

广东德生科技股份有限公司

2025 年度总经理工作报告

2025 年是极不平凡的一年。面对宏观经济承压、行业深度调整、竞争持续加剧的复杂环境，公司坚持“稳中有进、以变应变”的经营方针，聚焦主业、深化转型、苦练内功，在困境中积蓄力量，在探索中实现突破，整体发展保持稳健态势。现将 2025 年度公司经营管理情况及 2026 年度经营计划情况报告如下：

一、2025 年度整体经营情况

报告期内，公司营业收入及净利润同比有所下滑，主要系期间费用占比同比略有上升，费用转化为经营业绩的效率仍有待提升；同时，公司当前正处于 AI 技术赋能业务的加速拓展阶段，相关经济效益尚未充分释放，对短期利润水平形成一定影响。

2025 年，公司坚定推进战略转型升级，持续深化 AI 技术与社保民生业务深度融合，聚焦以“人”为核心的场景化 AI 应用落地，产品整体盈利能力稳步增强。公司盈利模式加速迭代，由传统“一次性硬件销售”转型为“可持续的运营服务模式”，经营抗风险与抗周期能力显著增强。报告期内，公司综合毛利率由去年同期的 41.56% 提升至 43.58%，同比提升 2.02%，盈利质量已转向“利润导向”，为后续 AI 场景应用等高毛利业务规模化落地筑牢根基。此外，公司始终高度重视经营质量，持续保持稳健良好的经营活动现金流。

2026 年作为公司深化 AI 业务布局的关键之年，公司将继续立足“社保卡服务商”的核心定位，以 AI 技术全面构建“数据+模型+场景”的战略闭环，在“政务”“医疗”“就业”等核心民生场景加快 AI 产品矩阵落地与成果转化，为公司中长期业绩增长筑牢基础。

	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入（元）	560,068,603.19	657,772,111.32	-14.85%	842,541,423.30
净利润（元）	12,893,703.59	27,274,259.75	-52.73%	83,989,063.94
归属于上市公司股东的	8,938,689.90	20,377,664.70	-56.13%	73,117,177.21

净利润（元）				
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	10,200,593.28	15,135,217.28	-32.60%	71,694,333.22
经营活动产生的现金流量净额（元）	65,637,492.60	130,821,336.84	-49.83%	185,241,175.71
基本每股收益（元/股）	0.0209	0.0477	-56.18%	0.1702
稀释每股收益（元/股）	0.0207	0.0477	-56.60%	0.1699
加权平均净资产收益率	0.80%	1.77%	-0.97%	6.36%
	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产（元）	1,468,025,685.75	1,542,241,732.60	-4.81%	1,596,165,430.90
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,106,497,009.85	1,120,281,117.01	-1.23%	1,175,613,881.37

二、2025 年重点工作开展情况

（一）主营业务深耕细作，核心业务稳步升级

1、社保卡服务商

报告期内，公司深耕“社保卡服务商”战略，以社保卡为载体助力政府数字化治理，运用“AI+大数据”将服务触角持续向基层延伸，深入超 1,000 多个村开展进村入户服务，完成社保服务超数十万次；同时，公司携手多家合作银行，创新商业服务模式，既为人社部门提供管理抓手，又为群众提供便捷高效的换卡服务。

2、数字化就业服务

报告期内，公司持续发挥与金色华勤的战略协同效应，在互联网人事服务与公共就业运营服务领域取得显著成绩。就业团队通过推进服务标准化、工具化、在线化，降低运营成本，增强盈利能力，并推出大学生就业服务产品“亲亲职助”；启动 AI-HR SaaS 开发与企业出海服务布局，积极推进产品升级与市场拓展。

同时，公司在北京、湖北、河南、广东、江西等多省市打造就业标杆项目，并高质量完成部分国家级公共就业服务能力提升示范项目，该项目不仅锤炼了团队承接和实施大型重点项目的的能力，也显著提升了公司在公共就业示范项目中的品牌影响力和行业竞争力。

（二）其他业务多点开花，新兴赛道取得实质性突破

1、大健康领域

报告期内，公司聚焦“广州就医无感支付”项目，创新构建“四端一体”架构，打通医保、医院、银联、银行数据壁垒，实现医疗人群、待遇类型、机构覆盖“三个全覆盖”。截至目前，项目已接入超 290 家医疗机构，签约用户突破 450 万，荣获广州市“最具获得感”改革案例以及全国智慧医保大赛一等奖，获市政府与国家医保局的高度认可。该项目成功验证了公司“数据+场景”的落地能力，目前正积极拓展多元化商业模式，加速推动“广州经验”到向可复制、可推广的“广州模式”升级。

同时，公司精准把握医疗机构对账管理需求，推出 AI 医疗产品“医账清”，以自动化、智能化对账方案提升运营效率与数据准确性；此外，公司推出“AI 中医”产品，已在广东、安徽、贵州等全国多个省份落地，应用于银行、诊所、药店、养生馆、文旅景区等近百类场景，服务人次达数十万，有力推动中医药与现代科技深度融合，成为公司在“AI+场景+数据”战略的重要实践成果。

2、AI 应用产品集

公司在 2025 年完成政务大模型的全面升级，技术能力与产品体系迈上新台阶。“智答机器人”聚焦政务问答核心场景，确立了“精准、办事、循规、卓越”四位一体的市场定位，在东莞、汕头、安康、衢州、海南等地成功落地。

此外，公司打造的就业创新产品“AI 数据栈”，构建“AI 智能研判、数据驱动决策”的新型工作模式，强化就业服务体系数据智能处理关键环节，为审核、经办等工作提效，向未来基于城市数据深化就业服务提供了可复制的技术路径。

3、大数据服务

报告期内，公司紧扣国家数据要素战略，依托数据专区运营核心优势，深度参与广东、广西等地公共数据资源登记归集与治理提质工作；稳步推进乐山公民法人库运维、广州天河服务专区二期运营等重点项目，持续夯实业务发展核心基底。

通过“德生赋能+联盟发展”模式，公司助力天河区开展多场专业赋能培训与企业深度走访服务，推动区域数据交易规模突破 14 亿元，完成多家企业数据资产评估和入表融资落地，成功打造“落地天河、辐射全国”特色数据生态，获得政府与行业高度认可。

（三）管理变革强基固本，激发组织新动能

报告期内，为加速 AI 技术的商业化落地，公司成立 AI 应用产品中心，整合研发、硬件与算法团队，同步设立 PMO（项目管理办公室），构建跨职能协同的一体化作战单元。通过技术与业务的融合，产品中心将作为公司未来增长的重要引擎，持续输出具备市场竞争力的产品武器，为开拓新市场、构建新优势提供坚实支撑。

同时，在推动战略目标落地过程中，公司赋能中心切实发挥统筹协调与支撑保障作用。人力行政中心与财务中心紧密协同，在重大项目验收推进、应收账款回款督导、绩效考核制度实施等方面形成合力，有效提升一线团队作战能力。

三、2026 年度经营计划

基于公司当前发展现状，结合公司战略目标和行业发展趋势，公司制定以下经营计划：

1、坚定不移推进 AI 战略业务落地。2026 年是公司深化 AI 业务布局的关键之年，公司将持续用 AI 技术赋能业务流程、创造核心经济效益，重点推动服务模式从“经验驱动”向“数据驱动”转型，构建全链条、可复制、可规模化的 AI 运营服务体系，提升业务核心竞争力。

2、以 AI 赋能内生激励组织活力。公司围绕战略目标，以经营单元为主体全面推行“城市经营责任制”，推动管理赋能与经营成效深度绑定、协同发力；同时强化赋能中心统筹支撑作用，协同推进重大项目验收、督导应收账款回款等重点工作，全面提升团队作战能力，激发组织内生动力与发展活力。

3、以资本外延方式构建人才发展体系。公司已建立健全“目标管理+过程管控”的人才管理机制，未来将进一步发挥上市公司的平台优势，通过资本外延吸纳行业内高质量人才，延展业务能力边界，持续强化人才梯队建设，巩固公司在社保民生领域的行业领先地位。

4、深化战略资源协同，强化外部赋能与业务保障。面对复杂市场环境带来的各类挑战，公司将主动作为、积极布局，引入优质战略资源，以战略投资与业务协同深度融合的模式，构建“资源共享、业务互赋、风险共担”的战略合作生态，持续提升公司抗风险能力与市场核心竞争力，为业务稳健发展提供坚实保障。

广东德生科技股份有限公司

总经理：魏晓彬

二〇二六年四月二十四日