

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：2024-002

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	金鹰基金、鹏华基金、华商基金、博道基金、中信建投基金、长城基金、鑫元基金、东兴基金、恒越基金、银华基金、创金合信基金、华安基金、建信理财、中国人寿、太平资产、中邮人寿、鼎萨投资、秋阳予梁投资、弥远投资、益和源资产、嘉世私募、星元投资、长城财富、昭逸私募、正鑫私募、源乘私募、骐楷私募、汇川私募、拾芮私募、冠达菁华私募、远信私募、枫瑞私募、圆合资本、淞海投资、大道兴业投资、众瀛基金、创梦投资、煜德投资、中睿合银投资、合众易晟投资、聚龙投资、非马投资、中意资产、硅谷资产、磐厚投资、爱阅基金、御勤投资、丰仓股权投资、金股投资、景泰利丰投资、真鑫资产、和谐汇一资产、通和投资、泽铭投资、金科投资、南方财经、健顺投资、双安资产、臻宜投资、丞毅投资、西证投资、泰山财保、云杉投资、圆合金融、牛乎资产、观富资产、旭鑫资产、溪牛投资、吉富创业、IGWT Investment、麒书投资、鸿运私募、创富兆业公司、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、财通证券、中信证券、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、中天证券、西部证券
时间	2024年3月3日 20:00-21:00
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年全年，受市场需求波动影响，公司经营业绩同比略有下滑，但公司业务在不断迭代中稳步发展，从一卡通运营服务商到民生数据服务商，公司战略业务正在逐步落地。</p> <p>从整体上看，公司2023年收入、利润都略有下滑，主要是公司民生数据产品、基于民生行业大模型的便民服务站等战略型业务在起步发展阶段，各项费用投入增加。其中，公司加大力度应收账款回款管理，全年经营性现金流净额同比实现大幅增长，整体经营呈现良性健康状态。</p> <p>从公司业务看，公司所在的民生行业在政策支持和资金支持方面，国家都有较强的政策性倾斜。公司基于一卡通的场景建设需求形成的城市一卡通数字化建设体系，已在全国10个省份130多个城市落地深耕，为公司数据产品、就业服务的落地推广形成良好的铺垫。其中，公司在打造的“智慧就业平台”已形成完善的公共就业服务体系，2023年底公司中标的新疆克拉玛依市公共就业服务能力提升示范项目，通过“数据赋能+互联网运营”的服务模式，打造克拉玛依公共就业服务样板。截至目前，公司数字化公共就业服务已在湖北、河南、安徽、贵州、新疆等省份成功落地，有效提升多地公共就业服务精准度和覆盖率。</p> <p>从未来发展看，2024年，公司将持续耕耘数字化民生服务，努力提升“人社运营和大数据服务”业绩比重。一方面，将数字化</p>

公共就业服务体系加速在更多省份落地；另一方面，公司上架和在研的数据产品通过已搭建的三大渠道形成批量复制效应，并逐步呈现经营数据；再者，公司基于民生行业的大模型产品逐步推向市场，更多订单落地，提升政府服务质量。

二、问答环节

问题 1：2023 年公司已在数据交易所上架了部分数据产品，今年是否会推出更多的数据产品？

答：您好，2023 年公司已在深圳、福建、福建等数交所上架四个数据产品（就业分析、职业背景调查等），目前公司内部搭建的大数据融合服务平台已上架十个数据产品。公司在一卡通服务上已积累多个民生应用场景（如：就业、医疗、金融等），后续公司将持续以场景需求为牵引，不断提升数据产品的质量，并基于就业、征信、核验等需求陆续研发更多的数据产品，积极对接上架至广州、北京等地的数交所。感谢您的关注！

问题 2：2024 年公司对民生数据产品有什么展望？

答：您好，2023 年，公司着力推广数据产品的三大渠道已基本建成：（1）公司营销网络：通过社保业务已覆盖的 150+个地市进行推广；（2）数交所服务机构：通过数交所对接的数据经纪公司拓展代理商渠道，帮助公司推广数据产品并对接 B 端；（3）国有平台：与类似中国电子等国有企业合作，运营民生数据服务场景。2024 年，公司的数据产品将进一步与现有的服务业务相叠加，提高产品的附加值与竞争力，例如在数字化公共就业服务领域，通过与人力资源公司、人才集团、人力资源产业园合作，将数据产品融入到就业服务中，打包提供给客户，增加项目整体的收入体量及可持续性。感谢您的关注！

问题 3：前段时间看到公司推出的行业大模型便民服务站，今年公司在这块业务的布局如何？是否已有订单？

答：您好，2023 年底公司基于一卡通场景的服务积累，推出基于民生行业大模型的便民服务站（数字公务员）（以下简称“服务站”），并已在青岛、南昌、东莞等地市试点，在推行过程中得到政府、银行的高度认可。服务站是政府服务、银行服务、及公司业务的核心引擎，通过人机交互的方式，服务下沉到基层。目前服务站训练的方向主要跟就业、社保、五险一金相关，根据不同地市的模型需求，也会包含其他个性化运营。公司智能知识运营服务已在全国 60 多个地市部署，为公司训练大模型积累了大量的语料，公司将在此基础上持续升级训练，目前已有近十个地市有明确的需求，订单量正在逐步增加。感谢您的关注！

问题 4：北京 1 月份已发文试发行第三代社保卡（以下简称“三代卡”），公司作为北京民生一卡通的服务商，目前这个项目的进展如何？

答：您好，北京已有 3 个区正在以单位做试点发卡，由单位统一向银行申请制卡后发至个人，暂未开放个人直接申领，主要以公共交通及文旅场景应用为主。目前已有 10 多家银行入围发卡行，各个银行的竞争比较激烈，公司基本与一半以上的银行有交集，无论从建设卡管系统、提供场景设备、及发卡服务都有深度参与，预计在今年 5、6 月份进入全面发行阶段。感谢您的关注！

问题 5：公司一卡通及 AIoT 应用收入占比相对高，人社部近日发文《关于加快推进社会保障卡居民服务“一卡通”建设的通知》，未来几年三代卡的发卡节奏会加快吗？

答：您好，国务院近日提出在更多领域更大范围实现“高效办成一件事”，其中以社保卡助力“高效办成一件事”呼声很高，公司

深度参与全国各地市的一卡通建设，如京津冀、长三角地区，以北京市为主的整个京津冀地区，目前正在积极推动一卡通建设，其中北京民生一卡通项目在全国范围内是最为复杂的民生基础设施建设项目，以社保卡为载体将各项政务服务链接到居民，预计将在全国范围内起到示范效应。社保卡一卡通除了政府本身在推动，各银行也在积极争取发卡份额，但各个省份的发卡节奏不太一样，待北京进入全面批量发行三代卡的阶段，预计将带动其他省份的发卡节奏。感谢您的关注！

问题 6：公司提到一卡通平台增速较快，未来在一卡通平台方面市场份额是否会继续提升？

答：您好，在一卡通总体市场需求放缓的节奏下，公司一卡通的市场份额占比在逐步提升，公司作为一卡通综合服务商，通过服务带动社保卡的发行，且有高附加值服务不断提供给客户，相比纯卡商或纯设备商在行业内优势明显，客户的认可度也更高，将有助于公司市场份额的提升。同时，虽然公司在该领域有相对较为独特的竞争优势，但我们仍希望在行业内公平地获取市场份额，而不是独家垄断。感谢您的关注！

问题 7：公司今年员工人数方面增长如何？

答：您好，2023 年公司在人员方面做了一些结构性调整：一方面，类似社保卡发行等偏传统化业务的相关人员做了精简；另一方面，因就业服务、大数据产品作为公司未来的战略级业务，涉及到互联网运营、互联网销售、大数据研究等人才做了增补，总体员工人数基本保持稳定，符合公司的发展战略。2024 年，公司将进一步作出人员结构性调整，并继续寻找类似北京金色华勤数据服务有限公司（系公司控股子公司）这类具备互联网运营能力的公司做并购，强化公司的运营服务能力，激活公司在数据方面的资源优势。感谢您的关注！

问题 8：公司经营活动现金流净额在 2023 年第四季度及全年都有明显的增长，请问公司在加强应收账款回款方面采用了什么具体的措施？

答：您好，公司在加强应收账款回款管理方面采取了以下措施：

（1）公司自 2022 年起成立应收账款管理小组，积极协同业务部门对应收账款做账龄分析，并针对性给予客户支持、协调。（2）第二代社保卡发行是银行和政府双向审批，而第三代社保卡发行基本由银行统一招标，对公司来讲商业模式更加简单，且公司不断助力银行激活社保卡的应用场景，并叠加更多创新业务（如：就业服务、社保金融等），从而带动银行回款的积极性。（3）公司 2023 年前三季度业务推进不及预期，第四季度快速调整经营战略，聚焦“保现金流”，自上而下全面推动收款工作，为公司 2024 年快速拓展业务奠定坚实基础；同时，从 2023 年三季度开始，全国政府在专项债审计方面已进入尾声，政府、银行的回款速度有所加快。感谢您的关注！

问题 9：公司去年中标克拉玛依市就业项目运营情况如何？与其他软件服务商相比，公司在公共就业服务方面的主要优势是什么？

答：您好，克拉玛依市就业服务项目目前正在运营中，该项目在去年 12 月底通过初验，第二次验收将在今年 4 月，整体运营期是 3 年。

对比传统的软件服务商，公司的主要优势是运营能力。通过小程序、微信社区运营等方式活跃了数字化公共就业服务平台，跟 C 端、B 端、G 端用户不断产生交互，交互人次、服务数量、服务成交率等数据动态更新，使得人力资源产业园、人才招聘、就业培训、就业补贴发放等方面的服务、管理需求都能得到满足。相较于其他招聘网、人才网，公司综合运营服务的优势体现在两个方

	面，一是数据激活率更高，既能“获客”，更能“活客”；二是数据的真实性、可靠性更强，这是客户认可德生服务的主要原因。感谢您的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2024年3月3日