

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：2019-004

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	陈南荣 华金证券研究所 付瑛 浙江国贸东方投资管理有限公司 胡凯旋 浙银汇地（杭州）资本管理有限公司 季文广 深圳市国诚投资咨询有限公司 李云龙 北京方圆金鼎投资管理有限公司 王军国 北京国银投资基金管理有限公司 许强 深圳市国诚投资咨询有限公司 杨思睿 中银国际证券研究部 赵成 财通证券研究所
时间	2019年6月19日 15:00-17:30
地点	上海市浦东新区商场路618号良友大厦3楼约调研路演厅

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><b>问题 1：补贴发放“一卡通”项目的毛利会是多少？</b></p> <p>答：您好，目前该项目处于试行推广阶段，还没有一个很准确的数字，可参考软件开发的毛利水平。该项目前期涉及到发放监管平台的开发，后续会有一些精准的综合服务。目前存在无社保卡、社保卡丢失、滞留卡、卡未激活等问题，导致政府补贴无法正常发放，解决这些问题除了开发一套发放监管系统，还需要一个精准服务系统，能够对所有用户的补贴发放形成一个服务闭环，后续我们以服务收费为主。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 2：发卡的市场空间还有多大？未来公司的业绩增长是否主要来自于运维服务？</b></p> <p>答：您好，中国有 14 亿人口，截止今年 3 月底已经发行了 12 亿多张社保卡，已近 90%，未来以 14 亿基数为准，全国平均每年新增卡和补换卡的总量在 1 亿张左右，以德生目前的市场占有率 20%左右来测算，平均每年可维持在 2000 万张社保卡的销售水平。</p> <p>但单纯社保卡本身的业绩空间有限，我们侧重点在于做社保卡应用，即系统平台的开发和运营。卡对我们来讲只是一个账户体，每个人附有很多账户体，如微信、支付宝、电话号码等，德生打造的账户体是社保卡，区别于以上账户体，它是政府和群众之间的非常重要的信息载体和支付通道，未来我们更多是围绕这个账户体，不断叠加线上和线下的应用并持续运营，这也是我们未来的业绩增长点。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 3：目前全国的补贴资金是万亿级别，如果公司</b></p>

**向全国推广，能占领 200 多个地级市吗？**

答：您好，全国的地市约 399 个，德生曾经以制卡、发卡、用卡业务覆盖的地市有 100 多个，很多地市都有我们自己的服务团队，如果真正做到运营这个阶段，对公司来讲是一个考验，需要把原有的本地化团队转化成运营团队，能够真正把原有的地市做好，已是我们一个非常大的目标。所以，我们更多的是想把已有区域的服务做深做透。感谢您的关注！

**问题 4：如果单纯从政府投资来看，补贴发放业务我们是否只对应三个亿左右的市场空间？**

答：您好，这三个亿的市场空间仅是对应补贴发放的监管平台建设，我们更大的市场空间是在后续的精准服务。只有通过精准服务，才能确保每笔补贴能精准发放到个人，并形成每个人的资金画像，这一点反过来推动银行不断地提供与之有关的服务。之前社保卡发放的这几年怎么都用不起来，但自从补贴发放这个项目启动以后，特别是四川，社保卡发放银行明显表现积极，体现在补换卡增量和回款上。所以补贴发放业务的受益方不仅是政府，也包括银行，甚至有可能第三方机构。未来德生在此做深度运营，需要银行或第三方机构在服务上体现收益。感谢您的关注！

**问题 5：目前补贴发放业务所覆盖的城市是否只有四川的乐山和眉山？**

答：您好，目前在四川我们覆盖了 6 个地市，包括乐山和眉山。这个项目是全国自上而下推动的，各省都在陆续下文部署“一卡通”补贴发放的专项治理工作，

德生所服务的省份已在推广过程中。感谢您的关注！

**问题 6：德生基于社保卡在电商、就业、金融领域的业务，目前占营业收入的多少比例？未来几年它的增长将会怎么样？**

答：您好，如果要明确的说这三块业务占我们营收多少，不太好切分，因为它是一个打包产品，德生在全国近 2 万多个网点铺设了我们的社保服务终端设备，电商、就业、金融服务相当于是设备上的应用。如：电商业务做的是“实名农户”公众号和小程序，农民通过绑定社保卡开店售卖自己的农产品，并由我们提供运营服务，同时我们结合政府的需求提供扶贫服务，未来这方面会有政府补贴和运营服务费收益；就业业务是农民在村委（即社保服务终端网点）通过社保卡进行就业登记，我们再做好用工信息数据比对和分析，及时提供就业信息给到个人和用工单位。目前很多县级的就业资金使用不明确，需要德生这样的服务商协助政府建设人力资源管理系统，如德生建设的南陵县创业就业一站式服务中心的系统，得到 100 万的系统建设费，后续持续运营实现公司与用工单位的合作。金融业务目前有银行等金融机构，愿意在德生的社保卡应用场景合作金融产品，正在探索试点过程中。感谢您的关注！

**问题 7：电子社保卡是否会对公司的中短期经营造成一定的冲击？如果有冲击，公司会如何调整？**

答：您好，电子社保卡目前由银联、微信、支付宝等平台签发，且人社部门强调电子社保卡和实体卡是一一对应的。电子社保卡作为线上电子 ID，签发只是第

一步，更重要的是打造线上应用场景，方便群众办理线上业务。德生科技长期研究社保卡应用服务，并打造应用场景，电子社保卡对公司的业务推广其实是有推动作用的。如：我们作为中国银联智慧城市社保金融的战略合作伙伴，也可以帮助银联在社保卡应用场景签发更多的电子社保卡。感谢您的关注！

**问题 8：公司近期的硬件类、软件类、创新类的业绩比例是多少？**

答：硬件类：今年 1 到 5 月份，由于社保卡应用带动起来的卡和服务终端的业绩占比，相比去年同期增长较多。前期社保卡发下去后很多地方没有用起来，而目前通过把社保卡的应用环境打造出来后，如社保查询、缴费、资格认证等政务类应用，就业服务、电商扶贫等拓展类应用得到了群众和人社部门的认可，也激发了硬件类的市场需求。社保卡基础应用相对来讲比较刚需，尤其在社保缴费量大的区域，其他应用也随之带动。未来德生会在所服务的 100 多个地市将线上、线下应用结合起来，打造完整的社保卡应用场景。

软件和创新方面：目前还处于规模化的复制阶段。今年 1 到 5 月份的业绩占比可能还没有凸显，但我们中标的个数是比去年同期有所增加，整个系统建设的推广速度也在增加，体现在财务数据上会存在一些滞后，从中标到合同签订再到项目实施，需要一个过程。感谢您的关注！

**问题 9：现在医疗系统在做信息化改造，包括医院的用药和药店都要用到医保卡去消费，这种情况下德生是否也可能从中受益呢？**

答：您好，德生不参与医保信息化的平台建设，德生做的的是一个支付通道“医保移动支付平台”的建设，通过打通银联和医保之间的桥梁，实现医保个人账户支付从移动端实现，并且可以和支付宝、微信合作，产生聚合支付的效果。目前我们的医保移动支付系统收取的是系统开发费，病人从任一流量入口使用医保移动支付功能，都会经过我们建设的支付通道。未来我们计划在医院的社保卡应用场景推广金融产品，目前银行也非常看重这项推广，比如“住院贷”产品，让病人免去缴住院押金，直接用医保结算费用。德生打造的“社保金融平台”，总结为公司在社保领域可以推广金融产品，在金融领域可以推广社保产品，互相把产品打通，目前中国银联与公司在“社保查询、社保缴费、医保移动支付、电子社保卡签发”等方面覆盖的区域已有7省，34个地市，公司在此平台上持续运营，会有一些的服务收益产生。感谢您的关注！

**问题 10：公司在 2014-2015 年业绩良好后，出现 2016 年的下滑状态，后续也难有之前的盈利水平，请问公司未来的成长性如何，会不会加速发展？公司的“经营现金流”出现净流出的主要原因是什么？**

答：您好，2010-2015 年是国家十二五规划时期，要求大力推广第二代金融社保卡的发放，在 2014、2015 年发卡高峰期，德生得益于政策支持，产生了较大的收益，但这种政策性影响并不是常态化的，自 2016 年开始发卡回归到常态，且德生必须经过公平、公开的招标为政府提供服务，不会形成市场垄断行为。未来德生制卡、发卡、用卡是以城市为单位提供服务，打造城市社保应用的生态圈，制卡会保持平均每年约 2000

万张的状态，信息化服务保持持续上升的状态，公司整体业绩预估平均每年有 20%左右的增长，不会产生大的暴增，这也符合公司稳健发展的风格。

经过 2014、2015 年发卡高峰之后，社保卡的应用出现了间歇性断层，德生花了很多精力去推动社保卡的应用，由于当时社保卡没有充分用起来，银行付款的积极性打折，导致 2016-2017 年公司的经营现金流受到负面影响。目前在社保卡应用得到全面深入推行的过程中，公司应收账款回收出现好转迹象，从去年下半年到今年上半年，我们明显感觉到银行付款的积极性在提高，如四川乐山实施的补贴发放项目，发挥了社保卡是政府和群众之间信息通道和支付通道的作用，公司也在此不断加强通道建设，激发了银行的服务意识。公司以往出现的经营现金净现出的情况并不具有代表性，从今年开始，会比往年有很大的好转。感谢您的关注！

**问题 11：从去年 10 月份以来，公司有一些股东和高管出现了一些减持的现象，请问这是不是代表着这些股东对公司未来一段时间不是很看好？**

答：您好，出现减持的主要股东，算是德生早期的创始股东，他们退出实业经营以后，做投资比较多，李竹是国内知名的天使投资人，刘峻峰也在做一些自由投资，所以他们都会有一些其他新兴项目的投资需求，或者个人的资金需求。前期他们对减持新规不是太了解，所以有一些失误的操作，但他们本身还是看好公司和公司的未来，且仍在某些业务推广方面给予公司一定的支持。目前公司也在考虑储备新的战略投资者，能够结合互联网的发展趋势，给公司提供一些新的资

	<p>源，而新的战略投资者需要花一些时间去积累，所以目前会存在一些错位。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 12：请问公司如何规划资本运作来帮助实现公司的发展战略？</b></p> <p>答：您好，目前我们是围绕着社保卡这个账户体的应用寻找项目标的，如人力资源服务公司、智能外呼服务公司、以及信息安全公司等，公司总的思路是先与对方有业务结合点，开展业务合作，顺利合作后再以参股、控股、或合资的模式进行运作。在内部激励方面，公司一方面运作股权激励，通过业绩考核激励一线员工，今年上半年已启动第一期员工股权激励方案；另一方面也运作内部孵化，由母公司控股、经营团队参股，成立子公司激励经营团队做好市场推广。公司会始终围绕社保卡应用的产业链去规划资本运作，不会偏离社保这一赛道。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019年6月19日