

## 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：2024-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	申万宏源 丁智艳 中金公司 柳政甫 长城证券 蔡航	浙商证券 褚远熙 上海依禅投资 程纲 中信证券 顾仲麟、安家正
时间	2024.10.31 15:00-16:30	
地点	电话会议	
上市公司接待人员姓名	董事、总裁：唐国奇 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 证券事务代表：阮永城	
投资者关系活动内容介绍	<p>一、齐利国介绍公司经营状况</p> <p>公司分为三大类产品和业务，分别是印刷类、覆合类和创新服务类，其中印刷类包括票证印刷品、彩印产品、不干胶产品、数据打印产品；覆合类包括智能卡、RIFID 标签；创新服务类包括电子票证、机器人、档案存储及电子化。我们从公司设立之初的票证印刷业务，围绕客户需求这一中心，拓展到现在的三大类 9 小类产品，每个产品均在所在的细分领域具有相当的影响力，特别是我们布局了 AI 智能及具身机器人业务，占据了市场先机。</p> <p>2024 年 1-9 月份，公司实现销售收入 7.76 亿元，实现净利润 8022 万元，分别比去年同期下降 12.07%和 40.61%。</p> <p>公司三季度业绩出现较大降幅的主要是由于税务系统全面推广数字化的电子发票导致纸质发票需求量大减，发票印制业务收入和利润减少，而这一部分产品的销售收入主要体现在去年三季度，因此造成今年三季度受到的影响较大。同时由于市场竞争的加剧，公司多种产品进入低价竞争阶段，致使产品的毛利率下降幅度较大，利润减少。</p> <p>虽然我们三季度遇到前所未有的困难，但是我们在智能卡、档案存储与电</p>	

子化、智能机器人及彩印不干胶业务方面取得不少成绩，银行卡业务已经入围工农中建交五大国有银行及多数股份制银行，社保卡业务入围 10 余个省，客户数量已经位居行业前列，为后续的业务增长奠定了基础。档案存储与电子化业务在三季度取得了增长，增长的来源一是行业的需求在增加，二是我们在产品和服务方面具有竞争优势，开拓了许多新的用户。智能机器人业务在产品研发和市场推广方面进展顺利，彩印不干胶印刷业务拓展新的行业用户，保持了销售收入和利润的稳定。

展望第四季度我们正在积极地采取措施来弥补发票产品减少所带来的业绩影响，虽然传统业务中的发票印刷下降幅度超出预期，但是预计彩票的需求将会有较大增长，因此我们预计四季度情况会有所好转，业绩降幅会逐步减少。2025 年随着国家货币和化债政策的逐步实施，加上公司其他业务的发展，我们预计经营业绩应该能够逐步稳定和改善。

## 二、杜浩介绍公司 AI 与具身机器人产品的发展情况

东港的具身机器人产品目前处于初期发展阶段。2023 年以来，我们在具身智能技术领域不断创新，推出了多款满足市场不同需求的机器人解决方案，东港瑞宏的具身机器人聚焦于政务、教育、陪护、工会、医疗、企业等多个行业。比如政务服务：服务大厅导览、信息咨询与安防；医疗服务：医院患者导引、安全巡逻；教育领域：智能教学与校园管理辅助；陪伴与监控：满足 B2C 市场的互动陪伴和安全监控需求。

我们通过自研的模型开放平台初步实现了产品的标准化，产品稳定性非常强，能够适应不同场景需求，确保产品落地。我们依托集团优质的客户资源和优秀的销售团队，与客户紧密合作，实现场景落地。我们采用轻资产运营模式，保持团队的精干高效，保证了灵活的市场响应能力和快速的盈利能力。

虽然取得一定的成绩，目前我们机器人产品的收入还很少，对公司经营业绩还不能带来实质性影响，而且机器人产品市场发展存在不确定性。

## 三、投资者问答回复

问题 1：请问公司在多项业务共同发展的当下，怎样运用好资金、资源、人力、体制机制等保障措施机器人产品战略的转型成功？

答：公司目前资金充足，且有银行授信，在资金方面能够满足该项业务的发展。同时，公司的各项资源优先向 AI 和机器人业务方面倾斜，充分利用公司的优质客户资源和市场资源发展机器人业务。公司研发和技术人员可以全公司范围内进行调配，在必要时还可以招聘优秀的专业人才，对此公司将给予

大力支持。在体制和机制方面，公司实施采取扁平化管理，给予总经理高度的自主权，提高运营效率。随着业务的发展，我们还规划在上海产业园设立机器人的研发和生产中心，机器人产品是我们未来发展的规划的组成部分，我们希望机器人产品能够成为我们未来的重要产品支柱，实现我们业务转型的战略规划。同时，机器人产品的发展也面临诸多风险，公司要谨慎决策，脚踏实地的做好各项工作，防止出现重大问题。

问题 2：公司人形机器人产品的储备情况及主要客户？

答：我们目前的人形机器人产品实施聚焦于政务、教育、工会、医疗、等行业，目前客户对我们的产品较为感兴趣，产品落地推进顺利，预计产品销售前景良好。在教育、工会等领域都有很好的市场空间，我们希望能够获得发展机遇。

问题 3：公司与客户合作的“小瑞”机器人的销售情况？

答：“小瑞”机器人受到了很多客户的关注，销售情况符合预期，我们正在根据客户的需求开发相关产品，希望能够满足客户的各类需求。

问题 4：公司在 AI 大模型领域的布局？

答：我们具身智能机器人采用自研的模型开放平台，我们也集成了其他的 AI 智能模型，提升了机器人在各场景中的智能表现和竞争力，我们预计未来将在更多的场景落地。

问题 5：公司是否有成立或并购机器人公司的考虑，预计什么时候推进？

答：公司将机器人产品作为未来发展的重要方向之一，我们全力推进业务发展，目前还没有进行并购的计划。

问题 6：机器人产品的定价情况，毛利率情况怎样？

答：机器人产品主要是根据客户订购的功能进行定价，不同的产品会有不同的定价策略，产品的定价在 5-30 万元不等，功能复杂的产品可能会更贵，产品毛利率要看产品规模确定。

问题 7：机器人产品的收入和盈利情况怎样？

答：机器人产品今年已经实现了一部分收入，争取能够实现盈利，具体的收入和盈利水平还要等年底最终的会计核算。但今年具体的收入金额预计不会很多，也不会对公司的经营业绩造成影响。

问题 8：东港研发团队的情况？

答：我们的研发团队主要是从公司内部的选拔和培养的人才，我们还从外部引进了一部分中高端人才来补充我们队伍，另外，我们还通过外聘顾问的方

	<p>式来及时获取国际先进的行业信息和知识。</p> <p>问题 9：公司在产品的开发过程中和很多公司进行了联合开发，收入分成是怎样的？</p> <p>答：我们销售的产品全部计入我们的收入总额，对于合作伙伴我们采取购买服务或硬件设备的方式支付费用，类似于我们的供应商。</p> <p>问题 10：市场上的竞争对手有哪些？</p> <p>答：目前每个领域的竞争对手还不太多，我们聚焦垂直领域的落地，满足客户的需求，而且我们有优质的客户资源，因此能够在市场竞争中占据一定的优势。</p> <p><b>风险提示：</b></p> <p>公司目前的具身机器人业务还处于起步阶段，2024 年 1-9 月实现的收入占公司总体收入的比例很小，不会对公司总体经营业绩造成实质性影响，而且机器人产品未来发展存在诸多不确定性因素，敬请投资者注意风险！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024. 10. 31