

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：2024-005

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	通过“价值在线”参与网上业绩说明会的投资者
时间	2024年8月28日 15:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 魏晓彬先生 副总经理、董事会秘书兼财务总监 陈曲女士 独立董事 张翼先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：昨天国家数据局最新透露，有关公共数据、企业数据资源开发利用的两份文件将于今年年内陆续出台，这个会对公司民生数据要素相关业务有哪些利好影响呢？</p> <p>答：您好，公司场景优势较为突出，多年从事与社保民生有关的一卡通业务，积累了广泛的 To C 端应用场景，为公共数据、企业数据资源开发利用打下了良好的基础，目前公司已在广州、韶关、乐山等城市为当地的公共数据做好代运营工作，并会在其他城市复制，这两份文件的出台对公司民生数据要素相关业务是一个巨大的推动，有利于我们在数据融合应用、数据运营服务等方面的</p>

加速落地。感谢您的关注！

问题 2：请问社保卡之前提到是国民账户，基于全民使用，有比较大的增量空间并有增值服务空间，但现在各级财政都比较困难，是否能按计划拓展业务呢？

答：您好，目前政策上是非常支持的，如 2024 年 7 月的《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；解决好人民最关心最直接最现实的利益问题；我国社会保障体系的支出将不断增加，这也给我们公司的经营带来更多机会。我们会按计划拓展业务，但核心前提是有可持续的商业模式，所以我们的业务落地前提是有明确的资金来源，一般以银行、企业和专项财政资金为主。感谢您的关注！

问题 3：看到公司前阵子中标阿克苏项目，对于德生来讲，与其他服务商相比，在公共就业方面最大优势是什么？

答：您好，公司在公共就业服务领域独特的竞争优势来自于对政府需求的深刻理解、一线的数据服务能力、面向 C 端用户的互联网运营能力、以及对人力资源行业的深度洞察，这也构成了公司独特的竞争壁垒。感谢您的关注！

问题 4：请问公司是否有与华为合作开发基于鸿蒙的一卡通应用场景，有什么进展吗？

答：您好，公司部分居民服务一卡通终端产品支持鸿蒙系统。感谢您的关注！

问题 5：看公司半年报，业务转型力度较大，从 2G、2B 到 2C，未来收费模式会发生改变吗？

答：您好，公司未来收费模式会随着运营服务的不断深入，转向

更多 B 端，并按服务类别收费，而不是按单一的产品交付收费。
感谢您的关注！

问题 6：AI 相关业务目前订单量有多少？预计全年能给公司带来多少收益？能否弥补传统业务下滑的部分？

答：您好，AI 相关业务目前以场景推理、训练为主，与场景方（如：银行、医院、校园、就业驿站）都有合作协议，具体结算以服务质量来确认，全年给公司带来的收益随着试点落地的效果会在 3 季度末可预计，能逐步弥补传统业务带来的业绩下滑。感谢您的关注！

问题 7：贵公司中报提示上半年合同签订数量同比增加 3 成，请问公司的主营收入是各类客户的招采吗，在招标网上公布的中标数据能不能客观反映公司的经营状况？

答：您好，公司主营收入涉及的大项目都需要招标；相类似的项目视合同期限及客户方要求而定；招标网上公布的中标数据一定程度反映公司的经营状况。感谢您的关注！

问题 8：下半年业绩是否能好转？

答：您好，公司历年业绩都以下半年占比较多为主，刚好今年上半年公司以“AI 便民服务站”为抓手，已成功落地第三代社保卡发行服务、就业、校园、医院等应用场景，下半年“AI 服务引擎”的驱动力会助力公司经营业绩优于上半年。感谢您的关注！

问题 9：请问公司领导上半年新签订合同金额跟去年同比有增长多少？

答：您好，上半年公司新签订的合同有部分为框架性的，无具体金额不好做同期对比，但上半年中标数量同比增长 31.03%，预计将在下半年转化为合同额及收入。感谢您的关注！

问题 10: 请问公司上半年新签订合同金额跟去年对比同比增长多少, 业绩在第三季度有望迎来转机吗?

答:您好, 上半年公司新签订的合同有部分为框架性的, 无具体金额不好做同期对比, 但上半年中标数量同比增长 31.03%, 预计将在下半年转化为合同额及收入; 同时, “AI 服务引擎”的驱动力会助力公司下半年经营业绩优于上半年。感谢您的关注!

问题 11: 公司上半年的研发投入如何? 下半年会增加吗?

答:您好, 公司上半年研发投入占营收比重, 同比增加 4.15%; 下半年公司研发投入会根据战略级业务的发展而定, 也会加速业务收入的转化。感谢您的关注!

问题 12: 请公司领导对下半年业绩进行展望 传统业务的萎缩和新业务的展开最大的困难是什么? 在股价低迷的情况下进行减持是否是公司看淡公司未来前景的表现?

答:您好, 最大的困难在于客户审批流程偏多, 放缓了业务推进的节奏, 需要我们步步紧盯, 尽可能地加快业务落地; 且新业务需要高科技、新技术的投入, 转化周期相比以前会拉长; 公司在目前市场环境艰难的时刻依然坚定不移地做业务转型, 正是我们对公司一如既往地看好, 减持纯属个人资金需求, 降低财务杠杆压力, 个人能更好地全力以赴深耕民生场景运营服务。感谢您的关注!

问题 13: 减持的原因是什么?

答:您好, 控股股东减持纯属个人资金需求, 缓解股票质押的杠杆压力, 本次减持系公司上市 7 年来的首次减持。感谢您的关注!

问题 14: 如何看待股价从最高 19.18 到现在 7.19? 为何在股价

	<p>持续下跌低迷的时候发减持公告？有没有市值管理？</p> <p>答:您好，今年整体市场行情偏差，小市值公司都很受伤，前期大股东因认购定增股份带来了股质压力，在此环境下有所加重，股价低迷更是要不断补仓，减持是为了做个缓解，能让我们全力以赴把经营做好。公司的市值管理是以业务传播、资源整合为主，能更好地赋能公司经营，随着公司上半年业务转型的突破，后续我们会加强市值管理工作。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年8月28日