

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：2021-010

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	南方基金、融通基金、长城证券
时间	2021年9月14日 13:30-14:30
地点	深圳
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题 1：三代卡的价格是多少？</b></p> <p>答：您好，单纯卡片的价格在 10 元左右，但三代卡涉及到改造系统、铺设设备、建设场景等，因此三代卡的价格应以银行投入的单个用户价值来测算，一张三代卡的用户价值平均在 40 元以上。 感谢您的关注！</p> <p><b>问题 2：三代卡的“信用就医”功能相当于信用卡的属性吗？</b></p> <p>答：您好，三代卡具备社保账户和金融账户两个账户，信用就医</p>

功能相当于信用卡的属性。感谢您的关注！

**问题 3：三代卡的应用场景有哪些，未来还有哪些场景可以应用？**

答：您好，公司一直致力于居民服务“一卡通”建设，以“一卡通”推动三代卡的发行，主要应用于景区、园区、社区、校园、工地、公共交通等高频场景，且政府补贴、养老金也是通过社保卡发放，未来会有更多的民生服务场景可以应用社保卡。感谢您的关注！

**问题 4：目前三代卡的发卡节奏如何？**

答：您好，（1）目前三代卡的发行总量不足 1 亿张，仍有大量的发行需求，公司根据公开的数据推算全国三代卡发行每个月大约以 30% 的速度增长，预计后续还会有更大增幅；

（2）目前三代卡正处于发卡前奏（场景建设）的高峰期，预计从明年开始将逐步进入三代卡发行高峰期。感谢您的关注！

**问题 5：三代卡的发行推广有时间节点要求吗？**

答：您好，（1）2020 年 10 月，人社部办公厅、央行办公厅联合印发《关于推广应用具有金融功能的第三代社会保障卡的通知》，要求自 2021 年起，全国所有地区新发、补领、换领社保卡时全部采用支持 SM 系列算法的第三代社保卡，并加快签发电子社保卡，实现线上线下“一卡通用、一网通办”；

（2）各地市推广三代卡的节奏不同，已启动发行的地市力争在 2-3 年内发行完，目前人社部信息中心已选出全国 79 个城市作为三代卡一卡通项目试点城市。感谢您的关注！

**问题 6：三代卡的发卡行是怎么定的？**

答：您好，（1）第二代社保卡发行有指定的发卡行，但从三代卡开始，发卡行已陆续放开，部分地区仍有发卡行入围要求，部分地区已完全放开发卡行资格，比如：江苏省；

（2）对于银行来讲，三代卡发行涉及银行发卡份额的重新分配，新办和补换三代卡对银行来讲是合规的获客渠道，如果银行拥有社保卡发卡行资格，未来所有的政府补贴、养老金均通过社保卡发放，对银行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 7：三代卡发行跟当年 ETC 发行有点像，但两者的节奏不太一样，为什么？**

答：您好，ETC 仅用于道路通行、停车场等场景；三代卡不是一张简单的社保卡，很多城市将其定义为民生卡、城市卡或市民卡，三代卡发行涉及到更多的系统改造、场景建设等，是一个城市级工程，与 ETC 的单一发行模式存在很大区别。感谢您的关注！

**问题 8：在已发行的三代卡中，公司的占有率是多少？**

答：您好，除上海和成都两个城市的情况比较特殊以外，公司目前第三代社保卡的发卡份额占市场 30%以上；未来在居民服务“一卡通”及场景化 AIoT 应用的推动下，力争达到 50%以上。感谢您的关注！

**问题 9：在一卡通项目建设中，未来是否面临竞争降价的风险？**

答：您好，（1）硬件方面：比较同质化，价格差别不大；（2）系统方面：一个地区的卡管系统通常由一家企业建设，公司深扎社保行业二十多年，在卡管系统方面具有绝对优势，目前公司已承接约 10 个省份、地市的卡管系统；（3）服务方面：公司深耕民生服务行业多年，在行业内已形成较高的服务壁垒，具备较强的综合运营服务能力。感谢您的关注！

**问题 10：目前一卡通的数据比较分散，随着场景的建设，收集的数据也会逐渐增多，这些数据反过来对一卡通业务有其他方面的帮助或推进吗？**

答：您好，数据和场景是相辅相成的，数据赋能场景，场景通过数据衍生新的应用，如：公司在一卡通建设中，通过提供信用就医、C 端智能客服等服务，不断叠加社保卡的附加服务，提供给客户。感谢您的关注！

**问题 11：人力资源大数据平台中的数据归属方是？**

答：您好，数据所有权属于政府，所有数据都是接到当地的云平台，公司为政府搭建的数据平台提供场景建设和运营服务。感谢您的关注！

**问题 12：公司如何搭建人力资源大数据平台？后期的运营服务也是由公司维护吗？**

答：您好，（1）人力资源大数据平台主要是帮助政府打造一个“用工管理池”，每一个地市的政府需要对所管辖区域的劳动力做相应的分析以及动态管理，对于政府是刚需。目前公司在毕节做出了一个标准模板，借助毕节的就业数据源和其他部门的数据融合，

对 16 岁到 60 岁之间的劳动力人口进行相应的筛选分析，为政府建设人力资源大数据平台及提供相应的服务，实现对当地劳动力动态化管理；

(2) 在建设人力资源大数据平台后，由于每个人就业画像是动态变化的，需要定期对人力资源数据进行更新和维护，后续将持续产生维护费用。感谢您的关注！

### **问题 13：人力资源业务未来的发展规划是什么？**

答：您好，(1) 各地市都有人力资源平台建设的需求，目前公司服务的地市有 150 多个，其中约数 10 个城市有较强的意向推动就业大数据平台建设，大部分城市将逐步形成商业化落地；

(2) 在建设人力资源大数据平台中，一方面有政策层面的驱动，各地政府需求非常迫切；另一方面企业用工没有办法精准匹配数据，造成就业信息不对称，甚至出现用工荒现象。公司在 G 端和 B 端都有相应的模式进行推广，未来公司有信心能将此项业务逐步做大；

(3) 公司上周收购了北京金色华勤数据服务有限公司 51% 的股权，此次并购是“业务端”和“市场端”的“双重互补”，将有效提升公司的运营服务能力，为公司打造以“城市数据服务工厂”为基础的人力资源多元化服务生态圈，加速从“项目实施”向“大数据运营”的战略跨越。感谢您的关注！

### **问题 14：公司收入结构及占比是多少？**

答：您好，公司的营业收入结构主要分为：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。其中一卡通及 AIoT 应用业务包含制发三代卡、铺设与三代卡有关的发卡设备及应用系统建设，该业务营业收入对比上年同期增长 90% 以上；近

	<p>两年是发卡设备铺设及应用系统搭建的高峰期，去年较前年有100%的增速，今年上半年较去年上半年有 80%以上的增速，业务体量较大。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 15：公司对于未来三年收入的规划是什么？</b></p> <p>答：您好，今年上半年公司营业收入实现同比增长 41.97%，下半年还会继续努力，公司目前转型比较顺利，总体下半年情况会比上半年好。同时，在基于大数据的人力资源运营业务上，目前公司在人力资源大数据采集维度已有较成熟的经验，公司收购了北京金色华勤数据服务有限公司（以下简称“标的公司”）51%股权，未来依托公司的市场能力和标的公司的运营能力，营业收入将呈现稳步上升的趋势。未来三年，随着第三代社保卡的发卡高峰逐步到来，以及人力资源业务的不断拓展，预计公司主营业务会有更快增长。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 9 月 14 日