## 投资者关系活动记录表

证券代码: 002117

证券简称: 东港股份

编号: 2025-010

					州 寸: 2020 010
投资者	☑特定对象调研	口分	析师会议		
关系活	□媒体采访	□业绩说明会			
	□新闻发布会	☑路演活动			
动类别	□现场参观	□其他:		T	
参与单	民生证券	李陌	-	湘财基金	刘骜飞
位名称	东方财富证券	张	毅	郎程投资	古勇平
及人员	东兴证券 长江证券	刘_ 蔡方羿	航音短佳	永盈基金 汇丰晋信	
姓名	文银施罗德	<u> </u>	是 是	12十日旧	条 1 凡 彻 切 分
时间	2025. 9. 18–9. 22	, ,	<i>,</i> , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	<u> </u>	
地点	上海东港产业园、东港股份接待室等地				
上市公司	副总裁、董事会秘书: 齐利国				
接待人员	日本 日				
姓名					
	一、介绍主要产品运营情况				
	公司的主要业务分为印刷类业务,覆合类业务和技术服务类业务。				
	印刷类业务:				
	1、商业票证印刷,包括各类商业票据、热敏纸彩票、税务发票、证书、				
	证件、存折、证照等。				
	2、数据处理打印与邮发封装:为金融机构提供数据处理、账单预印、信				
	封加工、账单打印及封装、交寄的全流程业务。也为保险机构提供各类保单				
相关交	打印制作服务。				
流内容	3、个性化彩色印刷:公司主要承接书刊、宣传彩页、内部刊物等产品的				
	印制。				
	4、商业标签印制:主要从事物流标签、防伪标签、智能标签、航空类标				
	签、数码印刷标签以及常规标签的印刷。				
	覆合类业务				
	1、智能卡制造与个性化处理:主要产品包括金融 IC 卡、社保 IC 卡、证				
	件卡、公交卡等一系列产品。				
	2、RFID 智能标签: 公司目前已开发了包括防伪票证、门票、纸(薄膜)				
	卡、PVC 卡、电子票证、等若干类覆合产品,涵盖了目前 RFID 主要应用领域,				
	服务于物流、制造、金融等行业客户。				

技术服务类业务

- 1、档案存储与电子化:公司为全国客户提供档案整理、寄存托管、档案数字化、档案咨询、培训、软件开发、档案销毁及档案室建设服务等全方位的服务。
- 2、电子票证:提供电子发票、电子票据的开具、传输、入账、归档等服务,以及电子票证的制作、申领和校验等服务。
- 3、AI 机器人业务:推出了政务机器人、教育机器人等产品,已实现多个项目的落地。

1-6 月份,公司实现营业收入 5.81 亿元,与去年同期基本持平,实现归属于上市公司股东的净利润 7.849.57 万元,较去年同期增长 10.87%。

从各类产品来看,印刷类产品由于受到电子化冲击较大,营业收入较去年同期减少21.28%,但得益于生产成本的控制和产品结构的调整,印刷类产品的毛利率提升3.37%。

覆合类产品营业收入同比增长 133.81%,毛利率保持稳定。报告期内,公司覆合类产品的市场份额和生产订单快速增长,客户覆盖数量和服务区域也加速增长,公司已成为国内重要的智能卡产品供应商,并正在积极地扩大生产规模。

技术服务类产品营业收入下降 7.09%, 主要是因为电子发票项目中的纸质增值税专用发票的票 E 送服务项目因政策调整原因导致业务停滞, 收入减少。档案存储及电子化业务收入和利润均保持稳定增长。

## 二、相关问答及回复内容

问:公司是否开展数字货币的业务?

答:我公司在智能卡业务方面,客户覆盖范围广,是国内极少数为工农中建交五大国有商业银行提供制卡业务的供应商,还为10余个省、市、自治区提供社保卡业务服务。公司的智能卡业务包括制卡业务和卡的初始化服务,拥有成熟的银行卡相关的技术和经验。

在技术研发方面,我们具备制作数字人民币钱包(卡)的能力,也已经 研发了该类产品,正在做相关的产品资质认证。目前我们正在抓紧推进有关 产品工作,待获得有关资质后,将根据客户和市场需求开展销售工作。

- 问:公司票证业务在上半年收入有所下降,公司预计今后的发展趋势如何?
  - 答:公司票证业务受到电子化的冲击,在上半年收入有所降低。但我们

预计电子化的趋势已经基本完成,未来不再有大规模的电子替代纸质票证情况,因此票证产品的市场规模将企稳,估计在下半年及今后的一段时间内,票证产品收入降幅可能会有所收窄。

问: 电子发票产品的盈利模式是怎样的?

答:我公司电子发票客户涵盖国内主流电商平台、公共事业、保险行业、金融行业、餐饮行业、医药连锁、商超百货、货运物流、教育培训等行业,公司建立了区块链电子平台,利用区块链技术为电子发票提供数据服务。目前电子发票业务主要是通过提供系统服务方式收取服务费用

问:公司机器人产品的市场定位是什么?

答:公司聚焦于能够快速落地的项目,提供有性价比的产品,已经研发了政务机器人、教育机器人等多种类型的机器人产品。公司根据客户需求也在开发其他行业应用机器人,计划将推出更多的产品。在教育领域,我们主要针中小学教育领域,我们认为这类机器人市场空间较大。以北京为例,教育系统已明确提出教育机器人等智慧终端的部署规划,形成较大的场景需求。公司"小智"教育机器人已参与多个试点项目。随着政策推动和示范效应扩展,公司教育机器人产品有望在全国范围内拓展应用,市场需求良好。我们的教育机器人具备多模态人机交互能力,可协助教师进行学科知识讲解与答疑,并融合心理监测技术,为学生提供情绪识别与心理健康辅助服务,提升校园智慧教学与管理水平。

问:公司预计机器人产品的市场规模有多大?

答:我们认为未来机器人产品的市场空间巨大,每个特定领域都有机器人产品的需求,我们将结合客户需求和自身能力,专注在垂直领域开发、推广机器人产品。

问:公司档案业务发展情况怎样?

答:档案存储及电子化业务营业收入近几年都保持了增长,服务范围覆盖全国。我们档案业务规模目前在国内同行业中位居前列,客户覆盖银行、保险、税务、政府机关等,公司开发有自主产权的档案管理与查询系统,能够为客户提供从档案整理、存贮、查询、调阅、销毁的全生命周期服务。我们预计这项业务还将继续保持稳步发展的态势。

附 件 清 单 ( 如 有)

无

日期

2025. 9. 22