

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：2022-008

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动（网络直播） <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	通过进门财经参与交流的 82 位线上投资者
时间	2022 年 5 月 18 日 15:00-16:30
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><b>问题 1：现在疫情进入常态化，看到贵公司也有数字哨兵产品，目前这个产品的推广进度怎么样？</b></p> <p>答：您好，（1）在当前疫情常态化的背景下，公司与数字广东联合研发推出“粤康码·数字哨兵”的数字化抗疫产品，目前已连通广东健康防疫综合防控平台，市民只需刷身份证、社保卡、扫粤康码，其健康码信息、核酸信息及疫苗接种信息便立刻在“粤康码·数字哨兵”上显示，有效提升防疫工作的精准化；</p> <p>（2）数字哨兵作为后疫情时代的刚需，目前公司的“粤康码·数</p>

字哨兵”已在广州、东莞、深圳、珠海等 8 个地市投入使用；公司作为社保卡一卡通场景建设的领先企业，随着数字哨兵产品的推广和普及，公司拓展的社保卡应用场景将加速落地推广。感谢您的关注！

**问题 2：目前三代卡还是有不少卡商在做，公司与其他卡商相比，最大的优势是什么？**

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“社保卡+”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和银行服务效能，随着居民“一卡通”项目的快速推进，公司与银行建立了深度合作共同推进第三代社保卡的发行，银行希望通过服务推动发行三代卡，而公司在居民服务“一卡通”上不断建设场景和提供运营服务，能有效帮助银行增强客户服务粘度，截至目前，公司已与 100+地市近 70 家银行签署主动发卡服务协议。感谢您的关注！

**问题 3：疫情对公司业务开展有什么影响吗？**

答：您好，（1）疫情冲击着经济，公司业务覆盖的部分城市在服务方案推广、应标、实施和验收等环节都有所延缓，疫情对公司

的发物流会有一定的影响，但随着 2021 年下半年全国进入三代卡发行的小高峰，全国各地市纷纷启动第三代社保卡的发行，目前三代卡的需求量在不断增加，公司通过加强供应端各环节的管理，力争订单能够如期供应，将影响降到最低点；

(2) 在后疫情时代，随着各地市政府逐渐加强数字化管理，以三代卡为载体的居民服务“一卡通”，能够帮助政府提高服务和治理的效率，公司作为一卡通的运营者，通过提供“社保卡+”全产业链的综合运营服务方案，将不断助力政府提升社会治理和公共服务能力。感谢您的关注！

**问题 4：看到贵公司的居民服务“一卡通”已经是在铜仁、阜阳等城市落地，想请问一下居民服务“一卡通”的模式具体是怎么样的？**

答：您好，（1）公司居民服务“一卡通”业务是一个综合运营服务体系，包含制发三代卡、铺设设备、建设卡管系统、实施运营服务等；目前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，提出“政府主导+市场化运作”的理念，通过政府招商引资的方式，与多个地市政府单位合资成立“一卡通”运营公司（如：铜仁市民生一卡通有限公司、阜阳市民一卡通有限公司），公司在业务上具有一定的主导权，同时通过与银行合作，全面开展当地居民服务“一卡通”的资金筹措、系统建设、场景拓展和运营服务等工作；

(2) 在建设以三代卡为载体的居民服务“一卡通”中，前期公司通过为地市提供三代卡和设备、建设卡管系统和场景等服务，助力当地实现多卡融合、一卡通用，后期随着政务服务功能的不断叠加，服务场景的不断打造，公司通过多场景应用打通民生数据，将持续在该地市提供运营服务。感谢您的关注！

**问题 5：如何看待三代卡的竞争格局？**

答：您好，（1）从整个行业来讲，从二代卡到三代卡的更新替换过程中，卡商在逐步减少，部分卡商也在进行转型，每个卡商都有自身的优势，目前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，公司也希望能跟社保行业的其他友商互相合作、取长补短，公平地在市场上获得更多份额；

（2）从公司自身来讲，目前公司深耕社保民生行业多年，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“社保卡+”全产业链的综合运营服务能力，行业领先地位突出；未来，公司将以社保卡为载体实现多维度的管理服务，并借助“以用卡促发卡”的三代卡主动发卡服务，构建三代卡场景应用生态，通过不断叠加新的场景、功能和服务，逐步提升社保卡的附加价值，协助政府服务到人、管理到人。感谢您的关注！

**问题 6：目前推行发放三代卡的节奏如何？是否只是靠政府单方面在推动？**

答：您好，社保卡的生命周期为 10 年，二代卡的发卡高峰期在 2013-2015 年，随着 2021 年下半年全国逐步进入三代卡发卡小高峰期，目前全国各地市都在纷纷启动三代卡的发行，预计 2022-2024 年这三年将是发卡的高峰期。政府、银行、公司三方面都在加速推广三代卡：

（1）政府方面：政府自上而下推行三代卡的政策力度非常大，目前政府的职能逐渐从管理型向服务型转变，需要一个抓手帮助其提高治理效率，三代卡作为一个实人实名的载体，具备唯一性，

能够实现多种应用场景，帮助政府服务、管理到个人，因此政府驱动发行三代卡的意愿非常强；

(2) 银行方面：三代卡发行涉及银行发卡份额的重新分配，新办和补换三代卡对银行来讲是合法合规的获客渠道，目前三代卡的发卡行明显比二代卡多，部分地区已完全放开发卡行资格，银行希望通过服务推动发行三代卡，获客并增强客户服务粘度；

(3) 公司方面：公司通过多年来为社保部门提供服务，积累了较深的行业经验，扮演着重要的服务商角色，在推行三代卡过程中，公司与政府、银行紧密合作，业务覆盖制卡发卡、铺设设备、建设卡管系统、打造应用场景等，具备社保全产业链的综合运营服务能力。感谢您的关注！

**问题 7：前阵子都在提数字货币，如果社保卡能够加载数字货币，对公司业务有什么影响吗？**

答：您好，（1）社保卡和数字货币具有天然的结合点，社保卡是一张实人实名的卡片，具有庞大的用户基数，且具备唯一性，将有助于数字货币的推广普及；而数字货币的便捷支付功能也与第三代社保卡 NFC 支付的功能高度契合，将为第三代社保卡提供更多应用场景，二者将会互相促进；

(2) 公司作为北京民生“一卡通”的技术规范参与起草的单位之一，深度参与了北京民生“一卡通”项目的建设，北京已有规划在社保卡上加载数字货币功能；同时，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 8：近期，李克强总理对全国稳就业工作电视电话会议作出重要批示强调，“帮助尽可能多的市场主体稳岗努力拓展就业岗位 确保完成全年就业目标任务”。请问公司在人力资源大数据服务方面目前的进展的是怎样的？**

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和创业型企业提供移动互联网端的运营服务，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）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 9：看到贵公司前阵子大股东完成定增，今年年报也进行了分红转增，在未来公司还有一些新的投资计划吗？**

答：您好，（1）从资本运作角度来看，公司自上市以来一直稳健地进行资本运作，目前已实施第一期股权激励计划和非公开发行股票项目，近期资本市场相对低迷，公司在 5 月初发布了回购股份方案，通过在资本市场低迷周期回购股份，为后期员工持股计划或股权激励做准备，增强内部员工的信心和凝聚力；

	<p>(2) 从投资方面来看，2021 年公司成功收购了北京金色华勤数据服务有限公司 51%股权，本次收购直接提升了公司服务个人用户和企业用户的互联网运营能力，是公司商业模式的一次重大升级，首次实现了 2G 的“项目实施”向 2C 的“互联网运营”的跨越。未来，公司也将借助资本运作的渠道，通过投资的方式赋能公司的业务，双方优势互补，相互赋能，将公司以“居民”为核心的业务做大做强，形成资源型、平台型的公司。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 18 日