

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：2023-008

| | |
|-------------|--|
| 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 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 | 鹏华基金、中科沃土基金、融通基金、华夏基金、中邮基金、中信建投基金、圆信永丰基金、溪牛投资、中邮人寿、混沌投资、冠达菁华私募、昭逸私募、智子投资、金库骐楷私募、双安资产、鸿运私募、尚诚资产、牛乎资产、丞毅投资、重阳投资、大道投资、国赞私募、财通资产、大朴资产、方物私募、秋阳予梁投资、开源证券、环懿私募、和君资本、南方财经、金证投顾、昆仑健康保险、汇正财经、东北证券、德邦证券、华安证券、国金证券、华创证券、长城证券、瑞银证券、安信证券、华西证券、东方证券、国元证券、西南证券、东吴证券、浙商证券、中银证券、华鑫证券、中信证券 |
| 时间 | 2023年10月22日 19:00-20:00 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 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 证券事务代表 赵丹敏女士 |

投资者关系活动主要内容介绍

一、公司 2023 三季度经营情况解读

受宏观和微观层面影响，公司前三季度和第三季度营业收入、净利润自上市以来首次出现下滑，主要体现在三方面：

从经济和政策看，公司主要客户为政府和银行，今年都出现了业务放缓和资金收紧等问题，给公司的经营带来了压力。一方面，受政策性的影响，一卡通业务卡量和设备量均出现下滑。另一方面，人社运营及大数据业务中，许多区域招标进度延缓，落地速度不及预期，如：十四五规划提及的 2022 年和 2023 年各推进落地的 20 个公共就业示范城市项目，除了河北石家庄，其他城市还未进行招标。虽然公司主营业务发展不及预期，但公司软件平台保持了高速增长，前三季度公司软件平台收入同比增长 96.81%，体现了公司在打造以社保卡为核心的精准服务平台取得了显著成果，同时，公司的产品盈利能力在持续投入下仍保持良好水平，前三季度公司毛利率达 45%，其中，人社运营及大数据服务业务盈利能力较强，毛利率同比增长 10%。

从公司民生行业看，公司所在的民生行业在政策支持和资金支持方面，国家均有较强的导向性倾斜。公司凭借多年积累的技术和服务经验，具备了较强的卡位和盈利优势。同时，公司通过社保服务为切入点，基于一卡通的场景建设需求形成了城市一卡通数字化建设体系，打造了德生在业务上的创新优势，为公司探索新业务奠定良好的基础（如：数字化公共就业服务、社保金融服务、智能知识运营服务等），上述优势极大拓展了公司的有效商机。

从未来发展看，一方面，公司将在四川、湖北、东北地区等省份加速落地数字化公共就业服务业务，帮助政府、企业、个人解决就业问题。另一方面，公司将在社保业务覆盖的 150+个地市加速批量落地数据产品，积极满足市场需求。公司在业务转型和突破过程中，可能会面临短期业绩不达预期的挑战，但随着公司软件平台和运营服务业务的加速拓展，未来公司将持续以互联网

为工具，大数据为手段打造完整的运营服务体系，并逐步呈现经营业绩。

二、问答交流环节

问题 1：公司目前落地的数据产品合同主要是在哪些地区，哪些产品的需求高？目前主要的销售渠道是什么？今年的订单目标是多少？

答：您好，（1）公司数据产品合同主要覆盖广东、广西、海南等区域，其中征信核验、就业分析、政策找人等产品需求量较高，目前政府、金融机构尚缺失部分个人信息，公司通过数据产品帮助其补齐信息，助力加强区域化管理。

（2）公司数据产品销售渠道主要有两方面：一方面，通过内部销售渠道直接与客户对接数据服务合同，公司在社保一卡通和就业服务覆盖的城市加速推广数据产品，例如：在职业背景调查产品中，公司与人力资源公司、人才产业园合作，通过六大维度形成个人分析报告，市场需要较高，一个合同体量约 50 万/年。另一方面，公司借助各地数据交易所的平台，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。

（3）目前公司数据产品明确合同意向已超千万元，公司将加速推广并转化为合同订单。感谢您的关注！

问题 2：人工智能业务自研的行业大模型具体情况及进展如何？

答：您好，（1）上半年公司加大了政务大模型等前沿技术的研发投入，在前期智能知识运营服务的基础上进行升级改造，将政务大模型与大数据、数字人等技术相结合，推出了“一卡通便民服务站”，以数字人和自然语言的方式进行政策解读和定向服务，涵盖五险一金、就业等各大民生服务领域，帮助政府、银行实现政策“精准找人”、“精准服务”。

（2）目前“一卡通便民服务站”已在东莞、南昌、青岛等城市试

点，在近期广东省推进社会保障卡居民服务一卡通工作现场会上，公司“一卡通便民服务站”获得了高度认可。随着该行业大模型的不断升级和优化，未来公司将在一卡通覆盖的城市加速推广，助力政府公共服务“精准化”、“智能化”。感谢您的关注！

问题 3：德生在就业上的具体业务形态以及收费模式是什么？

答：您好，就业作为国家六稳之首，目前地方政府关于就业服务的需求非常迫切，特别是重点帮扶人群的就业，而全国就业服务市场相对较传统，技术能力、系统能力相对较差。国家每年就业资金非常充足，就业服务具备巨大的蓝海市场。公司在数字化公共就业服务主要包含两方面：

（1）搭建公共就业服务平台：公司一直深耕人社服务领域，深刻理解政府在人社就业信息化服务的痛点，且多年的服务经验也得到政府的高度信任。公司通过大数据和互联网等工具，帮助政府搭建公共就业服务平台，实现就业数据动态化管理。该平台不是简单的信息系统，而是涵盖了求职招聘、职业培训、就业补贴申领等服务，有效满足企业、政府和个人的需求。

（2）完善就业运营服务体系：公司通过收购的北京金色华勤数据服务有限公司，完善了互联网运营的能力，帮助市场端实现了产业服务的闭环，用高效的社群运营实现数据价值化。例如：公司在湖北孝感搭建了智慧就业平台并提供完善的运营服务，目前平台非常活跃，日均点击量过万，有效为当地提供就业招聘等服务。以上模式是公司在该领域差异化的业务路线，具有较强的壁垒。数字化公共就业服务的收费模式主要有两种：（1）通过 G 端政府专项资金结算；（2）通过跟人力资源机构、企业等 B 端客户合作，实现就业培训、人才招聘等服务，并结算运营服务费。感谢您的关注！

问题 4：公司一卡通及 AIoT 应用收入占比较高，目前的发卡节奏进展如何，明年是否有转机？公司软件平台增速较快，未来市占

| | |
|----------|---|
| | <p>率是否会提升？</p> <p>答：（1）在一卡通业务中，从政府端和银行端看，今年均存在业务放缓和资金收紧等情况，社保卡发行量存在下滑趋势，从整个行业看，预计未来不会再形成高速增长的形态。公司的主动发卡服务已形成较大的竞争优势，通过打造线上线下的主动发行服务体系，助力银行精准发卡，并按服务量结算，目前公司已与近 100 家银行签署服务协议。公司将充分发挥服务优势，抓住市场份额，重点在公司深度服务的省份（如：河北、北京、广东等）推动主动发卡服务。</p> <p>（2）基于对行业的深刻理解，公司在系统建设服务方面具有先发优势及突出的核心竞争力，在北京民生一卡通服务项目中，公司助力搭建了超十个平台系统（如：卡管系统、资金发放系统等），未来公司将基于软件平台和运营服务的优势，在一卡通平台覆盖的近 90 个地市不断深度拓展，争取提升市占率。感谢您的关注！</p> <p>问题 5：请问北京民生一卡通项目的进展如何？</p> <p>答：您好，目前北京发卡银行和政府相关机构正在推进发卡工作，大部分银行网点已完成验收工作，内部都在有序地进行发卡测试。感谢您的关注！</p> <p>问题 6：请问公司对 2023 年全年的经营展望如何？</p> <p>答：您好，公司前三季度业务增速和业绩表现未达预期，随着部分前期跟踪的大额商机开始重启，公司对第四季度仍然充满信心，并努力在四季度争取更多的订单和商机，逐步呈现经营业绩。感谢您的关注！</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023 年 10 月 22 日 |