

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：2019-006

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 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	陈 凌 深圳海富凌资本管理有限公司 戴华琪 深圳润盈达投资有限公司 董伟成 深圳前海无忧股权投资基金管理有限公司 段 帆 深圳市上元资本管理有限公司 龚帅奇 深圳市摩根信通投资有限公司 黄绘敏 深圳市林奇投资有限公司 李思奇 广发证券 李 吉 深圳市吉石资本管理有限公司 梁 游 世纪证券有限责任公司 邢 辰 深圳前海泉达投资有限公司 吴顺成 深圳鑫大通资本有限公司

	<p>龙 涛 深圳市中证投资资讯有限公司</p> <p>司 琳 高盛汇金（深圳）投资有限公司</p> <p>谢举德 深圳观澜湖投资控股有限公司</p> <p>熊明宽 天九共享孵化投资（南方）集团</p> <p>杨 钢 深圳众禄金融控股股份有限公司</p> <p>梁尚远 德邦证券股份有限公司</p> <p>赵奕炜 德邦证券股份有限公司</p> <p>张 骥 北京唐港投资管理有限公司</p> <p>张建胜 兴业证券股份有限公司</p> <p>张旭翔 江苏省高科技产业投资股份有限公司</p> <p>郑奇国 新余磐斯达资产管理有限公司</p>
时间	2019年8月28日 15:00-17:00
地点	深圳市福田区深南大道 4013 号兴业银行大厦 205A
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书陈曲女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：社保卡制发卡业务的收费情况怎么样？</p> <p>答：您好，社保卡制发卡业务的价格依各区域招标定价、业务开展时间、数据采集难度等因素而存在差异。随着技术的发展和材料成本的降低，卡片整体价格保持相对稳定。感谢您的关注！</p> <p>问题 2：广州、四川地区医院陆续接入医保移动支付系统，其他地区的拓展情况如何？</p> <p>答：您好，公司通过与广东银联合作，建设了一个连接银联和社保的平台，即“金融社保平台”，由此平台</p>

推出的“医保移动支付”系统在2018年被列为广州十大民生工程之一，目前已有两百多万参保人绑定。借此系统的推广，公司有幸成为中国银联在智慧城市社保金融领域的战略合作伙伴，并陆续接入四川省六个地市的医院，由于各省市的医疗资源分布情况各有不同，且系统接入涉及与当地银行协调接口等问题，流程相对复杂，但不影响我们对此业务的持续推广。感谢您的关注！

问题 3：公司在制卡、发卡、用卡这三个环节具体的商业模式是怎样的？

答：您好，制卡是由省级人社厅统一公开招标和定价，并根据当地的人口存量、预期增量计划每年的发卡量，从2010年人民银行和人社部合作发行第二代金融社保卡开始，各省都有入围的发卡银行和制卡商，制卡由政府统一采购、发卡银行负责结算；

发卡涉及到个人信息数据采集、省级密钥下载，公司独创的社保卡发行服务是各地市级人社部门统一采购，部分银行负责结算；

在用卡方面，公司的社保卡综合运营服务体系建设目前处在积极推进的阶段。目前公司助力人社部门构建线上线下一体化的“人社大服务”，在线下铺设终端设备、建设服务网点，在线上开发智慧人社类APP、各类政务应用功能等，人社部门统一招标采购终端设备、系统软件和应用服务。未来，公司借助为人社部门搭载的这些系统，做进一步深度运营，会跟第三方机构开展业务合作并由对方付费，比如就业服务，是我们为人社在县级以上区域搭载了人力资源类管理系

统，产生了企业信息库和个人信息库，由此当地企业会与我们合作实现高效用工，并有相应的服务费用产生。感谢您的关注！

问题 4：数据采集的个人信息是属于公司的还是国家的，这些数据是如何管理的？公司是如何进行数据运营的？

答：您好，数据采集的个人信息不属于公司，我们采集的个人信息会入到人社部门的卡管系统，并且公司与人社部门有签订相关的保密协议。公司运营的是社保应用产生的数据，比如用社保卡找工作、发放补贴、医院挂号、生活缴费等等，公司为政府部门提供应用数据的比对、筛选、及分析，帮助政府更加精准地服务到个人。例如就业服务，公司通过分析就业数据，能更精准地为人社部门提供吸引当地群众返乡就业的决策建议，或联系当地企业开展精准招聘等服务。感谢您的关注！

问题 5：市场上有不少公司如久远银海等也在做社保大数据，与公司的区别是什么？

答：您好，公司定位于社保卡综合运营服务商，与部分友商在“互联网+政务服务”及人社信息化建设方面存在差异，公司不仅仅是搭建系统，更是做好服务。以四川省惠民惠农补贴资金社会保障卡“一卡通”项目为例，公司凭着“系统+服务”的理念，确保补贴资金发到每一位享受对象的社保卡上，并与当地政府服务热线合作，在做好与其他友商类似的发放系统的基础上，叠加精准服务解决资金发放过程中的每一个问题，确保资金 100%发放，形成一个服务业务的闭环。

同时公司借助补贴资金发放业务，可反哺传统的社保卡制发卡业务出现一定的增量，形成社保卡整体业务的良性发展。感谢您的关注！

问题 6：德生的业务是面向最基层的农村一级，推广的成本是不是非常高？

答：您好，德生早期做传统的发卡业务时在多个区域储备了自己的本地化经营团队，在基层用卡环境建设过程中借助政府的力量，通过铺设社保服务终端设备，对基层干部做集中式培训，把社保卡应用业务下沉至村一级，解决了农村最后一公里的服务问题。随着社保卡应用业务的不断积累和拓展，公司还会继续充实本地化团队，而早期已铺垫的人员将继续助力本地项目的推广和实施。感谢您的关注！

问题 7：德生上半年有一些收购和股权激励的计划，下半年是否也有相关的项目投资及股权激励计划？

答：您好，公司第一期股权激励对象基本是项目一线人员，包括核心的技术、销售骨干，主要是基于公司业务拓展的需要。公司计划结合业务发展情况，每年都安排一期股权激励，以丰富员工的薪酬结构。在项目投资方面，公司一直在寻找能对公司核心带来补充效应的标的公司或团队，会考虑以并购或合资的方式与对方合作。感谢您的关注！

问题 8：公司未来的增长点在哪里？如何实现营收持续增长和资金周转加快？

答：您好，公司作为社保行业的优质服务商，目前已迈出了第一步：社保卡用卡环境建设、与社保卡应用

有关的平台开发与实施，如人力资源管理平台、补贴发放综合管理平台等；第二步将实现应用平台上的综合运营服务。公司未来业绩增长的发力点，在于围绕实现社保卡作为政府与群众之间重要的信息和金融通道的价值，做好政务应用服务和个人增值服务，并在未来一段时间内持续带动制、发卡业务的增量，资金周转也随之加快。很明显，今年上半年公司经营性现金净流量比去年同期增长 20%以上。我们的客户本身不存在资金短缺问题，只要我们通过不断的业务创新和推动，就能够激发我们的客户和用户共同去推进业务进展，实现公司营收增长。感谢您的关注！

问题 9: 德生的主要竞争对手有哪些，以及对比他们的优势和劣势？

答：您好，在制卡方面，我们的竞争对手有东信和平、金邦达、天喻信息等，他们除了做社保卡，还做银行卡、电信卡、校园卡等，德生更专注于做社保卡，产能相对偏小；在发卡方面，我们独创的社保卡发行服务在全国覆盖城市较多，以及在部分省级人社厅建立的发卡中心，更是全国的市场占有率第一；在用卡方面，竞争对手目前主要是系统集成商，类似久远银海、易联众、万达信息等，德生的优势并不体现在系统开发方面，而是围绕社保卡这一民生大卡，打造以城市为单位的综合运营服务体系，我们的服务会更加全面、深入。感谢您的关注！

问题 10: 随着传统卡片逐步被电子账户替代，公司如何实现业务的转型升级？

答：您好，从财务数据和业务形态上来看，公司已逐

	<p>步从传统的社保卡制卡企业转变为社保卡应用服务企业。随着人社部门大力推动电子社保卡的签发，公司凭借与中国银联在社保金融方面的战略合作关系，正通过银联云闪付积极推进电子社保卡“签发+应用”建设，搭建更多的政府与群众之间的信息交互渠道。传统卡片和电子账户都需要背后有应用系统的支撑才能被激活，所以公司做好基于社保卡应用的运营服务体系建设，就能实现业务的转型升级，同时也带来业绩的不断增长。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019年8月28日