

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：2022-004

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 checked="" 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	通过“德生科技投资者关系”小程序参与网上业绩说明会的投资者
时间	2022年4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、财务总监兼董事会秘书陈曲女士、独立董事沈肇章先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题 1：魏总好，公司在 2021 年三代卡发了 2,500 万张，市占率大约有多少？我看公司年报显示劳务外包支出同比 2020 年有大幅度增长，按照公司现有产能制造部门产能大约有多少？公司现在对于三代卡的定义是发卡小高峰，对于未来的高峰期有没有规划新的产线做准备？</b></p> <p>答：您好，2021 年预计全市场发卡量在 7,000 万张，公司的市占率在行业中处于领先地位。当前市场芯片供应紧张，但公司已至少预留了 5,000 万张以上的产能，如果供应链端有所突破，还会更多。对于明年及以后，我们预计发卡量还会有进一步的大幅增</p>

长，公司对此已开始着手进行提前准备。感谢您的关注！

**问题 2: 公司 2021 年第三代社保卡市场占有率如何？2022 年一季度发卡量多少？业务开展受疫情影响严重吗？北京民生一卡通的推出有无时间节点，公司能否参与北京第三代社保卡发卡业务？**

答：您好，公司 2021 年全年发卡约 2,500 万张，全市场预计发卡 7,000 万张左右。一季度是发卡淡季，2022 年一季度发卡量为 883 万张，其中三代卡 830 万张，是 2021 年 1 季度三代卡发卡量的 3.6 倍。当前疫情给公司的客户沟通确实带来了不便，但政府在保就业、保民生领域的投入加大也客观上增加了公司的业务机会。北京目前已针对志愿者发了一部分第三代社会保障卡（北京民生卡），随着系统测试验证结束，等上级通知，即可面向社会开放，预计年内可以发行。公司作为北京一卡通的主要服务商之一，肯定可以参加北京第三代社保卡发卡业务。感谢您的关注！

**问题 3: 董事长您好，2022 年，公司预计可以发放多少张第三代社保卡？**

答：您好，三代卡当前进入发卡高峰期，保守估计，我们预计今年发卡量在去年基础上会有翻倍左右的增长。感谢您的关注！

**问题 4: 除社保卡外，公司是否还参与其他智能卡、金融 IC 卡等的制发卡业务？**

答：您好，公司从 2004 年开始，就一直专注于做社保卡、以及围绕社保卡的一系列发行服务、应用场景服务，所以公司在以社保卡为载体的一卡通建设上有领先优势，真正让社保卡实现“多卡合一、一卡通用”；公司是一家在社会保障体系下纵深发展的标杆企业。感谢您的关注！

**问题 5：请问董秘，第三代社保卡是全民推行还是可以选择性发行，像我们浙江直接可以在支付宝生成电子社保卡，这样的话不是直接跳过三代卡了吗？**

答：您好，电子社保卡与实体社保卡的关系是：一一对应、唯一映射、功能相同、状态相通；如果您的二代社保卡没过期，或不用非接功能，直接通过类似支付宝的签发渠道生成电子社保卡也可以；但随着三代卡的一卡通服务功能的逐步普及，银行服务竞争意识的加强，居民最终还是會用到三代卡。感谢您的关注！

**问题 6：社保卡应用场景还存在哪些丰富的可能性？**

答：您好，社保卡本身是一张“民生大卡”，将会承载所有的政务服务功能，成为政府管理、服务到每一位居民、提高政府治理效率的抓手，它集合了“身份认证”和“小额金融消费”两项重要的应用，在公共交通、文化旅游、人才服务、资金收支、保障服务等民生类场景中，发挥着越来越突出的作用。感谢您的关注！

**问题 7：2022 年的三代卡发卡量的公司有预测数据吗，大概能达到多少？**

答：您好，根据一季度发卡量来看，三代卡有翻倍的增速，今年将确保保持这个增速。感谢您的关注！

**问题 8：今年三代卡发卡量的增长趋势您认为大概是什么样的情形？**

答：您好，三代卡的发卡量会保持高速增长的趋势。感谢您的关注！

**问题 9：粗略计算 2022 年单卡价值在 22 元左右，公司预计后续单卡价值呈增长还是下降趋势？**

答：您好，随着公司在卡应用领域的业务不断深化，长期来看单卡价值一定是提升的，目前我们在部分地区可以实现 40 元以上单卡收入，预计未来会更高。从短期来看，因为发卡量增长过于迅速，不排除因为基数过大导致短期单卡价值出现波动，但长期增长趋势不变。感谢您的关注！

**问题 10：社保卡上加载数字货币的功能能给公司带来哪些有利的影响？**

答：您好，社保卡有望成为数字人民币核心应用场景之一，首先，社保卡可能是数字人民币硬件钱包的形态之一；其次，数字人民币形态下央行可能推出直达实体经济的货币政策工具，例如精准扶贫；由于社保卡跟个人身份直接绑定，有望成为最佳实践工具；而公司在社保卡应用场景方面有绝对优势，社保卡上加载数字货币的功能将有利于公司场景运营的深入拓展。感谢您的关注！

**问题 11：魏董您好，请问北京第三代社保卡有大概时间规划吗，预计 2022 年是否可以发放？**

答：您好，北京目前已针对志愿者发了一部分第三代社会保障卡（北京民生卡），随着系统测试验证结束，等上级通知，即可面向社会开放，预计年内可以发行。感谢您的关注！

**问题 12：公司在数字货币有技术储备，应用和推广有没有什么难点？**

答：您好，数字人民币的应用受政府和央行的政策及规范影响，当前处于应用规范确认的过程中，公司在积极对接部分地市人社

部门、商业银行和芯片厂商等，一旦确认，德生可以利用已建立的场景优势迅速推广，并将进一步带动德生业务增长。感谢您的关注！

**问题 13：公司身份证终端设备能否适用电子化身份证的要求？**

答：您好，完全可以适用，而且公司在身份证终端的场景建设和运营服务方面，有绝对优势，与数家大厂和运营商有战略合作。感谢您的关注！

**问题 14：2022 年一季度人力资源信息服务订单额增长较快，从业务角度来看，请问是季节性因素多一点，还是业务开拓开始逐步放量，这块业务公司有没有具体量化的增长预期？**

答：您好，该部分业务放量是因为业务的良性增长，当前人力资源相关业务的基数还太小，远还未达谈论季节性波动的时候，主要的增长均是由客户服务内容的增加，以及新客户的开发导致。由于该业务当前在总体业务占比不大，但市场机会巨大，我们预计该项业务的未来增速将大于公司业绩的整体增速。感谢您的关注！

**问题 15：除了三代社保卡以外，公司的第二发展曲线如何？发展空间有多大？能否帮助公司进行转型？**

答：您好，除了第三代社保卡，公司现在着力于在“人社运营及大数据服务”发力，作为公司的新的增长曲线。具体而言，包括核心业务人力资源大数据开发、智能客服、乡村振兴、社保金融等。其中人力资源业务至少数百亿空间，其中政府服务 100 亿（每个城市 2-3000 万的规模，全国约 400 个城市），人力资源运营数百亿市场空间（每个城市至少 10 万精准服务对象，人均产值

1-5000 元)。我们已在标杆城市贵州毕节实现了成功的商业模式打样，且正在快速向其他城市复制。该业务具有充分的稀缺性，竞争力强，足以支撑公司发展为数倍当前的业务规模。其余业务也分别至少有数十亿市场空间，绝对足够支撑公司转型。感谢您的关注！

**问题 16: 金色华勤这块业务如何与现有业务结合？灵活用工市场是面向企业还是终端客户？目前人力资源业务最新进展？**

答：您好，（1）公司在基于大数据的人力资源运营服务业务上，通过为 G 端建立人力资源大数据平台，对当地就业情况进行动态管理，并提供相应的运营服务，盘活当地的就业状况，将政府服务触达到 C 端；金色华勤刚好具备服务 C 端和 B 端的能力，公司通过结合金色华勤的市场化运营能力，有效为 G 端提供更加完善的人力资源运营服务；（2）灵活用工市场同时面向企业和终端客户；（3）根据公司前期的考察，目前贵州全省正加紧推动基于大数据的人力资源运营服务，同时，广西、安徽、湖北、四川等省份均存在商机，公司将根据已有的服务模式推广到更多的城市，帮助政府逐步落地相关就业服务。感谢您的关注！

**问题 17: 魏总好，我注意到公司这两年，通过“系统+服务”助力政府部门发放资金，2020 年累计 262 亿元，2021 年累计 460 亿元，这部分资金发放公司有没有一定比率的手续费？**

答：您好，该部分业务的收费模式各地存在一定的差别，按比例提点和固定服务费皆有。我们在政府资金发放领域积累的经验，预计将诞生新的模式空间，如政府消费券的发放、以及和数字货币的结合等。随着新的商业模式诞生，也将有新的客户结算方式。感谢您的关注！

**问题 18: 在政务数据服务方面公司每年大概可以承接几个地市级政务项目?**

答: 您好, 公司目前有业务触达的城市有 200 个, 其中深度服务的城市有 150 多个, 每年差不多有三分之一以上的城市有数据服务方面的需求和商机, 为此公司已在两年前成立了大数据业务部和中台开发中心, 应对各地市的数据服务业务。感谢您的关注!

**问题 19: 21 年年报和今年一季度报告都显示现金流比较紧张, 特别是去年的经营现金流量净额是流出的, 以往都是流入的, 请问是什么原因?**

答: 您好, 去年底有收到客户的银承汇票, 在贴现后发现会计准则有新规定, 此款只能纳入“筹资活动现金流”, 待票据到期时才能纳入“经营活动现金流”, 由于汇票金额较大, 所以去年底的经营现金流影响较大; 另外, 一季度一直是公司业务回款的淡季, 我们已采取措施加强回款的跟进工作。感谢您的关注!

**问题 20: 2022 年财务预算收入、利润增长 30-60%, 请问这一块具体考虑了哪些业务因素?**

答: 您好, 一方面是考虑了三代卡增量带来的收益增长, 另一方面是公司储备的社保运营服务业务(含人力资源运营服务、C 端智能客服、社保金融服务、电商运营服务)已逐步放量, 将在今年的经营数据上有较好的呈现。感谢您的关注!

**问题 21: 从财报来看, 公司存货、应收高企, 现金流下滑明显, 费用增长亦较快, 2021 年成本和费用绝对额增长已超过收入的增长, 呈现出增收不增利的趋势, 请问相关原因以及后续如何控制?**

答: 您好, 随着三代卡高峰的到来, 围绕着三代卡的应用、运营

服务业务增长迅速，公司在此也投入了大量的人力和物力，体现了公司应对业务高速增长的信心；疫情状况对公司的发物流够成了影响，但公司争取将影响降到低点，今年加强了主要资产的管理并纳入重要的业务考核体系，后续这些投入和控制的积累将快速形成收入；公司历年的综合毛利率和净利率水平始终保持较好。感谢您的关注！

**问题 22：社保卡、社保服务终端及耗材、社保信息化服务三块业务的营收分别是怎样的？**

答：您好，以上分类是公司 2020 年度以前的业务分类，从 2020 年度开始，公司已将业务分成“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”这三类；2021 年度公司“一卡通及 AIoT 应用”业务实现营收 56,665.03 万元，其中，三代卡收入为 20,556.34 万元，同比增长 203.84%，社保卡综合应用方案收入为 36,108.69 万元，同比增长 41.27%。感谢您的关注！

**问题 23：地市级政务项目的利润率平均在什么水平？**

答：您好，这个根据项目的商业模式来确定，有些项目是政府付费，大部分项目是银行付费，且银行付费有按服务量结算的；公司综合毛利率水平一直保持在 40-45%，净利率水平在 10-15%。感谢您的关注！

**问题 24：请问公司如何考量现金流问题，业务规模持续增长背景下，叠加疫情的影响政府客户回款是否正常，如何控制风险？**

答：您好，公司历年是有存在应收账款周期较长的问题，但公司从未发生过坏账、或完全无法收回的款项，随着公司的业务逐步转向直接与银行对接收款，公司的回款情况会越发顺畅；同时，



公司会加强合同管理，对结算周期条款做好合理安排。感谢您的关注！

**问题 25：尊敬的董事长和董秘您好，公司 2022 年度 30%-60%的业绩目标是不是太保守了，这个业绩增长，股价难以增长，董事长定增的那两个亿还不如放高利贷。**

答：您好，本着对投资者负责的原则，我们考虑到经营中的市场风险，公布的业绩目标确实是保守的目标。定增资金我们会在监管要求的范围内做合理配置，最大化使用于产业发展，创造最佳的 ROE。感谢您的关注！

**问题 26：定增进行到哪个阶段了？**

答：您好，目前已过年报、一季报窗口期，正在进入登记、上市审核阶段，公司会按要求披露上市情况。感谢您的关注！

**问题 27：目前这个行业的市场竞争格局是怎样的？**

答：您好，当前在三代卡的发放领域，公司是行业头部供应商之一，2021 年全年市场发卡量约 7,000 万张，其中公司发卡约 2,500 万张。在居民服务一卡通领域，公司的解决方案能力是全市场领先的，在人力资源服务领域也具有商业模式独创性，竞争对手较少。综上，公司在发卡领域面临部分友商的竞争，但竞争位势处于行业头部。在一卡通、人力资源服务领域，因公司的解决方案和商业模式独创性，直接竞争对手不多。感谢您的关注！

**问题 28：地市级政务服务预计能有多大的增长空间？**

答：您好，目前地市级政务服务的需求很旺盛，尤其在建立数字化、统一化、标准化的服务模式上，如：近两年国家的就业资金均在千万级以上；随着国家要求的全国建立统一化市场的目标逐

步实现，各地自上而下的推动力度会加大，服务空间将会与日俱增。感谢您的关注！

**问题 29：未来几年内除了社保卡领域之外，公司在其他领域是否会有一些新的利润增长点出现？**

答：您好，社保卡是公司的基础业务，也是公司的第一增长曲线。公司目前的业务梯队结构健康，既有贡献收入利润的社保卡业务，也有贡献未来空间的运营服务业务（如人力资源业务、农村电商业务等），还有大量正在快速放量的新技术创新业务（如智能客服等）。其中，人力资源服务业务面临的市场空间至少数百亿，公司在该领域不仅有毕节成功打造的 2G 服务模式样板，也有收购金色华勤带来的 2C 运营服务能力，当前该业务在总体收入占比不大，但增长趋势强劲，预计未来的业务规模将数倍于现在上市公司的总体业务体量。同时，随着社保卡全面接入数字货币的应用场景，将为公司引爆全新的市场空间。其商业模式存在更多的演变形式，预计也将成为公司增长的亮点业务。此外，智能客服业务是公司在 AI 领域推出的标准化可复制产品，是标准的 SaaS 模式，也将迎来高速增长。感谢您的关注！

**问题 30：公司最近两年走上发展快车道，市值管理方面管理层也比较尽心尽力，但是效果不佳，缺少长期价值投资者，请问公司如何看待这个问题？公司管理层是否有信心二级市场进行增持？**

答：您好，如各位投资者所见，近期在整个资本市场出现回调的情况下，公司的股价出现了一定程度的回调，虽然我们交出了年报增长 29%，一季度增长 109% 的成绩，且全年预计增长 30-60%，仍未扭转这样的趋势。我们认为这是多方面因素决定的，当前的市场环境处于悲观情绪的杀跌过程当中，泥沙俱下，我们作为一家中小市值股票，难免受到市场整体情绪的影响。在恐慌环境中，

	<p>难免会出现错杀和低估的情况，正如茅台也曾跌至 8 倍 PE，但这丝毫不影响茅台成为一家长期成长的伟大公司。德生科技的事业是星辰大海的伟大征程，眼前的波动恰是恐慌情绪下带来的投资机会，短期市场是投票器，长期则是称重机。毫无疑问，公司的价值中枢是不断提升的，每一次低估和错杀都是投资者的机会。我们会继续努力在做好产业增长的同时，服务好投资者，实现公司价值的持续增长。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 31：魏总陈总您好，很高兴看到我们的公司步入了增长的快车道，作为一个投资人也希望我们公司在市值上能有一个很大的提升来体现我们公司的价值，好酒也怕巷子深，希望公司能多向投资机构宣传一下，多组织调研等活动，大力宣传公司的企业文化，让大家都能看到公司的价值，谢谢。</b></p> <p>答：您好，非常感谢您的建议，目前受疫情影响，公司的交流活动多以线上为主，若您方便可以直接与我司董事办（020-20118777）联系，我们给您做一次线上互动；另外公司每月中旬会安排一次开放日活动，欢迎您能来公司调研交流，后续我们也会采取网络直播、云端调研的方式，加强公司价值的传播，以应对“后疫情时代”所带来的路演受限的问题。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 18 日