

## 天津长荣科技集团股份有限公司

### 2021 年度董事会工作报告

天津长荣科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格遵照《公司法》《证券法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》等相关法律法规和《公司章程》《董事会议事规则》等规章制度的规定，本着对全体股东负责的态度，认真履行董事会职责，贯彻执行股东大会的各项决议，积极开展有关工作。有关工作具体情况报告如下：

#### 一、2021 年董事会工作

报告期内，公司董事会共召开了11次会议，具体内容如下：

（一）公司第五届董事会第十二次会议于2021年02月03日以通讯方式召开。会议逐项审议通过了：

##### 1、《关于回购公司股份方案的议案》

- （1）回购股份的目的
- （2）回购股份符合相关条件
- （3）回购股份的方式、价格区间
- （4）回购股份的种类、用途、资金总额、数量及占总股本的比例
- （5）回购股份的资金来源
- （6）回购股份的实施期限
- （7）本次回购股份事项的具体授权

（二）公司第五届董事会第十三次会议于2021年02月10日以通讯方式召开。会议审议通过了：

- 1、《关于聘任公司副总裁的议案》
- 2、《关于聘任公司财务总监的议案》

（三）公司第五届董事会第十四次会议于2021年03月19日以通讯方式召开。会议审议通过了：

- 1、《关于公司与Heidelberger Druckmaschinen AG及其子公司进行日常关

联交易的议案》

- 2、《关于公司与天津名轩投资有限公司及其子公司进行日常关联交易的议案》
- 3、《关于公司与天津长荣云印刷科技有限公司进行日常关联交易的议案》
- 4、《关于公司2021年度内部审计工作计划的议案》
- 5、《关于召开2021年第一次临时股东大会的议案》

（四）公司第五届董事会第十五次会议于2021年04月22日以通讯方式召开。

会议审议通过了：

- 1、《2020 年度总裁工作报告》
- 2、《2020 年度董事会工作报告》
- 3、《2020 年年度报告》及《2020 年年度报告摘要》
- 4、《2020 年度财务决算报告》
- 5、《2020 年度审计报告》
- 6、《关于公司 2020 年度利润分配预案的议案》
- 7、《2020 年度内部控制自我评价报告》
- 8、《关于募集资金 2020 年度存放与使用情况的专项报告》
- 9、《2020 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来的专项说明》
- 10、《关于会计政策变更的议案》
- 11、《关于公司使用部分闲置募集资金及自有资金进行现金管理的议案》
- 12、《关于公司向银行申请综合授信的议案》
- 13、《关于签订物业综合服务框架协议暨关联交易的议案》
- 14、《关于开展金融衍生品交易业务的议案》
- 15、《关于制定〈金融衍生品交易业务管理制度〉的议案》
- 16、《2021 年第一季度报告》
- 17、《关于召开 2020 年年度股东大会的议案》

（五）公司第五届董事会第十六次会议于 2021 年 05 月 12 日以通讯方式召开。会议审议通过了：

- 1、《关于与海德堡签订代理销售协议暨关联交易的议案》
- 2、《关于转让天津长鑫印刷产业投资合伙企业(有限合伙)全部份额的议案》
- 3、《关于变更证券事务代表的议案》

4、《关于召开 2021 年第二次临时股东大会的议案》

（六）公司第五届董事会第十七次会议于 2021 年 07 月 19 日以通讯方式召开。会议审议通过了：

- 1、《关于为控股子公司提供担保的议案》
- 2、《关于为全资子公司提供担保的议案》
- 3、《关于新聘会计师事务所的议案》
- 4、《关于对外投资设立控股子公司的议案》
- 5、《关于召开 2021 年第三次临时股东大会的议案》

（七）公司第五届董事会第十八次会议于 2021 年 08 月 05 日以通讯方式召开。会议审议通过了：

- 1、《关于为控股子公司提供担保的议案》
- 2、《关于召开 2021 年第四次临时股东大会的议案》

（八）公司第五届董事会第十九次会议于 2021 年 08 月 12 日在公司会议室以现场和通讯方式召开。会议审议通过了：

- 1、《关于补选苑泽明为公司第五届董事会独立董事候选人的议案》

（九）公司第五届董事会第二十次会议于 2021 年 08 月 26 日以通讯方式召开。会议审议通过了：

- 1、《2021 年半年度报告》及《2021 年半年度报告摘要》
- 2、《关于募集资金 2021 年半年度存放与使用情况的专项报告》

（十）公司第五届董事会第二十一次会议于 2021 年 10 月 28 日在公司会议室以现场和通讯方式召开。会议审议通过了：

- 1、《2021 年第三季度报告》
- 2、《关于公司及控股子公司继续开展资产池业务并提供担保的议案》
- 3、《关于召开 2021 年第五次临时股东大会的议案》

（十一）公司第五届董事会第二十二次会议于 2021 年 12 月 23 日以通讯方式召开。会议审议通过了：

- 1、《关于转让全资子公司部分股权并增资暨关联交易的议案》
- 2、《关于为控股子公司长荣华鑫融资租赁有限公司提供担保的议案》
- 3、《关于为控股二级子公司天津北瀛再生资源回收利用有限公司提供担保的

议案》

4、《关于召开 2022 年第一次临时股东大会的议案》

## 二、股东大会召开情况

报告期内，公司共召开了6次股东大会

(一)公司2021年第一次临时股东大会于2021年04月06日在公司会议室召开。会议审议通过了：

1、《关于公司与Heidelberger Druckmaschinen AG及其子公司进行日常关联交易的议案》

2、《关于公司与天津长荣云印刷科技有限公司进行日常关联交易的议案》

(二)公司2020年年度股东大会于2021年05月14日在公司会议室召开。会议审议通过了：

1、《2020年度董事会工作报告》

2、《2020年年度报告》及《2020年年度报告摘要》

3、《2020年度财务决算报告》

4、《2020年度审计报告》

5、《关于公司2020年度利润分配预案的议案》

6、《关于公司使用部分闲置募集资金及自有资金进行现金管理的议案》

7、《关于公司向银行申请综合授信的议案》

8、《关于开展金融衍生品交易业务的议案》

9、《2020年度监事会工作报告》

(三)公司2021年第二次临时股东大会于2021年05月28日在公司会议室召开。会议审议通过了：

1、《关于与海德堡签订代理销售协议暨关联交易的议案》

(四)公司2021年第三次临时股东大会于2021年08月04日在公司会议室召开。会议审议通过了：

1、《关于为控股子公司提供担保的议案》

2、《关于新聘会计师事务所的议案》

(五)公司2021年第四次临时股东大会于2021年08月23日在公司会议室召开。会议审议通过了：

- 1、《关于为控股子公司提供担保的议案》
- 2、《关于补选苑泽明为公司第五届董事会独立董事候选人的议案》

(六)公司2021年第五次临时股东大会于2021年11月16日在公司会议室召开。会议审议通过了：

- 1、《关于公司及控股子公司继续开展资产池业务并提供担保的议案》

### 三、公司主要从事业务及经营情况

2021年度，公司面对严峻的疫情环境和复杂的国内外经济形势，基于“诚信有恒、品质有恒、创新有恒、服务有恒”的企业精神，秉持“以客户利益为中心，创新经营，永续发展”的经营理念，坚持以印刷高端装备制造为核心，通过与产业生态圈的伙伴开放合作，服务创新，资源整合，继续保持了在国内印机行业的领先地位。同时，公司不断开拓新的业务领域，积极拓展医疗健康板块和新能源装备制造业务并取得突破。公司通过加强内控和绩效管理，有效提升整体运营管理水平，成本控制更加优化，实现降本增效，整体扭亏为盈。

报告期内，公司营业收入达14.67亿元，较上年同期上涨19.93%，其中主营业务收入13.72亿元，主业引领作用进一步凸显。医疗健康板块在现有一次性医用外科口罩自动化生产线及其产品基础上，公司积极探索更多产品和服务领域，为振德医疗、稳健医疗等行业客户定制智能化生产线并通过验收；通过与海目星的合作，新能源装备制造实现营业收入2,577万元；完成了长鑫基金向津联控股的股权转让，进一步盘活了集团资产；金融服务板块实现营业收入9,304万元，较同期上涨20.58%。与海德堡战略合作持续深入推进，续签《分销协议》，签订《双向代理协议》，签订《合资协议》，进一步提升了全球市场销售和服务能力。报告期内，公司海外营业收入实现3.61亿元，较上年同期上涨23.36%，进一步提升了国际市场占有率和品牌影响力。

#### (1) 装备板块发挥主业引领作用实现新突破

报告期内，公司积极克服疫情不利影响，装备板块营收和订单额实现稳定增长，全年顺利发运867标准台设备，同比增长14%，产能再创新高；结合纸包装环保发展的新趋势，加快拓展绿色包装市场规模，公司与中荣集团出资组建合资公司，生产纸浆模塑产品、拓展市场规模，使绿包材料实现了从产品设计、设备制造、工艺研发、生产制造的整厂解决方案输出和销售，取得了较好投资收益；为

宽窄印务开发的智能制造系统一期顺利通过验收，公司整厂解决方案集成能力得到提升；成功拓展钞票印刷行业业务，成为其设备供应商，公司印刷设备和防伪技术得到进一步应用；出口海外的高速凹印机项目完成安装调试并正式交付客户使用，代表公司凹印机技术又跨上新台阶；公司喷墨数字印刷机实现了在客户端的正常生产。

#### （2）金融服务助力主业稳步发展

长荣华鑫继续保持稳定发展，与集团销售团队密切配合，一起跑市场、抓项目，全年承做长荣新机销售138台融资租赁业务，销售额同比增长73%，助力集团销售收入超1.5亿；继续加强与海德堡的协同合作，全年承做海德堡销售新机11台融资租赁。2021年，长荣华鑫新增投放项目近9亿元，净利润达3,540万元，且资产质量稳定，保持了对集团较好的业绩贡献度。

#### （3）北瀛铸造实现销售收入高增长

2021年度，公司控股子公司北瀛铸造克服疫情和原材料价格大幅上涨的不利影响，深入分析市场，提前布局，在保证公司自用铸件供应的基础上，产品行销美、欧、东南亚等海外市场，陆续为机床、空压机等客户开发数十款新产品，为高精机床、风电等行业客户供应高端铸件，订单饱满，增势强劲。报告期内，北瀛实现营业收入1.55亿元，同比增长70%，其中海外销售收入9,438万元，同比增长141%。

#### （4）与海德堡战略合作全面落实

公司与 Heidelberg Druckmaschinen AG（中文名称“海德堡印刷机械股份公司”，以下简称“海德堡”）签订《双向代理协议》，共同开发中国市场并互推双方产品；通过续签有效期5年的《分销协议》，由海德堡继续利用其海外市场渠道销售公司产品。2021年12月，公司和海德堡正式签署相关合作协议，共同组建合资公司，海德堡以其专有技术和生产工艺等无形资产对合资公司进行增资，由海德堡技术团队提供全方位技术支持，实现合资公司的工艺流程、工厂管理、设备采购和品质管理等以海德堡标准严格运营。合资公司全部采用世界一流的五轴加工中心，骨干员工全部接受德国技师培训，共同打造符合德国标准、海德堡标准以及长荣标准的优质产品，真正实现“德国品质，中国制造”的发展目标。截至报告期末，公司与海德堡的战略合作协议内容已全面落实，未来将为客户提

供更加便捷和更具价值的服务，满足国内外印刷包装行业需求。

#### （5）工业互联网项目持续稳步推进

公司以国家工业互联网标识解析二级节点（包装行业应用服务平台）项目为基础的工业互联网建设持续稳步推进。目前该项目已完成平台建设，对接国家顶级节点后实现平稳运行，能够提供稳定的标识注册和标识解析服务能力。平台形成了12种具有典型性和示范性的工业互联网标识解析集成创新应用；已接入76家企业，标识注册量达到23亿，日均解析能力达20万次；项目建设过程中完成了与项目相关的4项专利，10项软件著作权的申请，以项目建设经验为基础参与4项行业标准的制定，形成了一套相对完整的二级节点运营规范。截至目前，该项目已达到验收标准。

#### （6）新产品研发推动公司创新发展

报告期内，公司凭借自主研发的核心优势，新开发悦·MK1700CS清废模切机、MK1300ER·W卷筒模切机等8款新产品，在研发项目18个，储备项目15个，新增专利14个。截至2021年12月31日，公司共有各类知识产权622项。公司新产品Mastermatrix 106CSB通过国内客户验收，并接到欧洲客户多台订单，标志着公司具有世界领先水平的高速模切机成功推向市场并获得海外高端客户的认可。

#### （7）生态圈建设打开持续发展新空间

报告期内，公司智能制造总部基地已正式投入运营，为公司提高产能提供强力保障。该智能制造总部基地，从项目规划设计阶段引入绿色、环保、智能化的理念，通过与德国海德堡合作，从基础设施到工艺布局和设备引进，均参照工业4.0标准实施。经过近3年的精心建设，引入全球领先的加工设备和工艺技术，使项目达到行业世界一流水平。随着此项目的全面达产，公司将在多年积累的研发创新和高端装备制造的基础上，完善和提升供应链水平，提高自动化和智能化水平，为公司业务持续增长打开新空间。

#### （8）成功探索新能源装备制造领域

新能源装备制造已成为公司主要业务方向之一。目前新能源行业已成长为我国高速发展的行业，其装备技术与公司印刷设备有很多类同之处，公司大胆探索，认真学习，积极合作，努力在两个领域的设备协同上寻求突破。2021年8月，公司与海目星集团共同出资设立了常州市长荣海目星智能装备有限公司，签署了

《采购意向框架协议》。报告期内，公司新能源装备制造配套业务实现销售收入2,577万元，完成了在新能源装备制造领域的初步战略布局。

#### （9）医疗健康板块保持良好发展势头

报告期内，公司健康医疗板块业务取得新进展。2021年度，长荣健康口罩出货量达到1亿只，完成新品注册6项，实现了从民用口罩到医用口罩，从医用口罩到定制口罩的两个突破，服务领域和客户拓展能力逐步提升。2021年全国多地突发疫情，长荣健康作为防疫物资供给的后备力量，快速反应，全力以赴，筑牢了战“疫”后援线，充分体现了公司的社会责任感。截至目前，公司新开发的新冠抗原检测试剂盒全自动包装生产线完成技术验收测试，该生产线属于公司在医疗器械研发的新成果，已经获得多个知名医疗器械生产企业的定制开发订单，展现了公司自主研发及智能制造能力。

#### （10）视觉检测业务成功拓展PCB行业应用

公司控股子公司鸿华视像致力于自主研发和应用智能视觉检测产品，性能上具备了较高水准，通过境内外研发生产和国内进口替代的产品策略，不断扩大市场份额。产品在PCB高端电子材料领域已经得到广泛应用，取得了众多国际知名上市公司的认可，具有较强的市场竞争力。其频闪RGB多光场立体成像技术给该行业带来突破，是PCB高端电材产业中唯一提供此技术方案的厂商。

### （二）行业发展信息

公司核心主业属于印刷专用设备制造业，重点服务印刷包装行业，并为其提供专用设备、服务及行业整体解决方案。公司产品主要应用于纸制品包装物的印刷、整饰和增效。据行业协会统计信息报告显示，2021年度，公司位列行业“产品销售收入排行榜”和“出口交货值排行榜”第一名，继续保持行业领军位置。

据第三方研报显示，我国宏观经济层面呈现持续向上的增长态势。快速发展的计算机、通信和其他电子设备制造业，农副食品加工业，纺织服装鞋帽制造业，食品制造业，酒及饮料制造业，现代物流业为中国印刷行业的发展提供了巨大的市场需求，供求结构也有望持续升级。中国包装印刷市场将持续稳步增长态势，包装工业年平均增速将达到4%左右，预计到2024年，全球包装市场价值将增长至1.05万亿美元。

据行业数据显示，中国已经成为全球最大的包装印刷消费市场和包装产品生



产国。而目前我国人均年包装消费量仅为 12 美元，与美国 311 美元、欧洲 385 美元、日本 460 美元仍有较大差距，具备较大的提升空间，另外当前国家推行环保低碳的背景也对包装行业提出了更高的要求，包装印刷行业价值量有望进一步提升。

#### 四、公司未来发展的展望

##### 一、公司发展战略

公司的发展战略为“以印刷装备为主导，拓展高端装备制造，产业链多轴协同，成为中国第一、全球一流的印刷产业生态圈的引领者和综合服务商”，具体如下：

##### （一）印刷装备为主导

以智能化为方向的印刷装备是公司的核心主业，是公司重要的收入和利润来源，通过内部精益转型和外部市场导向转型等手段，进一步完善“产供研销”体系，使之成为公司未来以核心主业为基础的多元化发展的基石。同时重点发展工业互联，以数字化、智能化为方向，引入适合行业发展的先进技术，实现为行业赋能。

##### （二）拓展高端装备制造

以智能化构建印刷装备领域的技术高地，打造中国高端装备及零部件智能制造基地，培养一批技术骨干；以《中国制造 2025》国家战略作为重要指导方向，进一步积极寻求和布局高端装备制造领域的新机遇，通过打造战略协同，推动产业升级。

##### （三）产业链多轴协同

通过对产业链上下游的挖掘，发挥资本市场作用，整合优质资源，打造有效的合作共创的商业模式与机制，布局整体产业大生态圈。

##### （四）印刷产业生态圈的引领者和综合服务商

以工业互联为基础，以“智慧印厂”为目标，为行业客户提供整体解决方案和综合服务，由单纯的设备供应商向综合服务商转变。不断尝试在各细分市场和客户群的多领域服务业务升级和服务模式转变，聚焦核心国际市场，结合多种营销渠道，提升长荣品牌国际影响力。

##### 二、公司中期发展战略

依据以上战略愿景，公司中期战略推进将强化以下方面：

(一)挖掘运营管理的“潜力”——巩固长荣品牌在印刷包装业的地位，扩大产品市场占有率；加强技术创新，强化系统创新、集成创新、产业创新，加强与全球行业龙头企业和技术龙头企业的合作，努力成为行业技术的引领者。

(二)打造智能制造的“实力”——拥抱数字化浪潮和智能化趋势，加强数字化印后设备的研发和投入，继续丰富现有数字化激光模切设备产品线，向数码冷烫等数码整饰及喷墨数码印刷市场等印中领域进发。

(三)增强海外扩展的“魄力”——落实与海德堡的战略合作协议，强化双向分销和双向供应，深耕全球印后领域超100亿市场，进一步提升长荣品牌在国际市场上的占有率，全面提升长荣品牌的美誉度；实现海外生产研发基地与国内基地的协同发展作用，通过引进、并购、技术合作等形式，实现技术创新和突破。

(四)促进模式提升的“动力”——拓宽思路寻找新兴市场，确保主要产品在烟包等高端印刷行业的领导地位的同时，加强新技术研发和新产品投放，布局中端印后市场和瓦楞纸等新型高端包装市场，在主要市场实现整体解决方案的全覆盖；拥抱数字化浪潮和趋势，加大智能化转型力度，强化知识产权保护力度，成为行业标准的引领者。

(五)构建协同共进的“合力”——充分发挥资本市场作用，聚焦产业链上下游，发展以高端装备制造为主的战略投资，打造战略协同，推动产业升级；进一步改善内部投资和投后管理水平，关注价值创造；扶持培育沿产业链上下游拓展的创新项目，提升资本市场信心。利用好北瀛铸造、长荣激光、马尔巴贺长荣等项目的协同优势，进一步提升产能和品质，优化技术工艺路线，落实与海德堡的战略合作，拓展风电、高端机床、石油管道等行业供应高端零部件奠定坚实基础，为公司业绩提升提供助力。

### 三、2022年重点工作计划

2022年总体工作思路是：充分把握行业发展趋势，提高认知，发挥优势，积极进取，提质提效，降本增效，履职尽责，全面推进精益管理，加强预算管控考核力度，加强对外合作，在发展变化中保持可持续健康增长。

#### 1. 聚焦装备主业，夯实根基，实现业务规模新突破。

(1) 保持并巩固在烟包市场的领先地位，深耕社包市场空间，积极开拓商

务新业务、市场新领域，大力提升海外市场份额。

继续保持在烟包市场领先地位，加速新产品和系统集成智慧印厂的推广实施；大力拓展社包市场客户，针对不同细分市场和产品制定针对性的销售目标，发挥整体解决方案的引领作用；对销售进行精细化管理，一品一策；用好标杆示范作用，发挥区域和产品的横纵矩阵管理，加强网络和渠道建设；加强与市场和客户的交流互动，深入分析市场和产品，对标竞品，做大明星市场和明星产品，不断提高市场占有率；深化与海德堡在海外市场方面的协作，提升国际市场份额；引入完整的设备生命周期管理理念和主动式服务意识，不断提高服务性收入占比。

(2) 加强人才梯队建设，健全内控管理体系，强化追责问责机制，持续推进精益生产管理。

加强销售体系人才培养与储备，重视人才梯队建设、合规行为管理和团队文化建设。加强培训管理，通过多种方式提高销售团队的专业化服务水平，增强员工服务意识和合规意识。健全内控管理体系，完善内部监督机制、追责问责机制。加强营销资源管理，优化产品管理和销售管理，提供有利工作环境和工具，提高销售人员效率。科学组织生产运营管理，实现产供销存均衡增效，缩短生产周期，提高质量，降本增效，提高按时交付率。推进长荣精益生产，严格质量管控，抓责任，抓落实，从严把关，坚决杜绝退机现象。

持续推进生产精益化管理，实现生产计划，投产(采购)计划，发机计划，库存计划，资金计划与市场需求的动态调整。加强供应链管理，做好成本管控，提高供应商准时交货率。提高齐套率，降低库存，减少超期浪费，提高库存周转率。使产能与市场更加匹配。通过有效生产管理和技术工艺改善，提高人均产值和单位工时效率，进一步释放产能，降本降耗，缩短生产周期，保证按时交付。

(3) 加强子公司管理，发挥装备板块资源协同优势，实现各项业务新增长。

对各子公司生产经营情况进行全面分析，查找存在的问题和不足，有针对性拿出解决方案。明确经营目标，将指标分解落实到人，加大考核力度；提高与业务部门的协同作用，发挥整体资源优势，互相促进，不断提高质量标准，提升产品品质，控制财务费用，降低资金成本，并寻找新的利润增长点；深化与海德堡的战略合作，加快合资公司建设，努力实现 2022 年双向分销计划，降低采购成本，争取战略合作交易额再上新台阶。

## 2. 抓住机遇，提升新业务领域发展速度。

落实好常州长荣海目星生产基地的建设，早日投产使用，努力开拓新能源装备市场业务，继续推进在手订单的持续落实；医疗健康领域继续加强市场推广和领域拓展，口罩业务要发挥设备和产能优势，加快推进口罩无人化生产，继续拓展定制化口罩业务，与医疗器械平台和渠道公司合作，拓宽产品线，完成3个-5个新产品注册。针对医药行业客户需求，认真研判市场，致力于解决和提升该行业自动化、智能化水平。完成好全自动新冠抗原检测试剂盒外包装生产线的研发、生产和交付工作，根据客户需求，实现模块化定制，提升标准化程度，增加复杂功能集成度，加强设备远程运维功能，满足客户多样化需求。

## 3. 统筹资源，提升集团各项业务协同效应。

继续强化长荣华鑫与集团的战略协同，做好存量，拓展新增市场和开辟新渠道，扩大融资渠道建立，降低资金成本；充分发挥北瀛铸造的配套能力，在保证公司自用铸件供应的基础上，继续加大海外市场销售，加快北瀛二期项目建设，为北瀛铸造进一步发展开拓空间；推进鸿华视像视觉检测技术在新能源装备领域的应用推广，完成新能源市场开发；荣联汇智要充分发挥长荣国家智能制造系统解决方案供应商的资质优势，加强与集团营销团队协作，共同开拓市场；提高长荣大厦的对外出租率，争取存量稳定，积极开发增量业务和客户，提升高层租户朝金融和高端发展，提高服务能力，拓展渠道，增加广告和物业服务类收入。

## 4. 加强集团研发管理和团队建设，发挥研发和技术对市场的驱动和引领作用。

以市场客户需求为导向，加大研发力度，加快研发速度。完善研发人员和技术人员的项目管理和激励机制，将研发投入、技术人员薪酬与研发项目市场销售额、业绩增长、利润增长紧密挂钩；引导研发人员提升技术水平和专业能力，促进技术部门不断提升完善现有产品性能质量，满足客户需求，通过工艺技术改进提高公司现有生产产品的毛利率和附加价值；建立研发项目对外合作机制，打开大门，以市场为导向，以项目为核心，瞄准行业前沿，扩展新产品开发；进一步推进产品技术数字化转型，提高现有产品自动化程度，逐步落实智能化指标和大数据应用；系统实施知识产权战略，把知识产权管理意识从研发部扩展到运营管理和市场营销环节，把知识产权运维做为提高市场竞争力的有力支撑。

## 5. 加强财务预算和税务、资金筹划，加强财务对业务管理。

强化预算管理，财务不仅要审核预算还要参与业务工作计划审核，加强事前审批，事中管控，预算执行考核管理。严格控制各项费用开支，加强对内核算和对外报表，报告管理。使财务核算结果更能体现经营成果。用好财税政策，依法合规保证公司合法收益。做好资金规划和统筹调配，发挥资金效率和效益，以稳健原则加强投资评审和新项目管理。新领域投资要确保成功。梳理集团不动产清单，明确盘活和处置责任，继续推进集团资产利用和闲置资产盘活，制定资产投资计划、重大资金支出计划，提升资产回报率。

6. 加强人力资源管理和考核作用。严格按预算控制好人力成本。

落实执行集团人资管理制度，加强对子公司的条线管理，做到统筹资源，提高效率。实现对人力成本动态管控，将人力成本与子公司总经理经营目标强关联。组织有效活动，加强企业文化建设，提高员工修养和素质。做好人力资源需求分析和岗位分析，明确职责，合理设置岗位，优化人才结构。完善考核和薪酬机制，竞聘机制，建立轮岗，晋升机制，设立部门考核淘汰标准，用机制保证人员能上能下。加强培训管理，将对员工培训和育留做为中层的考核指标。提高业务部门对人员的专业培训，强化培训考核和结果导向，落实追责，问责。提高招聘效果和效率，确保集团需求人才到岗到位，特别是急需型人才及时到位。加强学习，用足用好各种人才政策。探索长荣管理学院新发展，更好支撑公司人才梯队建设和更好为行业提供人才服务。

7. 加强集团各职能部门管理能力，增强服务意识，积极、主动、开创性地开展工作，共同推动集团业务发展。

完善集团组织管理，建立合理授权，绩效管理结合机制，推进集团发挥引领，监督，服务作用。进一步明晰职责和管理者责任，完善各职能部门管理制度，优化简化管理流程，争取实现管理流程固化，审批信息化。提高审批和决策质量效率。加强集团基础管理和内控，细化工作标准，提高合规和规范化管理。树立合规理念，健全风控体系，加强审计监督，完善子公司管理和授权机制。提高集团工作人员素质和专业化水平，加强服务意识和担当意识，改善内部沟通效果和效率。

8. 认真履行信息披露义务，加大对内和对外宣传，树立良好市场形象。提升公司品牌和市场价值。

定期推出现公司报道宣传，产品销售信息，客户评价，市场动态。有计划有组织的开展企业文化宣导和宣传。用好用足集团资源，发挥好演示中心作用，让宣传为销售服务，为市场服务，为投资者服务。

#### 9. 全面提升集团安防工作，确保各项工作安全运行。

充分发挥集团安委会职能，梳理生产安全、环境安全、消防安全、职业健康安全、数据信息化安全，疫情防控职能，明确各职能安全负责人；完成突发环境事件、安全生产等应急预案。实现安全生产标准化。保障集团的全年安全运营，为集团 2022 年奋斗目标的实现保驾护航。

### 四、存在的风险

#### 1、行业风险

##### (1) 产品降价风险

面对国际局势和国际贸易环境等客观因素影响，伴随行业竞争的不断加剧，印刷装备制造行业企业面临多重挑战。宏观上有国际国内形势对行业带来的不利影响，微观上有行业无序竞争的经营预期，而产品降价作为应对竞争的手段之一，将直接影响到装备制造企业的经济效益。主要措施：公司持续推行降本增效，积极与融资租赁业务融合，开拓新的营销和市场推广方式，建立科学、完整、合规的销售管理体系；以客户需求为本，进一步提升产品质量和售后服务质量水平，通过强化产品的技术附加值提升市场竞争能力，进一步扩展海外销售和国际市场占有率，加强品牌驱动，进而带动企业销售收入与利润的稳步提升。

##### (2) 原材料价格风险

近年来，行业原材料供应价格受成本上升等综合客观因素影响，总体呈上涨趋势。原材料价格上涨将直接影响零部件采购价格上涨和供应链管理难度，原材料供应价格的不可预测性将直接影响企业的盈利规模。

主要措施：公司高度重视企业生产的智能化水平提升及智慧物流、智慧仓储等子项的智能化建设工作。在此基础上，公司将进一步提升供应链管理水平和强化供应商筛选和管理力度。同时，发挥公司旗下控股公司和子公司的技术和成本优势，进一步满足公司核心零部件的供应需求，对冲原材料和零部件采购的不可预测性风险。

##### (3) 新产品开发风险

近年来，公司不断加强新产品研发的投入，但是随着行业整体面临数字化浪潮的趋势带动下，还需进一步提升新产品开发和新技术储备的实力和水平。研发生态的高投入、长周期与行业无序竞争等客观因素将直接影响新产品上市的标准和节奏，进而影响行业企业的经济效益。

主要措施：公司研发体系持续推进精准研判与开发并举，通过与德国海德堡等国际巨头在技术、市场等层面的深入合作，筑牢技术壁垒。另一方面，强化知识产权维护力度，应对行业无序竞争，巩固行业地位和市场地位。同时，提升自主创新能力和水平，通过引进、消化、吸收和外延并购等手段，综合降低新产品开发成本，加速技术和产品迭代，构筑技术壁垒和多层次专利壁垒，进一步降低新产品开发风险。

## 2、经营管理风险

### (1) 新客户拓展风险

公司在传统烟包领域基础上，将进一步拓展社包领域的客户群，面向食品、药品、高端化妆品以及消费电子包装等领域客户进行拓展，在新客户拓展和新业务领域推进的过程中，存在市场开发成本提升等因素，将直接影响公司利润规模，同时为公司在客户管理、客户关系维护、回款管理等方面提出了更高标准。

主要措施：利用行业展会、行业协会活动等，进一步塑造长荣品牌的影响力和美誉度，形成传统客户群体口碑的辐射和带动效应，针对食品、药品等社包领域客户群体的痛点，进一步提升销售队伍的业务水平，认真聆听客户需求，特别是高端客户的个性化需求，针对其需求特点指导产品创新和提升，通过提升产品的技术附加值和服务水平，进一步降低市场开发成本和客户维护成本，通过融合融资租赁等创新销售模式，增加服务客户的触手，提升公司盈利能力和水平。

### (2) 子公司管理风险

目前公司业务范围进一步扩大，控股子公司、参股公司数量稳步增加，且地域分布较广，不同公司的业务领域、管理水平、企业文化存在差异，从而带来对子公司远程管理的风险。

主要措施：公司充分发挥各业务板块的专业能力和有效授权机制。以集团总部为依托，按照职能划分各板块业务并进行分类管理和专业化指导，以上市公司管理标准强化各子公司管理模式升级，严格执行子公司内部审计工作，落实集团

相应管理制度，强化集团投后项目管理和风险管理的水平和能力，通过进一步健全公司内部控制制度和相关人员培训，建立健全预算管理体系等手段，进一步提升子公司管理水平。

### (3) 人才储备风险

伴随着公司快速发展和国际化发展进程不断推进，公司不可避免的在研发、营销、售后服务等方面，存在人才短缺的问题，从而影响企业核心竞争力的进一步提升。

主要措施：公司根据战略推进的进程，组织梳理明确公司人才需求计划，并通过内部培训与强化招聘工作等方式，搭建人才发展和职业发展平台，根据公司战略确定公司总体战略下的集团总部及业务板块的核心人才类型和岗位，采取内部选拔与外部招聘相结合的方式，确保人员到位。目前，公司已经建立和优化了人才选用育留管理体系和激励体系，制定了完备的人员业绩管理体系。2021 年公司持续推进人才梯队建设，“英才计划”培训、管理学院等培训计划稳步推进，针对不同层级人才制定相应培训计划，进一步提升公司人才队伍建设和选人、用人、留人的科学性和有效性。

### 3、后疫情时代，全球经济不确定性带来的风险

受疫情影响，全球经济仍然存在较大不确定性。国内经济和印刷行业都将面临较大的下行压力，其中尤其是对海外市场拓展、公司产品销售等多个方面都会带来较大影响，并将直接影响到公司的经济效益。

主要措施：公司在积极应对疫情防控的基础上，做好持续应对疫情在全球蔓延带来的不利影响。公司将持续聚焦核心主业，通过不断提升产品品质，加大技术投入，提升产品和服务的核心竞争能力，在确保优势市场和客户市场保有率的同时，积极拓展食品、药品等社包等领域的客户，进一步提升市场占有率和渗透率，实现稳步发展。受疫情影响，依托数字化网络技术手段改变与客户的沟通方式、产品的呈现形式和交付模式，公司将继续加大在工业互联方面的投入，持续针对行业发展态势，开发、应用先进技术为行业赋能，持续推动行业向智能化、数字化方向迈进。

展望国家“十四五”发展战略规划，新兴产业将迎来巨大的发展机遇，在国家环保政策，“双碳”政策引导下，双循环发展的新变革形势下，特别是疫情带



来的重大不确定性下，要求公司董事会、管理层要拥有思变的大脑，树立敢变的决心。继续坚持装备制造为主业，加快向服务型制造业转型，向智能化、平台化、产业生态化转型；积极拓展新能源领域、医疗健康领域，以寻求更多的机遇和发展。

本报告尚需提交股东大会审议。

天津长荣科技集团股份有限公司

董事会

2022年04月27日