

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：2021-006

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 通过长城证券报名参与电话交流会的线上投资者 |
| 时间 | 2021年8月18日 15:30-16:30 |
| 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>问题 1：公司一卡通业务中硬件设备的毛利率下降的原因是什么？</p> <p>答：您好，主要原因与广西省内大批量铺设的社保便民服务终端有关，此批量价格偏低，使整体业绩的毛利率体现出一些下滑，这是公司布局广西市场的策略性做法，未来将在此基础上叠加更多的服务，让服务产生较高的毛利。感谢您的关注！</p> <p>问题 2：铺设在广西的社保便民服务终端设备后续产生的服务收</p> |

入将体现在报表中的哪一块？按照产品分类是在“一卡通”业务中吗？

答：您好，主要是看签订合同的内容，如果单纯签订运营服务合同是体现在第三类产品“人社运营及大数据服务”中，如果还需要搭建系统，则会体现在第二类产品“一卡通及 AIoT 应用”中。感谢您的关注！

问题 3：银行参与三代卡的发行更为积极，它推行三代卡相比二代卡的获利点是哪些？

答：您好，银行的积极性和驱动力主要体现在两个方面：一方面是银行新开卡的权限受限，很难获新客，而新办第三代社保卡不受限制，并且用户可以自主选择银行；另一方面，自从有了各种线上支付渠道，C 端用户与银行的联系逐渐疏远，而三代卡在政府的驱动下能使银行的份额和利益重新分配，银行亟需通过发行社保卡的方式获客并活客。感谢您的关注！

问题 4：公司跟华为的合作重点主要在哪方面？目前进展如何？

答：您好，公司目前与华为在居民服务“一卡通”领域进行合作，华为在很多地市建了政务云底座，但华为只做云端，没有做数据运营及 SaaS 服务，公司把系统嫁接到华为的云平台上，对于公司来讲就不需要加大投入建设政务云，对于华为来讲也不需要做具体的软件开发和数据运营，双方优势互补，是一个强强联合的合作关系；目前公司跟华为在北京民生卡项目上的业务协议已签署完成，现已进入测试阶段，另外贵州铜仁也是使用华为云，正在进行相应的开发和测试，初期双方将选定 10 个地市进行试点和推广。感谢您的关注！

问题 5：公司制发第三代社保卡在行业内的市占率可以达到多少？

答：您好，单纯卡片的市占率在 30%以上，未来随着公司主动发卡模式的推广，目标是达到 50%。感谢您的关注！

问题 6：公司的主要竞争对手有哪些？

答：您好，单纯从卡片来讲，公司的友商有东信和平、楚天龙、天喻信息、金邦达等，因为每个省份的卡商都不能垄断，所以公司经常会碰到其他友商。感谢您的关注！

问题 7：三代卡的市场空间有多大？

答：您好，目前全国第三代社保卡只发了近 1 亿张，而第二代社保持卡人数已达 13 亿+，仍存在 12 亿+张三代卡发行的巨大市场空间；单纯卡片的价格在 10 元左右，但三代卡叠加了设备、系统以及运营服务，市场空间不单纯以卡片的价值计算，而是以投入到用户的价值来测算。感谢您的关注！

问题 8：在政策上有明确这 13 亿人次的三代卡要在什么期限内更换完毕吗？

答：您好，2020 年 8 月，习总书记在扎实推进长三角一体化发展座谈会中提出“要探索以社会保障卡为载体建立居民服务‘一卡通’”；人社部在 2020 年 10 月已明确规定从 2021 年开始要全面推行第三代社保卡；2021 年 7 月，交通运输部和人社部联合发文，基于公共交通是一个最高频的民生服务，为有效推进发行三代卡，交通运输部支持社会卡先加载公交功能，做成公交一卡通，再接

入其他政务功能。以上政策，都将加速推动全国发行第三代社保卡。感谢您的关注！

问题 9：更换三代卡是偏向于一次性的，公司的长远规划和业务布局是什么？

答：您好，一卡通业务不只停留在发卡阶段，公司的目标是创造更多的社会效益及相应的经济效益，并且是可持续性的。现阶段处于发卡前奏的高峰期，后续公司将在发卡和铺设设备的基础上提供更多的运营服务：一方面是卡片、设备和系统产生的运维服务费，另一方面是不断叠加的应用服务场景。例如微信和支付宝，原来的支付渠道比较窄，随着应用场景的增加就可以拓宽更多的支付渠道；社保卡也相类似，政府需要打破数据孤岛，在一卡通的基础设施建设完成后，需要通过银行不断投入资源拓展应用场景，以保持数据的真实有效性、动态准确性，让社保卡的价值逐渐增大，这是可持续的 SaaS 模式。感谢您的关注！

问题 10：未来公司三代卡的市场份额是否有进一步扩大的可能？

答：您好，除上海和成都两个城市的情况比较特殊以外，公司目前第三代社保卡的发卡份额占市场 30%以上；三代卡发行已经脱离了政府强制指令分配份额的模式，随着公司与银行的深度合作，加上政策的影响和驱动，以及公司推行的主动发卡模式迅速落地，公司市场份额将逐步提升。感谢您的关注！

问题 11：人力资源业务未来的空间也比较大，能否分享一下公司这块业务 to G 与 to B 的商业模式？

答：您好，to G 端与 to B 端都是按人头付费，但模式和内容不

同：（1）to G 端是帮助政府打造一个“用工管理池”，每一个地市的政府需要对所管辖区域的劳动力做相应的分析以及动态管理，对于政府是刚需；公司在毕节做出了一个标准模板，借助毕节的就业数据源和其他部门的数据融合，对 16 岁到 60 岁之间的劳动力人口进行相应的筛选分析，为政府建设人力资源大数据平台及提供相应的服务，实现对当地劳动力动态化管理；（2）to B 端是在政府的授权下帮助政府完成招商引资形成产业闭环，每个地市都有招商引资的需求，而这个需求量主要针对人力资源，而不在于提供的土地、场所，这就需要当地的就业部门能够满足更多用工的需求。如果政府可以通过人力资源大数据平台为当地的企业提供相应的人力资源匹配，实现劳动力的输出，就能吸引产业在当地稳定下来，这是一个比较有效的产业闭环。对于产业来讲，由于公司为它提供了有效的劳动力输出，所以它也是按人头付给公司相应的服务费。

对于公司来讲此项业务可复制力较强的原因是：一方面有政策层面的驱动，各地政府需求非常迫切；另一方面企业用工没有办法精准匹配数据，造成就业信息不对称，甚至出现用工荒现象。公司在 G 端和 B 端都有相应的模式进行推广，且公司作为政府的服务商，与人力资源企业是合作的关系，不构成竞争的格局，我们有信心能将此项业务逐步做大。感谢您的关注！

问题 12：公司上半年传统业务的毛利率有所上涨，而三代卡的毛利率下降是的主要原因是广西铺设的一批德生宝，请问德生宝是分在传统业务类还是三代卡业务类？

答：您好，德生宝终端划分在“一卡通及 AIoT 应用”业务类，原因是铺设这批社保便民服务终端设备是广西发行第三代社保卡的前奏建设；而“传统社保卡及读写设备”业务是指一代卡、二代卡及传统的读写器设备，例如北京计划从一代卡直接更换为三代

| | |
|----------|--|
| | <p>卡，但目前尚未启动发行三代卡，仍存在补换一代卡的需求，这块业务预估未来将呈现下滑态势甚至慢慢萎缩，这是符合产业规律和业务发展逻辑的。感谢您的关注！</p> <p>问题 13：公司上半年度研发费用大概 2,000 多万，研发人员的占比也比较高，是否因为不同地区的银行和政府会有各自的定制化需求，导致研发费用较高？</p> <p>答：您好，主要有两方面原因：（1）一方面是公司中台建设需要高端研发人员和资源的投入，且人力资源大数据平台、智能客服等，都将接入德生中台建设；（2）另一方面是定制化需求，公司主要对接人社端和银行端，有些地区的卡管系统有细微的差别，尤其是以第三代社保卡为载体的居民服务“一卡通”建设，对比传统的二代卡卡管系统定制化需求会高一些。公司前期的研发投入随着业务的落地将逐步转化为成果，且随着各种政务服务的叠加，相信公司的市占率会逐步提升。感谢您的关注！</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2021 年 8 月 19 日 |