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：2025-009

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观	☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他：
参与单位名称及人员姓名	浙商证券	褚远熙
时间	2025.9.5 10:30-12:00	
地点	东港股份会议室	
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	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、齐利国首先介绍公司产品结构情况</p> <p>公司的主要业务分为印刷类业务，复合类业务和技术服务类业务。</p> <p>印刷类业务：</p> <ol style="list-style-type: none">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。数据处理打印与邮发封装：为金融机构提供数据处理、账单预印等业务，也为保险机构提供各类保单打印制作服务。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。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。 <p>复合类业务：</p> <ol style="list-style-type: none">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。RFID 智能标签：公司目前已开发了包括防伪票证、门票、纸（薄膜）卡等产品。 <p>技术服务类业务</p> <ol style="list-style-type: none">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。

从各类产品来看,印刷类产品由于受到电子化冲击较大,上半年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%。

复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,公司复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。

公司目前生产经营情况稳定,电子化对纸质产品的冲击已经企稳,未来不会再有较大范围的影响,而智能卡、档案存储、AI 机器人等产品业绩增长情况良好,我们对全年的业绩充满信心。

二、业务问题咨询的回复

问:公司未来机器人产品的市场规模能有多大?

答:公司目前研发了政务机器人、教育机器人等多种类型的机器人产品,我们目前聚焦于能够快速落地的产品,提供有性价比的产品。公司也在开发其他应用机器人产品,根据客户需求定制开发,未来将推出更多的机器人产品。

我们认为未来机器人产品的市场空间巨大,而且在针对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特点,在垂直领域开发更加多样的产品。

问:公司教育机器人的应用场景和未来发展情况?

答: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

	<p>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，前景可期。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。</p> <p>问：公司是否开展数字货币的业务？</p> <p>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。</p> <p>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。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，未来将根据客户和市场需要开发相关产品。</p> <p>问：上半年智能卡业务增加较快的原因是什么？</p> <p>答：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。针对快速增长的订单，我们正在扩大产能，争取更多的市场份额。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025.9.5