

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：2022-017

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 <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	淳厚基金、上海农银基金、泰信基金、诺德基金、平安基金、保德信基金、上银基金、东吴基金、交银施罗德基金、国投瑞银基金、中信建投基金、冠达菁华、华富基金、正圆私募基金、红土创新基金、创金合信基金、泓德基金、望正资产、万和证券、东北证券、方正证券、民生证券、国盛证券
时间	2022年11月8日 15:00-16:00 2022年11月10日 10:00-11:00 2022年11月10日 15:00-16:00 2022年11月14日 15:30-16:30 2022年11月15日 10:00-11:30 2022年11月15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 证券事务代表赵丹敏女士
投资者关系活动主要内容介绍	问题 1：全国推广换发三代卡的政策指引强吗？

答：您好，目前政府自上而下推广的政策力度非常大：

（1）2021年11月，中央网络安全和信息化委员会印发的《“十四五”国家信息化规划》中指出要构建普惠便捷的数字民生保障体系，并提出以社会保障卡为载体，推动居民服务“一卡通”。

（2）近日国务院发布的《全国一体化政务大数据体系建设指南》提到，2023年底前，全国一体化政务大数据体系初步形成，而在《关于进一步加强惠民惠农财政补贴资金“一卡通”管理的指导意见》（财办〔2020〕37号）中明确提出，到2023年，所有直接支付到个人的惠民惠农财政补贴资金原则上均实现通过“一卡通”方式发放，两者的节奏相吻合。同时，11月4日颁布的《个人养老金实施办法》，宣告了中国养老进入全新时代，预估每年至少新增数千亿的资金，几年内必然达到数万亿的资金规模，这部分资金的领取只能划至参加本人社保卡银行账户，这对社保卡的账户价值是进一步的确认。

借助于这些政策风口，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”，它的发行工作将成为首要任务，围绕它的一系列服务和运营急需展开。感谢您的关注！

问题 2：随着全国发卡进入小高峰期，公司运营服务收入在逐渐增加，未来几年公司的收入结构会发生变化吗？

答：您好，（1）公司的收入结构分为：传统社保卡及读写设备、一卡通及 AIoT 应用、人社运营及大数据服务；

（2）“传统社保卡及读写设备”业务指一、二代卡及传统的读写器设备，部分地市还没启动三代卡发行，存在二代卡补换卡需求，这类收入正慢慢减少，符合整个行业的发展趋势；“一卡通及 AIoT 应用”则为目前公司主要的三代卡发行与以第三代社保

卡为载体的居民服务“一卡通”建设业务，当前正处于三代卡发卡的高峰期，公司作为“一卡通”的领先企业，将紧抓行业发展机遇，因此“一卡通及 AIoT 应用”业务收入这几年占比相对较高；而“人社运营及大数据服务”是公司的重点发力业务，随着公司运营服务类（含城乡数字化就业服务、智能知识运营服务、社保金融服务等）的快速复制推广，未来几年该部分业务收入的占比会有大幅提升，若该部分收入占比较大，公司会根据业务体量，将占比较高的服务业务数据单独呈现出来，收入结构会发生相应变化，但总体业务和分类逻辑不会调整。感谢您的关注！

问题 3: 公司在居民服务“一卡通”体系建设中主要优势是什么？

答：您好，主要优势体现在如下几个方面：

（1）“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；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，这种深厚的行业 know how 积累屏蔽了很多非社保行业的 IT 服务竞争对手；

（2）领先的行业低位：公司持续 20 多年专注社保行业，在社保卡发行、系统建设等领域的市场占有率长期占据行业前列。这使得公司在同行业竞争中占有明显的规模优势；

（3）持续的商业模式创新能力：作为 A 股唯一专注社保行业的上市企业，公司始终坚持将自己定位为一家模式创新的服务运营

企业，而不是一家以硬件销售为导向的制造型企业。这使得公司在与同行业友商相比有较强的创新基因，这是公司在多个城市“一卡通”建设中攻城拔寨的关键因素；

(4) 强大的合作伙伴朋友圈：在建设居民服务“一卡通”体系中，基于公司丰富的场景建设和行业经验，公司和政府、银行探索了可持续的闭环商业模式，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，由此吸引了华为技术、腾讯云、软通智慧、中国移动、中国平安、中国电子等互联网大厂/运营商与公司进行战略合作，扩大了公司业务生态朋友圈。感谢您的关注！

问题 4：公司的智能知识运营服务目前推广怎么样？

答：您好，智能知识运营服务是公司以 SaaS 模式直接服务 C 端客户，通过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，为百姓提供咨询经办一体化的智能服务。其中，公司在手机银行 APP 推出“社保管家”一站式服务，使公司成为社保卡服务银行“社保热点专区”的知识运营商，增强了公司与社保卡发卡行的服务粘度，体现了公司在民生服务领域独树一帜的运营优势。

在技术方面，作为智能互联的下一代核心技术，目前公司已围绕 Web 3.0 方向对智能知识运营升级方向进行布局，围绕下一代智能客服-虚拟数据人技术，布局储备 Web 3.0 相关的人工智能、语义识别等技术，确保未来可以更好的产品化、场景化智能知识运营服务。

截至目前，公司智能知识运营服务已上线近 60 个地市，覆盖 17 个省份，累计服务人数超 800 万次。随着全国进入三代卡发卡高峰期，具备发卡能力的社保卡发卡行明显增加，对智能知识运营

服务的需求也在快速增长，公司正在传统业务覆盖的城市中加速复制。感谢您的关注！

问题 5：不同城市居民服务“一卡通”的模式有区别吗？

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，主要包含两种模式：

（1）“自上而下”城市集中建设模式：公司凭借多年来深耕社保民生领域积累的技术优势，通过政府招商引资的方式与地市政府单位合资成立一卡通运营公司，公司作为参股方，在业务上具有一定的主导权，同时通过与银行合作，形成可持续发展的商业模式，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；目前公司参股的北京惠民数字科技有限公司已在加速推进北京民生“一卡通”项目，正进入千人测试发卡阶段，德生科技独家实施了北京民生“一卡通”的卡服务平台系统，深度助力此项目的顺利实施。此模式目前已推广复制至 8 个省份、10 多个地市。

（2）“自下而上”民生应用场景拓展模式：公司作为“一卡通”的运营者，在场景建设方面积累了丰富的经验，目前已助力多地政府开启数字化场景建设，拓展居民服务“一卡通”在交通、医疗、社保、政务、疫情防控等场景，并通过不断叠加新的服务（如：智能知识运营服务、信用就医等），实现居民服务“一卡通”应用场景多元化，同时也为地市搭建居民服务“一卡通”平台，实现民生场景数据动态回流，帮助政府提升“精准到人”的服务效率。此模式目前已推广复制至 6 个省份、20 多个地市。感谢您的关注！

问题 6：场景建设会产生很多数据，公司可以用这些运营的数据

	<p>吗？</p> <p>答：您好，公司作为政府或银行数据的“搬运工”，帮助他们搭建一卡通大数据平台或全口径劳动力大数据应用分析平台，所有服务器都在政府端或银行端，且可视化管理平台是经过脱敏处理，公司不会直接接触或使用数据。但为政府更好地使用这些数据，公司会进行商业模式方面的创新，并提供工具和服务支持。感谢您的关注！</p> <p>问题 7：其他做政务一体化的企业（如：华为技术、腾讯云）是否会和公司构成直接竞争？</p> <p>答：您好，公司作为领先的场景服务商，借助社保卡升级为“一卡通”的机会，已助力多个地市开启数字化场景建设，社保卡本身具备可持续的商业模式，决定了公司会聚焦于民生领域的政务大数据服务；而其他政务一体化公司所服务的政府部门/企业/机构都是在整个政务大平台体系下，他们都会有自己的定向诉求，且横跨各种部门和场景，各企业之间不构成直接竞争，反而是一种共生合作的关系。如：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行业服务商提供相应的支持，在北京民生“一卡通”项目中，公司基于华为技术建设的政务云底座，实施了北京民生“一卡通”管理系统，双方优势互补，是一个强强联合的合作关系。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 15 日