

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：2021-008

| | |
|---------------|---|
| 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 | 通过新时代证券报名参与电话交流会的线上投资者、招商证券、财通基金 |
| 时间 | 2021年8月24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 1：二代和三代社保卡的价格变化如何？第三代社保卡跟第二代有什么不同？基于什么原因需要置换三代卡？</p> <p>答：您好，（1）第三代社保卡的单卡价值比二代卡高，对于银行来讲，三代卡涉及到改造系统、铺设设备、建设场景等，因此三代卡的价格应以银行投入的用户价值来测算，一张三代卡的用户价值在 40 元以上；</p> <p>（2）三代卡不是一张简单的社保卡，很多城市地区把其定义为民生卡、城市卡或市民卡，三代卡的芯片容量增大，可同时接入很</p> |

多政务功能。从服务价值看，三代卡与二代卡区别较明显，二代卡的使用场景仅限于医院就医和药店买药，对接的政务功能不多，但三代卡有足够的芯片空间，通过对芯片空间进行分区，对接不同的政务接口，应用场景会更加广泛；

(3) 二代卡和三代卡之间存在兼容过渡期，在一定年限后，二代卡必须更换成三代卡，因为新的应用场景二代卡将无法兼容使用。感谢您的关注！

问题 2：如何看待三代卡的发放周期？以及如何看待政府、银行、公司这三者推动社保卡的发展周期？即：自上而下推动更快，还是由银行推动更快，或者公司推动整个三代卡的发展周期更快？

答：您好，社保卡的生命周期为 10 年，3-4 年后将陆续迎来三代卡发行的换发高峰；政府、银行和公司在推动三代卡的发展过程中扮演不同角色：

(1) 政府方面：政府驱动力度非常强，通过打破数据孤岛，实现多卡合一，便于政务服务、管理到人，三代卡可以作为载体实现政府的服务功能，因此在推行三代卡中，大多数地方政府力争 2-3 年内必须发完。

(2) 银行方面：银行的积极性非常强；新办和补换三代卡对银行来讲是合法合规的获客渠道，客户激活后，银行能留住该客户继续为其提供服务；目前普遍存在的情况是三代卡发卡银行远多于二代卡发卡银行。

(3) 公司方面：德生通过多年来为政府提供服务，积累了较深的行业经验，扮演着非常重要的服务商角色。在推行三代卡过程中，公司与政府和银行紧密合作，包括建设应用场景、卡管系统、铺设设备、制卡发卡等。感谢您的关注！

问题 3：社保卡 2-3 年发完后，可能还需要发放部分存量，那么到第四代社保卡又会有一个新的更换吗？公司的业务包括基于大数据的人力资源运营服务、社会保障事业运营服务等，发完三代卡后，后续基于社保卡的服务是否能维持公司业绩增长？

答：您好，第四代社保卡基本不太可能，随着社会的发展，将逐渐走向无卡化时代。三代卡以卡、码、脸相结合，会采集生物识别，制卡业务不是公司发展的重点，卡片只是公司提供服务的一部分，公司未来的发展规划不是简单的社保卡服务商，而是一个城市不可或缺的运营服务商，将陆续提供与社保相关、基于社保衍生的民生服务，这些服务产生的价值，可能通过政府、银行、人力资源公司或产业实现变现，主要体现在几个方面：（1）对前期已安装的设备与系统进行持续维护，由银行承担相应的费用；（2）随着政务服务功能的不断叠加，银行服务场景的不断打造，产生更多的持续运营服务费；（3）结合人力资源大数据、居民服务“一卡通”等平台，帮助政府在数据运营过程中，基于每个人产生的数据画像进行更精准的定制化服务。

目前已进入三代卡发行阶段，政府等各方面的数据服务已打通，未来将以社保卡为载体实现多维度的管理服务，并通过不断叠加新的场景、功能和服务，逐步提升卡的附加价值，未来市场空间巨大且具有可持续性。感谢您的关注！

问题 4：请问今年下半年会有哪些新的省市启动第三代社保卡发卡？还有哪些省份继续放量？

答：您好，河北、四川、江苏、安徽等省份都会陆续放量；公司目前参与三代卡发行的地市约为 60 个，其中在江苏、安徽、海南等地方放量较为突出。感谢您的关注！

问题 5：公司和华为签订的合同是采购合同，但是北京一卡通的运营是公司参股的北京惠民数字科技公司（以下简称“惠民数字科技”）负责。华为的合同应该是惠民数字科技为甲方，理论上公司和华为是一种共同推广的合作关系，是这样理解吗？

答：您好，公司是惠民数字科技的参股方，持有 5%的股份。在北京民生卡项目的合作上，华为是总集成商，北京软通智慧科技有限公司（以下简称“软通智慧”）为联合投标方，公司为分包商，该项目通过公开招标，惠民数字科技先跟华为、软通智慧签订协议，再根据项目需求和公司签订分包协议。感谢您的关注！

问题 6：行业和市场一直认为第三代社保卡在身份认证和安全性能方面有优势，是天生的数字货币载体，明年初冬奥会是我国数字货币第一次大规模商用，北京惠民数字科技公司会参与，有券商把公司列为数字货币场景搭建的优势企业，请问是否可以介绍一下情况？

答：您好，目前该项目尚在商谈中，如果公司有机会参与，还需要经过相关认证。感谢您的关注！

问题 7：公司研发人员和研发投入的情况如何？包括未来数据业务及后续服务业务的投入情况。公司对下半年到明年社保卡发放情况及项目推进情况的展望？

答：您好！（1）公司业务类型偏应用类，研发占比较大，公司成立了华东研发中心、西南研发中心，能及时响应客户的定制化研发需求，做到行业内领先的卡管系统。另外，公司从去年开始搭建德生中台，目前处于技术中台开发阶段，未来人力资源大数据、C 端智能客服、农村电商运营、待遇资金发放等系统都将接入到公司的大中台。同时，公司也吸纳了一批高级研发人才，未来研

发投入将持续增长。

(2) 今年上半年公司净利润实现同比增长 47.5%，下半还会继续努力，公司目前转型比较顺利，所处行业具有一定周期性，总体下半年情况会比上半年好。感谢您的关注！

问题 8：公司跟竞争对手或者说友商相比的优势大概是哪些方面？

答：您好，优势主要是公司具有较高的服务壁垒，也就是公司的综合运营服务能力。主要体现在：

(1) 公司在社保行业扎根二十多年，对整个行业了解透彻，从“一卡通”业务分解来看，公司在每一板块都有友商，如：制卡方面，有卡商；发卡设备方面，有终端设备商；系统改造方面，有软件开发商。公司的综合运营服务能力在行业内较为突出。

(2) 基于大数据的人力资源运营服务是公司独创的商业模式，公司通过帮政府搭建人力资源大数据平台，为政府提供就业动态化管理服务，并赋能人力资源公司，实现市场端的产业服务闭环；目前在这一领域还没有形成明显的竞争格局，公司希望通过连接政府端与市场端，真正为国家解决就业方面的难题。感谢您的关注！

问题 9：人力资源业务方面公司已经有了首创性的试探和突破，后续在业务产业链上是否考虑通过并购的方式进行拓展？

答：您好，目前人力资源行业发展已非常成熟，招聘、培训、职教、代缴社保和公积金等业务在市场上都有对应的人力资源公司经营，且市场秩序有待逐步规范。政府和市场迫切需要通过科学的方法解决就业人群的管理问题。基于大数据的人力资源运营服

务是公司打造民生服务生态中的一项战略级业务，公司将在此业务上树立更多的标杆项目，通过打通政府与人力资源公司之间的纽带，借助上市公司这一平台，吸纳优秀的人力资源公司，形成人力资源运营服务的生态圈。感谢您的关注！

问题 10：公司的人力资源业务是运营商或人力资源公司主动寻求合作还是公司自行进行业务拓展？

答：您好，通常是人力资源公司想为政府提供服务，主动找常年为政府提供服务的服务商进行合作。感谢您的关注！

问题 11：公司各类业务营业收入拆分以及其占比是多少？

答：您好，公司的营业收入结构主要分为：传统社保卡及读写设备、一卡通及 AIoT 应用、人社运营及大数据服务。其中一卡通及 AIoT 应用业务包含制发三代卡、铺设与三代卡有关的发卡设备及应用系统建设，该业务营业收入对比上年同期增长 90%以上。近两年是发卡设备铺设及应用系统搭建的高峰期，去年较前年有 100%的增速，今年上半年较去年上半年有 80%以上的增速，业务体量较大。感谢您的关注！

问题 12：就季节性而言，公司大部分收入在第四季度吗？

答：您好，根据近几年的情况，公司下半年营业收入比上半年高；随着客户逐渐由 G 端转向 B 端，周期性会减弱，但下半年依旧会是高峰期。感谢您的关注！

问题 13：二代卡和三代卡是用户价值有什么区别？单客户价值的

波动范围广吗？

答：您好，去年体现的用户价值是单卡的价值约为 26 元，今年上半年单卡价值约 31 元。卡单价提升的原因在于：三代卡通过铺设设备、搭建系统、对接更多政务功能，可以应用在更多的民生场景，因此三代卡的价格应以投入到用户的价值来测算，对于银行来讲，一张三代卡的用户价值平均在 40 元以上。一个区域的单客户价值相对比较稳定，不同区域会有所差别，主要与人口规模、场景建设需求相关。感谢您的关注！

问题 14：公司主动找医疗机构、农村电商服务点等进行合作，还是找银行寻求合作？

答：您好，目前银行的积极性普遍偏高，因为银行缺少获新客的渠道和来源，新办和补换三代卡对银行来讲是非常重要的获客渠道，公司通过建设应用场景，能帮助银行获客并活客。尤其公司在卡管系统建设方面处于领先地位，为搭建新应用场景做了很好的铺垫。感谢您的关注！

问题 15：目前三代卡的发卡节奏如何？

答：您好，目前处于三代卡发卡前奏（铺设设备和建设卡管系统）的高峰期，预计从明年开始将逐步进入三代卡发行高峰期。感谢您的关注！

问题 16：人力资源这块业务未来的市场规模预计是多少？

答：您好，各地都有人力资源平台建设的需求，类似毕节劳动力信息调查，目前公司服务的地市有 150 多个，其中约数十个城市有较强的意向推动就业大数据平台建设，做好当地的用工管理。

| | |
|----------|------------------------------------|
| | 因各地的产业需求不同，大部分城市会逐步形成商业化落地。感谢您的关注！ |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2021年8月24日 |