

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：2022-014

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（电话会议） <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中欧基金、信达澳亚基金、易米基金、兴业基金、前海联合基金、申万菱信基金、平安基金、农银汇理基金、海富通基金、东吴基金、宝盈基金、京瑞基金、中信建投基金、景泰利丰基金、长安基金、爱阅公益基金、勤辰基金、源乘投资、煜德投资、天虫资本、望正资产、中欧瑞博投资、前海辰星投资、明达资产、宁泉资产、玖鹏资产、竑观投资、博威投资、博笃投资、淡水泉投资、富存投资、冠达菁华、鼎萨投资、熙山资本、毓璜投资、昭逸投资、国泰投资、中邮保险、ApaH Capital Management Limited、海通证券、中信证券、中天证券、浙商证券、财通证券、国元证券、德邦证券、东方证券等
时间	2022年10月20日 20:00-21:30
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 居民服务“一卡通”业务负责人张辉先生
投资者关系活动主要内容	一、公司 2022 年三季度报解读

内容介绍

2022 年前三季度，公司紧抓行业发展机遇，围绕社保卡开展城市居民服务“一卡通”体系建设和运营服务业务，取得了良好的业绩，主要体现在三方面：

1、财务数据增长：2022 年前三季度，公司实现营业收入同比增长 50.18%，归属于上市公司股东的净利润同比增长 65.84%。其中，第三季度单季度营业收入同比增长 78.97%，归属于上市公司股东的净利润同比增长 97.71%；

2、合同额增长：2022 年前三季度，公司主要经营合同（指“一卡通及 AIoT 应用”和“人社运营及大数据服务”）累计签订金额同比增长 50.61%；其中，第三季度单季度，公司主要经营合同新签订金额同比增长 81.65%，公司多年来围绕社保卡提供创新民生服务，正在快速复制推广；

3、股东结构改善：在第三季度报告中，公司稳定的业务结构和发展战略得到外界投资者的高度认可，披露的前十大流通股东中有公募、私募机构持仓公司股票比例大幅提升，公司将持续充分传播长期价值。

在国际局势紧张、国内疫情冲击的背景下，公司将持续紧抓行业发展机遇，在团队、产品、市场三大要素中不断发力，坚持为政府、银行提供服务、创造价值，不断创新商业模式，争取呈现更好的业绩。

二、居民服务“一卡通”的背景及商业模式

在我国社会保障发展历程中，当前正处于社保事业跨时代的时点，随着我国步入共同富裕时代，国民社会保障体系将是国家财政开支的主要项目，社保卡被赋予了居民服务“一卡通”的重大使命，也升级为惠及全民的“国民账户”。随着习总书记在 2020 年考察“长三角”区域经济一体化建设的讲话中，明确提出了“要

探索以社会保障卡为载体建立居民服务“一卡通”；《“十四五”国家信息化规划》提出以社会保障卡为载体，推动居民服务“一卡通”在政务服务、社会保障、城市服务等领域的线上线下应用；目前各省市都在出台相关的政策推动居民服务“一卡通”体系建设，如：长三角区域三省一市（江苏省、浙江省、安徽省、上海市）协同立法，共同制定《推进长三角区域社会保障卡居民服务“一卡通”若干规定》，为推进“一卡通用”提供强有力的法治保障。

从改革开放以来的总体趋势来看，国家一直在效率和公平两者中做平衡和选择。从二十大报告的精神来看，未来几年全社会会更加重视公平。社保卡作为“国民账户”，具有身份识别、金融属性，通过以实体卡/电子卡为载体，能够打通所有民生服务，实现公共交通、文化旅游、补贴发放等一卡通用，提高政府的管理和服务效率；而社保卡和数字人民币具有天然的结合点，若社保卡全面加载数字人民币，政府通过数字人民币把补贴发放到群众，将更有力地促进消费，实现保障民生目的。

此外，公司也一直关注数字货币怎么和社保卡相结合。我们认为独立的数字货币和支付宝微信竞争是不大现实的。数字货币天然有一定的政府色彩，而国家每年8万亿的补贴，2023年会有2万亿的惠农补贴入社保卡。如果通过数字货币发放，不仅可以直达民众，而且通过智能合约，更能限定补贴的使用场景，达到财政资金精准使用的效果。从上面这些角度来看，一卡通是国家实现公平的一个很重要的载体。

公司作为居民服务“一卡通”行业领先的服务商，在场景建设方面积累了丰富的经验，目前已深度参与了北京民生“一卡通”项目，同时在建设居民服务“一卡通”体系中，和政府、银行探索了可持续的商业模式，通过“政府需求、银行付费、德生服务”的方式，共同推进居民服务“一卡通”体系的建设。未来，公司

将持续助力政府提升社会治理和公共服务能力。

三、问答环节

问题 1：省级卡管领域主要有哪几类公司？

答：您好，省级卡管的服务商主要分为三类：

(1) 提供管理软件的公司，如：惟望科技；

(2) 以社保业务为核心的系统服务商，卡管系统仅作为核心系统的附属模块，如：东软集团；

(3) 通过卡管系统打通所有场景建设、业务系统的公司，如：德生科技；基于长期在社保行业的积累，公司助力各级人社部门和社保卡发卡银行开展第三代社保卡发行工作，已陆续在北京、广东、安徽、江苏、河北等省市建设各类社保卡管理系统近 40 个，其中，在北京民生“一卡通”的项目上，公司基于华为技术建设的政务云底座，独家参与实施了“北京民生卡一卡通管理系统”。感谢您的关注！

问题 2：长三角区域中三省一市的卡管系统是一家供应商提供的吗？

答：您好，不是。要形成统一大市场，需要通过联盟机制。三省一市的卡管系统通过“一卡通联盟”的机制实现数据的互联互通，从而实现跨部门、跨系统的一卡通用。感谢您的关注！

问题 3：请介绍一下目前具备社保经办业务资格的银行网点服务模式是怎么样的？

答：您好，这个模式本身是德生最早在芜湖引进的，具备社保经办业务资格的银行网点背后的服务模式是：银行通过服务推动社保卡的发行、获客并增强客户服务粘度；一方面，银行需要获得

政府授权、人社局监制的社保卡服务资格，随着城市化建设的发展，该类网点不仅是社保卡发卡服务网点，同时也承担政府授权负责简单政务功能的综合服务网点；另一方面，银行需要平台服务商提供相应的系统支撑整体的运作，并对银行的服务标准、服务内容、投诉考核等进行管理。感谢您的关注！

问题 4：三代卡与二代卡有什么本质区别？

答：您好，三代卡替换二代卡，不是一个简单的介质替换，这个替换是政府、银行的机制决定的；第三代社保卡是全社会层面的保障卡，涵盖多种政务服务，与二代卡的主要区别为：

（1）从芯片空间看，三代卡在物理属性方面进行优化，芯片空间容量足够大，增加了安全性（国密算法）和非接功能，可同时接入很多政务功能，实现“多卡合一、一卡通用”，它承载的是对每个人“服务一生、保障一生”的体系，政府需要用这样的载体精准管理和服务到每位持卡人；

（2）从银行投入价值看，三代卡发行涉及制卡、场景建设、卡服务平台建设或改造等一系列综合服务，而且从 18 年开始，政府大量的钱会发放到社保卡上，到 2023 年底比较明确的是至少有 2 万亿资金会入卡，因此银行投入三代卡的价值更高；同时，三代卡发行涉及银行发卡份额的重新分配，也是最后一次全民覆盖的分配，以后不可能再有第四代社保卡，未来所有的政府补贴、养老金均通过社保卡发放，对银行来说这是非常大的资金沉淀，因此银行积极性非常高。感谢您的关注！

问题 5：国家大力推动居民服务“一卡通”的核心目的是什么？

答：您好，首先从宏观视野来看，国家进入“共同富裕”的新阶段，二十大报告中关于民生部分首提的概念是完善分配制度。可

以说，“公平”正成为这个新时代的主要命题。

怎么实现公平呢，首先最直接、最简单的，老百姓在各个城市的体验感是一样的，这张社保卡到哪儿都能用，上海居民到苏州能体验同样的交通、公园等，东莞的卡到广州也能用，这对城市服务品质和优化营商环境都非常重要。

其次，深层次的逻辑，是二次分配。比如中央财政，东部赚钱，一定要给西部做转移支付做补贴。这就是公平。而通过社保卡进行补贴发放，发放到每个人头上，这就是典型的转移支付和二次分配。发达地区赚了钱，通过各种农业的、林业的、教育的、少数民族的等各种名目的补贴，发放给欠发达地区，这就是社会的公平。

此外，以社保卡为载体的居民服务“一卡通”，将实现“实名数据一卡通”，以大数据赋能到实体经济的每个人、每个场景，并帮助政府精准服务、管理到每个人，也将能极大的提升政府的治理水平，优化营商环境。

因此，以社保卡为载体的居民服务“一卡通”是国家在新时代推进共同富裕和社会公平的最重要的载体之一，感谢您的关注！

问题 6：目前北京民生“一卡通”业务的落地情况如何？

答：您好，北京民生“一卡通”项目本身具有一定的特殊性和复杂性，该项目不是单纯的信息化项目，而是国家其他各城市的标杆和风向标，也一定程度上代表着时代发展的趋势，背后有着强大的政策文件支撑，预计二十大之后，随着政策精神的进一步明朗，应该会看到业务推进的加速。公司对北京项目高度重视，也在积极推进，感谢您的关注！

问题 7：请介绍下公司对居民服务“一卡通”市场的看法。

答：您好，公司深耕社保民生行业二十多年，对该领域的理解比较深刻，德生特色的居民服务“一卡通”服务业务与国家战略同频，目前国内具有代表性的一卡通项目，或多或少都有德生的参与。公司 20 多年来，对民生领域的政府需求和服务模式的理解应该是最为深刻的，因此，公司提供的是一套完整的服务体系，而不是单一产品，产品只是提供服务的载体，所以在该领域公司跟很多友商都是合作关系，而非竞争关系。感谢您的关注！

问题 8：请介绍下公司对于卡管定制化的看法。

答：您好，公司基于对行业深刻的理解与沉淀，对“卡管”的定位是横向的核心业务系统，不仅是为人社部门管理社保卡数据，更多的是打通各部门之间的民生数据，帮助政府提高“精准到人”的管理和服务效率。所以德生其实更倾向于把卡管称为“卡服务平台”，也就是这个卡管平台，其实是类似一个核心业务系统，是横向和各个部门去打通的，德生在这方面的理解应该是行业中非常领先的。感谢您的关注！

问题 9：公司在银行端收费模式是什么？

答：您好，公司在银行端的收费模式在各地市存在一定差别，如：按单卡数量（单纯制发卡）、单卡价值（含制发卡、铺设设备和服务）、服务网点数量、银行数量、以及服务人员数量等，各种各样的收费模式皆有。感谢您的关注！

问题 10：公司在地方一卡通平台公司的参与情况如何？

答：您好，公司凭借多年来积累的行业经验和技術优势，通过招

商引资的方式和地方政府合资设立一卡通运营平台，实际上平台公司是该地市独家授权一卡通运营的服务机构，公司作为平台公司的参与方，拥有一定的专业技术方面的主导权。政府为群众提供服务的资金都会沉淀在银行，银行是最大的获益方，因此银行非常愿意为平台公司提供支持，而平台公司通过建设各种场景能为银行获客并活客，形成良性循环的商业模式。通过这个模式，德生其实不完全是个乙方角色，而是和当地政府共同设计、共同参与的一个共建的角色。感谢您的关注！

问题 11： 公司如何看待省级一体化的前景？

答：您好，省级政府主要出台总体政策方针，但具体落地民生服务还是以地市为单位，地市可以“百花齐放，创新服务”，此外信息化系统的数据也是以地市为单位归集，所以公司内部有一个共识：“省级做市场，市级做销售”，公司会从省级层面推动政策，但更多还是以地市为单位落地服务。感谢您的关注！

问题 12： 请介绍一下公司的核心竞争力。

答：您好，第一，“社保卡+”综合运营服务优势：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，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，可提供制发社保卡、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优势，行业领先地位突出；同时通过搭建居民服务“一卡通”大数据平台，实现场景动态数据回流到政府部门，帮助政府提高“精准到人”的管理和服务效率；

第二，创新可持续的商业模式：随着居民服务“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，并形成了可持续的商业模式，由此吸引了华为技术、腾

	<p>讯云、软通智慧、中国移动、中国平安等互联网大厂/运营商与公司进行战略合作，如：在北京民生“一卡通”项目上，华为技术、腾讯云作为技术总集成商，公司与北京金融控股集团等公司合资设立北京惠民数字科技有限公司，提供三代卡相关的软件开发、硬件投入和场景改造，共同开展北京民生卡运营管理相关业务。感谢您的关注！</p> <p>问题 13：请介绍一下公司数字就业业务情况。</p> <p>答：您好，（1）公司数字就业业务整体属于居民服务“一卡通”的核心应用场景，因为所有的就业群体都需要用社保卡领取就业补贴、创业补贴等带有政府属性的资金，另外也需要用社保卡进行就业登记。公司在该领域创新打通政府端和市场端业务，一方面助力人社部门提升就业服务的工作效率，另一方面帮助市场端实现产业服务的闭环，从“毕节模式”开始作为样板，基本已形成标准化、模块化的服务产品，目前已在四川、广西、河南地区快速复制。“毕节模式”是以市级为单位进行就业数字化服务，而其他地区的就业服务更多是落到县一级，复制的效率会更快，业绩增速也会更快。</p> <p>（2）数字就业业务拥有巨大的蓝海市场，公司的目标是做到全国范围内带有创新模式的“蓝领人力资源批发商”，因该类业务属于服务类业务，涉及到实施和验收，确认收入方面会延后，故其合同额增速远大于营业收入，公司将力争在今年内签订更多的服务合同，并加速实施。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 10 月 20 日