

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：2024-006

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" 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	长安基金、才华资本、兴业银行、昭逸私募、双木投资、观富资产、明豪能源公司、圆和景明投资、中安汇富私募、粤佛私募、莽荒资产、杭贵投资、美策公司、国盛证券、申万宏源、东北证券、东方财富证券、长城证券、国投证券、德邦证券、华鑫证券、华福证券、国元证券、中信证券、海通证券
时间	2024年9月3日 16:00-17:00 2024年9月5日 14:00-15:00 2024年9月6日 10:30-11:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理（AI 负责人）肖雷先生 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、德生科技经营情况简要介绍 2024年上半年，公司经营业绩首次有较大幅度下滑，面对财

政、银行资金预算有限、及业务流程放缓等情况，公司坚定深耕数字化民生服务，通过 AI 工具，从单一的产品交付、项目定制到持续运营服务，精准触达到 C 端市场，这个转型对公司来讲是历史性的突破。

**从数据角度看**，上半年公司发放第三代社保卡（以下简称“三代卡”）约 1,000 万张，其中，以服务推动发卡约 200 万张；“人社运营及大数据服务”收入约 8,700 万，占收入比重 30%，符合公司向市场传递的运营服务收入比重会不断提升。同时，第二季度单季度毛利率环比有所增长，这也是服务收入推动带来的成果。

**从运营角度看**，公司以“AI 服务引擎”为抓手，上半年成功落地三代卡发行服务、就业、校园、医院等应用场景，后续也会通过 AI 工具，不断叠加其他服务，形成 C 端互通、服务串联的趋势。在私域引流量方面，公司就业、就医场景已有过万的服务数据，未来通过搭建政府公益性平台，持续在平台上沉淀真实的服务数据，并以数据推动服务升级，帮助 G 端、B 端降本增效，实现 C 端的精准管理。公司也会借助为政府提供服务的流量入口，从单纯的产品买卖转变为持续的运营服务，实现商业模式的升级。

**从政策支持看**，公司业务本身受核心政策的催化性非常强，今年 7 月，《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》明确提及，在发展中保障和改善民生是中国式现代化的重大任务；完善基本公共服务制度体系，加强普惠性、基础性、兜底性民生建设，解决好人民最关心最直接最现实的利益问题。公司始终聚焦社保民生行业，随着我国社会保障体系的支出不断增加，也给经营社保民生服务的企业带来更多的机会。未来，公司将持续提升各产品线的运营服务能力，加快业务流程推进节奏，稳步呈现经营数据的转化。

## 二、问答环节

**问题 1：今年 G 端业务普遍预算都比较紧张，公司从 G 端到 C 端转型的过程，未来通过“AI 服务引擎”这个工具带来的业务增量点是什么？**

答：您好，公司以“AI 服务引擎”带来的业务增量点主要体现在两方面：

（1）商业模式升级带来的多元化结算方：G 端业务的预算普遍比较紧张，公司在商业模式上寻求突破，从单一的产品买卖、项目定制转变为持续的运营服务，通过“AI 服务引擎”寻找到有资金预算的结算方，包含场景资金方、银行金融机构、政府专项资金等。例如：在就业场景，有政府专项的资金实现各项服务落地，且在运营过程中也会与其他 B 端形成分润的运营模式；在社保卡业务上，公司以社保卡为基础不断叠加创新业务，积累了较多的金融伙伴资源，带动了合作伙伴的付费意愿。

（2）精准服务按服务量结算：公司在运营服务中以 AI 为工具，政府公益性平台为基础，不断叠加场景应用，将更多的服务精准触达到 C 端市场，并按服务量收费。例如：在就业运营服务中，公司通过推荐岗位、人岗匹配撮合，按实际的服务人次交付结算。感谢您的关注！

**问题 2：公司 AI 便民服务站具体的业务场景、及落地进展如何？**

答：您好，公司 AI 便民服务站已成功落地银行、就业、校园、医院等应用场景：

在银行场景，公司通过 AI 便民服务站直接触达 C 端，是主动发卡服务的升级版。公司三代卡发放城市超 130 个，目前正在加速推广落地这种模式，已有数个省份的地市进入新模式结算阶段。

在医院场景，公司通过 AI 便民服务站推动信用就医签约，且在医院端提供导诊、陪诊等服务，实现精准触达、高效签约，目前公司

已在广东省内多个地市超 70 家医院上线信用就医无感支付服务，签约客户数近 70 万人；其中用 AI 工具深度服务的医院有多个。

在就业场景，公司通过在就业驿站部署 AI 便民服务站，以 AI 工具实现人岗撮合匹配，并按服务人次交付结算。目前公司已在广州市荔湾区就业零工市场深度服务，且广东、广西等已有部分地市正在参照该模式复制推广。

在校园场景，公司 AI 便民服务站担任“AI 就业辅导员”角色，为学生提供 AI 修改简历、AI 模拟面试等服务，以 AI 工具提升就业服务效率。目前在广州高校已有部署，公司正加速推动 AI 便民服务站校园场景的落地。感谢您的关注！

**问题 3：公司从 TO G 向 TO C 的转变中，营销思路和人员结构会如何改变？**

答：您好，公司未来的营销思路不再是单纯卖设备、卖卡，更多是转向提供运营服务，按服务量结算。在人员结构方面，公司在传统业务量萎缩的情况下，团队做结构化调整，未来公司会向平台型发展，核心的运营服务团队由公司自己管理，同时会以合伙制方式发展部分营销、运营团队。感谢您的关注！

**问题 4：公司大模型的合作厂商有哪些，以及与其他大模型区别？**

答：您好，公司的大模型相对比较综合，我们有自研的一套模型系统，正应用在政务领域的意图识别中；在总结归纳方面，有跟豆包、通义千问等合作。公司的大模型跟其他大模型的主要区别是：我们是立足于解决实际政务问题，大部分情况需要给用户精准、确定的回答，而不是通过大模型创作作文。感谢您的关注！

**问题 5：公司数据产品后续的运用及展望如何？**

答：您好，单一的数据产品很难形成商业模式的闭环，不构成刚需，未来公司数据产品的运营会结合各大场景去落地，公司从 G 端到 C 端的服务转型，在运营过程中会沉淀大量服务数据，我们会结合 AI 大模型、大数据等工具，对用户进行分类标签，精准了解用户需求，从而提供更好的服务，实现数据产品的精准触达、精准服务。感谢您的关注！

**问题 6：一卡通换发的政策各省份一直有推出，但明显感觉到换发速度相对缓慢，未来几年三代卡的发卡节奏会加快吗？北京的一卡通项目是否有进展？**

答：您好，截至目前，全国社保卡持卡人数 13.80 亿张，其中三代卡的持卡人数约 4 亿张，还有约 10 亿发卡空间，电子社保卡的签发人数超 10 亿张，渗透率在快速提升。从国家、政府、银行层面，三代卡作为搭载政务与民生的载体，需要应用服务不断升级从而提升管理和服务效率。从总体上看，民生数据服务迎来了发展黄金期，对于人社部门、银行来讲，通过德生这样的服务商，以 AI 工具更好服务 C 端，完成数据采集、三代卡换发及电子社保卡签发是刚需。我们认为 10 亿三代卡的发卡节奏会是稳步换发的过程，虽然不会像第二代社保卡进行大批量发卡，但公司在推动发卡服务的过程中会把握好节奏，不断协助政府和银行充分发挥社保卡的应用服务。

目前北京已有 3 个区域正在做发卡试点，由单位统一向银行申请制卡后发至个人，暂未开放个人直接申领，预计今年实现个人申领三代卡。感谢您的关注！

**问题 7：公司经营现金流一直是市场比较关注的，今年公司在加强应收账款回款方面采用了什么具体措施？**

	<p>答：您好，公司在加强应收账款回款管理方面采取了以下措施：</p> <p>（1）公司自 2022 年起成立应收账款管理小组，由财务中心统筹管理，并积极支持一线销售团队，形成良性收款循环；（2）公司对接的银行、政府客户普遍在年底回款更突出，2022 年、2023 年经营活动产生的现金流量净额均为正数，历年以来公司上半年经营现金流为负数是正常的，下半年会逐步好转，公司也会持续积极地推动收款工作。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 8：今年的预期收入展望如何？</b></p> <p>答：您好，目前公司整体的订单和各方面趋势是向好的，在目前的经济环境下，业务转型对公司团队及管理有一定考验，但公司会持续通过各产品线发力，加快业务的落地推广，在今年下半年稳步形成经营收入和数据。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 6 日