

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：2024-008

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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	泾溪投资、立本私募、裕晋私募、大君悦投资、昊青资产、国投证券、东北证券、华安证券、广发证券、个人投资者
时间	2024年10月28日 15:00-16:00 2024年10月30日 16:30-17:30
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	<b>一、德生科技经营情况简要介绍</b> <p>2024年前三季度，公司经营业绩不达预期；在传统业务萎缩的情况下，公司基于多年积累的综合服务优势，坚定从 To G、To B 业务向 To C 运营服务转型。</p> <p><b>从财务数据看</b>，业绩不达预期主要原因是传统一卡通业务的下滑，特别是第三代社保卡（以下简称“三代卡”）发卡量、与社保卡相关的服务，毛利额有所下降，且新业务的收入体量尚未能</p>

弥补传统业务的下滑空间。另外，公司通过加强费用管控，三大费用同比下降 1,000 多万，但因收入萎缩，三大费用占收入的比重有所提升，尤其是研发费用，公司投入训练大模型、升级数字人、引入人工智能团队等，给利润带来部分压力，预计转化为经营业绩还需要一定时间；且公司持续加强资产管理，前三季度坏账损失、存货跌价呈现下降趋势。

**从公司经营看**，今年公司持续以“保现金流”“保利润”为目标，保持公司的经营良性发展，前三季度经营现金流净额同比增长，第四季度将继续加强应收账款管理。同时，公司多年做 To G、To B 的民生综合服务业务，已建立了较强的服务壁垒和卡位优势，公司在此基础上发展 C 端用户，寻找市场化变现方式，打造民生服务生态体系。相比较其他友商，公司进入民生场景服务的门槛较低，目前已积累了超十方的用户体量。

**从数据要素看**，公司数据产品已上架各大数据交易所，并提供数据要素代运营服务，目前已中标广州数交所天河服务专区数据要素运营，这种代运营服务有助于公司自身上架数据产品，进行撮合交易，同时也能为其他公司提供合规的数据评估、数据资产入表等服务。随着国家加大对公共数据利用的政策支持，公司将在今年底做好数据资产入表的准备，将数据资源、数据资产更真实地反映在财务报表中，为公司大数据业务发展打下坚实基础。在 To C 的运营服务上，公司专注打造的就业、就医场景，目前已积累的用户体量预计未来产生的收益空间非常大，公司有信心能把数据要素服务做起来。

## 二、问答环节

**问题 1：公司对于传统业务未来的展望如何？**

答：您好，截至目前，三代卡还有近 10 亿的发卡空间，全国各个区域基本存在社保卡发行服务、平台建设等需求。一方面，公

司不仅提供制卡，还提供主动发卡综合服务；对银行而言，他们看中社保卡账户的资金沉淀，以及获客和活客，因此银行更愿意选择德生这样的服务商。

另一方面，公司在搭建一卡通平台方面建立了卡位优势，已在近百个地市落地一卡通相关服务平台。今年各地市陆续出台社会保障卡一卡通相关法规（如：广东、河北、天津、江苏等），以法律规范的形式确立社保卡一卡通的地位；不管是人社部门还是银行，目前都非常看重社保卡实名性、全民性的终身价值。

我们认为，未来三代卡的发行是一个持续平稳推进的市场，但不是爆发的市场，公司通过提供社保卡的综合服务，能让公司持续获取一卡通份额，从而成为经营业绩的稳定基石。感谢您的关注！

**问题 2:前期国家已出台数据要素相关政策，未来公司数据要素运营在医疗、医保领域的应用上是否会有突破性进展？**

答：您好，公司与中国银联共同打造的“信用就医无感支付”服务，目前已接入广州近 80 家三甲医院，将陆续对接其他三甲、二甲医院。同时，公司在就医场景已获得广州医保局服务商的身份，并与一家医疗服务商合作，拓展德生医疗平台的 C 端用户，为患者提供签约及其他咨询服务。此外，公司正根据医保平台发展的用户群体，搭建供应链体系，为用户提供精准服务（如：保险、报销、看护、陪诊等）。

公司医疗场景用户体量的裂变增长速度很快，验证了德生拥有医保和银联平台的优势，在运营服务中发挥了桥梁的作用。未来我们希望能将广州模式复制到其他地区，并打造医疗场景服务生态，预计会实现突破性进展。感谢您的关注！

**问题 3：公司成为首批广州市的数据要素企业，入选后在广东省内关于数据要素的运营将会有怎样的合作协同？**

答：您好，广东省内非常积极响应国家近期关于数据要素的相关政策，预计很快也会有相应的细则出台，公司立足于广州，借助目前在天河区提供的广数所天河服务专区数据要素代运营服务，与更多数商、数据经纪人协同开发适应更多场景需求的数据产品，并撮合交易，快速形成一套标准模版，在广东省内及全国范围内推广复制。感谢您的关注！

**问题 4：目前公司关于数据产品的收入体量大概是多少？以及公司数据产品的推广渠道有增加吗？**

答：您好，目前公司数据产品的收入规模还不大，因为公司主要提供场内服务，但目前普遍是以场外交易为主，随着政策的引导，场外交易将逐渐向场内交易集中；同时，随着公司数据产品不断丰富，服务能力不断提升，将不断产生收益，未来公司也会将大数据业务作为一项重要收入。

公司数据产品的推广渠道相对比以前更丰富：一方面，公司占据了“数据运营商”身份，帮助数据交易所、数据服务商搭建交易框架，并提供合规的数据登记、评估、撮合、入表等服务，从而获取更多的渠道资源；另一方面，公司基于民生场景需求自研的数据产品，通过运营商的身份，可以更合规地融合其他数据服务商的产品，进行多方、多维度的数据资源整合，打造出新的数据产品，响应更多的应用场景，包括但不限于民生服务场景。感谢您的关注！

**问题 5：公司实控人发布减持公告，具体是什么原因？是业务方面还是其他考量？**

答：您好，公司实控人坚定看好业务发展，希望公司充分发挥民生综合服务优势，借助政务服务发展德生场景生态的用户体系，

	<p>把政府没有机制做的运营业务真正做起来，实现运营价值。前期基于 AI、大数据、大模型等技术，公司已成功拓展就业、就医等运营场景，效果凸显。公司在市场艰难情况下选择转型，更说明实控人带领着我们，对未来业务的可持续发展越发充满信心。</p> <p>在公司 2020 年非公开发行股票项目上，公司实控人因全额认购非公开发行股份，进行了部分股票质押融资，每年要支付大额的利息，在股价低迷时期更是要不断补充质押，减持是为了缓解部分资金压力，降低杠杆，更充分地投入到公司的经营中。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 10 月 30 日