

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：2021-004

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	睿远基金、华泰证券、国盛证券、广发证券、三头牛基金、云禧基金、黑翼资产、中银粤财
时间	2021年5月25日 15:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书、财务总监陈曲女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题 1：从 2020 年年报中看出，“一卡通及 AIoT 应用”和“人社运营及大数据服务”收入增速较快，而“传统社保卡及读写设备”收入占比只有 40%以下，请问这些数据变化的主要因素是哪些？</b></p> <p>答：您好，公司从 2020 年年报开始使用新的收入结构分类，“传统社保卡及读写设备”包括第二代金融社保卡以及传统读卡器设备，随着第三代社保卡的陆续发行，公司传统业务的收入也呈逐步下滑的趋势；“一卡通及 AIoT 应用”包括第三代社保卡、终端设备、及三代卡加载的各类应用功能和服务；“人社运营及大数据服务”包括就业大数据服务、社保金融服务、</p>

C 端智能客服、农村电商运营服务等人社运营服务业务；基于公司近两年不断打造的各类应用场景，随着服务合同签订数量的增加，以及上半年服务标杆项目的形成，预计今年“一卡通及 AIoT 应用”和“人社运营及大数据服务”业务的营业收入会有逐步上升趋势。感谢您的关注！

**问题 2：发行三代卡的主体由政府转变成银行，不像二代卡通过行政单位强制推广，相较于二代卡的发卡速度是否会有很大差距？银行发行三代社保卡的动力是哪些？**

答：您好，发行二代社保卡时的付费主体是银行，二代社保卡从 2010 年开始发卡，直到 2014~2015 年十二五规划前才形成发卡高峰期，目前政府在力推发行第三代社保卡，对于银行来讲，在打造社保卡各类应用场景和服务的过程中，银行能够获客且能活客，所以三代卡的发卡银行会比二代卡的发卡银行多，是银行在获取发卡份额上的重新分配；三代卡已逐步发展成为市民卡、城市卡、民生卡，而不只是一张简单的社保卡，覆盖范围更广，银行获取客户的积极性会更高。感谢您的关注！

**问题 3：随着发卡规模变大，后期是否会因为市场成本下降，从而使毛利率和单价提高？**

答：您好，由于社保卡叠加的服务增加，附加值提高了，虽然没有采集的成本，但是运营服务需要接入很多的接口，提供更多的政务功能，加上芯片的容量也增大了，所以毛利率基本会持平。感谢您的关注！

**问题 4：卡和设备银行是分开付费的吗？社保卡的招标是人社**

**部门还是银行？**

答：您好，卡、设备和系统都是分开招标的，每一块业务德生都会碰到自己的友商，德生具备的先发优势在于我们是“民生综合运营服务商”，每一项具体的业务公司都可以做；社保卡大部分是人社部门统一招标，从二代卡开始，人社部门会分别招标入围银行和入围卡商。感谢您的关注！

**问题 5：在银行客户的拓展上公司有什么规划？**

答：您好，公司通过新的应用服务促进持卡人主动换发卡，原有银行可粘住原有客户，其他银行可获取新的客户；后续公司做好服务叠加、及运营维护，与银行保持深度合作。感谢您的关注！

**问题 6：三代卡在每个城市的场景应用差异是否会很大？**

答：您好，会存在以不同场景切入、再不断叠加服务的情况，但后续应用范围会逐步统一化；例如目前在安徽亳州市推广的是以社保卡作为景区场景管理的载体，实现社保卡能在景区实名认证+门票购买等小额消费；在广东东莞推广的是以社保卡作为校园一卡通，实现校园场景的应用。感谢您的关注！

**问题 7：毕节市劳动力信息数据采集服务项目如何运营？是否具有可持续性？**

答：您好，毕节项目首先从劳动力信息调查开始，通过对多部门的数据进行融合、比对，为政府提供精准的就业数据，实现政府对就业人口的动态化管理，并赋能当地的人力资源企业，后续将定期更新数据，保持数据全面、鲜活，并收取服务费。

感谢您的关注！

**问题 8：公司定增的 5 个亿主要是做哪方面投入？**

答：您好，一方面是加强营销网络建设，随着“一卡通及 AIoT 应用”和“人社运营及大数据服务”业务的发展，公司需要打造更大规模的营销网络，对各个城市进行深度服务；另一方面是加强德生城市中台的建设，让各项运营服务都逐步标准化，所以公司的研发投入需要加大。感谢您的关注！

**问题 9：公司未来 3~5 年的发展方向是什么？**

答：您好，基于公司在社保行业深耕 20 多年，未来主要是以社保卡为载体，拓展民生综合服务，持续以 G 端政府、B 端银行和第三方企业、C 端个人用户为中心；并通过服务的平台孵化更多合作伙伴共同成长，形成一个社保民生服务的生态圈。感谢您的关注！

**问题 10：公司的场景化建设是否有更好的方式加速推广？**

答：您好，公司在打造不同的场景，会与对应的场景服务商进行合作推广，例如通过与数字文旅服务商“畅游宝”（广东趣买票科技有限公司）开展社保卡景区应用服务合作，实现以三代卡为载体的智慧景区运营管理；通过与建工实名制管理服务商“易民数据”（杭州易民数据科技有限公司）开展社保卡工程建设场景合作，形成以三代卡为载体的农民工工资支付、培训、就业等多项数字化运营服务；由此，公司可通过与第三方服务商的合作加快各项场景应用的复制和推广。感谢您的关注！

附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 25 日