

# 广东德生科技股份有限公司

## 2024 年度总经理工作报告

2024年，是广东德生科技股份有限公司（以下简称“公司”）充满挑战与机遇、拼搏与奋斗的一年。我们秉持着初心与使命，砥砺前行，在市场的浪潮中奋勇搏击，积极应对各种复杂多变的市场环境。现将2024年度公司经营管理情况及2025年度经营计划情况报告如下：

### 一、2024 年度整体经营情况

报告期内，受传统 To G 业务市场需求周期性调整影响，公司主营业务收入及新签合同金额同比出现阶段性回落。在此背景下，公司坚定推进战略转型升级，重点培育 To C 运营服务，持续强化技术研发创新、市场渠道拓展、及专业化团队建设等战略性投入。虽然运营服务业务已实现突破性进展，但由于投入产出周期因素，其经济效益尚未充分释放，短期内对公司利润端形成一定压力。

在战略转型的关键阶段，公司实施双轮驱动发展策略：

（1）基础业务方面，持续深化“社保卡服务商”基础定位，通过服务增值带动发卡规模提升，进一步巩固第三代社保卡市场的领先优势；

（2）创新业务方面，依托“AI Agent”智能引擎，聚焦“就业”“就医”“政务”等民生核心场景，构建精准化用户运营体系，创建差异化服务平台，培育可持续的业务增长模式。

同时，公司高度重视经营质量提升，通过实施精细化资金管控、建立应收账款动态管理机制等举措，保持良性的经营现金流，为战略转型和长期高质量发展提供坚实保障。当前阶段性投入将为公司未来市场竞争力的提升和商业价值的释放奠定重要基础。

|         | 2024 年            | 2023 年            | 本年比上年增减  |
|---------|-------------------|-------------------|----------|
| 营业收入（元） | 657, 772, 111. 32 | 842, 541, 423. 30 | -21. 93% |
| 净利润（元）  | 27, 274, 259. 75  | 83, 989, 063. 94  | -67. 53% |

|                           |                  |                  |           |
|---------------------------|------------------|------------------|-----------|
| 归属于上市公司股东的净利润（元）          | 20,377,664.70    | 73,117,177.21    | -72.13%   |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元） | 15,135,217.28    | 71,694,333.22    | -78.89%   |
| 经营活动产生的现金流量净额（元）          | 130,821,336.84   | 185,241,175.71   | -29.38%   |
| 基本每股收益（元/股）               | 0.0477           | 0.1702           | -71.97%   |
| 稀释每股收益（元/股）               | 0.0477           | 0.1699           | -71.92%   |
| 加权平均净资产收益率                | 1.77%            | 6.36%            | -4.59%    |
|                           | 2024 年末          | 2023 年末          | 本年末比上年末增减 |
| 总资产（元）                    | 1,542,241,732.60 | 1,596,165,430.90 | -3.38%    |
| 归属于上市公司股东的净资产（元）          | 1,120,281,117.01 | 1,175,613,881.37 | -4.71%    |

二、2024 年重点工作开展情况

（一）主要业务进展

1、主动发卡业务，强化“主动”服务

报告期内，在“以服务推动发卡、以应用促进发卡”的服务模式带动下，公司第三代社保卡（以下简称“三代卡”）市场份额进一步提升，同时主动发卡服务对即时发卡设备等传统业务起到很好的带动作用。此外，公司在一卡通平台搭建及场景建设方面持续深耕，在多个省份实现业务广泛布局。

2、就业业务，打造核心竞争力

报告期内，公司就业业务通过运营模式的革新与流程优化，实现了从系统建设到运营成果的全方位提升，为公司的发展注入了新的活力。广州市一地区“新型零工+”市场运营服务项目作为公司以交付结果为导向的新运营模式的探索，以线下“铁脚板”+线上运营服务相结合的模式，着力打造“新型零工+”市场，实现精准促就业。

2024 年中标的新疆部分地市公共就业服务能力提升示范项目，是公司重点推进战略项目之一。基于“新型零工+”市场项目的实践基础，将新就业运营模式与当地就业实际、政府机制进行融合，围绕“人-岗-撮合”的服务本质，已基本形成能覆盖整个就业服务场景的一大三小产品架构和总部线上驱动、线下协同的

运营服务体系，实现成果“看得见”，服务“做得实”。

### 3、AI 产品集，智能升级焕发新活力

自 AI 便民服务站推出以来，公司一直在强化底层 AI 能力。以“今天的问题，明天的能力”为目标，不断从硬件终端、大模型能力、平台运营等方面持续迭代，优化用户体验，赋能公司各个场景的智能升级。

### 4、信用就医，运营迈上新台阶

报告期内，公司分别与医保和银联达成合作协议，并通过技术升级和服务提升，协助医保超额完成签约人数超百万、交易笔数超百万的“双百任务”。同时将广州信用就医模式成功复制到其他地市，且叠加升级无感支付与商保服务的无缝衔接落地，为信用就医提供运营服务案例。此外，公司开发了“便民医付通”小程序，优化就医服务体验，并在与医院对接中形成智慧对账系统的标准产品，目前已在广州市全面推开，为 2025 年实现盈利打下坚实基础。

### 5、大数据业务，呈现新风貌

公司在数据要素领域持续创新，成功中标广州数据交易所（天河）服务专区运营项目，协助地方政府运营数据要素服务大厅，为地方企业提供数据要素服务，为推动当地数据要素市场发展添砖加瓦。2024 年公司获得 SGS 全球首张“ISO 55013 数据资产管理体系认证”证书，标志着公司数据资产管理能力已获得国际权威机构的高度认可。同时通过大数据技术和多源数据融合，形成覆盖全国主流招聘网站及多个人力资源公司的岗位大数据服务，打造岗位大数据采集治理融合平台与外呼服务平台，形成服务闭环。

## （三）内部管理

### 1、人才引进与培养，打造精进团队

2024 年，公司通过从外部引入新鲜血液，有力推动了各项业务的发展和创  
新，为公司注入了新的活力和动力。在人才培养上，公司更加注重业培深度融合，为更好地推动公司战略产品的包装推广，积极主动地协同公司外部顾问资源，通

过借助产销备战会等具有重要战略意义的活动契机，全力协助各产品线输出符合市场需求的推广材料，确保产品能够在激烈的市场竞争中脱颖而出。同时，抓住公司引入人工智能领域高级人才的宝贵契机，启动了技术人才盘点和专题培养项目，不仅促进了新旧技术团队之间的深度融合与积极互动，更为公司在研发效率的提升以及核心技术人才归属感的增强方面发挥了至关重要的积极作用。

## **2、成立赋能指挥小组，构建高效决策沟通机制**

为更好地提升职能部门对一线业务部门的支撑作用，公司成立赋能指挥小组，基于存量市场与新商机的挖掘路径，在绩效、风控、资金、业务协同、培训分享等方面，积极发挥赋能作用，促进战略业务落地推广和业绩目标的转化。由总经理主导，通过周汇报机制，及时共享成果与计划，面对市场变化和竞争压力，迅速做出决策，调整战略方向，大大提升了整体经营效率。

## **3、规范供应链管理，降本效果显著**

报告期内，公司通过对供应商库进行全面盘点与优化，旨在完善供应链体系，实现产供销一体化进程。通过一系列举措，成功缩短了备货周期，实现了提前交货，从而显著提升了客户满意度。同时，与核心设备供应商建立了紧密的合作关系，遵循互利共赢的原则，共同致力于项目的高效完成。在确保产品质量不受影响的前提下，实现了总成本的进一步降低。

## **4、强化信息安全，守住安全底线**

在开展政府业务的过程中，公司深刻体会到信息安全的重要性。报告期内，公司正式成立信息安全部，并快速制定并实施一系列网络信息安全管理制度。同时在公司内部组织开展网络安全培训，邀请专业律师就日常业务中的网络数据安全合规风险和应对进行科普，强化全员的安全意识，包括安全编码规范、业务安全规约、设计安全、服务器安全、常用中间件安全以及常见漏洞预防等多个方面。通过加强“技防”“人防”以及“机（制度）防”等安全管理措施，全面提升安全管理水平，为公司的稳健发展以及政府项目的顺利推进提供了强有力的保障。

## **三、2025 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、强化AI与算力的投入力度。**目前国家正在加快发展新质生产力，公司在“基于业务产生数据”“基于数据产生新的应用场景”“基于用户推广AI应用”等方面具备天然的优势。未来，公司将持续以AI Agent渗透至公司业务覆盖的各大场景，推动垂直领域AI应用的跨越式发展，打造行业领先的AI应用能力，构建技术竞争壁垒。

**2、提升AI应用变现能力，夯实经营基础。**凭借在民生场景领域积累的丰富经验，公司将以AI大模型技术，融合政务、就业、就医等多维数据资源，构建数字化民生服务生态，加速AI技术从“工具应用”向“价值创造”转型，巩固公司在民生服务领域的领先地位，夯实经营基础。

**3、构建人才发展体系，创立合伙人平台。**公司将设立健全“目标管理+过程管控”的人才管理机制，创建“以AI能力为底座、以服务为内核、聚焦民生服务领域”的合伙人平台，持续提升科技创新能力和城市运营服务能力，为公司可持续发展提供强有力的人才保障。

**4、以AI赋能内部经营管理效率。**公司正紧密围绕战略目标，推动从单一销售驱动向“销售+产品”双轮驱动转型，实现产品与市场需求的高效协同。通过AI平台与互联网运营能力的深度应用，全面优化内部管理流程，强化组织能力建设，提升经营效率，确保公司在快速变化的市场中保持竞争力。

**5、积极开展资本外延式成长。**公司在过去的战略性并购中已形成符合公司特点的资本管理体系，未来将进一步发挥上市公司的平台优势，以“内生+外延”的方式相结合，赋能业务能力与资源的持续扩张，巩固公司的行业领先地位。

广东德生科技股份有限公司

总经理：魏晓彬

二〇二五年四月二十五日