

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：2019-003

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（2019广东辖区上市公司投资者集体接待日活动）
参与单位名称及人员姓名	通过“全景·路演天下”（ <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> ）参与2019广东辖区上市公司投资者集体接待日活动的投资者
时间	2019年5月22日 15:45-16:45
地点	佛山南海保利洲际酒店
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陈曲女士
投资者关系活动主要内容介绍	<b>问题 1：德生宝在农村电商领域的应用如何？是否适合消费扶贫要求？</b>  答：您好，公司通过在德生宝上叠加“实名农户”农村电商服务功能，帮助农民通过社保卡以“实名商铺、自主代言”的网店销售方式，增加农民创收途径，助力精准扶贫。目前已帮助湖南平江、安徽黄山、广东清远、江西赣州、陕西安康、广东韶关等地近 1000 家农户建立了个人店铺；帮助当地合作社和农产品企业

建立了 100 余家旗舰店；帮助广东连山、湖南平江开通了县域扶贫馆 10 余家。感谢您的关注！

**问题 2：什么时候送股？**

答：您好，按照相关规定，利润分配方案将在股东大会召开后 2 个月内实施，目前公司已在安排中，感谢您的关注！

**问题 3：请问公司的主营业务是什么？占比为多少？未来主营行业市场前景是否继续繁荣？公司将会继续聚焦主业还是有多元化，产业链化发展，谢谢！**

答：您好，公司主营业务为面向人社、医疗、金融等行业提供信息系统建设和相关运营服务，涵盖社保（制发）卡、社保卡应用环境建设、基于社保卡应用的运营服务等综合信息技术服务。营业收入构成占比请参见公司 2018 年年度报告相关内容。未来社保卡、用卡环境建设、运营服务这三项的发展相辅相成、相互促进，社保行业的市场空间将得到进一步拓宽。公司也将继续聚焦主业发展，感谢您的关注！

**问题 4：社保卡的医保服务如何与移动支付相匹配？**

答：您好，在医院搭建“医保移动支付系统”，可以将医保个人账户款实现移动端支付。感谢您的关注！

**问题 5：对于一张社保卡来说，从卡发到持卡人手里开始，后续公司还有哪些相应的服务，能不能一一介绍一下？**

答：您好，公司还提供即时补换卡服务、卡应用环境建设、卡应用服务系统等，感谢您的关注！

**问题 6：公司在社保信息化服务方面是何盈利模式？**

**未来有何发展空间？**

答：您好，公司社保信息化服务业务未来主要分为系统平台建设、运维服务、平台运营服务，收费模式主要为系统建设费、软件开发费、运维服务费等，扣除相关的人工、软（硬）件成本等，产生利润空间。未来社保信息化服务，将主要面向持卡人的精准服务。感谢您的关注！

**问题 7: 2018 年公司收入增长 7.75%，净利润却增长超过 25%，业绩增幅超过收入具体是什么原因？**

答：您好，得益于公司有与上市有关的政府补助、高毛利服务产品的增长，感谢您的关注！

**问题 8: 公司在“社保+金融”这一块主要做了哪些工作，具体有什么成绩？**

答：您好，公司开发的金融社保平台，在医院搭建的“医保移动支付系统”，是公司进军社保与金融交互领域的重要战略，目前已遍及广州所有三甲医院及部分二级、社区医院 153 家，近 130 万人完成支付绑定，就此项目公司成为了中国银联智慧城市平台社保金融的合作伙伴，感谢您的关注！

**问题 9: 在并购重组方面公司有何规划？**

答：您好，公司未来会紧紧围绕社保卡应用方面有选择地进行标的收购，收购原则是，双方业务层面合作成功后，再谈资本运作。感谢您的关注！

**问题 10: 卡片发行，公司业务遍布 20 个省，100 多个城市，在人手上能否应付得来？服务能否跟得上？每个省大概要安排多少员工？**

答：您好，公司在制卡、发卡、用卡业务上覆盖了 20 个省份，但不是每个省份都涉及这三项业务，有部分全套，有部分只涉及一项，公司根据业务需求和发展情况配置人员，服务响应到位，感谢您的关注！

**问题 11：在卡片制造领域，公司是否还有其他竞争对手？**

答：您好，就传统的卡商而言，最早做卡的东信和平、天喻信息、恒宝股份、易联众这些上市公司，他们做手机卡、银行卡、交通卡，致力于卡的生产、卡功能的开发，而德生只做社保卡，业务有交叉，但不形成直接的竞争。感谢您的关注！

**问题 12：请问公司怎么看待电子社保卡？是否会对公司的现有业务带来冲击？**

答：您好，我司认为在今后较长一段时期，第三代社保卡及电子社保卡的推广会带来新动能，群众对人社服务的要求会不断提高，社保行业将继续以信息化为支点，深入拓展应用服务，进一步加快人社服务模式向主动、定向、个性化服务的转变，打造群众满意的人社服务。电子社保卡的推进将有利于公司推进社保卡用卡环境规模化建设，创新运营服务体系，不会对公司的现有业务带来冲击，感谢您的关注！

**问题 13：公司是做社保卡服务的，除了卡片制造带来的收益，其他还有什么盈利模式？**

答：您好，除了卡片制造的收益，还有与社保卡服务有关的收益，具体表现为搭建社保卡应用环境，提供精准的运营服务，收入主要体现为系统建设费、软件开发费、运维服务费等，感谢您的关注！

	<p><b>问题 14: 德生很多业务涉及到缴费服务, 未来是否会考虑按照流量收费? 具体是怎样的规划?</b></p> <p>答: 您好, 公司未来业务完全有可能按流量收费, 比如政府补贴资金发放、个人缴费等业务。公司在江苏泰州、南通搭建的用卡环境建设平台, 一年的交易量超过 5 个亿; 在四川乐山建设的补贴发放系统, 涉及 10 多个政府部门, 几十万人口。这些业务将推动公司逐步过渡到新的盈利模式。感谢您的关注!</p> <p><b>问题 15: 社保卡运营服务包含就业扶贫、金融扶贫、电商扶贫, 这些方面是否已经落地? 能否举个具体应用的例子?</b></p> <p>答: 您好, 就业扶贫方面, 公司有在安徽省南陵县承建就业创业一站式服务中心, 打造“政府搭台+服务唱戏+市场运作”的全方位就业创业服务新模式, 以此拓展社保应用服务平台的多样化。电商扶贫方面公司通过在德生宝上叠加“实名农户”农村电商服务功能, 帮助农民通过社保卡以“实名商铺、自主代言”的网店销售方式, 增加农民创收途径, 助力精准扶贫。金融扶贫目前还在探索过程中, 公司在有步骤有计划地尝试, 谢谢!</p> <p><b>问题 16: 目前社保卡已经进行到第三代, 未来社保卡的更迭是不是频率是不是也将下降?</b></p> <p>答: 您好, 有这方面的可能, 但考虑中国人口基数太大, 且社保卡有 10 年的更换周期, 所以每年的新增、补换量还是会存在一定的市场空间, 感谢您的关注!</p>
附件清单 (如有)	无

日期	2019 年 5 月 22 日
----	-----------------