

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：2023-004

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	嘉实基金、中银基金、南方基金、平安基金、华富基金、东吴基金、农银汇理基金、汇富添基金、中融基金、鹏扬基金、富国基金、鹏华基金、国投瑞银、混沌投资、广发自营、通过申万宏源报名参加策略会的投资者、通过财通证券报名参加策略会的投资者、通过中信建投报名参加策略会的投资者、申万宏源、财通证券、中信建投、安信证券、东北证券
时间	2023年5月10日-2023年5月12日 2023年5月16日 11:30-12:30 2023年5月16日 14:30-15:30 2023年5月16日 16:00-17:00 2023年5月17日 15:00-16:00 2023年5月18日 15:00-16:00 2023年5月22日 15:00-16:00
地点	公司会议室、深圳、台州、上海
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：公司数据要素产品的具体情况、主要应用哪些方面？

答：您好，公司长期以来一直致力于数据赋能政府提升数字化治理能力，数据要素产品主要集中在城市就业分析、政务业务核验、个人征信认证等领域，目前公司自研的四款数据产品“地区就业情况分析”、“个人职业背景调查”、“失业保险业务核验”、“养老保险业务核验”已成功在福建数交所挂牌。

其中，（1）“地区就业情况分析”针对地市的劳动力分析情况，公司通过与社会数据做融合，为当地提供鲜活、动态的分析情况，形成城市人才热力分布图；（2）“个人职业背景调查”针对企业招工，通过大数据核验的方式形成应聘者的就业大征信报告，嵌入各人力资源产业园平台，以及对接求职软件；（3）“失业保险业务核验”、“养老保险业务核验”主要针对领取社保养老金、失业金的人群，以前银行可能通过打电话等传统方式判断是否符合相关的条件，现在可通过多方数据融合提供资格核验；上述四款数据产品主要服务人社、招商部门、金融机构、人力资源企业。未来公司围绕更多民生服务场景，还会持续推出新的数据服务产品。感谢您的关注！

问题 2：公司数据要素产品的业务模式是什么？

答：您好，公司的数据要素产品是以结果为导向的标准服务产品，例如统计分析类的产品，一个季度将提供一份最新的统计分析结果给人社或其他相关部门。在模式上，公司将采取订阅方式，以区县为单位按年收费，各个区县根据当地实际情况订阅不同的服务方式，因此收费价格也会不同，每个区县在一年几十万至几百万不等。感谢您的关注！

问题 3：公司进入数据要素领域的契机、以及未来规划是什么？

答：您好，公司从做社保卡服务商到居民服务一卡通服务商，再到人社垂直领域的数据经纪人，所有业务均围绕居民服务一卡通这个主线，以社保卡作为民生服务的核心引擎。借助一卡通场景海量的服务数据沉淀，公司以此为基础开发数据产品，并通过增值服务形成自有数据积累。

数据要素一直是公司重点关注的领域，公司坚定认为以社保卡为载体的居民服务一卡通，本质上是“实名数据一卡通”，即场景产生数据，数据衍生新的场景应用。目前公司已形成围绕“居民服务一卡通”与围绕“居民数据”的两大商业闭环。随着国家对数据要素机制的完善，为公司创造了良好的发展机遇，公司在数据要素业务方面的发展将聚焦民生服务领域，以人社数据服务业务作为切入点，后续将以数据经纪人的身份，整合其他优质的社会数据资源，不断开发新的数据产品。感谢您的关注！

问题 4：公司城市就业分析产品的数据来源是什么？

答：您好，公司“地区就业情况分析”产品融合了政府数据和第三方数据（如：政务、运营商、银联、司法等），通过多方计算加工，产生数据服务的价值，形成标准化的就业分析产品，帮助政府降本增效。感谢您的关注！

问题 5：目前公司的数据产品基本都是围绕人社领域，未来会走出人社数据融合更多的数据产品吗？

答：您好，公司深耕人社领域二十多年，与客户建立了合作互信关系，在打造数据产品时优先考虑客户的迫切需求并积极相应，通过数据融合、数据补齐等方式提供相对标准的服务产品，从而

形成数据产品的交易和收费。

目前公司的数据服务产品偏向人社领域，人社数据很多是和个人相关，其延伸场景非常丰富，基于公司与人社、银行良好的合作关系，未来公司将以数据经纪人的角色，以人社和民生数据为基础，但不局限于人社领域，走向更广泛的应用场景，融合更多优质的社会数据，拓展其他领域（如：金融）的数据产品。感谢您的关注！

问题 6：公司信用就医服务的模式如何？后续还能提供哪些运营服务？

答：您好，“信用就医无感支付”是公司与中国银联共同打造的医疗支付新生态，具备“免排队”、“亲情付”、“就医信用专用额度”等特点；对银行而言，信用就医建立起银行和个人之间的服务粘度，实现了医院场景以社保为基础的信用消费，且具备可持续的资金流水，因此其积极性非常高，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，后期运营银行按客户的需求可叠加理财、商业保险、药品配送等服务。感谢您的关注！

问题 7：公司在就业服务方面的运营情况具体如何？跟 BOSS 直聘等服务商有什么区别？

答：您好，公司以大数据为技术基础、互联网运营为手段，打通了从就业人群数据获取到促成就业的完整闭环。通过搭建劳动力大数据分析应用平台，并结合北京金色华勤数据服务有限公司提供的“人才快递”服务进行深度运营、人岗匹配，协助政府实现从被动的就业服务到主动的精准触达。截至目前，公司数字化城

	<p>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。</p> <p>公司就业服务与 BOSS 直聘等服务商的区别在于：</p> <p>（1）服务对象不同：公司的服务对象偏蓝领，不同于白领、金领等群体，蓝领的就业匹配字段相对简单，匹配数量相对偏大；</p> <p>（2）模式不同：公司帮助政府搭建的劳动力大数据分析平台，相当于给政府提供了一个“鱼塘”，通过运营方式能够实现当地的人才匹配、招商引资，提高政府的公共就业服务能力；这与市场上其他招聘公司通过多年积累，沉淀特定群体客户进行专项服务的模式不同。可以简单理解为：公司的流量是在替政府提供有偿服务的过程中沉淀的，这与 BOSS 直聘等模式有本质区别。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 5 月 22 日