此同时,对核心供应商宁德时代在电芯采购和BMS采购上的依赖程度也进一步提高。普莱德在对核心客户依赖程度提高的同时,报告期内新客户拓展方面未能取得实际成效。

普莱德主要产品为向北汽新能源乘用车系列产品供应的动力电池Pack,报告期内其销量最大的产品是向北汽新能源的EU系列纯电动车型供应的动力电池Pack。其报告期内新增的水个量产项目全部为向北汽新能源乘用车产品供货项目。

乘用车及商用车动力电池系统是普莱德主营业务的核心构成之一。受国家打击新能源汽车骗补行为,新能源商用车补贴大幅减少等因素影响,普莱德商用车动力电池PACK业务也受到了一定影响。2018年度,新能源汽车商用车行业市场持续低迷,在内外部因素综合影响下,2018年度普莱德商用车动力电池PACK业务持续萎缩,其商用车动力电池PACK业务的收入在普莱德全年主营业务收入中的占比,从两年前的40%左右下降为2018年的5%左右。

报告期内基于优化调整产能布局、保障未来产能供应等方面考虑,普莱德在2018年下半年启动了产线搬迁项目,将北京生产基地的绝大部分产线产能搬迁到常州普莱德乘用车产基地。目前产线搬迁工作已经基本完成,常州基地成为普莱德新的生产基地。

经公司聘请的年审机构立信会计师事务所(特殊有限合伙)审计确认,2018年普莱德实现营业收入424,445.94万元,净利润为亏损21,854.23万元。

2.2 报告期内普莱德公司经营发生重大变化等情况的说明

(1)重要管理及技术人员发生变动,人员离职数量增加

2018年7月,普莱德董长换总经理高力先生辞任,其实际董长职位由来自北京集团的马仍列先生接任,经理职位由来自宁德时代的刘畅延先生接任。同时,自2018年7月起,来自宁德时代的14名管理人员进入普莱德公司的产品研发、生产、采购、销售、质量控制、售后服务、经营管理等关键部门工作。

2019年4月,普莱德公司董事长、总经理再次发生变动,马仍列先生自2019年2月起担任北汽监谷总经理,并于4月11日辞任普莱德董事长,由高力先生接任董事长职位。2019年4月11日,刘畅延总经理辞职,由来自北汽新能源的张小虎先生接任公司总经理职位。

此外,北京普莱德公司2018年离职人员数量较2017年增加幅度较大。

(2)经营情况发生重要变动

普莱德2018年销售方面对北汽新能源的销售占比持续提升,销售占比从2016年的58.19%,2017年的82.03%提升至2018年的93.85%。此外,普莱德公司2018年在原材料采购方面对宁德时代的采购占比高达83%,继续保持高位。

2018年,普莱德在售后服务和研发方面也发生了重要变化。普莱德售后服务与宁德时代展开委托服务合作,相比自行提供和管理售后服务发生了改变;此外,普莱德与宁德时代在北汽新能源的项目方面进行共同研发及委托研发合作,相比以前的独自研发发生了改变。

(3)报告期内普莱德质保情况说明

质量保证金是普莱德按照销售收入的一定比例计提的费用,用于后续产品售后服务。2018年,普莱德部分质量保证金用于乘用车客户反映,普莱德已售出动力电池Pack产品的故障维多,并提出了相应的质保要求。在相关问题投对方要求解决前,对方与普莱德的新增业务合作处于停滞状态。鉴于上述情况,就该事项公司提了解决上述问题所需要的维保费用。

基于普莱德2018年故障情况较之前年度严峻,并且公司参考同行业内上市公司维修费(质保金)计提比例(根据胶囊数据,同行业上市公司宁德时代、国轩高科等公司维修费用的计提比例,平均在4%左右)。基于谨慎性原则,对2018年新售出的动力电池按收入的4%计提售后维修服务费(质保金)。

(4)关于报告期内普莱德关联交易定价公允性的说明

报告期内,普莱德向宁德时代采购电芯等原材料,金额将近30亿元。经年审机构立信会计师审计确认,在综合评估考虑该利益冲突,产业链利益平衡,第三方独立研究机构研究报告,同行业市场价格等因素的情况下,公司董事会、监事会、独立董事、管理层经过了多次讨论,并通过了关于关联交易存在价格不公允情形,调整为增加资本公积。

报告期内,普莱德向宁德时代采购动力电池产品再销售给福田汽车(由宁德时代直接发货给福田汽车)产生非现金收入的情形,经年审机构立信会计师审计确认,该笔代销交易毛利率显著高于2017年的同类交易,也显著高于普莱德公司自己生产直接销售给福田汽车的产品毛利率,因此该笔代销产品形成的关联交易所产生的利润,不满足企业会计准则规定的确认条件,不予确认。

2.3 关于报告期内普莱德公司治理情况的说明

2018年,普莱德公司在公司治理方面,存在未遵守公司章程和《发行股份及支付现金购买资产协议》等收购协议要求的情形。例如,该公司未将2018年年度经营计划提交公司董事会审议;2018年普莱德公司及下属子公司管理机构设置发生了多次调整,多名公司重要岗/位离职及任免人发生了大规模的调整,但该事项也未提交董事会审议;该公司重要的规章制度的制定和发布均未提交董事会审议。

公司将按照《公司法》、《证券法》等法律法规及《发行股份及支付现金购买资产协议》等收购协议、普莱德公司章程等规定,进一步充分行使上市公司股东大会、董事会对子公司在内部管理、经营决策、财务管理、人力资源、风险管理、内部控制、内部审计等方面的有效管理,加强对子公司的管理,规范子公司的运作,提升公司整体管理水平。

(三)报告期内公司发生的商誉减值情况

根据年审机构立信会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《2018年度审计报告》(信会师报字[2019]第ZI10144号),2018年普莱德净利润为亏损2.19亿元。根据公司聘请的评估机构出具的评估报告,截至2018年12月31日,公司所持有的普莱德与商誉相关的资产组的可回收金额为人民币59,704.53万元。鉴于公司所持有的普莱德资产组账面价值为人民币30,293.81万元,全部商誉的账面价值为人民币414,226.91万元,因此需计提商誉减值准备为人民币384,816.19万元。此外,报告期内公司对收购百胜动力股权形成的商誉计提减值准备金额3,824.31万元。

根据公司收购普莱德的交易中与所有普莱德原股东签署的业绩协议,所有原股东方对普莱德2016年、2017年、2018年和2019年共计四年的经营业绩做出了承诺。在普莱德未达到所承诺的业绩的情况下,按照协议,普莱德原股东应按约定对东方精工进行业绩补偿。如业绩补偿到位,一定程度上能够降低商誉减值对公司的不利影响。

(四)公司实施回购股份情况

2018年7月,基于对公司长期发展前景的信心和对对公司价值的高度认可,并结合公司经营情况、主营业务发展前景、公司财务状况以及未来的盈利能力等的基础上,为维护广大投资者利益,增强投资者信心,推动公司二级股票市场价格与向公司的内在价值回归,公司推出了以集中竞价交易回购股份方案,计划以总资金不超过人民币2亿元、回购价格不超过人民币10元/股的条件下,自二级市场回购公司股份,回购期为回购方案自股东大会审议通过之日起12个月内。

上述回购股份方案已于2018年7月2日、2018年7月27日分别通过公司第三届董事会第二十五次会议和2018年第二次临时股东大会审议。截至2019年3月29日收盘,公司以集中竞价交易方式累计回购股份30,000,063股,占公司总股本的1.63%,最高成交价为5.07元/股,最低成交价为4.14元/股,累计支付的总金额为131,603.13万元(不含交易费用)。

2019年4月8日,公司召开第三届董事会第三十三次(临时)会议,审议通过了《关于调整以集中竞价交易方式回购股份方案的议案》,将所回购的股份用途明确为用于公司股权激励计划或员工持股计划,用于回购股份的资金总额不超过人民币2亿元、不低于人民币1亿元,回购股份价格不超过人民币6元/股、不低于人民币3元/股。详情见公司于2019年4月9日披露的《关于调整以集中竞价交易方式回购股份方案的公告》。

2.报告期内主营业务是否存在重大变化

□ 是 √ 否

3.占公司主营业务收入或主营业务利润10%以上的产品情况

√ 适用 □ 不适用

单位:元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
动力电池系统	4,223,547,366.49	3,769,972,041.68	10.74%	48.78%	62.05%	-7.31%
智能包装设备及相关零部件	1,971,434,963.29	1,410,006,919.35	28.48%	34.20%	34.22%	-0.01%

4.是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5.报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

√ 适用 □ 不适用

本公司本报告期均属于上市公司普通股股东的净利润总额为-3,875,995,219.91元,较上年下降890.22%,主要原因是本年对收购北京普莱德及百胜动力形成的商誉计提了约38.86亿元的大额减值所致。

6.面临暂停上市和终止上市情况

□ 适用 √ 不适用

7.涉及财务报告的相关事项

(1)与上年度财务报告相比,会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

2018年10月29日,公司第三届董事会第二十八次会议、第三届监事会第二十次会议审议通过了《关于会计政策变更的议案》,鉴于2018年6月财政部发布了《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》(财会[2018]15号),公司决定按照财政部的要求时间开始执行变更后的会计政策。本次会计政策变更只涉及财务报表列报和调整,对公司资产总额、负债总额、净资产、营业收入、净利润均无实质性影响。

(2)报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3)与上年度财务报告相比,合并报表范围发生变化的情况说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。

(4)对2019年1-3月经营业绩的预计

□ 适用 √ 不适用

证券代码:002611 证券简称:东方精工 公告编号:2019-031

广东东方精工科技股份有限公司 第三届监事会第三十四次会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

广东东方精工科技股份有限公司(以下简称"公司")第三届董事会第三十四次会议通知于2019年4月11日以电子邮件、电话或传真等方式发出,会议于2019年4月15日以现场会议方式召开。本次会议的召集人为董事长唐灼林先生,应参与表决的董事人数为6人,实际参与表决人数6人(其中独立董事何卫锋委托独立董事麦志梁代为出席董事会会议),会议的召集召开和表决程序符合《公司法》和《公司章程》的有关规定。经与会董事审议,以记名投票表决方式审议通过了以下议案:

一、以6票同意,0票反对,0票弃权,审议通过了《关于2018年度董事会工作报告的议案》。

公司独立董事向董事会递交了《2018年度独立董事述职报告》,并将于公司2018年度股东大会上进行述职。

《2018年度董事会工作报告》和《2018年度独立董事述职报告》刊载于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

本议案尚需提交2018年度股东大会审议通过,股东大会召开时间另行通知。

二、以6票同意,0票反对,0票弃权,审议通过了《关于2018年度经理工作报告的议案》。

三、以6票同意,0票反对,0票弃权,审议通过了《关于2018年年度报告及摘要的议案》。

公司《2018年年度