

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：2018-006

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	申万宏源 柴程森 华泰柏瑞基金 彭邦泰
时间	2018.12.11
地点	公司会议室
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>1、纸张价格的近期有所下调，对公司2019年的影响怎样？</p> <p>答：9月份以来，原纸价格开始下降。我公司目前签订的订单，由于原纸价格的下降，将会提升利润空间，对于我公司2019年经营业绩的提升帮助。</p> <p>2、原纸价格的下调是否会促进销售？</p> <p>答：我公司所生产的产品，对于用户来说属于消耗品，因此即使价格有所上涨，也不会减少用量，但对公司毛利率水平有所影响。原纸价格下调后，有利于我们承接一些毛利率较低的订单，将促进销售规模的扩大。</p> <p>3、公司传统票据类业务是否受到电子化趋势的影响？</p> <p>答：电子化趋势对纸质票据产品的总体市场规模有冲击，部分产品因电子化被取消。同时，由于市场规模、环保等因素的影响，小型印刷厂商也在不断地退出市场，我公司作为市场龙头企业也在不断扩大市场份额，市场集中度提升明显，因此收入和盈利水平保持了稳步增长。同时，我公司的票证业务正在延伸至多种产品，为客户提供相关联的多品类的产品和服务，增强与客户紧密度，因此能够稳步增长。</p> <p>4、公司近年来是否有新增的大型客户？</p> <p>答：近年来，我公司一直在不断地拓展市场，新增的客户主要包括体育彩票的印制，各地财政系统的非税票据、金融单位等，这些客户增加填补了电子化趋势带来的冲击。</p> <p>5、公司预计印刷类业务在2019年能够继续保持增长吗？</p> <p>答：我公司印刷类业务覆盖范围较大，客户优质，随着市场竞争模式的变化，我们预计在2019年能够保持一定规模的增长。</p> <p>6、公司复合类业务发展情况？</p> <p>答：2017年以前，我公司承接的社保卡业务较多，在2017年社</p>

保卡集中发卡接近尾声，而我公司承接银行卡业务处于测试阶段，未形成规模销售，因此收入有所下降。2018年公司中标的银行卡业务逐步放量，收入和利润增速较快。在未来几年内，随着我们市场影响力的上升，预计复合类业务还将保持较快增长。现在，第三代社保卡正在进行试点，如果全面推广，也将促进复合类业务的发展。

7、公司目前为那些银行提供卡类产品？

答：我们目前服务的银行主要包括中行、农行、交行、邮储、民生、平安等多个银行，公司现在也正在积极争取其他大型银行的订单。

8、公司RFID业务发展情况怎样？

答：我公司RFID产品主要是在传统票据业务的基础上，通过技术升级来促进RFID产品的推广，该项业务目前发展情况良好，很多单证产品使用RFID技术后防伪性和安全性得到提高。

9、财政部目前正在试点非税电子票据产品，并建立了应用平台，请问公司有何应对？

答：我公司前期也已研发了非税电子票据产品，我公司将根据财政部的有关要求，积极探索非税电子票据的应用试点，争取能够提供相关服务。同时，我们还在研究基于区块链技术的电子票据产品，使非税电子票据产品更加安全，更加便捷。我公司不断完善相关产品模型，积极争取参与试点工作，如有明确的进展将会及时对外公告。

10、公司非税电子票据业务包括那些？

答：非税电子票据业务包括两部分，一部分是在财政系统建立的非税票据管理平台，主要由财政系统进行管理和使用，另一部分是各应用单位业务系统与非税系统对接，如医院、学校、交通等部门的业务系统与财政非税系统的对接，我们在这两方面均有比较完善的方案，争取能够尽快获得试点。

11、财政部推广的非税电子票据产品，需要使用类似于电子发票税控盘设备吗？

答：非税电子票据产品不需要硬件控制设备，目前的软件加密方案，能够保证非税电子票据产品的安全性。在此基础上，我们也在推广基于区块链技术的非税电子票据。

12、公司认为发展电子票证类产品的竞争优势在哪里？

答：我公司是国内最早从事电子发票的企业，并延伸到其他电子票证领域，在产品和服务方面积累了丰富的经验，并且多年来始终服务于银行、保险、财税等优质客户，了解客户的运作模式和服务需求，能够满足客户需求，因此在客户关系、服务经验等方面占有优势。

13、档案存储外包业务的进展情况？

答：公司下属的瑞云档案公司目前已在国家设立了18个存储中心，包括北京、上海、广州、济南、重庆等各大中心城市。服务客户主要包括银行、保险、政府机关、大型国企等。目前，我公司档案存储业务开展情况良好，在行业内已具有较强竞争实力，存储规模已经位居行业前列。我

	<p>们预计在未来几年内，该项业务还将保持快速增长。</p> <p>14、新渠道彩票销售盈利模式是怎样的？</p> <p>答：彩票销售有三种业务模式：1、自主运营模式，公司建立彩票销售渠道，获取彩票销售佣金。2、销售或租赁设备及系统模式，公司通过销售自助彩票销售设备并提供系统维护服务获得收入。3、系统服务模式，公司通过提供结算、兑奖服务进行收费。</p> <p>15、新渠道的彩票销售的市场空间有多大？</p> <p>答：目前国内彩票收入绝大部分来自线下彩票专营店，但是由于场租及人工成本增加，部分投注站经营困难，我们预计彩票兼营模式前景广阔，我们的产品是拓展彩票社会渠道的有效方式。从彩票主管部门的试点结果来看，自助彩票试点销售的效果较好，未来将逐步扩大试点范围。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018.12.11