

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：2025-002

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别     | <div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研    <input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访        <input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会       <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观        <input type="checkbox"/> 其他</div> |
| 参与单位名称及人员姓名   | 灏达投资、上海线下交流会投资者、杭州线下交流会投资者、华泰策略会线下投资者、国投证券线下交流会投资者、各类财经媒体                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 时间            | 2025 年 3 月 5 日<br>2025 年 3 月 11 日-14 日<br>2025 年 3 月 19 日 10:00-11:00<br>2025 年 3 月 19 日 13:00-14:30<br>2025 年 3 月 24 日 15:00-16:00<br>2025 年 3 月 25 日 15:00-16:00                                                                                                                                                                                     |
| 地点            | 公司会议室、上海、杭州、深圳                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 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><br>证券事务代表    赵丹敏女士                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>问题 1：公司如何用 AI 技术能力赋能到各大场景应用？</b></p> <p>答：您好，公司通过深度融合 AI 技术与运营服务，加速赋能场景应用，进一步触达 C 端用户，助力政府、企业、金融机构等降本增效。</p>                                                                                                                                                                                                                                     |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>（1）一方面，公司专注人社垂直领域，打造德生大模型 SAAS 平台，已接入 Deepseek 大模型，并与其他已接入的豆包、KIMI、智谱、通义千问等一起进一步增强公司的 AI 底座能力。（2）另一方面，公司以“AI Agent”为引擎，加速赋能“就业”“就医”“政务”等核心场景。例如：在就业场景中，公司自主研发的“AI 就业小智”，近期在北京、湖北等部分地区的招聘会上实现人岗精准匹配，有效解决用工双方信息不对称问题。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 2：公司零工市场就业服务的创新模式、落地成果等情况如何？</b></p> <p>答：您好，公司已建立完善的数字化公共就业服务体系，在零工市场就业服务上，以 AI 技术为引擎，大数据赋能，通过岗位自动推送、“一对一”就业推荐、在线政策咨询等服务，实现人岗撮合精准匹配，大幅提高就业效率。同时，公司通过动态采集各类招聘信息，结合人工审核机制，确保零工岗位的真实性、准确性。</p> <p>零工市场主要面向中年灵活就业人员、退役军人、高校毕业生等重点服务人群。目前，公司已助力广东省部分地区打造数字化零工市场体系，运营成效明显。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 3：公司就医场景的运营情况，及如何在数据安全与价值挖掘之间取得平衡？</b></p> <p>答：您好，截至目前，公司与中国银联共同打造的“就医无感支付”服务，已接入广州市医疗机构近 100 家，签约用户数超 200 万；小程序“便民医付通”活跃用户数已超 6 万/周。</p> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

在数据安全方面，公司搭建了成熟的信息安全体系，并建立企业信息安全防护机制。公司在就医场景运营服务中充分取得个人授权，且不会触碰个人隐私、及高敏感数据（如处方等），在服务过程中逐步形成脱敏用户画像。目前公司正在搭建用户供应链库，后续将围绕用户和患者的核心需求，提供精准服务，提升运营质量。感谢您的关注！

**问题 4: 公司数据要素运营服务方面的落地案例、未来展望如何？**

答：您好，公司在数据要素领域持续创新，已中标“广州数据交易所（天河）服务专区代运营服务”，协助地方政府运营数据要素服务大厅。借助“数据运营服务商”身份，公司能为数据交易所、数商及企业客户等提供合规的数据登记、评估、撮合、入表等服务。

此外，公司获得 SGS 全球首张“ISO 55013 数据资产管理体系认证”证书，具备成熟的数据资产价值化解决方案，并于近日与广州市标准化研究院、SGS 正式签署战略合作协议，三方将聚焦 ISO 55013 国际标准本土化实践，打造数据资产运营新模式。随着国家公共数据资源平台正式启用，公司将持续推动现有业务场景与数据要素相结合，创造更高的市场价值。感谢您的关注！

**问题 5: 公司在业务转型中营销思路、人员结构的改变方向如何？**

答：您好，在业务转型中，公司营销思路不再是单一产品销售，而是借助 AI 技术与互联网运营能力，深入布局各大民生服务场景，从 To G、To B 转向 To C 提供运营服务，并按服务量结算。

在人员结构方面，公司将传统业务团队进行结构化调整，重点培养核心运营服务人才；同时向平台型组织发展，以合伙制方式发展部分营销、运营团队。感谢您的关注！

|          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          | <p><b>问题 6：公司对于传统业务未来的展望如何？</b></p> <p>答：您好，截至目前，全国第三代社保卡仍有近 9 亿张的发卡空间，各地市持续存在社保卡发行服务、平台建设等需求；同时银行重视社保卡账户的资金沉淀，以及获客和活客需求。公司基于场景化 AIoT 应用的主动发卡模式，已在行业中建立独特的竞争优势。同时，公司持续夯实“社保服务商”的定位，以“政务 AI Agent”为引擎，深入触达 C 端用户，推动了社保发行服务模式的革新。</p> <p>第三代社保卡的发行市场，是持续平稳推进的市场，而非爆发性市场，无论是人社部门还是银行，都非常看重社保卡实名制、全民性、唯一性的核心价值。通过技术创新与场景应用相结合，公司将持续获取一卡通份额，夯实经营基础。感谢您的关注！</p> |
| 附件清单（如有） | 无                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 日期       | 2025 年 3 月 27 日                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |