

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：2023-006

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 checked="" 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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	华商基金、银华基金、华夏基金、嘉实基金、鼎萨投资、金鹰基金、大家资产、淡水泉投资、复胜资产、金股证券投资、江信基金、尚诚资产、翀云私募、恒越基金、智子投资、牛乎资产、冠达菁华、兴合基金、鹤禧私募、和谐汇资产、爱阅基金、昭逸私募、汇华理财、上海泮谊投资、明世投资、鸿运私募、硅谷资产、毓璜投资、磐厚资本、循远资产、摩旗投资、混沌投资、中邮人寿、丰岭资本、弘毅基金、红杉资本、谦心投资、丰仓投资、乾惕投资、中金公司、前海聚龙投资、东恺投资、健顺投资、溪牛投资、泾溪投资、保德信基金、熙山资本、朴信投资、盛世投资、建信人寿、东海证券、东方证券、国盛证券、东北证券、西南证券、中天证券、财通证券、光大证券、开源证券、国联证券、中银证券、德邦证券、中泰证券、广发证券、太平洋证券、中信建投、华鑫证券、西部证券、华安证券、民生证券、长城证券、国元证券、国金证券、申万宏源、安信证券
时间	2023年8月27日 19:00-20:00
地点	公司会议室

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>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</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司 2023 半年报经营情况解读</p> <p>2023 年上半年，公司营业收入基本持平，净利润实现同比增长 16%，公司业务在不断迭代中稳步发展，并呈现良好的经营数据，主要体现在三方面：</p> <p>从收入拆分看，公司在“一卡通及 AIoT 应用”收入中，场景应用软件平台收入同比增长 122%，充分体现了公司的卡位优势明显。在社保民生行业的发展浪潮中，从社保卡发行前奏、社保卡发行、再到后续社保卡的应用阶段，公司在每一阶段都抓住了行业阶段性的发展高潮，并在 2020 年、2021 年、2022 年分别实现设备、载体、平台收入的高速增长，为公司数据产品服务的落地推广形成良好的铺垫。</p> <p>从产业发展看，鉴于整个宏观经济发展不及预期，公司在上半年及时调整业务发展战略，通过打造一卡通核心场景应用（如：信用就医、公共就业服务），从而带动整个民生场景应用。就业作为国家的“六稳之首”，公司在打造“智慧就业平台”方面已形成比较完善的公共就业服务体系，并逐步在湖北等省份落地样板项目，充分体现了公司在行业内的差异化优势。</p> <p>从订单情况来，公司订单情况逐步转好，公司通过与战略资源方合作、项目拆解等方式及时调整销售策略，随着公司省级一卡通平台、公共就业服务项目的落地，下半年经营数据会逐步呈现。</p> <p>未来，公司将充分发挥场景建设优势，联动人社、医保、银联等部门，借助公司业务覆盖超 150 多个城市，通过打造核心场景应用扩大业务范围，以标准化产品和服务快速响应市场需求，</p>

形成批量复制效应，实现经营业绩稳步增长。

二、问答交流环节

问题 1：公司的数据产品已经在全国主要的数据交易中心上架，未来公司是否会推出更多的数据产品？

答：您好，从公司组织架构讲，目前已有大数据研究院和大数据业务部两个部门，以大数据业务部挖掘的场景需求，对接给大数据研究院做好产品开发、响应，再由业务部门推广、落地，目前已陆续有数十个地市在做产品测试，并落地了部分地市的合同。公司新的数据产品正在陆续研发中，预计今年年内将会再上架近 10 个数据产品。感谢您的关注！

问题 2：公司数据产品主要通过什么商业模式进行推广？

答：您好，公司数据产品主要有两种模式：（1）公司直接与客户对接数据服务合同，目前公司数据产品的服务对象主要是人社、企业等，公司会将相应数据产品方案呈现给客户，在客户提供的数据测试环境下做相应的模拟测试，通过测试后输出结果，客户认可后签署相应的数据服务合同；（2）公司借助各地数据交易所的平台，加速整合数据资源，通过多方计算产生相应数据产品，再以数据经纪公司作为渠道方进行批量销售。感谢您的关注！

问题 3：公司的数据产品从签合同到落地需要多长的周期？

答：您好，数据产品的结果输出需要经过严格测试及运行验证，并确保数据的安全性和准确性，根据不同的数据产品和不同的体量会有不同的落地周期，通常需要 1-2 个月，目前已有近 10 个地市的数据产品通过测试，进入到商务确认环节，未来公司也会在

商务合同确认方面加快进度。感谢您的关注！

问题 4：在人社运营及大数据服务业务中，公司信用就医的推广情况如何？

答：您好，2023 年上半年公司“信用就医无感支付”获得了央视频道的多次报道，从惠民层面看，国家医保总局自上而下都非常认可信用就医的模式，广州已有近十家银行支持无感支付服务，且公司已陆续在广州、东莞、中山等地市的 30 多家医院上线“信用就医无感支付”。信用就医本质上是以“信用消费”为核心，在医院端打开银行“获客”及“活客”的路径，增强了银行对客户的服务粘度，目前，公司正在积极布局推广该项惠民服务，上半年长三角一带已实现跨区域信用支付的数字化升级，并成功中标甘肃天水市信用就医等项目。未来，公司将整合相应的医保数据资源，为信用就医的场景提供更多的数据服务应用。感谢您的关注！

问题 5：公司在一卡通的产品服务体系中，场景建设应用主要有哪些方面？

答：您好，在一卡通的场景建设中，公司通过抓住核心场景应用（如：就业服务、信用就医、智能知识运营服务）打造更多的服务产品（如：数据产品），搭建完善的一卡通服务体系。

其中，从 2022 年开始，就业服务收入已经形成一定的规模和体量，随着一卡通场景应用的持续拓展，公司就业场景的业务需求不断增加；在社保金融业务方面，公司作为中国银联金融领域的合作伙伴，通过“信用就医无感支付”打通了公司、银行双方共同与医院合作，为将来以社保为基础的信用消费服务做了良好铺垫，公司将携手银行在金融支付场景中开发更多的应用。

在大数据产品方面，前期公司积极响应客户需求，在城市就业分析、政务业务核验、个人征信认证等领域，已经形成标准化的数据交易产品，未来公司将持续挖掘客户需求，在高效管理、精准服务方面推出更多的数据产品。感谢您的关注！

问题 6：在三代社保卡的发行中，公司目前主要以什么方式推动各地市的发卡意愿？

答：您好，从社保行业发展看，上半年三代卡发行的增速较为缓慢，公司提前对行业发展做了预判，并迅速调整业务结构，积极向数据运营服务转型。目前公司在推动各地市发行三代卡主要有以下两种方式：

（1）对于已经启动一卡通建设的地市，公司以“数据底座+中台+场景”的方式，通过搭建居民服务一卡通平台形成卡位优势，带动第三代社保卡的发行；

（2）对于尚未启动一卡通建设的地市，公司紧抓市场份额，通过独特的主动发卡服务模式，以服务推动发卡，主动发卡模式不仅是发行公司自制的社保卡，也涵盖其他友商的制卡。感谢您的关注！

问题 7：业内称北京是三代卡发行的样板城市，请问是否属实？公司在北京发行三代卡的落地节奏如何？

答：您好，北京三代卡发行背景较复杂，涉及协调与对接的部门较多，这可以说是全国最复杂的一卡通项目，样板效应明显；在此背景下，公司凭借多年积累的技术和服务经验，以及业务响应的速度和效率，在北京民生一卡通项目上站稳了卡位优势。从落地节奏上讲，大部分的银行网点验收已经通过，目前已进入到有频次的发卡测试环节。感谢您的关注！

	<p>问题 8：公司的一卡通业务的商业模式是什么，目前的竞争格局如何？</p> <p>答：您好，目前公司居民服务一卡通业务有两种模式：一种是通过合资成立一卡通运营公司，开展当地居民服务一卡通的资金筹措、系统建设、场景拓展、运营服务等工作，如：贵州铜仁、北京市、山东省；另一种是以居民服务一卡通平台模式切入，这是公司为客户搭建的业务管理系统，如：安徽滁州、江西鹰潭、广东清远等，通过为地市打造各类应用场景（智慧文旅、就业服务、公共交通等），并将产生的数据统一接入居民服务一卡通平台，帮助政府实现“精准到人”的管理和服务。</p> <p>一卡通业务是一套完整的服务体系，而非单一产品。公司在一卡通的顶层规划、全产业链服务方面国内领先，在行业内具备独特的“一卡通”标签效应、及“社保卡+”全产业链的差异化优势，但与其他参与一卡通业务的公司并不完全竞争，反而是通过构建完整的业务生态，与众多友商都是充分合作、共赢。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 8 月 27 日