

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：2024-003

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 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	金鹰基金、银华基金、鹏华基金、华商基金、博道基金、东兴基金、中信建投基金、恒越基金、鑫元基金、众瀛基金、长城基金、创金合信基金、华安基金、建信理财、煜德投资、鼎萨投资、太平资产、人寿资产、中邮人寿、长城财富资管、和谐汇一资管、丞毅投资、旭鑫资产、溪牛投资、昭逸私募、嘉世私募、源乘私募、西证创投、泰山财保、鸿运私募、正鑫私募、朵娜创梦投资、中睿合银投资、合众易晟投资、通和投资、磐厚投资、爱阅基金、金库骐楷私募、拾芮私募、冠达菁华私募、大道投资、汇川私募、秋阳予梁投资、弥远投资、健顺投资、双安资产、臻宜投资、聚龙投资、御勤投资、丰仓股权投资、景泰利丰投资、真鑫资产、益和源资产、云杉投资、星元投资、非马投资、中意资产、硅谷资产、牛乎资产、观富资产、淞海投资、泽铭投资、金科投资、圆合金融、远信私募、枫瑞私募、圆合资本、金股投资咨询、IGWT Investment、麒书投资、创富兆业公司、吉富创业投资、南方财经、中天证券、东方财富证券、西南证券、东北证券、浙商证券、开源证券、中金公司、德邦证券、国金证券、国泰君安、山西证券、东吴证券、中泰证券、中信证

	券、财通证券、国元证券、华创证券、光大证券、安信证券、长城证券、东兴证券、国盛证券、华安证券、西部证券
时间	2024年4月25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	<p>一、德生科技经营情况简要介绍</p> <p>2023年，公司积极进行战略业务调整，加大力度拓展数据运营服务业务，全年营业收入和净利润略有下滑。</p> <p>从财务数据看，2023年，公司打造的以“数据底座+中台+场景”为核心的居民服务一卡通平台，卡位优势明显，已在10个省份超80个地市落地，场景应用软件平台收入同比增长超110%，为公司拓展运营服务业务奠定了良好基础。同时，“人社运营及大数据服务”取得持续性突破，同比增长44%，占营收比重接近30%，符合公司一直以来向市场传递的增速。此外，公司持续聚焦“保现金流”，加大力度推动收款工作，经营现金流净额同比大增144%，达到历年最好，充裕的现金流为公司2024年业务发展打下坚实基础。</p> <p>2024年一季度，受去年整体市场因素影响，一季度确认收入有所下滑，随着市场环境逐步回暖，一季度中标数量明显回升，订单中标数量同比增长73%，预计将在二、三季度体现为合同及收入。“人社运营及大数据服务”在一季度保持良好的增长趋势，同比增长85%。</p> <p>从2024年发展看，一方面，公司会牢牢抓住第三代社会保障卡（以下简称“三代卡”）换发的机会，稳住一卡通的基本盘，目前全国自上而下都在积极推动一卡通升级为省级/区域/全国一卡通，银行也在积极发力，一卡通推动趋势相对明显；另一方面，公</p>

司将充分发挥场景建设优势，以核心场景为底座，不断叠加运营服务（如：就业、医疗、AI 便民服务站等）。借助银行的力量，今年公司将重点拓展校园、医疗等场景的应用，同时，公司将以 AI 便民服务站为重要抓手，通过民生大模型实现人机交互，持续响应更多民生场景需求，将一卡通服务渗透至各个基层社区网点，让一卡通场景应用发挥更大价值。公司始终站在民生服务赛道，推动各类惠民便民服务落地，帮助政府、银行、金融机构降本增效。

二、问答环节

问题 1：公司在民生领域几大块业务（如：社保、就业、AI 便民服务站等），中长期三年的展望如何？

答：您好，未来几年，公司核心的运营服务（如：社保、就业等）都会以 AI 便民服务站为工具载体，逐步落地更多场景应用，实现引流、“活客”效果。

（1）在社保领域，一卡通（社保）业务是公司的基本盘，前期公司已在超 80 个地市搭建的一卡通平台，卡位优势明显，这两年公司会抓住换发三代卡机遇，未来发卡数量会呈现平稳状态；

（2）在就业领域，从国家层面看，政策倾斜性非常强，2022-2024 年已连续三年公示国家级公共就业服务能力提升示范项目（以下简称“公服项目”），省级、市级也在陆续出台公共就业服务相关政策；从财政资金看，就业有专项资金（包括培训资金），而就业业务长期以来缺少专业的中间服务商，做好桥梁服务，将政府端和市场端连接起来，解决真正就业问题。公司长期看好就业服务市场，从中标新疆克拉玛依公服项目后，也在陆续推进其他公服项目，就业服务未来是公司“人社运营及大数据服务”中的核心业务。

（3）AI 是公司重点投入的方向，公司具备民生服务的场景优势，同时也具备实现 AI 垂直应用优势，公司打造的 AI 产品将作为业

务引流的重要工具。目前公司围绕一卡通平台延展的场景应用(如就业、医疗、金融等),未来将通过 AI 便民服务站实现业务的快速整合落地,随着公共数据的逐步放开,大批量的场景应用会有很多的数据沉淀。公司长期看好“人社运营及大数据服务”未来的前景和发展趋势,将在场景挖掘中做好数据开发和运营。感谢您的关注!

问题 2: 公司的商业模式在未来 3 年的展望如何?

答: 您好,公司目前的订单需求量比去年同期增长,但也有部分阻力,不管是政府还是银行,从中标到签合同,流程和时间上相对会延长;从整体看,公司业务发展趋势是持续向上的,公司的优势在于场景建设能力,而现在的商业模式也从过去的卖产品转变为卖服务,这将为公司贡献新的增长引擎。感谢您的关注!

问题 3: 看公司年报,公司数据产品是大数据研究院和大数据业务部两个部门在联动,目前有什么在研的数据产品研发?以及公司在今年数据要素方面有什么新的布局?

答: 您好,公司目前在研的数据产品约 20 个,重点应用在就业、医疗、金融等场景,会根据场景和客户的需求调整,例如:在核验产品中,一开始公司研发养老金、失业金核验,随着客户需求的精细化,我们根据客户需求陆续研发出婚姻、学历核验等。今年,公司将会把数据产品(如:就业分析、就业监测、信用额度等)融合到公司一卡通场景运营体系中(含:就业场景、医疗场景),加速复制推广。感谢您的关注!

问题 4: 相比较其他友商,公司在商业模式上“海量数据沉淀,产生开发运营,政企居民受益”有哪些竞争优势?

答: 您好,公司在大数据运营服务上专注社保民生领域,相比较其他垂类运营商,优势在于:(1)场景优势:一卡通是公司的引流入口,公司通过社保卡的发行及应用,能深度介入各类民生服

务场景；(2) 产品优势：相比较其他友商，公司以大模型、人机交互形式，在民生行业已推出 AI 便民服务站，并能植入更多的应用场景；公司基于前期智能客服/机器人服务已建立了完整的知识库，并积累了大量语义语料，为公司搭建行业垂类大模型提供 AI 语料基础，实现人工智能应用的空间和价值。感谢您的关注！

问题 5：公司近几年的并购都是人力资源服务，未来的并购方向，公司主要也是集中在就业这一块吗？会考虑其他方向吗？

答：您好，公司在并购方面，除了就业板块，也会和垂类领域具备市场运营能力的公司合作，并通过资本的方式投资/参股吸纳优秀合作伙伴，补足公司在运营方向的短板。在就业板块，公司从人社体系的社保局延伸到就业局，通过搭建大数据平台整合政府端和市场端的资源，开拓就业服务市场。未来公司将以 AI 便民服务站作为引流载体，接入更多场景应用，因此需要借助公司的平台能力吸纳更多运营类合作伙伴。感谢您的关注！

问题 6：公司在校园一卡通方面是否有意向合作的高校？如何拓展？

答：您好，在校园一卡通方面，公司在广东合作的职业院校会比较多，职业院校资金量相对充足。主要通过两个渠道推广：一方面，通过我们自己团队开拓校园市场；另一方面，公司联合银行拓展，德生在一卡通具备完整的解决方案能力，银行也愿意投入到校园一卡通建设，获得增量市场空间。感谢您的关注！

问题 7：目前社保卡全国替换节奏如何？

答：您好，截至目前，全国社保卡发行超 3 亿张，国家层面自上而下对于一卡通建设力度非常强，尤其是北京，各发卡银行在积极推动；其他未发卡的省市也在积极效仿已有的模式，预计这两年发卡趋势相对明显。公司除了抓住发卡机遇，帮助银行获客，也会借助 AI 便民服务站引流，形成更完整的运营服务，增强 C 端

	<p>客户的粘度。感谢您的关注！</p> <p>问题 8：2023 年年报显示，公司在人工及其他成本同比增加了，公司 2024 年在人员结构方面有哪些调整？</p> <p>答：您好，2024 年，随着公司的业务转型及模式创新，人员会做结构性调整，员工总数基本维持不变。一方面，传统业务或已经结项的相关项目人员会做精减；另一方面，通过资本的方式吸纳合作伙伴/公司，人员会所有增加，尤其吸纳 AI 领域人才。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 25 日