

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：2022-010

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“价值在线”参与网上业绩说明会的投资者
时间	2022年8月15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：请简单介绍一下公司的主要业务和产品？相比去年有什么变化吗？</b></p> <p>答：您好，公司主营业务为面向人社、就业、金融、医疗、大数据等领域提供信息系统建设和相关运营服务，以城市为单位，涵盖社保卡制发和应用、居民服务“一卡通”体系建设、基于大数据的人力资源运营服务、智能知识运营服务、社保金融服务、电商运营服务等综合服务体系；相比去年公司的各项业务规模在扩大。感谢您的关注！</p>

**问题 2：请问公司的数字化抗疫产品具体有哪些？成效如何？**

答：您好，公司的数字化抗疫产品有“数字哨兵”产品，结合公司做居民服务“一卡通”场景建设，“数字哨兵”产品正在加速推广，目前已在广东全省全面铺开。感谢您的关注！

**问题 3：贵司在社保民生运营服务方面的拓展都有哪些具体成效？**

答：您好，公司社保民生运营服务主要包含基于大数据的人力资源运营服务、智能知识运营服务、社保金融服务等综合服务体系；其中，基于大数据的人力资源运营服务公司已在贵州省毕节市建立了“全口径劳动力大数据分析应用平台”，正加速向其他地市推广复制；以 SaaS 模式服务 C 端客户的智能知识运营服务已上线近 60 个地市，覆盖 17 个省份；“信用就医”作为社保金融领域的重要服务，公司已接入全国超 1,300 家医疗机构，目前正加速以社保为基础的信用消费场景拓展。感谢您的关注！

**问题 4：智能知识运营服务具体展现在哪些方面？公司这一方面的业务与同行业可比竞争对手相比，有哪些突出优势吗？**

答：您好，智能知识运营服务是公司以 SaaS 模式服务 C 端客户的成功实践，基于 12333 服务热线、12345 政务服务热线的智能化升级，以人工智能知识图谱为核心，塑造高效的智能机器人，嵌入银行、政府等机构的各类线上和线下服务渠道，为百姓提供社保咨询经办一体化的智能服务；与其他友商服务相比，公司的智能知识运营服务的颗粒度更加精细，能全面覆盖所有与社保民生相关的政策、经办、服务等问题，且具备重点区域方言的识别能力。感谢您的关注！

**问题 5：今年公司在技术创新方面有哪些突破？**

答：您好，公司在技术方面坚持中台战略快速推进，所有软件产品都基于技术中台改造完成，已覆盖社保应用、金融应用、大数据应用、和 AI 应用。感谢您的关注！

**问题 6：公司目前业务在国内市场覆盖率如何？今年有新拓展吗？**

答：您好，公司是国内领先的民生综合服务商，业务覆盖 28 个省级行政区、150 多个地市，在全国所有地级市的覆盖率已超过 50%，服务群体数亿；未来公司将在已服务地市深耕社保民生服务，做纵向拓展，力争成为不可或缺的城市服务商。感谢您的关注！

**问题 7：公司的业务模式有哪些创新？请简单介绍几个亮点？**

答：您好，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，公司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，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；在建设以三代卡为载体的居民服务“一卡通”中，前期公司以提供三代卡和设备、建设卡管系统和场景应用等业务切入各地市，后期通过不断叠加各类政务服务场景，打通民生数据，为各地市持续提供运营服务。感谢您的关注！

**问题 8：我想了解一下北京社保卡加载数字货币功能通过验证了吗？大概什么时候能正式推广到全国。**

答：您好，北京已有规划在社保卡上增加数字人民币功能，目前数研所正在拟定相关技术规范，公司将一直跟踪部委和地方政府的规划，积极参与数字人民币的应用推广。感谢您的关注！

**问题 9：疫情影响到公司产品推广吗？第三季度的业绩增长有没有预期？**

答：您好，疫情对公司业务覆盖的部分城市在服务方案推广、实施和验收等环节有一定的影响，另外供应端和物流端需要进一步协商合作方式；虽然有影响，但通过公司全体员工的不懈努力，三季度业绩有信心继续保持快速增长，可以符合年报公告的年度增长范围内。感谢您的关注！

**问题 10：公司在响应乡村振兴方面做了哪些工作？**

答：您好，公司与国家战略同频共振，促进县城产业数字化转型，响应实施“乡村振兴”战略，截至目前，公司已累计建设乡村电子商务服务站近 700 个，培训人才近 1 亿人，服务覆盖广东、云南、海南、陕西、湖南、湖北等多省多县，为超 100 个县、10,000 个新农人提供电商服务，带动上万余建档立卡贫困户增收。感谢您的关注！

**问题 11：请问公司 2022 半年的发卡量是多少，当前三代卡总量是多少？**

答：您好，2022 年上半年公司发卡量约 1,800 万张，当前三代卡持卡总量应该在 2 亿人左右（尚未有官方数据公布）。感谢您的关注！

**问题 12：公司目前成本控制情况如何？是否受疫情影响？**

答：您好，目前公司的成本在可控范围内，疫情对公司的供应链、发货物流造成一定的影响，但公司已通过与供应端、物流端的友好协商，力争将影响降到低点。感谢您的关注！

**问题 13：公司目前产品研发投入多少？占比多少？**

答：您好，2022 年上半年公司研发投入约 3,807 万元，约占 2022 年半年度总营收的 10%。感谢您的关注！

**问题 14：董事长您好！德生科技有哪些优势和挑战，后续将如何取长补短？**

答：您好，当前国家总体经济形势是产业结构的调整，社会趋势是奔向“共同富裕”的新阶段，社会保障事业作为“共同富裕”的重要组成部分，该行业的发展空间巨大，对公司来讲既是机会也是挑战；公司将凭借多年来深耕社保民生领域积累的客户和技术优势，围绕社保卡这一载体，通过加大人工智能和大数据领域的技术研发与创新，积极发展以城市为中心的居民服务一卡通体系建设、基于各大场景服务，充分发挥公司“社保卡+”全产业链的综合服务能力，并与华为、腾讯、运营商等战略伙伴强强合作，优势互补。感谢您的关注！

**问题 15：董秘，您好，一卡通及 AIoT 应用业务对应三代社保卡发行，正常理解其增速应与三代卡的发行增速一致。半年报披露上半年三代卡发卡增速 57%，而“一卡通及 AIoT 应用”业务增速 16.4%。过去几年为三代卡发行前设备及系统建设高峰期，是否因为公司铺设了相关设备和系统导致 2020、2021 年“一卡通及 AIoT 应用”业务高增长？**

答：您好，前几年处于三代卡发卡前奏（铺设设备和建设卡管系统）的高峰期，由于设备的价值比社保卡大很多，体现在财务数据上的增速更快；社保卡的价值相对小，所以体现在财务数据上的增速会相对放缓。感谢您的关注！

**问题 16：2022 上半年公司营收约 3.9 亿，同比增站 37.48%，请**

**问业绩增长的主要因素是什么？下半年能继续保持吗？**

答：您好，公司业绩增长的主要原因是居民服务“一卡通”及AIoT应用业务收入不断增长；当前已进入第三代社保卡发卡高峰期，全国各地市积极推动第三代社保卡的发行，报告期内，公司中标多个省市三代卡项目，市场份额保持在行业领先地位，下半年可继续保持快速增长。感谢您的关注！

**问题 17：董秘，您好，公司 2022 年半年报中，“一卡通及 AIoT 应用”业务报告期营收 2.82 亿元，增长 16.4%，2020 年、2021 年该业务营收增速分别为 95.7%、75%，本报告期下降的原因是什么？截止 2021 年一季度第三代社保卡还有约 11 亿张的缺口，目前正处于第三代卡发行高峰，感觉增速应该是更快才合理？**

答：您好，前几年处于三代卡发卡前奏（铺设设备和建设卡管系统）的高峰期，由于设备的价值比社保卡大很多，体现在财务数据上的增速更快；社保卡的价值相对小，所以体现在财务数据上的增速会相对放缓。感谢您的关注！

**问题 18：为什么经营活动产生的现金流量净额降低了？**

答：您好，上半年营业收入有加速增长，收款也有提速，但受疫情影响，客户的付款流程有所放缓，所以与去年同期比较基本持平。感谢您的关注！

**问题 19：2021 年归属于上市公司股东的净利润 3877 万元，同比增长 50.88%，比去年同期高了近一半，请分析一下利润增长的因素以及未来 3 年的预估情况？**

答：您好，当前处于三代卡发卡的高峰期，三代卡增量带来了收益增长，同时公司社保运营服务业务（含基于大数据的人力资源运营服务、智能知识运营客服、社保金融服务等）也正在逐步放

	<p>量；公司将紧抓行业发展机遇，通过市场化发卡服务，推动以三代卡为载体的居民服务“一卡通”，并在全国范围内加速推广，实现更多营业收入利润。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 20：领导您好，公司核心技术优势是什么，是否容易被同行业超越或取代？</b></p> <p>答：您好，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，公司探索和实践了发卡、用卡、运营等一系列技术服务，具备“社保卡+”全产业链的综合服务能力；且公司坚定落实“大数据后台+技术中台”的总体技术架构，有超过 130 个城市接入德生科技技术中台，实现了基于“云计算”的远程部署和更新，并覆盖社保应用、金融应用、大数据应用、AI 应用等多个系统，属于同行业的领先标杆企业，不易被取代。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 21：请问公司长期的业务方向是什么？</b></p> <p>答：您好，公司基于对“社保卡是政府与百姓之间重要的信息和金融通道”的认知，定位于以社保为基础、科技驱动的“民生综合运营服务商”，在“搭建政府与民生的桥梁”的愿景指引下，围绕“大数据”底座、“互联网”工具、“运营服务”体系三大要素，大力推广围绕“社保卡”的发行服务和围绕“居民”的运营服务这两大核心业务形态，协助政府提升管理、服务的效率与网格化治理的水平。未来公司在实现“让社保卡成为幸福生活的载体”使命的同时，也将成为城市不可或缺的社保运营服务商。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 8 月 15 日