

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：2023-009

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 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	华夏基金、东兴基金、圆信永丰基金、西部利得基金、弘毅远方基金、汇泉基金、中信建投基金、明亚基金、蜂巢基金、博道基金、鑫元基金、兴合基金、兴业基金、融通基金、金元顺安基金、金鹰基金、国泰基金、国金基金、中信保诚基金、建信理财、汇华理财、广发资管、国泰君安资管、百年保险资管、长城资管、前海旭鑫资管、锦成盛资管、渤海汇金资管、高信百诺资管、渤海投资、臻宜投资、咏明资产、涇溪投资、花旗环球金融、金丰创晟投资、国投创益基金、泓屹资管、金科投资、复和资产、混沌投资、鸿盛资管、常春藤资管、四叶草资管、冰河资产、复胜资产、华夏创新投资、杭贵投资、圆合金融、中意资管、磐厚资本、红象投资、智合远见私募、远信私募、正鑫私募、禧弘私募、国赞私募、精砚私募、枫瑞私募、昭逸私募、健顺投资、鸿运私募、汇川私募、复通私募、领颐资管、创富兆业、人保资产、禾永投资、盈科数科、美策公司、吉大正元、纬德信息、卡点文化、招商银行、中信银行、中金公司、中信证券、广发证券、财通证券、国盛证券、东北证券、国投证券、西部证券、光大证券、浙商证券、华安证券、华创证券、平安证券、国泰君安、山西证券、

	国联证券、西南证券、红塔证券、中银证券
时间	2023年12月19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 大数据业务部总经理 简伟光先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、近期政策解读及德生科技数据产品情况：</b></p> <p>从宏观政策看，近日中央经济工作会议提到的九大重点任务中，其中第一条“以科技创新引领现代化产业体系建设”提及了“发展数字经济，加快推动人工智能发展”，大会将数字经济放在了靠前的位置。同时，数据要素行动方面的政策陆续出台，11月25日国家数据局局长提出“数据要素×”行动计划；12月15日国家数据局发布《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026年）（征求意见稿）》（以下简称“征求意见稿”），征求意见稿中提出“需求牵引，注重实效”、“强化场景需求牵引，带动数据要素高质量供给、合规高效流通”、“打造300个以上示范性强、显示度高、带动性广的典型应用场景”、“数据产业年均增速超过20%，数据交易规模增长1倍”，本次关于“数据要素×”行动方面的政策颗粒度非常细，表明了数据要素发展在宏观政策上有明确的方向指引，且场景需求是数据要素应用的重要部分。</p> <p>从公司业务看，德生科技所做的民生数据服务业务与数据要素相关政策高度同频，公司通过以社保民生一卡通场景挖掘需求，并推动整合相关数据资源响应客户需求。目前公司数据产品已陆续上架到各大数据交易所（以下简称“数交所”），并在一卡通分析平台上架10个产品，且新的产品正在陆续研发中。公司在打造以社保卡为核心的一卡通场景中，与政府、金融机构等客户形成了高度绑定，后续公司将通过不断叠加数据产品等服务，助力政府和金融机构降本增效、精准找人。未来，公司以数据产品为核心</p>

的业务将会比传统业务增速更快，公司将通过三大渠道：公司营销网络、数交所服务机构、国有平台，不断加快落地数据服务业务。

## 二、问答环节

**问题 1: 目前德生科技上架的数据产品主要是哪些？搭建的渠道有哪些？**

答：您好，近日国家数据局局长在“数据要素×”行动计划讲话中，提出“推动数据基础设施建设，数商扮演着重要角色”，公司是典型的应用型、服务型数商，目前公司的数据产品主要分为核验结果类、修复结果类、分析报告类，具体包括：就业监测、政策找人、数字园区、背景调查等产品。

公司目前主要通过三大渠道推广数据产品：（1）公司营销网络：通过业务已覆盖的 150+地市进行推广；（2）数交所服务机构：通过数交所对接的数交经纪公司打通市场化渠道；（3）国有平台：通过与国有平台合作运营场景生态。这三大渠道将加快公司落地推广数据产品。感谢您的关注！

**问题 2: 公司已上架和在研发的数据产品主要是应用在哪些场景？未来会考虑在更多数交所上架吗？**

答：您好，公司专注于民生场景的开发和数据产品的组合，围绕居民服务一卡通应用场景提供新的工具，帮助政府和金融机构降本增效，未来公司将持续围绕核验服务、背景调查、数字园区等场景开发数据产品。

数据产品的生产链条包含场景撮合、合规检查、技术测试、质量评估、交易定价等环节，随着数据服务行业的蓬勃发展，各数交所正有序开放上架手续，公司将根据业务进展及时关注各数交所

上架流程。感谢您的关注！

**问题 3：公司如何看待数据要素产品市场空间和落地节奏？**

答：您好，公司的数据产品都是与个人相关，且紧贴民生服务，需求通常都具体且繁杂，通过不同的场景应用提供不同的数据产品，单个产品收入规模不大，但需求刚性且频繁。从单个地市看，该地市的收入空间与当地的人口规模相关，预计每个城市收入体量将在百万到千万级别空间，目前公司业务已覆盖 150+个地市，基于公司积累的居民服务一卡通场景，预计未来数据产品和服务的收入体量空间将远大于公司传统业务体量。今年内公司已进驻部分数交所，未来公司将通过三大渠道加快落地推广数据产品。感谢您的关注！

**问题 4：公司数据产品的收费模式如何？面向的客户群体主要是哪些？**

答：您好，不同的产品有不同的收费模式，但都是按一定频率持续付费模式：分析类产品主要以季度为单位提供更新服务，按季度收费；核验类产品主要采取预付费方式，按次数扣费；个人类产品主要以互联网付费方式，单次付费。

客户群体主要包含政府端、市场端（金融机构、企业），目前公司比较热门的数据产品，如：（1）个人职业背景调查：主要以企业客户为主，需求集中在人力资源产业园、人力资源公司和人才集团等；（2）政策找人类数据产品：主要帮助政府和金融机构精准找人、精准服务。感谢您的关注！

**问题 5：如何看待中央经济工作会议关于数字经济的提法？**

答：您好，近日中央数字经济工作提到的“发展数字经济，加快推动人工智能发展”，大会将数字经济摆在了重要的位置，未来，我们预计与数据要素相关的：搭建算力中心、大模型等创新应用将加速推动多个行业和产业体系的建设，实现智能化运营。

同时，在近期《“数据要素×”三年行动计划(2024—2026年)(征求意见稿)》中提到“发挥数据要素规模报酬递增、非竞争性、低成本复用等特点”、“打造300个以上示范性强、显示度高、带动性广的典型应用场景”，通过挖掘不同的场景应用，突破产出的边界，创造新产业和新业态，预计将推动整个产业及数字经济的发展。

此外，在数据要素价值流通中，数据要素在整个产业中扮演着重要角色，充分体现了“无价值不流通，不流通无价值”的特点，且征求意见稿中提到的“数据产业年均增速超过20%，数据交易规模增长1倍”，表明数据产业有巨大的潜能，将为各行业在数字经济时代带来新的发展机遇。感谢您的关注！

**问题 6: 公司如何看待衡阳和怀化数据特许经营权转让被暂停事项？**

答：您好，公司基于在实际业务拓展中，对衡阳和怀化数据特许经营权转让被暂停事项有以下思考：

(1) 公共数据源头放开的过程中需要考虑后续场景建设等闭环问题。在数据运营行动计划启动时，第一步需考虑数据源头放开，目前很多省市正在陆续出台公共数据授权运营规则和管理办法（如北京、浙江），印证了很多地方政府愿意将公共数据交出来并应用到实际的场景中。但是，在实际公共数据运营的应用中可能会遇到一些难题：一方面，盈利导向不明确，公共数据运营不能以政府盈利为导向，需要重点聚焦实体经济领域、民生服务领域，同时要平衡受益的各类群体；另一方面，场景对接不完整，数据

运营需要考虑场景应用，目前金融场景是最容易实现应用的场景，若是没有金融场景的加持，公共数据运营可能难以实现。

(2) 德生科技早年在四川省已有尝试，通过助力四川乐山成功实践公民法人信息管理平台，以“政务应用云”精准服务企业生产经营和市民工作生活，同时与乐山相关银行合作开发“闪电贷”金融服务产品，帮助金融机构降本增效。随着公共数据逐步放开，多维度的数据产品将逐渐深层次应用到各个领域，这也充分印证了数据二十条中提出的“按照‘原始数据不出域、数据可用不可见’的要求，以模型、核验等产品和服务等形式向社会提供”细则。因此，公共数据运营需要结合场景应用，没有场景应用，谈论数据价值意义不大。感谢您的关注！

**问题 7：数据要素相关政策尚不完善，公司如何应对地方政府在公共数据授权运营中的疑虑？政府机构是否会考虑给予独家或排他性运营权？**

答：您好，基于数据要素市场的发展现状，相关政府部门在逐步放开公共数据运营授权时，会考虑政府、企业、居民均受益，因此政府部门会寻找信任的、已有实际场景应用的服务商合作。一方面，公司会积极与相关数据授权机构合作，通过一卡通服务生态响应场景需求，助力当地实现数据运营服务；另一方面，政府很放心将数据交给国有平台，但国有平台的业务边界清晰，细化到场景建设及运营服务，会找到类似德生这样有多年经验积累的服务商合作，形成优势互补、强强联合的生态圈。

关于排他性运营，当前都是市场经济，不会有明显的独家做法，但基于公司在场景建设和运营服务方面的领先地位和优势，对比其他友商，公司与三大渠道（公司营销网络、数交所服务机构、国有平台）合作时会享受更多先机和便利条件。感谢您的关注！

附件清单（如有）	无
日期	2023年12月19日