

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：2022-005

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	通过光大证券报名参与电话交流会的线上投资者
时间	2022年4月16日10:00-11:30
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>2021 年度报告&2022 年第一季度报告解读：</p> <p>公司2021年实现营业收入74,263.83万元，同比增长32.03%，净利润93,36.32万元，同比增长29.51%，属于上市公司股东净利润9,154.54万元，同比增长26.86%。</p> <p>从产品角度分析，公司以第三代社保卡为载体的居民服务“一卡通及AIoT应用”业务成果突显，2021年度实现营业收入56,665.03万元，同比增长75.30%；“人社运营及大数据服务”持续创新，全国城市运营服务网络效率极大提升，实现营业收入同</p>

比增长30.18%；从区域角度分析，华南及华东区域为公司优势地区，华北区域业务扩展成效显著，2021年度华北、华南、华东地区收入分别同比增长150.33%、59.72%、42.18%。

公司作为国内领先的民生综合运营服务商，目前业务覆盖25个省份，150多个城市，已经形成了较高的服务壁垒及差异化优势，从2021年第四季度开始，行业趋势给公司带来了业绩的高速增长，2022年第一季度营业收入和净利润分别同比增长41.82%和108.60%，其中，“一卡通及AIoT应用”及“人社运营及大数据服务”两大类主营业务在2022年第一季度的新签订合同金额也快速增加，同比增长82.12%和385.11%，体现了公司以“社保卡”及以“居民”为核心的服务业务拓展取得显著成效。

2022年度，公司将紧抓第三代社保卡发行高峰带来的市场机遇，加强以“社保卡”、及以“居民”为核心的服务业务拓展，协助政府服务到人、管理到人，并在全国范围内加速推广，提升每个城市的服务价值，实现更多营业收入，给投资者带来更好的回报。

问题 1：目前公司三代卡市占率多少？之后市占率还有可能提升吗？

答：您好，公司2021年发放三代卡约2,500万张，全国预计发三代卡约7,000万张；相比较第二代社保卡“集中分配式”的发卡模式，第三代社保卡体现“零散快速式”发卡，公司凭借多年来深耕社保民生领域积累的客户和技术优势，在居民服务“一卡通”领域不断完善“以服务推动发卡”的业务模式，并在景区、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，为第三代社保卡的发行和运营建立了较高的服务壁垒，未来公司三代卡市占率会逐步提升。感谢您的关注！

问题 2：公司与其他卡商（如：楚天龙）相比，优势在哪里？

答：您好，（1）综合运营服务能力：公司作为居民服务“一卡通”的运营者，深耕社保民生行业多年，目前已形成较高的服务壁垒及差异化优势，围绕社保卡这一载体，可提供社保卡制发、与场景建设有关的设备、系统建设、及运营管理服务，具备全产业链的综合服务能力，其中，基于长期在社保行业积累的经验，公司承接近 10 个省份、地市的卡管系统（如：北京市民生卡一卡通管理系统、河北省社会保障卡管理系统等），体现了公司在系统建设、服务方面具有先发优势及突出的核心竞争力；

（2）完善的社保服务体系：公司围绕社保卡的实名属性、金融特性，通过完善的服务体系，有效提升社保卡的政务服务效能，发挥社保卡“实人实名实事”平台的作用，如：公司以人工智能知识图谱为核心，打造社保、政务咨询经办一体化 C 端智能客服产品；通过与中国银联合作助力政府落地惠民惠农财政补贴资金“一卡通”发放监管服务等。感谢您的关注！

问题 3：社保卡若加载数字货币钱包，将对公司未来的经营有什么影响？

答：您好，（1）数字货币是国家大力推行的未来货币形态之一，数字货币的便捷支付功能也与第三代社保卡的 NFC 支付功能高度契合，二者将互相促进，为第三代社保卡提供更多的应用场景，因此社保卡可能是数字人民币硬件钱包的形态之一；（2）公司一直致力于拓展社保卡的应用场景建设，在社保卡应用场景方面有绝对优势，如：公司在身份识别、智能支付、补贴发放等众多场景均具有丰富的经验，未来，若社保卡加载数字货币功能，将有利于公司深入拓展场景运营，对推行三代卡的发行产生积极的影

响。感谢您的关注！

问题 4：北京民生一卡通项目进展如何？与华为技术、腾讯云合作的具体合作模式如何？

答：您好，（1）公司作为北京民生一卡通的主要服务商之一，深度参与该项目的建设，目前北京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，等待上级部门的通知，即可面向社会开放，预计年内可以发行；（2）华为技术、腾讯云在很多城市建了政务云底座，但云端的运营服务需要借助服务商提供相应的支持，在居民服务“一卡通”项目上，华为技术、腾讯云作为技术总集，公司提供三代卡相关的软件开发和硬件产品，双方强强联合、优势互补，例如：在腾讯云的带领下，已落地河北省保定市居民服务“一卡通”；未来在上述优秀合作伙伴的协同下，公司在居民服务“一卡通”领域的业务将加速发展，并加快落地更多的城市级“一卡通”。感谢您的关注！

问题 5：目前公司在人力资源服务业务上发展如何？

答：您好，（1）基于大数据的人力资源运营服务业务是公司独创的商业模式，公司通过为政府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，去年公司顺利承接贵州省“毕节市全口径劳动力大数据分析应用平台”，完成了全市 500 多万劳动力数据采集，并建立常态化数据采集、更新、应用和管理机制；同时，2021 年公司成功收购了北京金色华勤数据服务有限公司（以下简称“金色华勤”）51%股权，金色华勤的核心业务是为城市灵活就业群体提供移动互联网端的运营服务，本次收购直接提升了公司服务个人用户的互联网运营能力，是公司商业模式的

	<p>一次重大升级，首次实现了 2G 的“项目实施”向 2C 的“互联网运营”的跨越。</p> <p>(2) 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！</p> <p>问题 6：公司在 2021 年收购北京金色华勤数据服务有限公司，对公司的业务、财务有什么帮助？</p> <p>答：您好，（1）金色华勤孵化的“亲亲小保”APP，通过对 B 端（小微企业、创业群体）、C 端（自由职业者、灵活就业人员）提供人事外包、劳务派遣及社保等相关运营服务，目前注册用户已达 300 多万，付费企业接近 3 万家。在大数据平台业务的探索上，公司类似数据的“搬运工”，通过整合多部门的海量脱敏信息，为 G 端（政府）建立人力资源大数据平台，塑造个人精准画像，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。</p> <p>(2) 金色华勤是一家具有持续盈利能力、且成长性强的公司，目前双方已成功合作贵州省“毕节市全口径劳动力大数据分析应用平台”的运营服务，2021 年金色华勤完成了全年业绩承诺，第四季度对公司的利润贡献约 400 万；未来，双方将继续相互赋能、优势互补，帮助政府为 C 端、B 端提供精准的就业服务，稳打稳扎成为城市不可或缺的服务商。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 16 日