

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：2025-006

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☒其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	信达澳亚、IGWT Investment 、Ofionk Capital、泽铭投资、耕霖投资、鸿运私募、华曦资本、江南基金、嘉世私募、涌乐私募、匀升投资、昭云投资、尚诚资管、中天汇富基金、粤佛私募、明豪能源、中国财富传媒、中信期货、广发证券、中信证券、国投证券、光大证券、国金证券、国信证券、山西证券
时间	2025 年 8 月 24 日 20:00-21:00 2025 年 8 月 26 日 10:00-11:00
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 公司上半年持续推进战略转型升级，营业收入和利润同比降幅收窄，具体经营情况及未来发展发展方向如下： 从业务亮点看，（1）公司紧抓第二代社保卡（以下简称“二

代卡”）换发为第三代社保卡（以下简称“三代卡”）的契机，为人社部门及合作银行提供涵盖发卡平台、小程序等全套综合服务，带动发卡规模提升，上半年三代卡发卡量同比增幅达 20.47%，发卡数量超 1,100 万张；（2）“人社运营及大数据服务”上半年新签合同金额同比增长 12.87%，该类业务以服务验收为主，预计下半年将陆续体现在经营业绩上；（3）上半年毛利率同比提升 4.03%，一方面，低毛利业务的收入体量有收缩（如：数字电商业务、传统社保卡读写设备等）；另一方面，公司对就业业务服务模式进行优化，将原有人力资源外包、灵活就业人员服务等调整为直接收取服务费模式，该类业务毛利贡献突出。

从不足方面看，（1）公司三大费用绝对值有所下降，但占营收比重同比上升，主要由于就业服务、运营拓展等方面加大团队建设与资源投入，费用转化效率仍有待提升；（2）公司业务形态以承接 G 端业务为主，联合 B 端构建服务生态，由于 G 端项目启动周期延长，复杂度提高，导致业绩承压，促使公司加快业务模式转型。目前公司正推动将大项目拆解为小规模服务订单，加速向服务化模式转型，协助客户解决资金问题；（3）业务模式转型过程带来公司组织架构变革调整，阶段性增加了管理成本与时间投入。

从未来发展方向看，公司将坚定夯实“社保卡服务商”的基础定位，聚焦就业、就医、政务服务三大领域，联合 B 端打造以“人”为核心的服务生态。同时，公司依托 AI 支撑平台，构建线上、线下一体化运营服务体系，深度连接民生服务场景，沉淀专业化场景数据，并按服务次数/类别实现可持续收费模式。未来，公司的市场规模、价值将取决于所覆盖城市的人口规模及服务深度，会有数百亿的市场空间。

二、问答环节

	问题 1：公司重点推进的 AI 应用相关业务进展情况如何？今年能否弥补传统业务下滑的部分？ 答：您好，公司重点推进以“人”为核心的 AI 应用服务，目前已在政务服务、就业、医疗三大场景落地，实现降本增效。其中，政务服务场景已覆盖 100 多个地市，依托积累的丰富语料数据和自研大模型，持续提升服务精准度（如：在东莞，政务专业问题解答准确率已超 99%）；在就业和医疗场景中，AI 技术显著提升了人岗撮合匹配效率，并面向签约无感支付用户精准推送健康相关服务。 目前“人社运营及大数据服务”收入占比接近 30%，AI 应用业务呈现良好增长趋势，未来具备弥补传统业务下滑的潜力。同时，在一卡通应用方面，公司在华中、华南区域的社保卡服务模式已取得积极成效，我们将抓住二代卡换发升级为三代卡的机遇，保持一卡通应用业务收入的重要占比。感谢您的关注！ 问题 2：今年在网上陆续看到公司中标就业服务方面的合同，公司如何将就业服务模式加速复制到其他省份，成为公司新的突破点？ 答：您好，就业服务业务是公司的第二增长曲线，近年来公司积极参与国家级、省级公共就业服务能力提升示范项目，已打造“平台+运营”的标准化服务模式，通过搭建数字化平台精准实现人岗撮合匹配，并结合线上小程序运营和线下人力资源活动，能够快速复制推广到现有社保服务覆盖的城市中。 公司在就业服务的突破点主要基于运营服务层面打造的差异化优势，针对政府和市场的痛点需求，聚焦灵活就业人员、高校毕业生及退役军人等重点人群，运用 AI 工具提升人岗撮合匹配效率，并提供培训支持、补贴申领发放、职业规划等综合服务，持续增强公司在就业服务领域的品牌影响力。未来，公司将不断完善就
--	--

业运营服务矩阵，为后续在全国范围内拓展该类业务提供坚实支撑。感谢您的关注！

问题 3：请问如何看待稳定币产业发展给公司带来的机遇？公司结合自身资源优势，可以在哪些方向发力？

答：您好，公司以社保卡为载体，深耕社保民生服务领域，在社保卡发行、政府资金补贴发放及社保卡加载数字人民币等方面具备成熟的技术与经验。

我们认为，稳定币作为当前国际广泛关注的金融创新工具，是跨境支付和数字资产领域的重要载体。公司将积极探索稳定币与现有民生服务场景相结合的可行路径，结合自身在载体发行和应用方面的优势，助力稳定币在真实场景中实现应用突破。感谢您的关注！

问题 4：公司数据要素运营的进展情况如何？今年在医疗领域的应用上是否会有突破性进展？

答：您好，公司在数据要素方面主要以运营数据专区进行卡位布局，目前已在广东、广西等地开展数据运营服务，并逐步向其他区域拓展。同时，公司通过整合多方数商资源，提供数据资产评估、登记、入表等系列服务，促进数据产品与应用场景的深度融合。当前国家相关政策仍在持续完善，公司将充分发挥在民生数据服务领域的卡位优势，融合公共数据与场景专业化数据，构建以“人”为核心的数据运营服务生态。

在医疗领域，公司已与中国银联、广州医保合作，共同开发“就医无感支付平台”，并接入医院 HIS 系统，实现便捷支付及签约服务，目前签约用户规模已近 300 万。基于用户支付画像，公司将通过无感支付平台，精准推送医疗健康相关服务（如：商保理

	赔等），实现医疗领域的数据产品应用。感谢您的关注！ 问题 5：刚才提到 G 端业务启动的周期比较长，而各级财政普遍比较紧张，公司如何看待未来几年的发卡节奏，发放数量会保持增速吗？ 答：您好，公司预计未来几年社保卡的发卡节奏将保持平稳，目前部分地市三代卡仍有超 50%的换发空间，人社部门持续推动换卡工作的同时，银行也看中三代卡带来的“国民账户”价值。公司通过提供发卡等全套综合服务，稳步拓展银行发卡服务，上半年公司整体发卡量保持领先地位，预计未来两到三年全国发卡数量仍能维持一定规模。感谢您的关注！ 问题 6：市场上还是比较关心魏总发布的减持计划，具体减持的原因是什么？ 答：您好，2022 年公司控股股东因全额认购非公开发行股份进行部分股票质押，本次减持计划主要是缓解余下的股票质押负债压力。感谢您的关注！ 问题 7：公司如何展望全年的营收利润？ 答：您好，公司于今年 4 月发布的员工持股计划中已对全年收入与利润进行展望，可作参考。尽管部分业务落地受市场环境有所延迟，且公司 G 端业务承接及组织调整也对推进节奏带来一定挑战，但公司仍具备打造爆款产品和服务的能力，我们对未来盈利水平和业绩转化充满信心。感谢您的关注！
附件清单（如有）	无

日期	2025 年 8 月 26 日
----	-----------------