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。

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招商街道水湾社区蛇口望海路1166号招商局广场18A	广东省深圳市南山区招商街道水湾社区蛇口望海路1166号招商局广场18A
传真	0755-36889222	0755-36889222
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

（一）概述

东方精工以“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三个子板块。

（二）智能瓦楞纸包装装备业务

1.智能瓦楞纸包装装备板块

（1）瓦楞纸板生产线业务（含瓦楞辊）

东方精工的瓦楞纸板生产线业务，包括瓦楞纸板生产线（Fosber品牌、Quantum品牌）以及瓦楞纸板生产线的核心零部件瓦楞辊&压力辊（Tiruña品牌），同时拥有海外经营主体Fosber集团（旗下成员包括Fosber意大利、Fosber美国、OCorr、Tiruña集团）和国内经营主体Fosber亚洲、Tiruña亚洲，面向全球客户提供销售和服务。

从终端产品面向的应用领域视角看，Fosber品牌下的S/Line、Pro/Line与Quantum品牌下的Quantum Line 三大系列的瓦楞纸板生产线产品以及核心零部件Tiruña品牌下的各种规格瓦楞辊&压力辊，彼此之间有良好的互补性和协同性，以产品组合的方式实现了终端应用领域的全覆盖。

从经营主体分布区域来看，业务资产的全球化布局为公司全球化销售奠定夯实的基础。（1）海外方面，Fobser集团所服务的行业客户主要为欧洲、北美、拉美等国家地区的行业大中型厂商。Fosber集团旗下所有业务单元和利润中心，其业务、资产、团队人员均分布在欧洲和北美，均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。Fosber集团与欧美瓦楞纸包装行业主要厂商建立了稳定良好的合作伙伴关系。（2）国内方面，Fosber品牌的瓦线辊据中国行业市场客户的需求特点做了国产化设计改造，同时凭借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和制造业优势，瓦线产品整体零部件国产化率已然超过90%。在国内生产基地生产兼具高技术水平和高性价比，产品广泛服务于中国市场，包括东亚、东南亚、南亚、中东在内的亚洲市场和非洲市场，并覆盖俄罗斯、拉美的瓦楞纸包装行业客户。自2022年起，公司进一步将Tiruña集团品牌的瓦楞辊、压力辊引入中国，实现国产化设计、本地化生产，在满足Fosber亚洲的瓦线对瓦楞辊压力辊需求的同时，开拓Tiruña品牌的瓦楞辊压力辊产品在中国和亚洲的新市场。

（2）瓦楞纸箱印刷包装线业务

东方精工是中高端瓦楞纸箱印刷包装产线设备专业供应商，公司瓦楞纸箱印刷包装设备的经营主体为国内东方精工（中国）和海外东方精工（欧洲）。

东方精工（中国）的产品矩阵拥有多达数十种不同规格、不同市场定位的瓦楞纸箱印刷包装整线和单机产品，涵盖多种规格，囊括包括国定式/开合式、上印式/下印式在内的技术路线，其主要产品包括“东方之星”系列上印国定式粘箱联动线和上印开合式粘箱联动线，以及“超越之星”系列下印模切调度点数堆叠码垛收集联动线、下印开合式粘箱联动线和下印开合式钉订一体联动线等。

东方精工（欧洲）专注于高端瓦楞纸箱印刷包装整线领域，主要产品包括“FD系列”上印国定式粘箱联动线、“HGL系列”下印国定式粘箱联动线、下印国定式粘箱/模切清废联动线。上述整线产品具有无压溃送纸设计、整机独立伺服控制、全自动控制等特性，能够较好的通配高清印刷的要求。除此之外，东方精工（欧洲）还能提供适配整线的印前印后设备，涵盖送纸、清废、传输、堆垛、粘箱等生产流程。东方精工（欧洲）主要服务欧洲行业市场客户。

在瓦楞纸箱印刷包装线领域，东方精工是同行业国产品牌中起步较早、综合实力较强的专业厂商，在业界享有较高的品牌知名度和客户认可度，其产品不仅在国内市场受到欢迎，而且远销欧美、亚洲、非洲、拉美、大洋洲等60多个国家和地区。

2. 数码印刷设备板块

以控股子公司万德数码为业务主体。万德数码为行业客户提供包括数码印刷设备、墨水、配件以及专业服务在内的数码印刷行业解决方案。万德数码推出了多个系列，满足不同市场定位、不同层次客户多样化需求的数码印刷设备，包括：

（1）适用于小批量低包装印刷Multi Pass系列扫描式数码印刷机系列；

（2）适用于大/中/小批量喷射包装印刷Single Pass高速数码印刷机系列；

（3）适用于原纸预印的Single Pass高速数码系列；

（4）一体机系列，将Multi Pass高精度扫描与Single Pass高速印刷两种不同数码印刷技术融为一体，既能支持用扫描模式打印大尺寸、高精度、满版色的订单，亦可即时切换Single Pass高速模式打印大批量小尺寸订单。

万德数码的产品涵盖了从后印刷预印、从水墨染料墨料、水墨与色到UV专色、从纸箱、彩盒到卷材等多种类型和规格，并支持从单张起印到可变数据无缝换单，从单机印刷到与ERP联动等多种应用模式和应用场景。

凭借完备的数码印刷设备产品矩阵，万德数码为不同市场定位、不同层次的行业客户，提供满足各种需求的纸包装数码印刷整体解决方案。自2011年万德数码成立以来，Wonder品牌的数码印刷设备产品，远销欧美、中东、拉丁美洲、东南亚等国家和地区地，在全球拥有超过1600台设备的存量设备。

在数码印刷设备之外，万德数码还销售具备开箱、上光油功能的数码印刷后道配套设备，以及与自有品牌设备配套使用的专用数码墨水产品，UV专用墨水、水性颜料墨水、UV专用墨水等，一个高性价比的数码印刷整体解决方案，包括数码喷印设备的高性价比配置方案和喷印墨水的配制方案。墨水的性价比是客户考虑整体解决方案取舍的重要依据。

基于积累的Know-How和经验，万德数码为广告、家居装饰等领域推出了数码印刷设备，包括平板印刷和卷对卷印刷等技术路线。其中，平板机型可用于铝和板、玻璃、瓷砖、金属板、亚克力板、万通板等材料的数码印刷，卷对卷机型可适用于瓦楞纸、车身贴、灯箱布、PVC彩膜、装饰纸、薄铝板等卷材的数码印刷。此外，万德数码还推出了面向标签印刷行业的数码印刷设备产品。

万德数码为纸包装行业客户提供的，不仅有单一的产品和设备，更重要的是一整套的数码印刷解决方案，以帮助客户实现便捷高效、低成本的生产出高质量的包装品，并在激烈的市场竞争中实现盈利。要做到这一点，就需要针对不同的应用领域和客户要求，给出不同的解决方案。多年来在数码印刷领域的技术沉淀，工艺积累和行业经验，万德数码能根据不同客户需求，对喷头、墨水、喷墨控制系统等关键构成，给出不同组合，同时对印前、印中和印后工艺进行优化，匹配相应的设备及耗材，提供“定制化”数码印刷解决方案，帮助客户提高订单交付效率、提高周转率、降低成本，最终提高市场竞争力。

3. 工业互联网行业解决方案业务

东方精工的子公司东方合誉，是“工业互联网行业解决方案”的业务主体。

在东方精工民瓦楞纸包装装备领域的三十多年深厚积淀和行业经验基础上，在东方精工集团战略指引下，子公司东方合誉采用物联网、云计算、大数据、5G及人工智能等新一代信息技术，打造了面向大包装行业的IDataPioneer工业互联网平台。

东方合誉行业工业互联网体系架构（版本2.0）为基础、全部产品安全、自主、可控，平台围绕数字化工厂建设三大核心要素“连接、数据集成与分析、数据智能应用”，构建产品架构，包括三个组成部分：

（1）物联网平台：利用物联网、5G和边缘计算等技术，通过一站式全厂数据采集服务，实现设备与设备、人与设备、设备与系统实时双向连接及控制，为企业实现高效的设备数据采集与管理，提高设备利用率，能源利用率。

（2）大数据平台：利用数据挖掘、算法分析等技术，对采集到的数据进行数据集成与数据分析，实现数据汇聚、治理、分析与业务优化，为企业提供订单交期预测、生产瓶颈分析、设备预测性维护等业务场景的智能化决策支持，提高生产效率。

（3）智能应用平台：利用大数据、人工智能等技术，打造包括设备地图、故障预测、远程运维等智能应用，覆盖企业全业务流程，助力企业实现基于数据的科学化管理与决策，降低生产运营成本。目前东方合誉已推出数据智能应用产品“设备生产管理系统PMS”和“制造执行系统MES”。

iDataPioneer工业互联网平台能够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，在多项指标方面行业领先，助力大包装行业企业实现基于数据的管理与决策科学化，助推企业数字化转型。

东方合誉还面向瓦楞纸包装生产制造领域和复合纸板生产制造领域推出了自主知识产权的智能生产管理系统。其中，瓦楞纸箱印刷包装智能生产管理系统，可适配东方精工品牌在内的多种品牌、规格的瓦楞纸箱印刷包装整线产品，既可与东方精工品牌的瓦楞纸箱印刷包装整线产品搭配销售，也可以作为专用软件系统独立对外销售。智能生产管理系统帮助瓦楞纸包装和复合纸板行业客户提升数量众多的存量产线设备的智能化、数字化水平，为包装企业的“数字制造”赋能，助力打造数字化工厂、数字化车间。

东方合誉团队核心成员多来自于互联网、工业互联网、ERP等行业的著名厂商，在国内包装行业信息化IT厂商中，有较高的专业水平和较强的研发实力。截至2023年12月31日，累计已获得93项软件著作权和29项专利的授权。

4. 智能包装装备业务的经营模式

研发模式：公司智能包装装备板块企业主要的业务主体，拥有行业领先的自主设计和研发实力，并不断建设高水平的研发创新管理机制。公司的研发团队由行业专家领军，采用远近结合的产品研发规划，并以市场为导向的研发机制为支撑，同时完善的研发人才激励机制有利于提高公司整体技术水平，使其处于行业领先地位。

采购和生产模式：智能包装装备板块业务，其原材料包括钢板、金属构件、电气件（如电机、PLC）等向外部供应商采购，部分机加工核心组件和瓦楞辊等则由公司自行生产。

东方精工智能瓦楞纸包装装备业务的绝大部分整线/整机产品，采用“按订单组织生产”的模式，在客户下订单并支付部分订金后，基于订单要求、BOM清单、产能和库存等因素，拟定计划、安排生产。在此过程中，根据生产计划合理安排电气件、标准零件的外购，并合理安排部分关键非标准机械加工件在公司自有数控加工中心的生产。

东方精工智能瓦楞纸包装装备业务的主要业务主体，多数推行“丰田精益生产”模式，持续提高生产规划的科学性合理性，提升供应链管理的精准化水平，减少库存积压，提高效率，节约成本。

2023年，公司瓦楞纸板生产线的订单生产交付期限为6~12个月（因产品型号规格不同而异），瓦楞纸箱印刷包装整机设备的订单生产交付期限交期为3~6个月。数码印刷设备的订单生产交付期限为1~3个月。

销售模式：公司采用“直销+代销”相结合的营销模式。在国内市场，公司一般采用直销模式；在海外市场，采用直销和代理销售相结合的模式，以适应不同国家和地区市场的个性化情况，最大限度扩大销售渠道，增加销售数量，同时降低市场拓展和销售成本。

整线和单机产品属于一次性销售，其单笔金额较大；配件、软件和服务则可以在整线或单机产品的生命周期中多次销售。随着下游行业市场中已售出的存量整线和单机设备数量的不断增加，将产生持续不断的对原厂配件、生产管理系统软件升级，以及技术支持、设备维护等支持服务业务的销售机会，高品质、高质量的支持和服务，也助推了公司旗下整线和单机设备的销售持续增长。

在订单结算方面，公司在业内具有较高的品牌知名度和议价能力。基于行业多年来的惯例，瓦楞纸板生产线和瓦楞纸箱印刷包装线的销售货款结算，均采用“预收定金、分阶段收款”的模式。通常情况下，在产品出货交付时，货款收取比例可以达到80%~90%。

（三）水上动力设备板块

子公司百胜动力，是国内散外机行业的头部企业。根据中国内燃机工业协会出具的证明，百胜动力品牌舷外机产品2020年-2022年连续三年行业排名第一。百胜动力的主要产品是多种规格、不同系列的舷外机产品，马力覆盖2马力至130马力。舷外机多个系列产品远销欧洲、非洲、大洋洲、南美洲、北美洲、中东、东南亚等上百个国家和地区。

（1）舷外机产品

按发动机动力来源分类，百胜动力的舷外机产品包括汽油舷外机、电动舷外机柴油舷外机。

汽油舷外机是百胜动力规格种类最丰富的舷外机产品。百胜动力在此领域有多年行业经验积累，已形成多项专有技术并应用于产品中。百胜动力在2021年实现量产的115马力汽油舷外机，成功打破了国际知名品牌在该功率段的长期垄断格局，115马力汽油舷外机凭借稳定量和可靠性能，在欧洲及国内等区域获得越来越多的产品订单，为中大马力舷外机的国产替代和提高国产品牌国际市场占有率做出了贡献。2022年百胜动力再上层楼，成功完成了130大马力汽油舷外机的量产和销售，同时百胜动力已完成300马力汽油舷外机产品的样机生产，目前处于最终调试验证阶段，并于2024年3月26日的上海国际游艇展会上正式发布300马力舷外机。

电动舷外机以着电池作为能量源，通过电动机将电能转换为动能。与燃油舷外机相比，电动舷外机具有零排放、噪音小、易操作等特点。百胜动力的电动舷外机以中小马力为主，主要应用于旅游景区等对环保要求较高的领域。

柴油舷外机，既保留了汽油舷外机易安装、易保养和易操作等特点，又具备更省油、更低排放、更大扭矩、更安全可靠、更易维修等特点，主要应用于商业运输、公务执法等领域。百胜动力现有柴油舷外机产品，系在中国大陆市场代理销售瑞典品牌OXE Marine的大马力舷外机产品，型号主要包括150马力、175马力、200马力和300马力柴油舷外机。

百胜动力已实现“汽油一一柴油一一电动”舷外机的完整产品线布局，并将依托在汽油舷外机领域的多年产品技术沉淀和领先的市场份额，向大马力柴油舷外机、电动舷外机方向进军。

百胜动力舷外机产品质量稳定，性能可靠，部分产品综合性能与国际知名品牌相当，排放指标达到欧美标准。未来，百胜动力舷外机产品将逐步以中大马力为主，并将丰富电动舷外机产品线，不断优化舷外机产品结构，巩固国产品牌舷外机厂商的头部地位。

（2）通机产品

除舷外机外，百胜动力还有通机业务，通机产品是通用动力产品及其配套终端产品的统称，主要包括通用小型汽油发动机、通用小型柴油发动机及以其作为配套动力的发电机组（如应急便携式发电设备、野外作业电源等）、农业机械（如水泵机组、微耕机等）、园林机械（如草坪机、油锯等）、小型工程机械（如切割机、夯土机、混凝土搅拌机、平整机等）等通用终端产品，用途较为广泛。

百胜动力的通机产品主要包括汽油发动机、汽油发电机组及汽油水泵组。汽油发动机是以汽油作为燃料的内燃机，以单缸四冲程发动机为主，能应用于农业机械与园林机械等小型终端机械产品。汽油发电机组是以汽油发动机驱动发电机组成的产品，可作为备用电源。汽油水泵组是以汽油发动机驱动离心泵组成的产品，广泛应用于农业灌溉、畜牧业饮水等领域。

（3）水上动力设备业务的经营模式

销售模式：与行业惯例类似，百胜动力采用以经销为主，直销为辅的销售模式。主要系舷外机的消费需求主要分布在海外，终端客户遍布全球且较为分散，以经销为主的销售模式有助于最大限度覆盖终端客户。

生产模式：百胜动力自主生产舷外机产品、通机产品并销售需求预测，客户订单、产品库存情况，物料交货进度，产品生产周期等制定生产计划，并按工艺专业化、流程专业化组织完成零部件的生产，按“以销定产，以产定采”并兼顾合理安全库存的原则，确定舷外机业务的采购需求。

3.主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

单位：元

	2023年末	2022年末	本年末比上年末增减	2021年末
总资产	7,538,222,570.02	6,928,577,115.10	8.80%	6,357,168,835.19
归属于上市公司股东的净资产	4,511,690,693.97	4,063,966,310.23	11.02%	3,681,970,298.39
	2023年	2022年	本年比上年增减	2021年
营业收入	4,745,737,321.83	3,892,708,509.64	21.91%	3,524,734,783.94
归属于上市公司股东的净利润	433,240,237.44	447,177,897.38	-3.12%	467,333,661.79
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	364,739,306.60	398,376,648.08	-8.44%	380,806,233.00
经营活动产生的现金流量净额	487,180,738.66	506,294,460.95	-3.78%	306,659,276.02
基本每股收益（元/股）	0.36	0.37	-2.70%	0.35
稀释每股收益（元/股）	0.36	0.37	-2.70%	0.35
加权平均净资产收益率	10.14%	11.72%	-1.58%	11.72%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	907,101,141.80	1,175,505,311.92	1,243,685,954.95	1,419,474,913.16
归属于上市公司股东的净利润	84,973,342.92	121,176,262.38	65,710,031.94	161,380,600.20
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	51,961,918.89	110,563,973.51	83,299,830.01	118,913,584.19
经营活动产生的现金流量净额	104,429,591.30	87,006,475.22	88,847,907.60	206,896,764.54

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 √否

4.股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	45,883	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	84,401	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0

前10名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）

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	21.82%	270,737,568	0	质押	105,360,000
唐灼棉	境内自然人	7.81%	96,885,134	0	质押	40,000,000
香港中央结算有限公司	境外法人	3.88%	48,183,133	38,666,919	不适用	0
东圣先行科技产业有限公司	国有法人	2.88%	35,748,587	-12,401,200	不适用	0
泸州产业发展投资集团有限公司	国有法人	2.56%	31,770,010	0	不适用	0
青海普仁智能科技研发中心（有限合伙）	境内非国有法人	2.15%	26,628,340	0	不适用	0
邵业致	境内自然人	1.88%	23,382,388	0	不适用	0
中国银行股份有限公司－大成景恒混合型证券投资基金	其他	0.64%	7,962,600	7,000,300	不适用	0
刘武才	境内自然人	0.53%	6,597,688	0	不适用	0
北信瑞丰基金－工商银行－北京恒宇天泽投资管理有限公司	其他	0.50%	6,171,777	0	不适用	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。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	公司股东泸州产业发展投资集团有限公司通过国泰君安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有31,770,010股。						

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √ 不适用

前十名股东较上期发生变化情况

√适用 □不适用

单位：股

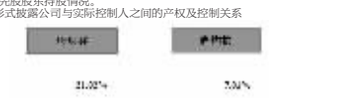
前十名股东较上期末发生变化情况					
股东名称（全称）	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
中国银行股份有限公司－大成景恒混合型证券投资基金	新增	0	0.00%	7,962,600	0.64%
北信瑞丰基金－工商银行－北京恒宇天泽投资管理有限公司	新增	0	0.00%	6,171,777	0.50%
刘武才	新增	0	0.00%	6,597,688	0.53%
盛鹰股权投资基金（上海）有限公司	退出	0	0.00%	0	0.00%
建投投资有限责任公司	退出	0	0.00%	0	0.00%
北信瑞丰基金－浦发银行－北京国际信托－北京信托－轻益丰收理财2015018号集合资金信托计划	退出	0	0.00%	0	0.00%

（2）公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 √不适用

三、2023年度经营情况

（一）概述

2023年，我国经济保持总体回升向好的发展态势，国内生产总值增长5.2%，高质量发展扎实推进。我国装备制造业利润实现4.1%的正增长，产业链优化升级深入推进，工业发展新动能持续培育壮大。

在董事会和管理团队的坚强领导下，2023年，全体员工积极把握机遇，脚踏实地、奋斗进取，推动公司经营业绩延续了2023年的良好增长势头。

2023年，公司实现整体营业收入47.46亿元，同比增长21.91%；实现利润总额6.59亿元，同比增长30.20%；实现归属于上市公司股东的净利润4.33亿元，同比下降3.12%；实现经营活动产生的现金流量净额4.87亿元，同比下降3.78%。

单位：万元人民币

业务板块	营业收入	2023年度营业收入比上年同期增减	毛利率	2023年度毛利率比上年同期增减
智能包装装备	400,867.34	20.72%	29.80%	2.08%
瓦楞纸板线	320,988.93	23.29%	28.61%	3.19%
瓦楞纸箱印刷包装线	64,444.48	1.44%	34.00%	-0.17%
数码印刷设备	15,433.93	88.51%	36.89%	-13.62%
水上动力产品	73,706.39	28.86%	26.02%	1.69%

注：数码印刷设备业务单元，控股子公司万德数科自2022年6月起纳入公司集团合并报表范围，2023年万德数科的营业收入100%纳入东方精工集团合并报表范围。

2023年，公司国内外所有业务主体年度接单金额累计约54亿元人民币，截至2023年12月底在手订单累计约36.35亿元人民币，充沛的订单储备为公司业绩的持续增长奠定了夯实的基础。

受益于芯片、电子元器件和原材料供应紧张的情况在2023年得到改善，公司瓦楞纸板线主要业务单元Fosber意大利的供应链可靠性得到明显提升，在采购、库存和物流等方面的运转效率相较于2022年明显提升。上述情况使得Fosber意大利在2023年实现了更高效的“精益生产”，有效支撑了订单交付效率的提升，Fosber意大利的订单生产交付期限，由2023年上半年的12个月进一步缩短到2023年下半年的9个月左右，年底进一步缩短至6个月左右。

（二）报告期内主营业务经营情况

1. 智能包装装备板块

2023年，公司智能包装装备板块整体实现营业收入40.09亿元，同比增20.71%；整体新增订单约45.95亿元人民币，截至2023年12月末，整体在手订单约34.12亿元人民币（注：公司瓦楞纸板设备、配件和服务的全部订单）。

A、瓦楞纸板生产线业务

a)海外部分

2020年-2022年期间，受益于美国和欧洲电子商务市场快速增长拉动瓦楞纸包装消费，纸包装行业中大厂商的资本开支增加，以及可持续发展、绿色经济等方面因素的综合影响，主要服务于欧洲和北美瓦楞纸包装行业市场的Fosber集团，实现了业绩快速增长，2023年，海外瓦楞纸包装装备市场的稳健发展势头仍得以持续，Fosber集团以一贯稳健的经营和更全面的发展，实现了整体营业收入和净利润的良好增长。

2023年，Fosber集团整体实现营业收入29.17亿元人民币，同比增8%，实现净利润2.86亿元人民币，同比增28%。从2015年到2023年，Fosber集团营业收入的年复合增长率15%，净利润的年复合增长率26%（上述营业收入和净利润均为Fosber集团合并报表口径）。

随着2023年美国和欧洲的通胀水平相较于2022年出现下降，Fosber意大利的主要原材料和电力的市场价格相较于2022年也有所下降，成本端压力有所缓解；2022年电气元件的供应紧张情况在2023年也有所改善，这使得Fosber意大利整体毛利率相较于2022年出现提升。

在欧洲市场，Fosber意大利与欧洲瓦楞纸包装行业的领军者和大型企业继续保持了持续多年的密切合作，为欧洲以订单销售的稳定增长提供了坚实支撑；在美国市场，Fosber美国也与美国瓦楞纸包装行业三大企业继续保持密切合作，巩固了作为美国瓦楞纸包装装备行业市场龙头的地位。2023年子公司Fosber美国的整体收入相较于2022年增长约40%。在拉美市场和非洲市场，2023年，Fosber集团的市场拓展也取得了积极进展，收获了整线订单。

瓦楞辊压力辊业务方面：

2023年，在股东和董事会的支持下，子公司Tiruña集团启动了新的商业计划，主要包括：

①产能扩建和升级：计划投入近1,000万欧元，预计完成后，Tiruña集团瓦楞辊压力辊的产能预计在现有基础上提高近60%。

② 提高生产效率：推行“丰田精益生产”模式，增加产线节次，提升运营效率和产能利用率。

2023年第一阶段工作已实施完毕。Tiruña集团将延长“丰田精益生产”的模式到2024年，以进一步建立精益生产的企业文化。

随着上述商业计划逐步落地，Tiruña集团的经营活力被进一步激发，经营业绩实现更快速增长。2023年，Tiruña集团实现营业收入2.3亿元人民币。

Tiruña集团在作为Fosber品牌瓦线的核心零部件供应商、向Fosber集团供应瓦楞辊压力辊的同时，也面向集团外第三方客户（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。2023年Tiruña集团向集团外第三方客户的销售额同比增15%，成功进入一家欧洲瓦楞纸包装行业巨头的供应链，2023年Tiruña集团进一步巩固了在美洲和欧洲市场的竞争力。

b)国内部分

2023年，Fosber亚洲实现营业收入3.9亿元人民币，同比增长约72%，其中瓦线整机产品销售约同比增长约150%，创下自2019年以来最好成绩，2019年到2023年连续5年的营业收入年复合增长率约20%。

2023年Fosber亚洲推出的国产高端瓦楞纸板生产线S/Line 2.8m，解决瓦楞纸板生产“快速换单”痛点的“Instant Set/秒机”双模组纵切机产品，在2023年的销售取得突破，在国内市场和海外市场均取获订单。在知识产权方面，2023年末Fosber亚洲累计获得授权的发明专利和软件著作权合计83项，相较于2022年末增长约30%。Fosber亚洲将国产高端瓦楞纸板生产线的国产化率进一步提升，实现了部分关键部件的国产化；在保持较好本地化率的水平的订单生产交期的同时，也实现了瓦线生产的进一步降本增效，随着行业影响力的提升，越来越多的行业客户携手Fosber亚洲，成为国产高端瓦楞纸板生产线的用户。

B. 瓦楞纸箱印刷包装线业务

面向环境与气候方面，2023年，东方精工（中国）持续保持竞争力，在北美、“一带一路”沿线国家等市场取得积极成绩，收获较好的整线订单销售。东方精工（中国）的海外市场拓展采取“代销+直销”相结合的模式，2023年公司海外营销团队能更多的走出国门，与海外客户面对面沟通交流，在开拓直销区域市场取得了积极成果。此外，东方精工（中国）还加强了国际市场的服务团队建设，持续提高海外市场的产品交装交付、售后服务的质量水平。报告期内，东方精工（中国）的出口收入占比约为72%。

国内市场方面：随着我国经济总体的恢复发展，2023年，东方精工（中国）在国内市场销售收入同比增长约94%，国内市场新增整线/整机订单同比增长超过58%。2023年5月和7月，东方精工（中国）先后两次在2023中国国际瓦楞节、2023中国（天津）印刷包装产业博览会和2023中国国际瓦楞展，获得了较高的行业关注度，并在展会上收获多笔意向订单。

在生产运营方面，2023年东方精工（中国）建设的“数字化工厂”项目通过验收，该项目通过WPS排程、MES、WMS、SRM等模块全流程打通，可实现对订单进度、生产绩效、产能分析、质量管理、产品追溯和存货管理等提供分析报告，为生产决策提供了有利数据，帮助提高整体运营效率和降低成本。报告期内，东方精工（中国）也进一步降低了整体生产开本，提高运营效率。

C. 数码印刷设备业务

控股子公司万德数科自2022年6月起纳入公司集团合并报表范围，2023年万德数科的营业收入100%纳入东方精工集团合并报表范围，报告期内万德数科实现营业收入1.6亿元人民币，新增订单约1.8亿元人民币，成为东方精工智能包装装备业务板块新的业绩增长由线。

在2023年国民经济的恢复发展过程中，瓦楞纸包装行业尤其是数量众多的三级厂，对采用数码印刷设备相较于传统印刷设备，所具备的特点，包括一次性前期投入更少、印刷数据可变性更好、对终端包装灵活性和短平快营销需求特点的适配度更高，能实现更高周转率、更高及时交付率、更高投资回报率等，业界的一致认可度显著提高。

2023年万德数科主动出击，积极开拓市场，参加了多达8场海内外行业展会，包括在德国、越南、泰国和印度尼西亚举办的行业展会，以及在国内上海举办的中国国际瓦楞展等，在参展期间收获了大量意向订单，其中2023年7月在上海举行的2023中国国际瓦楞展上，收获意向订单约5,000万元人民币；分别在上半年和下半年举行了2场“工厂开放日，邀请了业界的数百名客商、合作伙伴参加，现场分享数码印刷机让三级厂实现盈利的案例，交流包装行业生意经，打造行业联手共同富裕的发展新模式。

新产品新技术方面：2023年万德数科的4大系列数码印刷整机产品，性能和生产效率持续改进提升，尤其是面向高端市场的高速彩印数码印刷机，在机器的稳定性和生产效率方面有了重大提升，收获了客户好评和多台订单销售。万德数科凭借在国内数码印刷领域较强的产品研发能力，建立了良好的品牌形象和行业口碑，领先的技术和良好的可靠性稳定性，有竞争力的性价比等，成为万德数科的主要竞争优势。

2023年7月，万德数科荣获国家级专精特新“小巨人”荣誉称号。

2. 水上动力设备板块

2023年，控股子公司百胜动力实现营业收入7.37亿元人民币，同比增长29%，实现净利润0.95亿元，同比增长30.95%。2023年，百胜动力舷外机产品销量8.32万台，占全球中小马力舷外机销量的11.50%。

受益于舷外市场水上休闲运动对舷外机产品的需求持续，以及国内专用市场的国产替代，2023年百胜动力的舷外机销售收入保持较好的增长势头。受益于中大马力国产替代的需要以及国内产业链配套逐渐成熟，百胜动力逐步实现从中小马力向中大马力舷外机产品的转型。

销售方面，2023年，百胜动力积极参加面向国内外水上运动市场的展会，加强市场营销力度，3月参加上海国际船艇展，5月参加中国进出口商品交易会。面向海外积极拓展“一带一路”沿线国家市场，在俄罗斯等国家的舷外机销售取得良好的销售增长势头。

生产方面，百胜动力持续挖掘现有产能潜力，舷外机产值持续增长。2023年内百胜动力年产76,400台高端水上动力设备绿色数智化工厂建设及研发中心新建项目正式开工，该项目是在百胜动力现有主营业务的基础上，结合国家产业政策和行业发展特点，以现有技术为依托对现有业务进行拓展和升级。项目投产后，预计将扩大舷外机整体产销规模，有利于进一步提升公司技术、产品、客户、品牌和管理资源优势，增强市场竞争能力，可持续发展能力和抵抗市场变化风险的能力。

2023年1月，百胜动力在深圳证券交易所创业板IPO的申请，获深圳证券交易所创业板上市委员会2023年第2次会议通过。目前百胜动力IPO申请处于正常审核状态，待向中国证监会提交注册，排队情况正常。

四、重要事项

报告期内，公司主营业务的经营情况未发生重大变化。报告期内，亦未发生对公司经营情况有重大影响的事项。

证券代码：002611 证券简称：东方精工 公告编号：2024-017

广东东方精工科技股份有限公司 关于2023年度拟不实施利润分配的专项说明

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”）于2024年3月26日召开第五届董事会第三次会议，第五届监事会第三次会议，审议通过了《关于2023年度利润分配预案的议案》。本议案尚需提交公司股东大会批准。现将具体情况说明如下：

一、2023年度利润分配预案

经安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）审计，2023年度公司合并报表实现归属于母公司所有的净利润为43,324.02万元，其中母公司实现净利润31,093.37万元。截至2023年12月31日，公司合并财务报表资产负债表的“未分配利润”科目账面余额为45,625.90万元。依照《公司法》和《公司章程》的规定，2023年度东方精工母公司弥补亏损31,093.37万元，提取法定公积金0万元。截至2023年12月31日，在完成弥补亏损、提取法定公积金后，母公司资产负债表的“未分配利润”科目账面余额为-33,294.33万元。

根据现行有效的《中华人民共和国公司法》（2018年修订）、中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红（2023年修订）》和《公司章程》等法规、规章制度的相关规定，基于公司截至2023年12月31日“未分配利润”为负数，未达到法律、章程规定的利润分配条件，经董事会审议通过，公司2023年度利润分配预案为：不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本，不以公积金弥补亏损等方式，达到法律法规和《公司章程》规定的利润分配条件，在符合《公司法》等法律法规和《公司章程》规定的前提下，综合考虑与利润分配相关的各种因素，从有利于公司长期健康可持续发展和加大投资者回报的角度出发，与投资者共享公司发展的成果。

五、监事会意见

经审核，监事会认为：公司2023年度利润分配预案符合《公司法》、中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》和《公司章程》等法规、规章制度中对利润分配的相关规定，符合公司的实际情况，不存在损害公司和全体股东特别是中小股东利益的情形。

六、备查文件

公司第五届董事会第三次会议决议和第五届监事会第三次会议决议。

特此公告。

广东东方精工科技股份有限公司

董事会

2024年3月27日

证券代码：002611