

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：2023-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研（线下） <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（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	中融基金、富荣基金、天弘基金、泰康基金、华夏基金、华商基金、英大保险、华夏未来、中银基金、浙商基金、汇华理财、建信基金、鑫元基金、华夏基金、中邮基金、中信资管、招商基金、观富资产、大家资产、太平洋保险、新华资产、太平洋证券、兴业证券、华创证券、财通证券、广发证券、开源证券、国联证券、浙商证券
时间	2023年2月8日-2023年2月10日 2023年2月13日 10:00-11:00 2023年2月13日 15:00-16:00 2023年2月15日-2023年2月16日 2023年2月20日 13:30-14:30 2023年2月23日 14:00-15:30 2023年2月24日 10:00-11:30 2023年2月27日 10:00-11:00
地点	公司会议室、北京、上海、无锡
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

投资者关系活动主要内容介绍

问题 1：公司在数字化就业服务优势是什么？运营成效如何？

答：您好，公司数字化城乡就业服务属于居民服务“一卡通”体系的核心应用场景，经过几年时间的积极探索，公司的优势在于如下几个方面：（1）和普通人力资源服务机构相比，公司常年和人社部门的服务经验，以及公司的上市公司背景，使得公司获取政府的信任，从而拥有构建劳动力大数据平台的能力；（2）和普通智慧城市服务商相比，公司不仅能向政府交付软件系统，更具备深度运营的经验 and 能力，公司收购的北京金色华勤数据服务有限公司（以下简称“金色华勤”）承载了数据运营的使命，且运营效果良好，政府满意度极高。因此，公司在该领域的业务具备很强的差异化竞争优势，公司希望成为全国最大的人力资源服务精准赋能平台。

在运营成效上，金色华勤创新开发“人才快递”服务，其主打产品“亲亲小保 APP”是快手全国总代理，快手是全国唯一一个具备全套招聘工具的互联网平台，且 70%的服务是针对蓝领招聘，公司与亲亲小保结合，通过互联网运营全新的方式实现求职者与岗位的精准撮合，打通政府、市场与求职者之间的就业服务大闭环。

截至目前，随着“毕节模式”的标准化，公司数字化城乡就业服务已落地贵州、河南、广西、四川等多个省市地区，为全国 1,000 万+劳动力提供了就业服务。感谢您的关注！

问题 2：公司在人工智能方面有哪些应用？

答：您好，公司一直积极开展人工智能领域的研发，探索公司产品在人工智能领域更深层次的应用，并作为公司深度数据运营的组件和引擎。目前公司智能知识运营服务中以 AI 知识图谱为核心，成熟应用 AI 知识图谱、虚拟人等技术，塑造高效的虚拟人，

并嵌入银行、政府等机构的各类线上和线下服务渠道，为百姓提供咨询经办一体化的智能服务。AI 机器人是公司数据运营的一个关键环节，通过人工智能，公司可以广泛触达大量的个人用户，这成为公司其他运营业务的有效支撑。

截至目前，公司智能知识运营服务已上线近 60 个地市，覆盖 17 个省份，累计服务人数超 800 万次，随着全国进入三代卡发卡高峰期，具备发卡能力的社保卡发卡行明显增加，公司不断对智能知识运营服务进行升级，并叠加实体机器人、智能培训、社保资讯内容运营等产品服务，客户对智能知识运营服务的需求也在快速增长，公司正在传统业务覆盖的城市中加速复制。感谢您的关注！

问题 3：公司信用就医具体业务、收费模式是什么？

答：您好，（1）“信用就医”是公司社保金融领域的一项重要服务，作为中国银联在智慧城市社保金融领域的重要合作伙伴，公司与中国银联共同打造“信用就医”、“医后付”的医疗支付新生态，打通政府数据和银行信用体系的创新支付模式，其具备“免排队服务”、“亲情付”、“就医信用专用额度”等特点，实现百姓就医无感支付，提升医疗便民服务质量，目前基于社保的信用消费场景已接入全国超 1,300 家医疗机构；该业务是公司基于 20 余年社保事业运营经验创新探索的独特商业模式，可充分挖掘公司居民服务“一卡通”业务积累的渠道和用户价值，促进公司城市运营服务 ARPU 值提升。

（2）对于银行而言，“信用就医无感支付”建立起银行和个人之间的服务粘度，且在医院实现的信用消费服务，具备可持续的资金流水，因此银行的积极性非常高，银行按每家医院的接口费及运营服务进行付费。该业务的盈利模式分为前期建设和后期运营两个阶段，建设期每家医院数十万的建设费，后期运营按用户

数量进行持续收费。感谢您的关注！

问题 4：公司在一卡通场景建设中会产生很多数据，公司可以用这些运营的数据吗？

答：您好，公司作为政府或银行数据的“搬运工”，协助其搭建一卡通大数据分析平台。根据政务数据运营“三权分立”的原则，公司没有数据的所有权，但是会在政府授权的情况下进行数据分析和运营。公司在该领域的业务主要有几个维度：

（1）协助政府构建基本数据要素，主要是和“人”有关的基础数据，公司从采集、清洗、分析等全流程都会介入，协助基础数据资产化的过程；

（2）公司会在获得政府及个人授权，不涉及隐私的前提下对上述数据进行运营，如针对个人的精准就业服务等，这类运营业务有明确的商业模式，既创造经济价值，也创造社会价值，是数据资产价值化的过程；

（3）未来随着公司协助政府构建的数据资产体量越来越大，以及数据要素交易、商业化的政策机制越来越完善，公司将会衍生出更多标准化的数据服务产品。

公司当前的主要精力在完善数据积累，同时不断扩充自身运营能力，在实现当期商业价值的同时，为更长远的商业模式升级打好基础。感谢您的关注！

问题 5：公司一卡通服务体系的场景运营主要有哪些？

答：您好，公司作为“一卡通”的运营者，在场景建设方面积累了丰富的经验，目前，居民服务“一卡通”已拓展至公共交通、文化旅游、医疗服务、政务服务等应用场景，并通过不断叠加新

的服务（如：数字化城乡就业服务、智能知识运营服务、信用就医等），实现居民服务“一卡通”应用场景多元化，助力政府开启数字化场景建设，同时公司也为地市搭建居民服务“一卡通”分析平台，实现民生场景数据动态回流，帮助政府提升“精准到人”的服务效率。感谢您的关注！

问题 6：目前越来越多的政务一体化系统往省级平台集中，公司在提供系统搭建等服务方面会有影响吗？

答：您好，省级政府主要出台总体政策方针，但具体落地民生服务还是以市或县为单位，随着各类系统往省平台集中，服务需要往下沉，因为所有系统平台的数据来源自最基层的运营服务。省级平台的建设是一次性投入，而基层的运营是长期可持续的。省级政务一体化将有助于构建更完备的数据平台，促进基层数据运营业务的模式升级和市场扩容，对公司是积极利好的。

对于公司来讲，我们会从省级层面推动政策，同时以市或县为单位落地服务，公司的优势在于以“平台+服务”方式提供全套综合运营服务体系，通过为政府/银行搭建大数据平台、卡服务平台，打通政府公共部门、银行等相关部门的通道壁垒，实现资源有效整合，同时持续提供后期的运营服务，帮助政府提升“精准到人”的服务效率。感谢您的关注！

问题 7：公司在社保民生领域的卡服务平台优势是什么？

答：您好，公司持续 20 多年专注社保行业，对整个社保民生行业有深厚的理解，使得公司在同行业竞争中占有明显的服务优势，其中，在卡服务平台领域的市场占有率长期占据行业领先地位，截至目前，公司承接近 10 个省份、地市（北京、广东、安徽、江苏、河北等）各类社保卡服务平台 40+个；在北京民生“一

	<p>卡通”的项目上，公司基于华为技术建设的政务云底座，独家参与实施了“北京民生卡一卡通服务平台”。感谢您的关注！</p> <p>问题 8：公司 2022 年业务增速情况如何？收入占比如何？</p> <p>答：您好，公司 2022 年实现净利润约 32.5%（未经审计数），受疫情的影响，第四季度增速基本持平，其中，“一卡通及 AIoT 应用”业务收入占比相对较高；“人社运营及大数据服务”是公司的重点发力业务，随着公司运营服务类业务（含数字化城乡就业服务、智能知识运营服务、社保金融服务等）的快速复制推广，未来几年该部分业务收入的占比会有大幅提升。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 28 日