

# 广东东方精工科技股份有限公司

## 2025 年度董事会工作报告

2025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2025年工作情况汇报如下：

### 第一部分：2025 年度董事会运作情况

#### （一）董事会会议召开情况

2025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9次。其中，以现场出席方式召开会议3次，以通讯表决方式召开6次，审议通过议案47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3次股东会的召集。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，严格按照股东会的决议及授权，认真执行股东会通过的各项决议，不存在重大事项未经股东会审批的情形，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9次会议，重点工作包括：审核年报、中报中的财务信息，以及年度内部控制评价报告；审核公司重大资产出售相关事项；对

年审机构年度审计工作出具了总结报告。上述事项在经审计委员会全体成员过半数同意后提交董事会审议。薪酬与考核委员会召开了2次会议，对公司限制性股票激励计划限制性股票限售期解除限售条件达成情况、2024年员工持股计划第一个锁定期解锁条件达成情况等事项进行了审核。

## 第二部分：2025 年公司主要经营工作回顾

### （一）概述

2025年，我国经济稳中有进、高质量发展取得新成效，制造业智能化升级持续深入，新质生产力积极发展。在董事会和管理团队的坚强领导下，2025年全体员工埋头苦干、奋斗进取，实现了公司经营业绩的稳健增长。

2025 年公司实现整体营业收入 52.29 亿元，同比增长 9.43%；实现归属于上市公司股东的净利润约 7.25 亿元，同比增长 44.88%。

### （二）报告期内主营业务经营情况

#### 1. 水上动力设备板块

2025年，控股子公司百胜动力整体实现营业收入10.16亿元，首次突破10亿元大关，同比增长34%；实现净利润1.08亿元，同比增长33%，年度营业收入与净利润均创历史新高，营业收入及净利润的同比增速（YOY）亦创下近三年来最佳水平。百胜动力自2021年起进入增长快车道，2025年度营业收入相较于2021年度的增幅超过110%。

**破局舷外机高端市场，国产300马力汽油舷外机量产交付：**继2024年发布中国首款300马力汽油舷外机F300以来，百胜动力为量产做了大量工作，在2025年完成该产品的市场验证与设计优化工作，正式转入量产并实现全年超200套的销售交付。这标志着国产舷外机在300马力高功率段实现了从“技术突破”到“市场交付”的关键一跃，百胜动力成为首家量产300马力汽油舷外机型的中国企业，打破了美日品牌在高端市场的长期垄断，使中国成为全球继美国、日本后，第三个成功量产300马力汽油舷外机的国家，助力中国舷外机产业在大马力汽油舷外机的制造和销售领域从“跟跑”阶段进入“并跑”阶段。随着F300的量产爬坡和交付，大马力舷外机正成为百胜动力进军舷外机全球主流市场、拉动业绩增长的重要引擎。

**“汽—柴—电”舷外机产品矩阵持续升级，覆盖全场景的产品竞争力不断提升：**百胜动力致力于打造“汽油——柴油——电动”舷外机产品矩阵，覆盖多种终端使用领域、涵盖高中低功率段，满足多样化客户需求。百胜动力持续推动舷外机产品矩阵的整体升级，有序推进向大马力、多燃料、电动化方向的持续进化。2025年，百胜动力在明星产品F300大马力汽油舷外机量产交付的同时，自主品牌的200马力柴油舷外机研发取得重要里程碑进展，已进入小批生产阶段。该款产品未来正式发布后，将成为中国首款200马力级别柴油舷外机，填补国内行业大马力柴油产品空白；大马力柴油舷外机将成为百胜动力舷外机产品在商用、公务等应用领域的重要拼图。与高端、电动舷外机配套的新款智能操控系统成功上市、量产交付，提升船舶操控智能化水平；在终端应用领域为水上休闲运动、消费级别的汽油舷外机产

品方面，百胜动力完成多款舷外机产品性能的优化提升，持续巩固在该细分领域的高性价比竞争优势。

**打造第二增长曲线、首款顶流机量产引领品类拓展：**在巩固舷外机领域的竞争优势的同时，百胜动力以在舷外机领域的多年沉淀积累为基础，向“水上动力领域综合解决方案供应商”拓展，通过开辟新产品线，打造新的增长曲线。2025年3月，百胜动力在2025上海国际游艇展上正式发布首款智能顶流机产品，该产品是百胜动力的第一款顶流机产品，也是国内首个折叠型结构的顶流机产品，百胜动力在顶流机的研发过程中坚持“高端定位，正向研发”理念，历经40余次造型优化、70余次结构调整、100多个软件版本迭代、近千次水上测试，实现了核心技术与生产制造的自主可控。目前该产品已进入量产交付阶段。首款顶流机产品是百胜动力基于自身在舷外机领域的研发、制造积累，向船用辅助动力、精准位置保持等新应用领域拓展的重要里程碑。

**获批国内行业首家CNAS实验室，进一步筑牢技术基石：**2025年6月，百胜动力大功率舷外机排放检测中心实验室获得中国合格评定国家认可委员会（CNAS）颁发的CNAS实验室认可证书，成为中国舷外机行业首家获CNAS认证的专业实验室，填补了中国大马力汽油舷外机细分领域专业检测平台的空白。该资质的获取，意味着百胜动力建立了领先国内行业的、具备国家公信力的自主研发验证系统，为大马力及各类新产品的性能、排放、可靠性测试提供了重要保障。此外，百胜动力在报告期内获批设立国家级博士后科研工作站，在科研实力、高端人才培养、产学研协同等方面获得国家级认可，企业科技形象与品牌影响力获进一步提升。

**新总部投入使用、开启2.0时代：**百胜动力位于江苏苏州的新总部在2025年5月正式投入使用。新建成的大马力舷外机、电动舷外机两大生产车间已投入使用，将为百胜动力未来经营业绩增长奠定坚实基础。根据该项目规划，如未来新车间产能爬坡达到目标规模，百胜动力将增加年产超7.6万台舷外机的生产能力。2021年~2025年期间，百胜动力营业收入和净利润实现了跨越式增长，陆续推出115马力、130马力和300马力汽油舷外机，填补中国汽油舷外机领域的诸多空白，取得了令人瞩目的成就。在过去5年快速发展的基础上，百胜动力新总部建成和启用，将开启百胜动力的“2.0时代”。未来百胜动力将持续聚焦船舶动力领域“大马力化、电动化、智能化”的发展趋势，为多领域多场景的客户 provide 全方位的水上动力综合解决方案与产品；在筑牢国内行业标杆地位的基础上，对标国际顶尖企业，以创新为引擎、以全产业链协同为支撑，矢志成为世界一流的水上动力领域综合服务商，实现高质量发展。

**运营数智化助推效率提升，驱动运营效率与质量双提升：**百胜动力在2025年完成了U9 ERP系统与CRM系统的全面上线与对接，实现了从“销售订单→生产计划→制造执行→产品发货”的全流程数字化贯通，支持销售下单自动转生产订单，流程自动化水平明显提升，工单时间显著压缩，机器和配件的交付效率均获提升。通过预算管理与费用优化，2025年期间费用相较于2024年下降3.3%，在整体营收快速增长的同时实现了费用的相对下降；大马力燃油机产线的产能利用率持续改进、产能稳定爬坡。

**创新多样化营销方式，国内外市场齐头并进：**报告期内百胜动力在国内参与了包括2025上海国际游艇展、2025广交会、2025上海国际应急与救援展览会等大型展会。在海外市场重

点聚焦亚非拉区域，持续加强欧洲市场的拓展，开拓拉美、非洲等市场。2025年，百胜动力舷外机产品在亚非拉区域销售额相较于2024年增长超60%，欧洲区域（不含独联体）销售同比增长超过30%。百胜动力2025年开启直播电商，联合商业伙伴在抖音平台举办了多场直播，以更直接的方式拉近与终端消费者的距离，逐步构建“线上引流、线下体验、全域转化”的营销闭环，抖音平台粉丝量突破6000人，用户社群搭建稳步推进、逐步成型。百胜动力还通过赞助路亚赛事的方式推广顶流机产品，精准覆盖高端水上运动与垂钓目标客户群体，营造在钓鱼休闲领域的品牌认知度和口碑。

此外，通机业务2025年营收同比增长80%，成为百胜动力水上动力设备核心主业发展壮大的坚强后盾。

## 2. 智能包装装备板块

### A. 瓦楞纸板生产线业务

#### ■ 海外业务单元：海外市场整体承压下，收入订单双增长、彰显强大韧性

2025年，子公司Fosber集团整体实现营业收入31.44亿元人民币，相较于2024年增长约5.66%；报告期内，Fosber集团瓦线机器订单相较于2024年亦实现明显增长。Fosber集团的核心市场覆盖欧洲和北美地区，受到自2024年开启的下游欧美纸包装行业市场份额排名前列的几家大型集团化企业的兼并整合、纸包装行业整体资本开支放缓的趋势影响，在欧美中高端瓦楞纸板生产线行业整体承压的背景下，凭借卓越的产品力和团队执行力、强大的客户基础和品牌认可度，以及业界领先的机器智能控制系统、优秀的产品升级和技术支持服务，Fosber集团实现了逆势增长，充分彰显在全球中高端瓦楞纸板生产线行业市场的强大市场韧性与整体竞争力。子公司Fosber美国2025年收入利润双双增长，创下历史最高水平，再次确认了在北美行业市场的领先地位。

产业协同与运营效率提升：报告期内Fosber集团持续深入推进旗下Fosber品牌瓦线、Quantum品牌瓦线和Fosber亚洲的国产瓦纸三大产品线系列之间的协作。Fosber集团与旗下子公司Qcorr在运营、售后服务等方面的协同取得进展，2025年内Fosber集团整体的库存水平和存货周转率相较于2024年均有所提升。

#### ■ 国内业务单元：订单收入增长靓丽、产能扩充与运营优化并进

子公司Fosber亚洲的市场定位为聚焦中国、辐射亚洲的国产中高端瓦楞纸板生产线专业供应商。2025年Fosber亚洲在国内中高端瓦楞纸板线行业市场取得靓丽成绩，整线机器订单销售表现突出，国内市场斩获可观订单，全年营业收入与净利润同比增长双双超过50%，实现自2021年以来最好年度业绩。

Fosber亚洲2025年整线机器订单的平均交付周期实现进一步优化，延续了2024年整线机器订单交付周期缩短的趋势；整线机器生产总工时相较于2024年实现优化，运营效率提升显著；期间费用率下降近5%，在销售收入增长的同时保持了良好的管理效率。2025年6月，Fosber亚洲新工厂正式启用，其设计产能为年产40条线，为未来发展提供坚实支撑。

### B. 瓦楞纸箱印刷包装线设备业务

海外市场方面：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，东方精工品牌瓦楞纸箱印刷包装设备产品在海外市场拓展持续取得成效。东方精工（中国）海外业务采取“代销+直销”相结合的模式，2025年海外直销模式占比提升的趋势明显，重点拓展“一带一路”沿线国家的直销业务，加强对客户本地化服务支持，在亚洲、非洲等多个国家多点开花，年内海外市场获取数十个印刷包装联动线订单，并在印度市场取得突破进展。

运营管理方面：东方精工（中国）持续推动“节能降耗、降本增效”：通过建设“数字化车间”、落地智能物流项目两大举措，提升生产智能化、自动化与标准化水平，2025年整体采购成本和订单交期均得到优化。2025年成功交付验收多个智能物流项目，为客户提供整厂智能解决方案。

数码印刷设备业务方面，控股子公司万德数科在2025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，产品功能质量稳定，收获较多订单，成为数码印刷机器设备销售新的增长点；与自身品牌的数码印刷设备配套的墨水耗材、配件销售在报告期内实现了良好增长，产品配套效应持续显现；重点加强海外市场业务拓展，在“一带一路”沿线国家和新兴市场发掘新的机会，2025年万德数科来自于海外市场的营收在年度营收中的占比超50%，在亚洲、拉美多个国家市场取得突破进展。

### C. 工业互联网行业解决方案业务

2025年，子公司东方合智首次实现扭亏为盈。受益于对数字化转型战略的积极落地与对外部市场红利的精准捕捉，东方合智2025年内推出的设备售后服务管理系统、微Mes、InterLink等数字化产品，凭借其精准服务装备制造行业、功能实现差异化的方案设计，在市场端取得积极进展，整体营收同比2024年大幅增长；“数字化+”业务亦取得突破，在相关行业领域实现应用。以高人效驱动低成本运营投入，运营费用同比实现下降。

### 3. 战略新兴产业板块

2025年7月，公司与乐聚智能签署了《战略合作协议》，双方将以项目合作及优势互补为切入，依托乐聚智能技术研发及应用优势、东方精工智能制造及资源优势，开展深度合作，合作内容包含但不限于智能装备产品的生产制造及服务、应用拓展，以及市场拓展与推广等方面。

2025年9月，东方精工与乐聚智能合资成立公司东方元启，东方精工持股比例80%。东方元启将承接成为上市公司开展战略新兴产业的主要阵地，依托东方精工深耕高端装备制造领域多年积淀的经验优势及资源优势，和乐聚智能技术研发及应用优势，推进智能装备产品的规模化发展进程。

截至本报告披露日，东方元启已完成团队及生产线搭建，预计在2026年一季度完成产线最终调试和验收并投入量产。截至目前，东方元启已签约在手订单金额约3,500万元，已完成试产并小批量供货核心部件产品，实现营业收入190万元（截至2026年2月数据）。

### 第三部分：公司 2026 年度主要经营计划

#### （一）公司发展战略

##### 1. 公司愿景

公司的经营宗旨：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；秉承“诚信、创新、卓越”的经营理念，实现客户、股东、员工、社会共赢。

##### 2. 公司战略

###### ● 科技转型升级战略：

国家高度重视发展新质生产力。2023年9月，习近平总书记在黑龙江考察时首次提出“新质生产力”，并在中央政治局集体学习中强调，“发展新质生产力是推动高质量发展的内在要求和重要着力点”。2024年7月，党的第二十届第三次全体会议通过《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》，明确了健全因地制宜发展新质生产力体制机制。2025年10月，党的二十届四中全会审议通过了《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》，将培育和发展新质生产力确立为战略核心，推动经济从传统要素驱动向创新主导的先进生产力系统跃迁。

自2020年起，东方精工提出并积极推动“科技转型升级战略”，通过持续的科技创新及产业升级，公司近年来不断打破国产汽油大马力舷外机的天花板，目前已成为中国首家量产300马力汽油舷外机型的企业，填补了中国大马力汽油舷外机制造领域的空白；此外，公司也提前布局和培育代表制造业未来发展方向、蕴含巨大增长潜力的战略性新兴产业，并将其置于公司长远可持续发展的战略引领地位，坚定践行国家新质生产力发展战略，主动开展具有前瞻性的战略重塑与资源重组。

###### ● “1+N”战略发展模式

公司在聚焦“智能包装装备”与“水上动力设备”两大主业的同时，高度重视以股权投资为手段的外延发展，坚持“产业为本、资本为翼”的原则，以“1+N”发展模式引领统筹“内生增长+外延拓展”。

“1”指聚焦核心主业高端智能装备制造（瓦楞纸包装装备+水上动力设备），坚定不移基石定位，持续做强做大，提升核心竞争力，在数字化、智能化的趋势中，保持并提升市占率。“N”指外延拓展，可包括如下三个方面：

###### （1）深耕链式延伸：并购协同，筑牢核心护城河

依托东方精工主营业务相关产业的优势，关注全球范围同产业链优质公司，以产业链纵向整合为核心逻辑，对核心主业同领域优质标的实施精准并购，在并购完成后实施深度整合、输出关键能力、激发内部产业链协同效应，推动核心主业进一步做大做强。

###### （2）破界生态共创：战略投资、共创战略新兴产业“新质生产力集群”

公司聚焦“新质生产力”这一国家发展战略新兴产业和未来产业的核心主题，紧跟国家发展新质生产力的战略方向号召，围绕国家构建新质生产力的主阵地和两大方向——战略新兴产业和未来产业，明确了公司外延发展战略聚焦的两大领域为“人工智能+机器人”和“可控核聚变关键结构材料+核电装备”，打造重点方向的产业链投资布局。2025年上半年，公司外延

业务主要工作围绕“战略投资”展开，具体如下：

■ “人工智能+机器人”领域

2025年政府工作报告中，我国首次将“具身智能”和“智能机器人”纳入国家未来产业培育方向，中国制造业迎来智能化升级的新机遇。东方精工通过在该领域实施“集群化战略投资”的方式，深化在机器人与具身智能领域的产业布局。

自2025年起至本报告提交披露日，公司战略投资重点聚焦“人工智能+机器人”赛道，在该领域已有多笔股权投资，已形成集群化战略投资局面，构建了具身智能产业链中智慧大脑、核心部件、本体制造及应用场景的生态布局，详见下表所示：

产业链环节	序号	股权投资标的企业名称	标的企业主营产品
智慧大脑	1	深圳若愚科技有限公司	多模态大模型人工智能系统
	2	上海具脑磐石科技有限公司	脑启发式具身大脑系统
	3	拓元智慧（深圳）科技有限公司	物理空间智能引擎
核心部件	4	杭州黑漫科技有限公司	防水灵巧手
	5	北京辉羲智能信息技术有限公司	打算力 AI 芯片
	6	灵心巧手（北京）科技有限公司	高自由度灵巧手
	7	深圳和聚智控科技有限公司	智能控制器
本体制造	8	乐聚智能（深圳）股份有限公司	人形机器人
	9	东方元启智能机器人（广东）有限公司	人形机器人及零部件
应用场景	10	广东嘉腾机器人自动化有限公司	无人搬运车（AGV）

注：东方精工严格遵守《企业会计准则》，在公司合并财务报表中对上表所列企业的股权投资进行会计处理。根据《企业会计准则》相关规定，上表所列企业除东方元启（东方精工持股80%）外，其他企业均没有纳入本报告期合并报表范围。

东方精工在“人工智能+机器人”领域的集群化战略投资，以“构建具身智能机器人全产业链生态、赋能传统产业智能化升级”为核心宗旨，重点打造“战略投资+产业协作”的模式，通过将东方精工自身在装备制造业的资源禀赋、能力积淀，与标的企业在机器人、AI大模型等领域所拥有业界领先的技术、产品和应用经验，实现高效融合，寻求在生产制造、应用场景和市场开拓方面的合作，促进产业链价值的共创与共赢。

2025年东方精工股权投资乐聚智能，持股比例为6.3165%（注：持股比例以被投资企业最新工商注册信息为准，如在尾数上有差异，均因四舍五入保留4位小数所致）。乐聚智能专注于机器人核心技术研究、智能机器人产品研发和生产，是国家级专精特新“小巨人”企业，拥有完全自主知识产权的硬件和控制系统，掌握从机器人整体结构设计、核心零部件制造到人工智能算法研发等一系列先进技术，目前已陆续推出多款智能机器人产品及衍生品，持续专注于机器人在工业智造、商业服务、科研教育、家庭服务等多元场景下的落地应用。

2025年7月，东方精工与乐聚智能签署《战略合作协议》，双方在智能装备产品的生产

制造及服务、应用拓展和市场拓展与推广等维度开展深入合作。2025年9月，东方精工与乐聚智能合资成立公司东方元启，东方精工持股比例80%。东方元启将承接成为东方精工上市公司开展战略新兴产业的主要阵地，依托东方精工深耕高端装备制造领域多年积淀的经验优势及资源优势和乐聚智能的技术研发及应用优势，推进智能装备产品的规模化发展进程。

#### ■ 可控核聚变关键结构材料+核电装备”领域

东方精工在2021年首次股权投资贵州航天新力科技有限公司（以下简称“航天新力”），取得其3.86%股权。报告期内，公司进一步增持了航天新力的股权，截至报告期末公司持股比例为19.89%（注：持股比例以被投资企业最新工商注册信息为准，如在尾数上有差异，均因四舍五入保留2位小数所致）。

航天新力专注于高端金属材料研发、铸锻件制造及核能、航天、航空等领域的配套产品生产。其核心竞争力主要为在核电部件制造领域，是国内最早取得核电制造许可证的企业之一，其产品用于国内所有已建及在建核电项目。航天新力自2014年起承担了全球规模最大国际科研项目之一“国际热核聚变实验堆（ITER）”的磁体支撑、屏蔽包层等重要设备的制造任务；2022年航天新力率先完成ITER项目“增强热负荷第一壁”的首件制造；2024年航天新力独家取得聚变新能BEST项目磁体支撑系统全部产品订单。

航天新力承担了我国大部分核电站核I级机械设备构件的研制和生产任务，深度参与我国核电建设国产化进程，目前已完成数十种核能装备用合金材料和关键部件的研发与国产化。

东方精工在2021年首次股权投资航天新力，高度认可航天新力在核电部件、特种新材料领域的强大科技创新实力、自主可控的关键核心技术和产品储备，以及国内外领先的行业地位，坚定看好航天新力产品在可控核聚变、核电装备、航天航空等领域的应用前景和巨大发展潜力。公司将把对航天新力股权的增持作为抓手，后续寻求与航天新力在特种新材料、核能部件领域开展合作，共同为我国高端装备制造业升级贡献力量。

#### **(3) 卡位硬核赛道：前瞻落子，布局未来竞争力**

东方精工及子公司亿能投资在公司外延业务所关注的产业方向上，紧扣十四五时期中国制造业“高质量发展”的核心主题，围绕创新驱动主线，关注航空航天、新材料等有显著技术壁垒、未来发展空间广阔、有国家战略价值的硬科技领域，挖掘细分行业优秀企业，以股权投资方式取得投资标的少量股权（投资后的持股比例不超过5%）。亿能投资分别在航空航天方向布局投资了四川腾盾无人机以及科工火箭，在新材料方向布局投资了云南宇泽半导体，以期在获得良好投资收益的同时，为公司发展探索新的方向和空间。

### **(二) 2026年度主要经营计划**

#### **1. 推动公司重大资产出售项目顺利完成**

2025年11月28日，公司召开董事会，审议通过《重大资产出售预案》等相关事项，并在11月29日首次披露重大资产出售事项，暨公司拟以现金交易的方式向Foresight US BidCo, Inc.（以下简称Foresight US）出售持有的广东佛斯伯智能设备有限公司（暨Fosber亚洲）100%股权、狄伦拿（广东）智能装备制造有限公司（暨Tiruña亚洲）100%股权，全资子公司Dong Fang Precision（Netherland）Coöperatief U.A.（以下简称东方精工（荷兰））拟以现金交易的方式向Foresight Italy BidCo S.p.A.（以下简称Foresight Italy）出售其持有的Fosber S.p.A.

及其子公司（暨Fosber集团）100%股权。

2026年1月30日，公司召开董事会，审议通过了依据与本次交易涉及的审计报告、评估报告编制的《重大资产出售报告书（草案）》等相关事项，并披露了相关公告。

2026年3月12日，公司完成深圳证券交易所《关于对广东东方精工科技股份有限公司重大资产出售的问询函》的回复，并披露书面回复、相关中介机构核查意见，以及更新修订后的《重大资产出售报告书（草案）（修订稿）》。公司将在2026年3月27日召开股东会，审议本次重大资产出售相关事项。

截至本报告披露日，本次重大资产重组涉及的标的公司经营正常，各项业务有序开展。公司及有关各方在有序推进本次重大资产重组的相关工作。

2014年，东方精工基于“高端智能装备制造”的发展战略，进行产业链上下游的延伸和整合，通过跨国并购取得了Fosber集团的控股权。十年间，东方精工充分释放了Fosber集团的经营潜力，为公司贡献了可观的利润。然而，近年来国际地缘政治环境发生深刻演变，在日趋复杂的国际形势下，公司维持瓦线业务当前市场规模或取得进一步突破的管理难度和复杂程度将大幅提升，相关业务面临的地缘政治风险及不确定性亦迅速增加。

随着Fosber集团业务规模的不断扩大，在继续巩固发展现有水上动力设备业务和重点推进战略性新兴产业进展落地和商业化的整体战略部署下，公司跨境管理压力日益加剧，分散的资源投入与管理重心客观上制约了公司转型升级战略聚焦与运营效率。鉴于此，为优化和聚焦资源配置、夯实发展根基并紧密响应国家新质生产力战略导向，公司审慎决策收缩国际管理半径，出售标的资产，将战略重心转向可持续、成长性更好的战略新兴产业，推动上市公司高质量发展。

本次交易系东方精工进行的市场化资产出售，经与交易对方多轮谈判，交易对价最终以显著高于标的公司净资产账面价值的价格达成，将为公司带来十分可观的投资收益。本次交易完成后，公司合并报表流动资产、资产总额和净资产将大幅增加，资产负债率显著降低，抗风险能力显著提升，为公司加快实现产业转型升级和高质量发展奠定了坚实基础。公司充分考虑未来战略发展规划、投资收益等因素，经审慎决策，认为当前出售标的公司的时机成熟，有助于保障公司及全体股东利益。

本次交易完成后，公司将不再经营瓦楞纸板生产线（含瓦楞辊）业务，但智能包装装备业务中的瓦楞纸箱印刷包装线、数码印刷设备和工业互联网行业解决方案仍将是上市公司的重要业务组成部分。本次交易不会对公司其他智能包装装备业务相关的知识产权、客户资源、销售渠道、采购成本等产业链协同和生产经营方面产生重大影响，不会导致公司其他智能包装装备业务在技术、资质、市场准入等方面受限，不会影响公司在所处行业的竞争地位。

## 2. 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将专注于在市场拓展、产品研发和产能建设三大方面工作，提升百胜动力在全球舷外机行业市场的核心竞争力。

市场侧：①顺应游艇经济等休闲娱乐消费需求，深耕并立足国内市场，强化经销和直销双轮驱动；②进一步完善全球销售和服务网络建设，强化欧洲、北美成熟市场的中大马力和电动产品渗透，持续开发非洲、东南亚、“一带一路”国家等新兴市场。

产品侧：进一步提高百胜动力全球市场份额，助力百胜动力成长为世界一流的水上动力设备供应商。上述重大资产出售交易完成后，东方精工拟将更多的资源投入水上动力设备产业链，重点投入大马力汽油舷外机、电动舷外机、多燃料舷外机以及周边产品等新品的研发、生产和销售，应用先进生产管理模式和智能制造技术，打造核心能力，实现设备持续改善提升。百胜动力将以“燃油+电动”双线技术、“汽油——柴油——电动”舷外机产品矩阵，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。

产能侧：2025年5月，百胜动力位于江苏苏州的新总部在正式投入使用。根据该项目规划，如未来新车间产能爬坡达到目标规模，百胜动力将增加年产超7.6万台舷外机的生产能力。随着市场需求增加，百胜动力将围绕打造水上动力设备产业生态，进一步提升该领域中国品牌在国际市场的占有率和影响力。

### 3. 全力推进战略新兴产业板块业务

东方精工与乐聚智能合资设立、东方精工持股80%的控股子公司东方元启，将承接成为上市公司开展战略新兴产业的主要阵地，依托东方精工深耕高端装备制造领域多年积淀的经验优势及资源优势，和乐聚智能技术研发及应用优势，推进智能装备产品的规模化发展进程。

上述重大资产出售交易完成后，东方精工将以东方元启为战略新兴产业发展平台，在产品迭代研发、产品制造能力建设（包括厂房建设、生产设备购置、备货资金及流动资金等方面）做重点投入；同时，上市公司将积极拓展智能装备产业链生态，在软件、核心零部件、整机制造等方面做重点攻克，强化产业链协同及保障供应链安全及自主可控。

### 4. 深入探索“AI+智慧工厂”

产品侧：随着国内工业企业的转型升级不断深化，以及AI和机器人在工业企业的逐步应用，东方合智将持续升级“整厂智能物流系统”，具体表现为：①在物流系统中引入机器人巡检、机器人退库打标，进一步提高无人化率；②在印刷机微MES系统Interlink中内置包装行业垂直大模型，利用AI技术实现印刷机调机智能化自动化；③整厂MES系统将进一步提升智能化水平，逐步实现包装行业客户从生产到交付的全流程无人化、智能化、数字化管理；④进一步开发售后服务管理系统、远程诊断平台、预测性维护平台等，为机器人业务提供系统支持；⑤规划建设“数据训练场”，解决行业数据瓶颈问题，并通过训练场采集形成有效数据集，训练行业特定场景模型并嵌入到现有数字化平台，延展传统数字化平台的AI能力。

市场侧：工业互联网行业解决方案将不局限应用于东方精工的智能包装装备产品，也能应用于行业其他公司的包装设备，为更多行业客户提供涵盖产线智能化、生产运营一体化、业务决策智能化等方面的产品和服务，通过数字化转型咨询带动产品销售，实现产品销售与咨询服务联动，形成“服务方案牵引产品销售”的闭环。

### 5. 智能包装装备业务：深耕核心技术，开拓新兴增长极

#### （1）瓦楞纸箱印刷包装线

产品侧：公司将在研发设计、制造和供应链协同等方面持续深入协作，维持研发、生产、采购、销售和服务一体化的模式，持续优化升级 GT/GTS、HBL 和 FD 等成熟产品，并推进 HS 等新产品研发和技术攻关，同时，完善预选纸、真空堆叠等周边设备的配套。

市场侧：公司将持续巩固在成熟市场的占有率，同时重点开拓拉美、南美及“一带一路”沿线国家市场：①在拉美、南美市场，东方精工（中国）将与东方精工（欧洲）联合开拓；②“一带一路”沿线国家市场：公司将通过搭建当地销售和服务团队，逐步将销售代理模式转为直销模式。

## （2）数码印刷设备

产品侧：持续不断优化Multi Pass系列、Single Pass等成熟产品，加大资源投入专属的喷墨控制系统，加强墨水耗材业务，对印前、印中和印后工艺进行优化，推进白墨及彩印技术方案迭代升级，让环保印刷惠及更多纸箱包装企业和纸箱用户。

市场侧：①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；②保持国内直销与国外代理并行，完成产品UL/CE认证，具备批量进入欧美市场的相关准入条件。

## （三）未来可能面临的风险和应对措施

### 1. 重大资产出售带来的经营业绩波动风险

上述重大资产出售交易完成后，东方精工上市公司将剥离瓦楞纸板生产线（含瓦楞辊）业务。拟出售的标的公司营业收入、净利润占上市公司合并报表对应财务指标的比例较高，尽管上市公司除标的公司业务外的其他存量业务仍具有一定规模，并且上市公司布局的战略性新兴产业制造业也在逐步落地，但仍无法避免交易完成后短时间内上市公司营业收入与净利润规模出现下滑。此外，虽然上市公司通过本次交易将获得可观的现金及投资收益，但本次交易带来的投资收益属于非经常性损益。提请投资者注意上市公司因出售资产而带来的经营业绩下降或波动的风险。本次交易完成后，公司存在因本次交易而导致当期每股收益被摊薄的情况。特此提醒投资者关注本次交易摊薄即期回报的风险。

#### 应对措施：

（1）有效利用本次交易价款回笼资金，加大水上动力设备业务投入，进一步聚焦战略性新兴产业制造业，实现上市公司高质量发展。

东方精工将充分利用本次交易价款回笼的现金，为存量业务发展提供更充裕的资金支持。本次交易完成后，上市公司将集中精力发展水上动力设备业务，进一步聚焦战略性新兴产业制造业，实现上市公司高质量发展，提升上市公司的市场竞争力和盈利能力。

（2）坚持规范运作，完善公司治理，为公司发展提供制度保障。东方精工将严格遵循《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律、法规和规范性文件的要求，不断完善公司治理，确保股东能够充分行使权利，确保公司规范运作、决策科学、执行有力、监督到位、运转高效，维护公司整体利益，尤其是中小股东的合法权益，为公司发展提供制度保障。

（3）进一步完善公司利润分配制度，强化投资回报公司已按照《公司章程》的规定并根据《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》及其他相关法律、法规和规范性文件的要求，进一步明确了公司利润分配尤其是现金分红的具体条件、比例、分配形式和股票股利分配条件等，完善了公司利润分配的决策程序和决策机制以及利润分配政策的调整原则，强化了对中小投资者的权益保障机制。本次交易完成后，公司将继续严格执行现行分红政策，

在符合利润分配条件的情况下，积极推动对股东的利润分配，努力提升对股东的回报。

## 2. 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。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。

## 3. 战略新兴产业板块业务发展不及预期的风险

“人工智能+机器人”作为前沿领域，持续受到市场、产业及社会、媒体的广泛关注。公司控股子公司东方元启于2025年9月设立，定位为东方精工战略新兴产业发展平台，核心推进“人工智能+机器人”产品的规模化发展与产业落地进程。

然而，“人工智能+机器人”领域整体正处于技术攻关与商业化场景不断探索、快速迭代的阶段，规模化商业化应用需突破技术可靠性、产品质量稳定性、市场接受度培育及法律法规适配等多重壁垒。若未来在关键技术突破、产品质量稳定性、场景落地应用等方面进展不及预期，将导致相关领域整体发展进度放缓；若未来下游应用市场需求培育滞后，将直接影响行业整体发展，进而对公司战略新兴板块的业务拓展与收入兑现造成不利影响；与此同时，行业监管政策、行业标准体系建设进度、社会公众接受度等外部因素，亦可能对相关产品的商业化落地形成制约。若核心技术突破、产品质量及市场培育的整体进度不及预期，相关产品的商业化推广将面临实质性延迟的风险。

### 应对措施：

公司将根据技术发展、场景落地与商业化进展动态调整资本开支与产业化落地节奏，合理控制战略新兴板块业务的投入规模，避免盲目大额投入带来的经营风险；定期对行业发展环境、技术迭代、市场需求、政策变动等因素进行综合评估，及时调整业务发展策略，必要时优化业务布局，降低行业整体风险对公司经营发展的影响。

## （三） 董事会治理规划

2026 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**

**2026 年 3 月 23 日**