

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：2025-006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议						
参与单位名称及人员姓名	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; border-right: 1px solid black;">广发证券</td> <td style="width: 33%; border-right: 1px solid black;">曹倩雯</td> <td style="width: 34%;"></td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black;"></td> <td style="border-right: 1px solid black;"></td> <td></td> </tr> </table>	广发证券	曹倩雯				
广发证券	曹倩雯						
时间	2025. 8. 27 9:00-9:40						
地点	电话会议_						
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书：齐利国 证券事务代表：阮永城						
投资者关系活动内容介绍	<p>一、齐利国首先介绍 2025 年半年度业绩情况</p> <p>2025 年 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%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 7,597.13 万元，较去年同期增长 17.86%。</p> <p>1-6 月份公司 ROE 是 5.53%，同比增长 0.97%，资产负债率 27.98%，同比降低 3.03%。各类产品的毛利率均保持稳定或有所增长，以上数据表明上半年的经营质量有较明显的提升。</p> <p>我们上半年研发投入 2700 多万元，占销售收入的比例为 4.72%。通过研发投入的支出，我们保持了可持续的发展状态。</p> <p>二、业务问题咨询的回复</p> <p>问：印刷类产品与覆合类产品的客户有何区别？覆合类产品收入快速增长的原因是什么？</p> <p>答：印刷类产品主要分为四类，第一类是票证印刷，第二类是数据打印与封装的服务，第三部分是彩色印刷，第四部分是商业标签印刷，其中商业票证印刷和数据打印与封装服务客户趋同，而彩色印刷和商业标签印刷面向的客户范围更广。前两类产品我们主要服务于财政、税务和银行等客户，后</p>						

面两类产品除了传统客户以外，还承接很多企业类用户的订单，因此范围更大一些。印刷类产品的收入同比下降 20%多，主要因为票证类产品和数据处理打印产品由于电子化对纸质品的替代，收入有所下降。但是我们也看到了见底企稳的迹象，对今后一段时期内的市场前景还是充满信心的。

覆合类产品，主要是分两部分，第一类是智能卡的制造和个性化处理，第二类是 RFID 标签，其中第一类智能卡的制造，在收入中占绝大多数，RFID 标签的收入占比很小。智能卡业务同比增长较快的原因主要得益于我们客户的拓展，主要包括两方面，一方面是银行卡客户数量的增加，另外一个方面是原有客户订单金额也在提升，受益于这两个方面，智能卡产品有了较大幅度的增长。

问：银行卡业务有没有发生一些行业格局上的变化，整个行业的趋势大概是什么样子的。印刷类业务后期会有什么样的改善？

答：根据相关权威部门的统计和预测，目前银行卡产品的市场保持稳定增长的趋势，对于我们来讲，得益于产品和服务的提升，市场的份额也在提升，订单和出货量不断增长，因此能够取得上半年的成绩。

关于印刷类业务，这类产品收入的下降，主要是由于传统纸质发票被替代为电子发票，同时银行的相关票据实施了电子化，因此对印刷类产品的冲击较大。但我们的判断，这种替代目前已经到了尾声，后期除了小范围内会发生电子化替代纸质产品，不会再有大范围的电子化影响。面对这个情况下，我们通过提高对客户的服务，加强内部的成本和质量管控，努力提升市场占有率，我们对未来印刷业务的发展很有信心。

问：公司在银行卡业务方面的主要合作对象？

答：公司银行卡的服务对象主要是国有大型银行、全国性商业银行、城市商业银行以及农村信用社，还为 10 余个省、市、自治区提供社保卡业务服务。

问：公司在智能卡业务方面是否涉及数字人民币产品？

答：公司银行卡业务包括是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，具备制作数字人民币钱包（卡）的能力，也已经研发了该产品，正在做相关的资质认证。公司关注数字人民币等数字货币的政策和技术发展情况，以及产品具体的应用市场和商业模式。

问：公司具备区块链的技术，后期是否会为比如说像交易平台这样的业务去做一些储备？

	<p>答：我公司的区块链系统架构具备良好的扩展性和适配性，可根据业务需要对接多类合规支付工具，相关接口能力将结合未来合作场景进行适配。</p> <p>问：公司与蚂蚁集团是否有一定的合作关系？</p> <p>答：2021年蚂蚁集团旗下的投资公司曾经入股我公司的控股子公司北京瑞宏，后来因业务规划的原因对方退出了，目前我们与蚂蚁在业务层面有一定的联系。</p> <p>问：公司与恒宝股份、楚天龙在智能卡业务方面有何差别？</p> <p>答：恒宝股份和楚天龙都是智能卡业务领域供应商，我们在银行卡、社保卡等方面业务和产品都基本类同。</p> <p>问：公司机器人已经进行了一段时间了，客户反馈如何？公司预计什么时候能够实现业绩落地？</p> <p>答：我们的机器人产品主要分为两类。第一类是针对政务领域的，我们将AI大模型和客户的需求相结合，为客户提供服务，已经落地的项目包括北京亦庄税务局、北京交通管理局以及国家博物馆等，客户使用的效果和反馈良好。第二类是教育类的机器人，北京教委在中小学阶段推广人工智能和机器人教育，我们针对这一需求，开发了教育机器人，我们的产品已经应用于多个学校，效果良好。根据客户反馈，预计教育领域的需求量较为可观。</p> <p>问：机器人业务与公司传统业务有哪些协同的地方？机器人业务在研发推广的过程当中遇到了哪些瓶颈</p> <p>答：公司机器人业务与传统业务的协同点主要是客户。我们之所以发展AI机器人业务，也是针对客户的需求。我们目前业务品类较多，包括印刷品、智能卡产品、AI机器人以及档案业务，所有业务的开发都是基于现有客户的需求，在我们能力范围内提供满足客户需求的产品和服务，这是我们产品创新开发的策略。</p> <p>我们从2023年开始涉足AI机器人业务，进入新的业务领域时，我们引进了国际行业内资深专家，在产品技术方向和市场应用方面给予我们指导，并参与了项目的开发，因此我们能够在较短的时间内向客户推出了令客户满意的AI机器人产品。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025.8.27

