

证券代码：003040

证券简称：楚天龙

楚天龙股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：【2022】0508

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 <u>投资者线上交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2022年5月8日 10:00—11:00
地点	通讯方式
上市公司接待人员姓名	副总经理、财务负责人 袁皓 董事会秘书 张丹 证券事务代表 孙驷腾 投资者关系经理 陈颖
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流主要内容：</p> <p>2021年在社会经济环境和行业环境整体呈现机遇与挑战并存的发展态势下，公司积极应对全球芯片供应短缺等复杂的产业挑战，科学的进行新冠肺炎疫情常态化防控，通过调整产品结构，加大智能化、数字化设备等领域的研发和投入力度，使得公司业务整体保持了增长。2021年度，公司实现营业收入13.09亿元，较去年同期增长27.67%。其中，智能卡业务实现收入7.03亿元，在发卡量和收入金额保持增长的前提下，占全部营业收入的比重由2020年的65.50%下降到本年的53.74%，公司多元化的经营战略取得初步成果。</p> <p>在社保领域，公司社保卡销售量占全国每年新增社保卡持卡人数的比例较高，稳居社保卡细分领域龙头地位。在通信领域，获得中国移动“2021年一级集采优秀供应商”中唯一一家A类评级供应商(SIM</p>

卡类产品), 获得中国电信“2021 年度供应商保障贡献奖”等多项荣誉。受宏观政策驱动, 全国各级人社机构自去年下半年始, 积极推进第三代社保卡发行工作, 加之我国 5G 行业近年来得到高速发展, 物联网卡等需求不断攀升, 公司的社保卡、通信卡业务收入及订单总量自 2021 年四季度开始大幅提升。

公司的数字人民币产品矩阵初步形成, 用户侧、发行侧、受理侧、系统侧产品均已完成基础技术积累以及原型产品研发, 其中用户侧、受理侧以及系统侧已有一部分产品开始商用。

公司参会代表在简单介绍公司基本情况以及 2021 年度和 2022 年一季度整体经营情况后, 就分析师、参会投资者提出的问题进行了交流回复, 具体交流情况如下:

问题 1: 今年全年乃至明年, 对于公司主营业务中的几类智能卡, 公司预期业务发展是怎样的趋势? 驱动因素有哪些?

交流回复: 随着 5G、千兆光网等新型信息基础设施建设覆盖和应用普及全面加速, 预计通信卡、物联网卡的发卡量将持续增长。截至 2021 年底, 我国移动电话用户规模 16.43 亿户, 物联网终端广泛应用于智慧公共事业、智能制造、智慧交通等领域, 这 3 个重点领域部署的物联网终端分别达 3.14 亿、2.54 亿和 2.18 亿户。第三代社保卡的增长趋势也很明显, 分析其原因, 主要是有些省份此前发行的社保卡已到换卡期限, 具有换卡的刚性需求; 三代社保卡可叠加多功能行业应用, 与各类民生应用功能相结合, 因此呈现单一功能的社保卡向多功能的三代社保卡的升级需求。根据人力资源和社会保障部数据显示, 截至 2021 年底, 全国第三代社保卡持卡人数达 1.38 亿, 对比全国同期社保卡持卡人数的 13.52 亿, 三代社保卡还具有较广阔的增量空间。银行卡方面, 根据近年来银联发布银行卡数据来看, 银行卡整体发展相对稳定, 公司 2022 年一季度银行卡发卡量呈现下滑趋势, 主要是因为上游芯片供应紧张, 导致产能得不到满足, 今年乃至明年, 随着芯片供应得到缓解, 银行卡业务有望实现稳步增长。

问题 2: 公司的激励机制是怎样的? 后续是否考虑做股权激励?

交流回复：技术能力的强化离不开对高素质人才的吸引、培养和激励。公司根据发展战略制定了上市后的人力资源规划，未来将持续引入高素质研发人才，建立并完善多元化、深层次的人才培养机制，采用差异化薪酬结构及薪外奖励、股权激励等多种激励方式，充分调动人才的研发积极性，整合凝聚多方资源优势，打造一支高水平、多层次的人才队伍。公司如进行股权激励计划，也将及时发布相关公告履行信息披露义务。

问题 3：请问公司对三块主营业务的未来市场空间有何预期？

交流回复：智能终端、软件及服务两大板块的业务布局逐渐清晰，公司会进一步加大投入，深耕厚植，利用已经取得的核心系统平台项目中标入围的优势和实力，加快拓展省市区级项目，加速跑马圈地。

智能卡方面，公司主要围绕国内市场，与各大银行紧密合作。在整体银行卡行业稳步发展的同时，将紧跟各大合作银行的业务发展步伐，不断深化与合作银行的合作关系，始终保持同行业的先进水平，与银行卡行业发展实现同步。自第三代社保卡发行工作被提上日程以来，公司紧跟国家政策和行业动态，率先承担了第三代社保卡的试点任务，凭借多年来积累的多行业、跨领域的先进技术储备和项目实施经验，在第三代社保卡的发行与实施上，始终保持行业领先地位，能够很好地满足发卡单位基于三代社保卡的各类定制化功能开发需求。同时，为响应《“十四五”公共服务规划》中明确提出的“逐步建立以社会保障卡为载体的居民服务‘一卡通’”的公共服务体系的指示要求，公司将通过不懈努力，不断推广拓展社保卡应用场景。社保卡业务的推进还将推动其他相关业务的发展，例如数字化政务服务软件及平台服务等。

问题 4：公司判断银行卡及社保卡芯片未来价格趋势如何？

交流回复：芯片的价格变化主要受供需关系影响。2021年，全球芯片行业普遍供应紧张，各型号芯片价格均有一定幅度的上涨。银行卡价格在供应链整体上的传导速度相对比较慢。公司与国内主流芯片厂商都有合作，基于长远战略规划，与上游各供应商建立了紧密联系，在

2021 年整体芯片短缺的情况下，公司在社保卡、通信卡领域都取得了不错的发卡业绩，体现了公司较好的供应链管理能力和芯片价格最终还是依赖于全球供应链整体的发展。从短期看，芯片供应问题仍未得到根本性缓解，预计在今年底能够得到一定程度缓解。

问题 5: 数字人民币硬钱包未来一旦规模化发行，请问公司有何先发优势？

交流回复: 公司始终坚持“数字人民币应用软硬一体、线上线下场景相结合”的战略方针，凭借 20 年来在政府、金融、通信、交通等领域积累的技术优势、跨行业服务经验以及优质的客户资源，在数字人民币的用户侧、受理侧、发行侧以及系统侧等方面积极布局，在区块链、智能合约等一系列新兴的技术应该领域不断探索和演进。

作为较早从事数字人民币相关技术与产品开发的企业之一，公司积极参与数币硬钱包、支付模组及相关系统平台的技术研究工作。公司与数字人民币的多家国有大型商业银行运营机构保持了多年紧密的合作关系，对各银行招标及业务流程较为熟悉，在数字人民币业务的承接上具备先发优势。数币试点场景的落地，需要由运营机构、场景方以及供应商等多方通力协作，从数币开展试点业务至今，公司凭借多年来在政府、金融、社保、通信、交通、医疗等多行业、跨领域的服务经验，能够顺利拓展数币试点项目在多个行业场景的应用。公司积极参与数币试点，参与实施了多项具有示范意义的应用场景项目，此外，公司提前布局并持续加大数币相关技术的研发，不断完善数币相关产品的生产工艺及供应链管理，使得公司不仅在业务拓展方面，更在技术及生产管理方面保持了行业领先水平，未来，公司有望凭借各项竞争优势，实现数币业务的快速落地。

问题 6: 公司在数币场景应用方面有何布局？

交流回复: 随着今年 3 月数币试点范围进一步扩大，数币应用场景的落地推行工作也进一步加速，公司与各运营机构紧密合作，与交通、移动通信运营商、社保等行业客户持续沟通，持续优化数字人民币有关产品（用户侧、受理侧、发行侧和系统侧）的技术方案，探索并实

	施在体育赛事、交通出行、生活消费、政务服务等试点应用场景的落地方案。
附件清单（如有）	附：参会人员清单
日期	2022 年 5 月 8 日

附：参会人员清单

序号	姓名	公司
1	于成龙	海通研究所
2	张婷	方正富邦基金管理有限公司
3	常亚桥	华夏基金管理有限公司
4	卢扬	上银基金管理有限公司
5	杨林	海通研究所
6	胡纪元	长城财富资产管理股份有限公司
7	龚海刚	丹羿投资
8	王凝	兴合基金管理有限公司
9	李倩	进门财经
10	李威	东方证券股份有限公司
11	胡中原	华商基金管理有限公司
12	章海默	山证国际资产管理
13	吕伟志	景泰利丰基金有限公司
14	张同	深圳市凯丰投资管理有限公司
15	郑华航	上海东方证券资产管理有限公司
16	洪琳	海通研究所
17	江舟	东方证券股份有限公司
18	郭帅彤	建信基金管理有限责任公司
19	龚云华 1	申万菱信基金管理有限公司
20	吴春永	炬元资产
21	张宏	上海国盛集团
22	徐中华	渤海汇金证券资产管理有限公司
23	胡荣春	朱雀基金管理有限公司
24	徐小勇	长安基金管理有限公司
25	刘巍	中信自营固收
26	黄浩	上海涌津投资管理有限公司
27	方何	北京国际信托有限公司
28	卢毅	华宝基金管理有限公司
29	邓鹏怡	江苏时盈投资管理有限公司
30	曾文宏	诺德基金管理有限公司
31	郑宏达	海通研究所
33	刘蒙	方正富邦基金管理有限公司
34	刘备备	上海国际集团
35	陈永康	玄卜投资