

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：2022-001

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： <u>电话会议</u>	
参与单位名称及人员姓名	东北证券 孟欣、唐凯、夏振宇、陈渊文	诺安基金 王晴
	平安基金 刘杰	中金基金 高大亮
	上海依禅投资 程纲	国信证券 章耀
	富国基金 王佳晨	融通基金 关山
时间	2022.1.18 19:00	
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 北京东港瑞宏科技有限公司总经理：杜浩 东港瑞云数据技术有限公司总经理：王刚 证券事务代表：阮永城	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司总体经营情况介绍</p> <p>东港股份目前划分成三大类业务：印刷类业务、封装业务、新业务。</p> <p>第一类业务是传统的印刷类业务，是公司第一大业务，包括商业票证印刷、彩色印刷、不干胶印刷、数据处理和账单打印四大领域。1. 商业票证的印刷，包括证件照业务，比如不动产证、出生证，财政税务票据。2. 彩色印刷，包括书刊、宣传资料的印刷。3. 不干胶印刷，主要是服务于各种商品的标签以及行政事业单位的标签。4. 数据处理和账单打印，主要是服务于金融客户，做可变印刷（数字印刷）的产品。数据印刷与前三大印刷在生产过程和生产技术上是两个不同的领域。</p> <p>第二大业务是封装业务，包括 IC 卡和 RFID 标签业务。IC 卡的生产封装制作，主要是服务社保机构和银行的借记卡和信用卡部门。RFID 标签业务是把芯片封装到纸质标签上，和 IC 卡的区别在于封装的材质载体不同，IC 卡载体是 PVC 卡，RFID 标签载体是纸张。</p> <p>第三类业务称服务类新业务，包括电子票据、档案存储数字化，以及新渠道彩票销售三大领域。1. 电子票证业务，主要是电子发票、财政电子票据以及电子证照，由瑞宏公司负责。2. 档案业务，分三个产品。一是纸质档案</p>	

的专业第三方保管，即原来由客户自己保管的档案转交给第三方专业服务公司，进行纸质档案的物理保管。二是纸质档案电子化，并存储在专有的电子档案系统。三是延伸业务，包括重要档案销毁以及其他延伸服务。3. 新渠道彩票业务，包括彩票兼营设备和系统销售和彩票销售运营两部分。1) 彩票兼营设备的销售部分：目前中国的彩票设备销售分成两大类。第一类是用于彩票专营店，占据中国彩票销售收入的绝大部分。第二类是投放除便利超市、购物中心等社会渠道，公司主要为社会渠道提供设备和系统。2) 彩票销售运营部分，在部分省市进行彩票销售运营，业务模式是收取彩票销售收入的佣金，各省佣金比例 7.5%到 10%不等。

2021 年经营情况：总体来讲，2021 年总体经营状况良好。从公司经营发展数据上看，公司从 2007 年上市到 2019 年一直在保持增长，2020 年受到疫情的影响，同比有较大下降。2021 年公司重启增长的态势，具体经营数据目前正在审计过程中，将根据信息披露的要求披露有关业绩数据。公司增长的驱动，主要在于围绕客户需求、市场变化，不断地推出满足客户需求的产品，同时不断地拓展客户渠道资源，由传统印刷逐渐向印刷服务一体化综合的产品和服务来发展，从而保证公司业务及销售收入、利润持续增长。

二、电子票证业务介绍

瑞宏是做电子发票起身，是国内第一家做电子发票的企业，目前的主要业务板块有四类：电子发票、电子票据、区块链+证照、区块链+VR、AR。

1. 传统电子发票业务，含区块链电子发票，包括延伸的电子发票的中后端产品、电子档案的管理系统、归档系统，在电子发票全流程方面走在了国内的第一梯队，业务拓展在 21 年也取得了不错的成绩。

2. 电子票据业务，在 21 年的下半年开始发力，从在多个省市都取得了进展，最近中标的数量明显增加，包括不少三甲医院，预计之后仍有新订单，这些将在 22 年收入上体现。根据研究机构的测算，医疗电子票据的市场空间较大，市场规模预计能够超过百亿。东港瑞宏目前开拓该市场的速度较快，已布局几个省市，乐观估计电子票据市场今年会有一个较快的增长。

3. 区块链+证照，公司已开展了几年的业务推广，跟客户的对接也比较成功，希望今年会取得比较大的进展。

4. 区块链+VR、AR，公司联合 VR/AR 国家实验室共同研发相关技术，将区块链技术与 VR/AR 技术相结合，助力数字技术的发展，未来可能会在数字政务、智能制造等领域落地。

今年瑞宏公司通过这几项产品的落地，应该有不错的发展。

三、档案存储业务介绍

瑞云档案业务分为四块：档案的寄存托管、档案整理与数字化、档案系统的集成服务和专业人员外包服务。瑞云从2015年成立到现在，已经实现了档案领域内全生命周期的管理，产品线丰富。基于市场情况，下一步会在保密销毁、系统研发上投入更多精力。2021年瑞云业务营收及利润水平同比2020年度都有一定增长。公司通过6年的发展，认为档案市场对业务层面的需求空间巨大。瑞云已经实现了全国2/3主要城市的档案基地的布局，在未来三到五年内，要实现所有中心城市的档案基地的布局，以及对原先库区的迭代升级，设定存储量达到600到700万箱，现有已经实现了300万箱的存储规模。从国内的同行行业角度分析，瑞云目前是成为国内档案业务的头部企业之一，力争3到5年成为同行业内的标杆企业。从客户的粘性和服务的角度，瑞云重视研发。前两年在北京建立了国内第一个中小微企业平台，在开发利用上取得了一定成效。公司去年取得了北京市“专精特新”资质，未来争取国家级的落地；同时参与了国家档案局、北京市档案局，中国档案科研院所、高校课题等研究，实现“产学研”的落地。

四、投资者问答

问1：公司之前主要做发票印刷，现在随着电子发票渗透率提升，市场上电子发票也越来越流行，公司是如何看待这个趋势？

答：随着电子发票应用范围的逐渐拓展，纸质票据使用减少。公司在2017年就逐渐认识到这点，因此进行两个方面布局，一是在国内首先布局电子票据，成立北京瑞宏公司，专门从事电子票据，占据市场先机；二是在纸质产品方面提升市场集中度，目前传统业务的厂家已大幅度减少，通过市场集中度的提升，公司保持纸质票据印刷业务销售收入的稳定。

问2：公司区块链的技术是否可以作为元宇宙的底层技术来做一个融合应用？

答：我们认为区块链的技术可以作为元宇宙产品的底层技术支撑。目前元宇宙的相关概念处于初期阶段，相关产品和技术标准也不明确，我们希望投资者仅从技术层面进行分析，防止炒作风险。公司近期一些智慧政务的项目，就是把区块链技术作为智慧政务的基础技术，再通过AR和VR技术来实现整个项目的落地，如有具体项目落地后后期将按信息披露规定进行披露。

问 3、现在国内第三代社保卡在切换中，目前公司取得的这些订单主要是分布在哪些区域？订单的具体情况是怎样的？

答：目前东港服务于国内 10 个省市的社保机构，北方多一些，比如山东、河北、甘肃，南方也有。第三代社保卡对 IC 卡企业来讲是新的增长机会，公司最近在多省中标了第三代社保卡的业务。公司在 IC 卡方面也早有布局，在 IC 卡行业内影响力较大。

问 4、公司会不会以后以东港瑞宏作为平台来布局元宇宙以及其他的一些生态链情况，包括相关的区块链、NFT？

答：瑞宏定位是电子票据领域的公司。瑞宏根据技术发展，不断地将区块链、AR、VR 技术应用到服务于客户的产品和业务场景中，也是国内最早从事区块链电子发票和区块链财政票据的公司。公司在 16 年开始研究区块链发票，20 年在北京开出了北京市第一张区块链发票，加上区块链+电子证照的应用，今年会有更多的场景落地。

问 5、公司推出过低碳区块链业务，现在的推广情况进展如何，以及这项业务能给我们公司总体带来的业绩预期大概是怎么看的？

答：低碳和区块链的结合已经在石油领域落地，主要目的是实现碳监测，在碳交易之前对前期的碳足迹进行跟踪，在区块链上进行碳的溯源，对未来的碳交易做好准备。未来公司可能要通过区块链来实现碳足迹全程的溯源，这样才能够得到认可。国内目前碳交易刚刚开始，公司也在进行尝试。关于低碳方面，除了碳交易之前的碳足迹，也可以服务于低碳政务领域。

问 6：今年以来几个季度的财报中，合同负债这块增长比较快，想了解一下主要是哪些业务贡献的，这几块业务增速如何？

答：合同负债这一块，预收款项今年可能多一些，但没有特别情况。总体来说，合同负债数量级差不多，是正常的预付款行为。

问 7：目前看在手订单是比较充足的，主要是哪些业务线？

答：相对来讲各项业务的市场份额都在扩大，可以分成三大类业务：1. 印刷类业务。在原有客户基础上，公司拓展了其他行业的客户。细分市场的拓展，对收入有比较大的促进作用。2. 社保卡业务。第三代社保卡推广后对公司业务有正向的回报。3. 电子票据方面，新的财政票据也拓展了几个省市。

这三类业务对预付款都有正向的增长促进。

问 8: 去年下半年以来, 电子票据这块在陆续几个省市都取得了一些进展, 目前这块业务的盈利模式是怎么样的?

答: 电子票据的体量很大, 该产品对于东港是标准化产品, 公司通过提供增值服务, 收取平台的建设费以及每年的运维费。后期公司会提供增值服务, 如档案管理系统、预归档系统, 包括现在已经研发出来的智能档案柜, 和电子票据相关的用户, 公司都会延伸提供这些增值服务。现在已经服务的客户已经有开始定制这些服务, 有些医院的智慧档案管理系统可以做到百万级的服务费用。这也是公司未来开拓市场有强劲动力的原因。

问 9: 计算的基础是以单票的收入还是以年服务费, 或者其他某种情形测算出来的?

答: 目前医疗电票系统的模式主要是接口、自建和平台模式。接口模式, 就是财政前置服务, 然后部署联调或者封装, 为医院提供平台和接口服务, 这类以中小型医院为主。自建模式, 比如为医院建一套完整的电子票据管理系统, 更多做的是三甲医院。平台模式, 包括政府搭建平台。如政府职能部门搭建政府平台为中小医院提供免费的票据服务, 这个平台也是需要建设的。目前以后两种为主。目前全国医疗机构市场有 3 万多家, 市场空间潜力还是很大的。

问 10: 收费是按照开票量去收, 还是按照模块化或者年费这种形式?

答: 都会有。根据医院的不同需求, 会采取模块化收费, 其中也有标准化模块, 如财务软件、预归档。比如有 10 个模块, 客户可以自己选, 根据模块不同收取不同的价格。除了这些产品, 还有其他增值服务的产品, 未来公司也会陆续给客户来做推广。

问 11: 智慧政务结合 VR 是什么样的应用场景?

答: 这个还没有具体的项目落地。我们举个例子, 比如智慧交通。城市的交通它在查询或者政务上统一的大交通平台, 把虚拟的建筑和实际的路况相结合, 路况是真实的, 但是旁边的建筑是虚拟的, 可通过三维图形来去虚拟地实现, 而且路边的建筑是可穿透的。比如汽车站这种在交通上的枢纽可通过摄像头和其他的物联网技术来虚拟汽车站的每一个建筑, 而且可以穿透

到每一层。通过虚拟和现实的技术结合来实现智慧管理。

问 12：电子档案这块业务的盈利能力是什么样的水平？

答：档案电子化现在毛利接近 20%，占整体的营收和利润构成应该约为 2/5。

问 13：目前档案盈利模式有变化吗？

答：档案存储业务的核心是档案寄存业务，营收和利润占比在 55%-60%。档案电子化，包括档案系统的开发占比 40%。盈利模式方面也在寻求不断创新，包括前年在北京经开区做的中小微企业平台以及区块链电子档案业务。因为档案的不可篡改性，和区块链这个概念契合度很高，公司也在做这方面的尝试。目前这两项业务还没有形成很大的规模，但是公司将对档案业务的研发会投入比较大的资源。

问 14：瑞云前两年有计划单独上市，目前进展程度如何？

答：瑞云最早是有独立发展的规划和设想。但随着业务的发展，如果要瑞云更稳健的发展，需要和原有的各子公司有深度绑定。之前瑞云的销售团队和运营团队是独立的，业务发展和同行的竞争有点势单力薄。瑞云和总公司当地子公司深度融合之后业务渐稳，但是关联交易太大。所以公司这还是以业务为先，发展到一定规模后，再考虑独立。

问 15：今年还有一些未完成的或者新收获的订单吗？

答：预计 22 年的增长趋势应该没什么变化。从目前在手的和要争取的订单看，需求还是保持增长的态势。依据公司优势，获得订单的概率较大。

问 16：芯片卡业务是否受到缺芯的影响？

A：前期受影响，主要是供货影响和成本影响，最近比前段时间有所好转。

问 17：2020 年新业务的占比大概是 18%。按照今年如果有规模上提升的话，新业务的占比提高到 30% 以上大概需要多少时间？

答：不好推测。目前瑞宏在整个集团的占比还不是特别高。纵向比较来看，可能会有比较快的发展，但是新业务能够占到 30% 以上的时间点现在还不好判断，需看政策和市场行情的变化。目前公司态度比较乐观，因为已经在几个省拓展进去，后续就是扩大战果。

问 18：目前东港在社保卡大概占全国的份额是多少？刚刚齐总介绍了三

	<p>代社保卡，大概有 10 个省市的布局，那么未来这块的增量空间大概有多大？</p> <p>答：公司目前服务于 10 个省市的社保机构，每个省的进度区别还是比较大的，所以难以判断具体的增量，只能说我们将来在这 10 个省市都有市场先机。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022. 1. 18