

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：2024-001

|             |  |
|-------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动<br><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观<br><input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 国寿资产、华富基金、华宝基金、东方红、长城财富、太平基金、信诚基金、太平资产、山西资管、中信保诚、景顺长城、金鹰基金、华泰柏瑞、通过国元证券报名参加策略会的投资者、长江证券、兴业证券、国投证券、申万宏源、东方财富证券、国元证券、浙商证券、国联证券  |
| 时间          | 2024年1月4日 10:00-11:00<br>2024年1月8日 10:00-11:00<br>2024年1月11日 10:00-11:00<br>2024年1月16日-2024年1月17日<br>2024年1月18日 10:00-11:00<br>2024年1月19日 15:00-16:00<br>2024年1月31日 10:30-11:30  |
| 地点          | 公司会议室、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<br>证券事务代表 赵丹敏女士   |
| 投资者关系活动主要内容 | 问题 1：数据要素相关政策的出台对公司业务有什么促进作用？  |

|              |   |
|--------------|---|
| <p>要内容介绍</p> | <p>答：您好，近期国家数据局等相关部门发布《“数据要素×”三年行动计划（2024-2026 年）》（以下简称“行动计划”），明确提出“需求牵引，注重实效”、“挖掘典型数据要素应用场景，培育数据商”、“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”，充分表明了场景需求是数据要素应用的重要部分，数据服务商以场景需求为牵引，才能更有效提升数据产品供给的质量。</p> <p>公司做大数据服务始终坚持以场景需求为牵引，通过社保民生一卡通场景应用，推动整合相关数据资源（如：社会数据、服务数据），响应及挖掘客户需求，高效解决其痛点和难点。目前公司是社保民生垂直领域的数据服务商，上架的数据产品均有明确的场景应用，且公司的场景特点均为民生服务类，如就业、就医等，符合行动计划要求打造的典型应用场景。同时，公司在推广数据产品时，遵循标准定价加渠道推广的原则，实现产品的标准化快速扩张。未来，随着数据要素相关行动计划的完善及公共数据授权机制、定价规则等的陆续出台，预计将对公司数据要素业务的发展产生积极影响。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 2：公司数据产品的客户群体主要是哪类？收费模式和推广渠道有哪些？</b></p> <p>答：您好，公司的数据产品是以客户的需求出发，已有明确的场景应用，客户群体以政府、金融机构、人力资源企业为主。不同的产品有不同的收费模式，核验类产品（如：失业金、养老金核验）主要按人头收费；分析类产品（如：地区就业分析、人口热力图分布等）以季度为单位提供更新服务，按季度/年度收费；个人类产品（如：职业背景调查）按单次扣费结算。</p> <p>公司通过三大渠道推广数据产品：（1）公司营销网络：通过社保业务已覆盖的 150+地市进行推广；（2）数据交易所（以下简称</p> |
|--------------|---|

“数交所”）服务机构：通过数交所对接的数据经纪公司打通市场化渠道，其作为公司的代理商，帮助公司推广数据产品并对接部分企业，如：人力资源产业园、人才集团、国有企业等；（3）国有平台：通过与国有平台合作运营场景生态，如：公司成为中国电子“数据要素×”的生态合作伙伴，双方将积极开展民生数据要素场景合作。上述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 3：公司数据产品中“个人职业背景调查”的业务背景是什么？以及该产品的客户群体及产品前景如何？**

答：您好，在公共就业服务市场中，原先有三大类群体（家政、教师、银行从业人员）需要做职业背景调查，随着灵活就业人群的增多，市场对于职业背调的需求正在逐步扩大，该产品在市场上有一些竞品，但成本相对较高，部分背调需要借助人工调查方式才能完成。公司“个人职业背景调查”是基于民生数据应用开发的一款数据产品，借助数交所的渠道，整合真实、合法的数据资源，并通过 8 大维度资信（如：个人信息、学历、技能资格、司法记录等），实现全流程数智化专业背景调查，整体效率较高、成本相对低，能够响应市场需求。

该产品的客户群体主要包括人力资源产业园、人才集团等，同时数交所下的数据经纪公司也会帮助公司对接部分经销商渠道。职业背景调查产品前景比较广阔，目前市场需求明显，今年公司将借助三大渠道大力推广该数据产品。感谢您的关注！

**问题 4：公司在数据要素方面的发展布局如何？**

答：您好，公司数据产品始终坚持以场景需求为牵引，目前在城市就业分析、政务业务核验、个人征信认证等领域已形成标准化

的数据产品，未来公司将持续聚焦于民生领域，以人社数据服务业务切入，并通过数据经纪人、数据服务商等身份，借助已建立的三大渠道不断开发及运营数据产品，推进“公共数据+社会数据”的融合应用和创新探索，实现政企居民皆受益。感谢您的关注！

**问题 5：公司便民服务站的具体业务介绍和落地节奏如何？**

答：您好，便民服务站——“德生数字公务员”，是公司前期在智能知识运营服务的基础上进行全面升级改造的产品，通过结合政务大模型与大数据、数字人等技术，以数字人和自然语言的方式进行政策解读和定向服务，涵盖五险一金、就业等各大民生服务领域，帮助政府、银行实现政策“精准找人”“精准服务”，并将各项服务渗透至各个社区/基层网点。

截至目前，智能知识运营服务已上线近 60 个地市，覆盖 17 个省份。基于该业务的沉淀积累，公司便民服务站已在青岛、南昌、东莞等地市成功试点，随着公司行业大模型的不断升级和优化，未来公司将以标准化产品积极响应更多民生场景需求，并在一卡通覆盖的城市加速推广。感谢您的关注！

**问题 6：公司如何看待社保卡近两年的发行节奏？**

答：您好，2023 年在总体经济环境承压的背景下，政府端和银行端均存在业务放缓和资金收紧等情况，社保卡总体发行量有所下滑，但公司基于场景化 AIoT 应用的主动发卡模式，在行业中已构建了独特的竞争优势，并获得很多银行客户的认可，2022 年、2023 年公司以服务推动发放第三代社保卡（以下简称“三代卡”）累计超 700 万张。目前部分省市（如：北京、河北、山东等）正在积极推动三代卡的发行，以北京为例，公司深度参与北京民生一卡通的建设，1 月 31 日北京市人社局已发文《关于启动第三代社

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>会保障卡换发试点工作的通知》，该项目有望在全国范围内起到标杆作用，预计 2024 年社保卡总体发行量呈现平稳状态，公司将充分发挥服务优势，积极参与各地市三代卡的发行。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 7：请介绍公司数字化公共就业服务的业务模式及成果情况。</b></p> <p>答：您好，就业作为国家六稳之首，近期召开的中央经济工作会议明确要求：“更加突出就业优先导向，确保重点群体就业稳定”，释放出稳就业政策持续加码的积极信号，目前地方政府关于就业服务的需求非常迫切，特别是重点帮扶人群的就业，且国家每年的就业资金非常充足，2022 年和 2023 年人社部已分别推出 20 个城市作为公共就业服务能力提升示范项目，就业服务业务拥有巨大的蓝海市场。公司凭借完整的解决方案和丰富的项目经验，借助大数据和互联网等方式，建立了完善的数字化公共就业服务体系，包含搭建公共就业服务平台（涵盖求职招聘、职业培训、就业补贴申领等）、及提供运营服务。公司基于数据平台的公共就业服务运营模式是国内领先的业务实践，也是公司坚定信心的投入方向。</p> <p>目前，该项业务正加速落地并呈现成果，如：（1）公司在湖北孝感搭建了智慧就业平台，并提供完善的运营服务，有效助力当地提升就业率；（2）公司近期中标的新疆克拉玛依市“1+3+N”公共就业服务能力提升示范项目，目前已顺利通过阶段验收，公司以“平台赋能、数据驱动、运营服务”的方式，助力克拉玛依打造数字化公共就业服务样板。2024 年，公司将积极发挥自身优势，打造更多数字化公共就业服务示范标杆，目前已在对接 5 个地市的公共就业服务示范项目。感谢您的关注！</p> |
| 附件清单（如有） | 无  |

|    |            |
|----|------------|
| 日期 | 2024年1月31日 |
|----|------------|