

证券代码：002908

证券简称：德生科技

广东德生科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-003

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
参与单位名称及人员	财通证券、华福证券、泽嘉投资、广东产融、粤财信托、广发证券、广州基金、金鼎资本、东亚前海证券、海通证券、长城证券、头豹研究院、个人投资者 12 位
时间	2021 年 5 月 18 日 15:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理魏晓彬先生、副总经理兼董事会秘书陈曲女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：请问董事长、实际控制人定增股票的信心来源于哪些方面？</p> <p>答：您好，公司当前有两个重要发展机遇：（1）第三代社保卡：从 2010 年国家开始换发第二代金融社保卡，已经发放超 13 亿张，覆盖了 95%以上的人群，目前已面临 10 年生命周期即到的问题，预估未来 3-5 年会存在第三代社保卡补换浪潮的可能，从 2017 年开始试点发放第三代社保卡，到目前为止只发了 7,000 多万张，人社部门已明文要求 2021 年开始全面推行三代社保卡，仅对于社保卡的存量而言，市场空间巨大，且</p>

三代卡相较于二代卡的本质区别是引进了市场化元素，特点是可叠加更多应用、发展速度更快；（2）城市人力资源与就业大数据服务：基于大数据的劳动力调查是全国非常明确的刚需，每个城市的人社就业部门，一年有几十项甚至上百项业务都是以过去的行政方式进行管理，当前政府在推进数字化建设，基于大数据服务来实现管理是未来的趋势，就业作为“六稳、六保”之首，更是政府部门在强力推动的工作，并且有足够的资金保障，这块业务的前景非常好，我对公司的发展满怀信心。感谢您的关注！

问题 2：公司在社保行业深耕了 20 多年，3~5 年之后，公司将会成长为一家什么样的企业？

答：您好，公司希望在所服务的城市中，为政府和百姓解决一些实在的民生问题，带来实时的便利服务，通过公司整个团队的智慧和付出获得相应的回报，使公司未来有一个持续且稳定的经营环境；我们会始终坚守“民生综合运营服务商”这个定位。感谢您的关注！

问题 3：公司基础性业务（制发社保卡）增长速度的预期是怎样的？

答：您好，就单个城市而言，仅通过两年左右的时间，上海和成都社保卡的覆盖率均超过 90%，芜湖社保卡的覆盖率超过 70%，目前正在推动的北京和铜仁的发卡速度也会比较快，所以第三代社保卡的发卡速度不会慢；另外，第三代社保卡的发卡速度，与政府的重视程度、以及应用场景的推广有直接的关系，近两年公司推出“以用卡促进发卡”的三代卡主动发卡模式，通过景区、园区、社区、校园、工地、公共交通等高频场

景，推动第三代社保卡主动发卡落地，都已有比较成功的案例；目前与公司签署主动发卡协议的城市已超过 70 个，2021 年 1-4 月发卡与去年同期对比增长 25%，预计下半年的速度会更快；基于未来第三代社保卡的发卡速度以及德生的市场占有率，相信公司制发社保卡业务的增长速度将会有更大的提升。感谢您的关注！

问题 4：公司的新业务（如人力资源与就业大数据服务）的爆发节奏如何？毕节项目做好后，如何快速推广？

答：您好，城市人力资源与就业大数据服务是公司的战略级业务，两年前公司在乐山市成功实践了“公民法人数据库”项目，这次承接的毕节市劳动力信息数据采集及分析服务项目，其实是乐山项目开发后的应用；该项业务是公司在行业内最早提出并实践的，深受各地政府就业部门的广泛关注和欢迎；毕节项目完成后，公司将极力推广此项目模式，但由于这是政府招投标项目，项目周期偏长，尚存在一定的不确定性。感谢您的关注！

问题 5：自支付宝加入数字货币后，关注度非常高，公司是否有参与数字货币的应用？

答：您好，公司正在尝试与相关部门沟通，研究和探索数字货币在社保卡上的应用。未来每个人都有会一个数字货币的账户，与手机终端连接，实质是货币的一种表现形式。社保卡与个人用户息息相关，且社保卡具备金融属性，公司已成功助力政府将养老金、农民工工资、政府奖励、各类财政补贴等资金通过社保卡发放，我们认为数字货币的推广需要通过类似的场景去实施，公司将有可能探索出数字货币在社保卡上的应用。

感谢您的关注！

问题 6: SaaS 模式是公司未来重要的战略方向，能否介绍下公司基于政务系统提供的 SaaS 服务？

答：您好，公司定位于社保民生综合运营服务商，为各种与社保有关及由社保衍生的政务服务提供场景建设和运营服务，如：公司正在尝试通过大数据 SaaS 服务模式实现就业管理，为个人提供精准就业服务；再如信用就医业务，省去传统就医需经过的“挂号、检查、取药”三个排队环节，参保人通过身份认证后，直接享受“医后付”服务，这也是典型的 SaaS 服务模式；以及公司结合人社部门及百姓的需求，以知识运营为核心，形成的一套标准化、规范化的 C 端智能客服业务，能精准服务到每一位参保人。由此，公司通过打造更多的应用场景并积累数据，助力政府为个人提供定制化精准服务，公司收入结构也将逐步发生变化，SaaS 服务模式会越来越清晰。感谢您的关注！

问题 7: 公司的传统业务主要以发卡为主，未来的趋势是无卡化，公司也将转型提供大数据服务、SaaS 服务，未来华为、腾讯等大型企业可能是公司面临的主要竞争对手，请问公司具备哪些优势？

答：您好，各个企业都有自己独特的优势，阿里、腾讯、华为等大型企业涉及业务广泛，能提供很多标准化、渠道类的服务，德生作为社保民生综合运营服务商，深耕社保行业二十几年，已形成较高的服务壁垒，能助力政府为个人提供定制化精准服务，并通过服务实现政府的更高效管理；

公司跟阿里、腾讯、华为等大型企业其实是一种协同互补的合

作关系，各自发挥优势，不存在冲突和竞争，目前公司与华为在“居民服务一卡通”领域进行合作，也是双方优势互补的呈现，未来也将在此基础上落地更多战略合作。感谢您的关注！

问题 8:公司的农村电商运营服务业务看似与公司主营业务关联性不大，能否简单描述一下公司未来的业务战略定位，突出差异化。

答：您好，公司最早做农村电商业务的想法是让农民关联社保卡，与扶贫办合作，帮助农户插卡即开店，售卖农产品，实现社保卡在农户的应用；随着脱贫攻坚的胜利，公司通过农村电商运营服务，帮助农村群体盘活资产，不断提升农村市场商品品牌力及流通效率，同时激发农村消费潜力，助力政府巩固脱贫攻坚成果，将社保卡在农户的应用继续实施；社保卡从出生就一直伴随我们，几乎覆盖全人口，公司所有的业务都是围绕社保卡这一载体，以持卡用户为中心开展服务。感谢您的关注！

问题 9: 行业的持续增长性是机构普遍关注的问题，从发卡角度三代卡仅仅拥有短期的增量，从长线来看，服务产品能提升吗？

答：您好，社保卡只是一个介质，公司所做业务的核心是为持卡用户提供服务，制发社保卡仅是其中的一项服务；从 2020 年的财务报告可以看出，以持卡用户为中心的服务业务收入占比正在逐步提升，预计今年将会得到更大幅度的提升。感谢您的关注！

问题 10: 建设社保卡各种应用场景相比制发社保卡是否需要

	<p>公司投入更多费用，从而使公司利润减少？</p> <p>答：您好，建设社保卡应用场景主要在前期会增加研发费用和销售费用的投入，公司的研发费用占比一直都在 12%左右，主要是对大数据技术和中台建设的投入，销售费用的增长主要原因是打造一个地区的样板后，需要做区域推广等规模化复制，所以前期需要投入推广的销售费用，但随着业务的逐步落地和服务的不断标准化，未来费用不再会有大幅度的增加，对利润的影响会趋于平稳。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 18 日