证券代码:002908　证券简称:德生科技　公告编号:2024-016

广东德生科技股份有限公司

2023 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

是否以公积金转增股本

□是 √否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以权益分派实施时股权登记日的总股本扣除公司回购专用账户中的回购股份为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.5元(含税),送红股0股(含税),不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	德生科技	股票代码	002908
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	无		

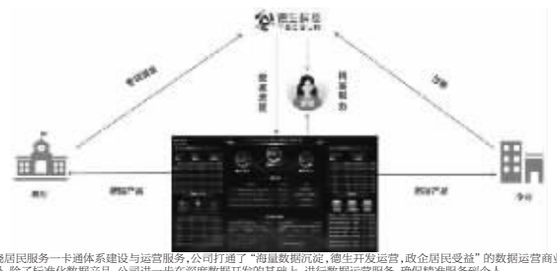
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	陈曲	赵丹敏
办公地址	广东省广州市天河区软件路15号第二层201室、三、四层	广东省广州市天河区软件路15号第二层201室、三、四层
传真	020-29118900	020-29118900
电话	020-29118777	020-29118777
电子信箱	stock@e-tecsun.net	stock@e-tecsun.net

2、报告期主要业务或产品简介

公司主营业务为面向社保民生领域,建设以城市为单位的居民服务—卡通服务、数字化公共就业服务、与民生数据产品服务体系,以互联网、大数据、AI等技术协助政府提高数字化治理水平。基于在民生领域超过二十年的积累,公司不断进行应用场景创新与服务实践创新,目前已经形成基于一卡通场景的数据服务商业闭环。

德生科技商业模式闭环

/



围绕居民服务一卡通体系建设与运营服务,公司打通了“海量数据沉淀,德生开发运营,政企居民受益”的数据运营商业闭环。此外,除了标准化数据产品,公司进一步在深度数据开发的基础上,进行数据运营服务,确保精准服务到个人。

区别于传统的政务信息化服务以政府财政预算为主要资金来源的方式,公司一卡通业务创造性地由市场资源方付费。在目前地方政府财政预算吃紧的宏观背景下,公司的商业模式为政府数字化建设开辟了新的资金来源,也为公司不断扩大商业版图打好坚实的基础。

1、居民服务—卡通建设相关产品和服务

公司居民服务—卡通建设的主要产品和服务包括:载体、场景建设、平台建设、及运营服务。社保卡作为居民服务—卡通的重要载体,公司基于场景化AIoT应用的主动发卡模式已在行业中构建独特的竞争优势,2023年,公司参与发行三代卡的城市超过160个,市场份额始终保持在行业领先地位。截至目前,公司拓展的以社保卡为载体的居民服务一卡通,在政务服务、就医购药、养老服务、交通出行、文化体验等领域的场景应用,已在全国10个省份超130个城市落地深耕;其中,以“数据底座+中台+场景”的方式推动各地建设一卡通服务平台,成功在安徽、河北、广东、湖北、江苏等10个省份超80个地市落地。报告期内,在“一卡通及AIoT应用”收入中,场景应用软件平台收入同比增长超110%,公司卡位优势明显。

人社部已发文加快推进居民服务一卡通建设的通知,未来将持续深化省级一卡通,大力推动区域一卡通,逐步实现全国一卡通,一卡通场景建设仍有巨大发展空间。随着国家加快发展新质生产力,一卡通作为融合“人、账户、资金、场景、数据”的关键纽带,必然在新质生产力中发挥着重要作用,公司将拥抱时代机遇,利用平台卡位优势,不断加大在数据和AI领域的投入,实现公司和业务的跨越式发展。

2、数据产品开发运营及AI服务

基于政府对自身服务效能的要求进一步提高,公司助力政府提升数字化管理能力,目前围绕民生领域的多项数据产品及运营服务,公司已形成如下多种成熟的产品和商业模式,并在持续创新过程中。

(1)数字化公共就业服务

报告期内,公司充分发挥与金色华勤的协同效应,结合金色华勤旗下APP“亲亲小保”的市场化运营专业能力,打造“一体化、数字化、智能化”的数字化公共就业服务新模式,通过打造“智慧就业平台”,完善就业互联网工具,助推孝感市公共就业服务体系走在全国前列。同时,公司积极参与到2022年、2023年公共就业服务能力提升示范项目中,报告期内,公司成功中标克拉玛依“1+3+N”公共就业服务能力提升示范项目,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。

公司在该领域独特的竞争优势来自于公司对政府需求的深刻理解、一线的数据服务能力、面向C端用户的互联网运营能力、以及对人力资源行业的深度洞察,这也构成了公司独特的竞争壁垒。

公司与子公司金色华勤持续加大对公共就业服务的投入,报告期内,金色华勤成功收购原新三板挂牌企业武汉北科天翼信息科技股份有限公司(870072),打造“省-市-县-镇-村”五级联动的一体化运营体系,业务快速覆盖湖北全省,大幅提升公司在湖北省公共就业服务领域的地位。北科天翼多年服务湖北人力资源产业,拥有湖北省大量的客户和数据积累,本次收购是“公司运营能力+区域服务龙头”的有效结合,即拥有技术和运营能力的母公司,与具备本地化市场服务和数据积累的企业强强联合。从2021年公司收购金色华勤补齐服务能力短板,再到2023年金色华勤收购北科天翼强化市场运营能力,公司在外延式并购方向已经走出了成熟的路径。此外,报告期内,金色华勤与人社部中国就业培训技术指导中心、中国标准研究院等共同参与启动“直播带岗服务标准”研究项目,标志着公司数字化就业服务运营得到行业肯定。

2、敢为人先创新推动增长接替

(1)差异化定位领跑市场

公司敢力于搭建政务与民生之间的“桥梁”,随着业务不断丰富和成熟,“桥梁”越来越清晰,形成了以民生大数据及民生行业大模型为基础,打通了“海量数据沉淀,德生开发运营,政企居民受益”的数据运营商业闭环。区别于传统的政务信息化服务以政府财政预算为主要资金来源的方式,公司一卡通业务创造性的由市场资源方来付费,该商业模式为政府数字化建设开辟了新的资金来源,也为公司不断扩大商业版图打好坚实的基础。

(2)运营服务赋能公司各项业务

基于公司丰富的业务线、产品形态,以及一卡通城市“卡位”的布局,初步搭建了运营服务体系框架,对企业和个人提供连接和服务的代运营矩阵管理,实现各区域业务模块的资源共享,为项目交付降本增效。2023年,就业运营取得重大突破,湖北孝感将四级联动服务体系落实,以“触达-信任-交互-服务”的链路提供“精准到人”的服务。此外,公司多项业务转向运营,以持续性运营帮助客户实现经济效益和社会价值。未来,运营将成为更多业务的核心,发挥更加重要的作用。

(3)民生数据服务价值日益凸显

经过多年的数字化探索,公司的民生数据运营服务乘势而上。2023年,公司大数据业务部与大数据研究院以“前店后厂”的方式相互配合,董事会办公室紧密同频,带动公司积极人局民生数据要素生态圈,使公司在民生数据要素领域的实践和能力积累进入国内领先水平。

截至目前,公司已经成为深圳数据交易所、贵阳大数据交易所、福建数据交易所等十多家数据交易所数据经纪人/数据服务商,创新推出就业监测、政策找人、背景调查等具有复制性和易推广的数据要素产品;参编《数据经纪从业人员评价规范》《数据经纪人评价规范》等团体标准;中标天河区政数局“企业运营生态评估”数据服务采购项目,成为广州数交所首笔民生政务数据要素交易;与中国电子签订数据要素合作战略协议;与粤港澳标准化与质量发展促进会等百家生态伙伴建立合作关系,形成了“精准找人”的主动服务机制,为公司创新业务的增长打开了新局面。

(4)AI便民服务站创新活力加速进发

2023年,公司率先在行业探索政务领域的大模型,采用前沿的高精尖技术,创新推出“AI便民服务站”,以知识运营和数据底座为核心,通过数字人的拟人化交互,面对面、手把手引导群众在线完成办理事项,以直观的体验实现云中帮办、导办、咨询、答疑等工作,为群众提供全方位的政务业务咨询经办一站式服务。

服务站的政务大模型借助公司的积累优势和市场优势,结合实际业务快速找到了落地场景,把创新技术与市场价值相融合,吸引了不少技术公司成为生态伙伴。随着服务站落地,不同区域从线下到线上都可以建立本地化服务体系,根据不同场景业务的需要,提供不同业务的知识运营服务支撑,如社保卡、养老、工伤、医保和就业等。

AI便民服务站不仅是公司产品的创新,更是业务模式的创新,是传统业务向互联网模式的转变,是公司从2G服务到2B/2C服务链转变过程中的重要成果之一。该产品已在广州“数据要素论坛暨首届广州数据交易会”上得到媒体的专题报道,并成功在青岛、南昌、广安等全国十多个地市留下服务站的足迹,未来还将通过人机交互的积累,响应更多民生场景需求。

(5)社保金融服务实力稳步增强

公司通过加大对社保卡业务的投入,在市场化运营方面,公司基于场景化AIoT应用的主动发卡模式在行业中构建独特的竞争优势,2023年,公司参与发行三代卡的城市超过160个,市场份额始终保持在行业领先地位。截至目前,公司拓展的以社保卡为载体的居民服务一卡通,在政务服务、就医购药、养老服务、交通出行、文化体验等领域的场景应用,已在全国10个省份超130个城市落地深耕。其中,以“数据底座+中台+场景”为核心的居民服务一卡通平台,已成功在安徽、河北、广东、湖北、江苏等10个省份超80个地市落地。报告期内,在“一卡通及AIoT应用”收入中,场景应用软件平台收入同比增长超110%,公司卡位优势明显。

人社部已发文加快推进居民服务一卡通建设的通知,未来将持续深化省级一卡通,大力推动区域一卡通,逐步实现全国一卡通,一卡通场景建设仍有巨大发展空间。随着国家加快发展新质生产力,一卡通作为融合“人、账户、资金、场景、数据”的关键纽带,必然在新质生产力中发挥着重要作用,公司将拥抱时代机遇,利用平台卡位优势,不断加大在数据和AI领域的投入,实现公司和业务的跨越式发展。

2、数据产品开发运营及AI服务

基于政府对自身服务效能的要求进一步提高,公司助力政府提升数字化管理能力,目前围绕民生领域的多项数据产品及运营服务,公司已形成如下多种成熟的产品和商业模式,并在持续创新过程中。

(1)数字化公共就业服务

报告期内,公司充分发挥与金色华勤的协同效应,结合金色华勤旗下APP“亲亲小保”的市场化运营专业能力,打造“一体化、数字化、智能化”的数字化公共就业服务新模式,通过打造“智慧就业平台”,完善就业互联网工具,助推孝感市公共就业服务体系走在全国前列。同时,公司积极参与到2022年、2023年公共就业服务能力提升示范项目中,报告期内,公司成功中标克拉玛依“1+3+N”公共就业服务能力提升示范项目,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。

公司在该领域独特的竞争优势来自于公司对政府需求的深刻理解、一线的数据服务能力、面向C端用户的互联网运营能力、以及对人力资源行业的深度洞察,这也构成了公司独特的竞争壁垒。

公司与子公司金色华勤持续加大对公共就业服务的投入,报告期内,金色华勤成功收购原新三板挂牌企业武汉北科天翼信息科技股份有限公司(870072),打造“省-市-县-镇-村”五级联动的一体化运营体系,业务快速覆盖湖北全省,大幅提升公司在湖北省公共就业服务领域的地位。北科天翼多年服务湖北人力资源产业,拥有湖北省大量的客户和数据积累,本次收购是“公司运营能力+区域服务龙头”的有效结合,即拥有技术和运营能力的母公司,与具备本地化市场服务和数据积累的企业强强联合。从2021年公司收购金色华勤补齐服务能力短板,再到2023年金色华勤收购北科天翼强化市场运营能力,公司在外延式并购方向已经走出了成熟的路径。

(2)民生数据产品服务

公司数据产品主要聚焦“公共数据+社会数据”融合开发应用,有效提升了政府和企业数字化运营能力。报告期内,公司积极融入国内数据服务商生态圈,成为深圳数据交易所、贵阳大数据交易所、福建数据交易所等全国10+家数据交易所数据经纪人/数商,并成功打造就业监测、政策找人、背景调查等10多款数据产品,形成“精准找人”的主动服务机制。公司通过数据产品触达到C端,丰富用户在医疗、就业、金融等场景的应用,形成多维度的个人画像,夯实了社保卡的“国民账户”属性。同时,公司数据产品已建立三大销售渠道(公司营销网络、数交所服务机构、国有平台),为公司创新业务的增长打开了新局面,目前订单量正在持续增加。其中,公司中标广州市天河区政数局“企业运营生态评估”数据服务采购项目,成为广州数据交易所首笔民生政务数据交易。

报告期内,公司荣登全球数据资产理事会“2023中国大数据百强榜单”,并荣获华东江苏数据交易中心颁发的“2023年度华东数交十大应用型数商”、第四届数字经济科技大会“智慧政务最佳数据应用创新奖”,同时,公司成为中国电子“数据要素×”2024年度生态伙伴,标志着公司在民生服务领域的技术创新和综合实力已进入国内第一梯队。

(3)AI便民服务站

报告期内,公司率先在民生行业探索政务民生领域的大模型,利用政务大模型、数字人、大数据等多种新兴技术,以知识运营和数据底座为核心,创新推出“AI便民服务站”——德生数字公务员,为群众提供全方位的政务业务咨询、导办、经办一站式服务,帮助政府、银行实现效能“精准找人”“精准服务”。

该产品已在广州“数据要素论坛暨首届广州数据交易会”上得到广东卫视的专题报道。目前公司已成功签署青岛、南昌、广安等多个地市合同,订单量正在逐步增加。

AI便民服务站不仅是公司产品的创新,更是业务模式的创新,是公司从2G服务到2B/2C服务链转变过程中的重要成果之一,其作为政府服务、银行服务、及公司业务的核心引擎,通过大模型实现了更友好的人机交互,将各项服务下沉到基层,成为广泛触达个人和企业的流量入口,提升政务服务的效率与质量。未来公司将持续响应更多民生场景的需求,打造线下、线上完善的运营服务体系,渗透至各个基层社区网点。

(4)社保金融服务

公司与中国银联共同打造的“信用就医无感支付”服务已在广东、北京、上海、山东、江苏、四川等15个省份超1,500家医疗机构上线,交易金额近2亿元。其中,公司已在广东省内多个地市超70家医院上线该项服务,签约客户数超30万人;在上海市签约客户数近80万人。报告期内,“信用就医无感支付”入选“广州市2023年十件民生实事”,年度群众满意度排名第三。(《广州医保局:点赞!广州市2023年十件民生实事办理情况排名公布》链接:https://mp.weixin.qq.com/s/AAXJ9qrW1AH4AlF11KT9lQ)

“信用就医无感支付”服务本质上是以“信用消费”为核心,在医院端打开银行“获客”及“活客”的路径,增强了银行对客户的服务粘度。未来政府将以数据赋能,通过推动银行授信、保险理赔等方式,提升就医场景支付数字化、便民化。

在资金发放监管服务上,公司通过提供“发放平台+监管服务”的模式,为区县提供扶贫的、全套完整的资金发放监管服务体系,通过区块链技术,有效帮助政府实现“精准找人”“精准发放”,目前累计发放的养老金、农民工工资、政府奖励、各类财政补贴等资金已超1,200亿元,惠及百姓近3亿人次。

公司多年来聚焦社保民生行业,深度理解民生服务,一卡通业务所积累的丰富场景,为公司开展数据服务业务奠定坚实的基础和深厚的竞争壁垒。目前公司成熟的数据产品和服务已在全国加速推广,公司将始终站在数据要素开发、AI技术应用的前沿,全力以赴将公司产品打造为民生领域新质生产力的旗舰。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

√是 □否

追溯调整或重述原因

会计政策变更

单位:元

	2023年末	2022年末		本年末比上年末增减	2021年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	1,596,165,430.90	1,493,923,140.23	1,495,000,296.94	6.77%	1,343,303,751.18	1,344,524,340.18
归属于上市公司股东的净资产	1,175,613,881.37	1,127,858,311.46	1,127,913,658.35	4.23%	856,057,029.14	856,103,191.41

	2023年	2022年		本年比上年增减	2021年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	842,541,423.30	905,375,765.35	905,375,765.35	-6.94%	742,638,309.06	742,638,309.06
净利润(元)	83,989,063.94	122,657,519.93	122,660,967.13	-31.53%	93,363,213.75	93,430,960.06
归属于上市公司股东的净利润	73,117,177.21	113,756,179.31	113,765,363.93	-35.73%	91,545,385.36	91,591,547.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	71,694,333.22	111,406,065.71	111,415,250.33	-35.65%	88,897,097.65	88,943,259.92
经营活动产生的现金流量净额	185,241,175.71	75,698,836.51	75,698,836.51	144.71%	-12,945,469.05	-12,945,469.05
基本每股收益(元/股)	0.1702	0.3771	0.2702	-37.01%	0.3260	0.2328
稀释每股收益(元/股)	0.1699	0.3769	0.2702	-37.12%	0.3256	0.2327
加权平均净资产收益率	6.36%	10.96%	10.96%	-4.60%	11.21%	11.22%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

财政部于2022年11月发布了《企业会计准则解释第16号》(财会〔2022〕31号)(以下简称“解释第16号”),规定对于不是企业合并、交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额(或可抵扣亏损)、且初始确认的资产和负债导致产生等额应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的单项交易,因资产和负债的初始确认所产生的应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异,应当根据《企业会计准则第18号——所得税》等有关规定,在交易发生时分别确认相应的递延所得税负债和递延所得税资产。对于在首次施行上述规定的财务报表列报最早期间的期初至本解释施行日之间发生的上述交易,企业应当按照上述规定,将累积影响数调整财务报表列报最早期间的期初留存收益及其他相关财务报表项目。上述会计处理规定自2023年1月1日起施行。

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	172,073,401.07	217,851,268.74	161,331,268.96	291,285,484.54
归属于上市公司股东的净利润	15,546,280.64	29,058,316.00	6,525,284.96	21,987,295.61
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	14,347,576.79	30,467,012.45	5,850,357.40	21,029,386.58
经营活动产生的现金流量净额	-90,443,364.70	-41,728,069.24	-51,252,428.04	368,665,037.69

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 √否

4、股东及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	48,392	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	43,027	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0

前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
骆晓彬	境内自然人	36.36%	156,853,214	117,639,910	质押	56,196,000
孙红枫	境内自然人	8.45%	36,458,058	0	不适用	0
中国建设银行股份有限公司-华商智催生活灵活配置混合型证券投资基金	境内非国有法人	0.88%	3,818,000	0	不适用	0
李竹	境内自然人	0.57%	2,478,444	0	不适用	0
中国建设银行股份有限公司-前海开源公用事业行业股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.46%	2,000,080	0	不适用	0
大家资产-民生银行-大家资产-盛世精选2号集合资产管理产品(第二期)	境内非国有法人	0.41%	1,767,369	0	不适用	0
中国建设银行股份有限公司-富国价值增长混合型证券投资基金	境内非国有法人	0.39%	1,670,341	0	不适用	0
林楠	境内自然人	0.37%	1,590,460	0	不适用	0
朱会东	境内自然人	0.36%	1,561,319	1,170,989	不适用	0
兴业银行股份有限公司-华商双擎领航混合型证券投资基金	境内非国有法人	0.33%	1,429,980	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东之间无关联关系,且互不属于一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	无					
前10名股东中存在回购专户的特别说明(如有)	公司回购专用证券账户持有公司股份1,745,600股,已在前10名股东中剔除。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前十名股东较上期发生变化

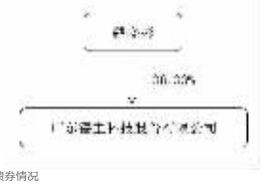
□适用 √不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□适用 √不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 √不适用

三、重要事项

1、公司拟向不特定对象发行可转换公司债券事项

公司于2023年6月28日收到深交所出具的《关于广东德生科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》(审核函〔2023〕120109号),并于2023年7月18日披露了《关于广东德生科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复》(以下简称“《审核问询函的回复》”)等相关文件。

2023年11月23日,公司结合已披露的《2023年第三季度报告》,会同中介机构对《审核问询函的回复》进行了修订,并对《广东德生科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书(申报稿)》等申请文件涉及的财务数据进行了同步更新。目前处于深交所审核阶段。

具体内容详见公司披露于巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上的相关公告。

广东德生科技股份有限公司

2023年度总经理工作报告

2023年,广东德生科技股份有限公司(以下简称“公司”)在国际经济形势复杂多变,行业发展发生深刻变化的情况下,深化战略布局、抢抓机遇,公司全体职工齐心协力,为完成年度目标作出了顽强拼搏,为战略转型升级和业务突破打下了基础。现将2023年度公司经营管理情况及2024年度经营计划情况报告如下:

一、2023年度整体经营情况

2023年度,公司继续夯实发展基础,城市居民服务一卡通数字化建设和运营服务延续竞争优势,在“一卡通及AIoT应用”的收入中,公司场景应用软件平台收入保持了全年的增长;战略级产品和服务正迎来发展良机,新业务合同额持续增长。2023年,公司实现营业收入84,254.14万元,归属于上市公司股东净利润7,311.72万元,经营活动产生的现金流量净额创历史新高,同比增长144.71%,经营情况良好。

项目	本报告期	上年同期(调整后)	增减变动幅度(%)
营业收入(元)	842,541,423.30	905,375,765.35	-6.94%
净利润(元)	83,989,063.94	122,660,967.13	-31.53%
归属于上市公司股东的净利润(元)	73,117,177.21	113,765,363.93	-35.73%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	71,694,333.22	111,415,250.33	-35.65%
经营活动产生的现金流量净额(元)	185,241,175.71	75,698,836.51	144.71%
基本每股收益(元/股)	0.1702	0.2702	-37.01%
稀释每股收益(元/股)	0.1699	0.2702	-37.12%
加权平均净资产收益率	6.36%	10.96%	-4.60%
	本报告期末	本报告期初	增减变动幅度(%)
总资产(元)	1,596,165,430.90	1,495,000,296.94	6.77%
归属于上市公司股东的净资产(元)	1,175,613,881.37	1,127,913,658.35	4.23%

二、2023年重点工作开展情况

1、“稳”字当头,维持经营业绩

(1)区域整体业绩与往年基本持平

在宏观经济趋紧的客观形势下,公司各区域总体销售额小幅下降,多数省份均存在不同程度的下滑,但在业务表现上仍有诸多亮点,区域整体业绩与往年基本持平。

(2)一卡通服务体系发展成果丰硕

在全国推广发行第三代社保卡(以下简称“三代卡”)工作放缓的情况下,公司基于场景化AIoT应用的主动发卡模式在行业中构建独特的竞争优势,2023年,公司参与发行三代卡的城市超过160个,市场份额始终保持在行业领先地位。截至目前,公司拓展的以社保卡为载体的居民服务一卡通,在政务服务、就医购药、养老服务、交通出行、文化体验等领域的场景应用,已在全国10个省份超130个城市落地深耕;同时,公司通过“数据底座+中台+场景”的方式推动各地建设一卡通服务平台,成功在安徽、河北、广东、湖北、江苏等10个省份超80个地市落地,助力政府提升“精准到人”的服务效率,同时结合身份识别、数字人民币等有利条件,叠加带动更多场景建设。

(3)数字化公共就业点燃高质量就业服务新引擎

公司充分发挥与北京金色华勤数据服务有限公司(以下简称“金色华勤”)的协同效应,结合金色华勤旗下APP“亲亲小保”的市场化运营专业能力,打造“一体化、数字化、智能化”的数字化公共就业服务新形态。目前已在湖北省孝感市成功开启数字化就业服务新模式,通过打造“智慧就业平台”,完善就业互联网工具,助推孝感市公共就业服务体系走在全国前列。同时,公司积极参与到2022年、2023年公共就业服务能力提升示范项目中,报告期内,公司成功中标克拉玛依“1+3+N”公共就业服务能力提升示范项目,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。

公司与子公司金色华勤持续加大对公共就业服务的投入,报告期内,金色华勤成功收购原新三板挂牌企业武汉北科天翼信息科技股份有限公司(870072)(以下简称“北科天翼”),打造“省-市-县-镇-村”五级联动的一体化运营体系,业务快速覆盖湖北全省,大幅提升公司在湖北省公共就业服务领域的地位。从2021年公司收购金色华勤补齐服务能力短板,再到2023年金色华勤收购北科天翼强化市场运营能力,公司在外延式并购方向已经走出了成熟的路径。此外,报告期内,金色华勤与人社部中国就业培训技术指导中心、中国标准研究院等共同参与启动“直播带岗服务标准”研究项目,标志着公司数字化就业服务运营得到行业肯定。

2、敢为人先创新推动增长接替

(1)差异化定位领跑市场

公司敢力于搭建政务与民生之间的“桥梁”,随着业务不断丰富和成熟,“桥梁”越来越清晰,形成了以民生大数据及民生行业大模型为基础,打通了“海量数据沉淀,德生开发运营,政企居民受益”的数据运营商业闭环。区别于传统的政务信息化服务以政府财政预算为主要资金来源的方式,公司一卡通业务创造性的由市场资源方来付费,该商业模式为政府数字化建设开辟了新的资金来源,也为公司不断扩大商业版图打好坚实的基础。

(2)运营服务赋能公司各项业务

基于公司丰富的业务线、产品形态,以及一卡通城市“卡位”的布局,初步搭建了运营服务体系框架,对企业和个人提供连接和服务的代运营矩阵管理,实现各区域业务模块的资源共享,为项目交付降本增效。2023年,就业运营取得重大突破,湖北孝感将四级联动服务体系落实,以“触达-信任-交互-服务”的链路提供“精准到人”的服务。此外,公司多项业务转向运营,以持续性运营帮助客户实现经济效益和社会价值。未来,运营将成为更多业务的核心,发挥更加重要的作用。

(3)民生数据服务价值日益凸显

经过多年的数字化探索,公司的民生数据运营服务乘势而上。2023年,公司大数据业务部与大数据研究院以“前店后厂”的方式相互配合,董事会办公室紧密同频,带动公司积极人局民生数据要素生态圈,使公司在民生数据要素领域的实践和能力积累进入国内领先水平。

截至目前,公司已经成为深圳数据交易所、贵阳大数据交易所、福建数据交易所等十多家数据交易所数据经纪人/数据服务商,创新推出就业监测、政策找人、背景调查等具有复制性和易推广的数据要素产品;参编《数据经纪从业人员评价规范》《数据经纪人评价规范》等团体标准;中标天河区政数局“企业运营生态评估”数据服务采购项目,成为广州数交所首笔民生政务数据要素交易;与中国电子签订数据要素合作战略协议;与粤港澳标准化与质量发展促进会等百家生态伙伴建立合作关系,形成了“精准找人”的主动服务机制,为公司创新业务的增长打开了新局面。

(4)AI便民服务站创新活力加速进发

2023年,公司率先在行业探索政务领域的大模型,采用前沿的高精尖技术,创新推出“AI便民服务站”,以知识运营和数据底座为核心,通过数字人的拟人化交互,面对面、手把手引导群众在线完成办理事项,以直观的体验实现云中帮办、导办、咨询、答疑等工作,为群众提供全方位的政务业务咨询经办一站式服务。

服务站的政务大模型借助公司的积累优势和市场优势,结合实际业务快速找到了落地场景,把创新技术与市场价值相融合,吸引了不少技术公司成为生态伙伴。随着服务站落地,不同区域从线下到线上都可以建立本地化服务体系,根据不同场景业务的需要,提供不同业务的知识运营服务支撑,如社保卡、养老、工伤、医保和就业等。

AI便民服务站不仅是公司产品的创新,更是业务模式的创新,是传统业务向互联网模式的转变,是公司从2G服务到2B/2C服务链转变过程中的重要成果之一。该产品已在广州“数据要素论坛暨首届广州数据交易会”上得到媒体的专题报道,并成功在青岛、南昌、广安等全国十多个地市留下服务站的足迹,未来还将通过人机交互的积累,响应更多民生场景需求。

(5)社保金融服务实力稳步增强

公司通过加大对社保卡业务的投入,在市场化运营方面,公司基于场景化AIoT应用的主动发卡模式在行业中构建独特的竞争优势,2023年,公司参与发行三代卡的城市超过160个,市场份额始终保持在行业领先地位。截至目前,公司拓展的以社保卡为载体的居民服务一卡通,在政务服务、就医购药、养老服务、交通出行、文化体验等领域的场景应用,已在全国10个省份超130个城市落地深耕;其中,以“数据底座+中台+场景”为核心的居民服务一卡通平台,已成功在安徽、河北、广东、湖北、江苏等10个省份超80个地市落地。报告期内,在“一卡通及AIoT应用”收入中,场景应用软件平台收入同比增长超110%,公司卡位优势明显。

人社部已发文加快推进居民服务一卡通建设的通知,未来将持续深化省级一卡通,大力推动区域一卡通,逐步实现全国一卡通,一卡通场景建设仍有巨大发展空间。随着国家加快发展新质生产力,一卡通作为融合“人、账户、资金、场景、数据”的关键纽带,必然在新质生产力中发挥着重要作用,公司将拥抱时代机遇,利用平台卡位优势,不断加大在数据和AI领域的投入,实现公司和业务的跨越式发展。

2、数据产品开发运营及AI服务

基于政府对自身服务效能的要求进一步提高,公司助力政府提升数字化管理能力,目前围绕民生领域的多项数据产品及运营服务,公司已形成如下多种成熟的产品和商业模式,并在持续创新过程中。

(1)数字化公共就业服务

报告期内,公司充分发挥与金色华勤的协同效应,结合金色华勤旗下APP“亲亲小保”的市场化运营专业能力,打造“一体化、数字化、智能化”的数字化公共就业服务新模式,通过打造“智慧就业平台”,完善就业互联网工具,助推孝感市公共就业服务体系走在全国前列。同时,公司积极参与到2022年、2023年公共就业服务能力提升示范项目中,报告期内,公司成功中标克拉玛依“1+3+N”公共就业服务能力提升示范项目,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。

公司在该领域独特的竞争优势来自于公司对政府需求的深刻理解、一线的数据服务能力、面向C端用户的互联网运营能力、以及对人力资源行业的深度洞察,这也构成了公司独特的竞争壁垒。

公司与子公司金色华勤持续加大对公共就业服务的投入,报告期内,金色华勤成功收购原新三板挂牌企业武汉北科天翼信息科技股份有限公司(870072),打造“省-市-县-镇-村”五级联动的一体化运营体系,业务快速覆盖湖北全省,大幅提升公司在湖北省公共就业服务领域的地位。北科天翼多年服务湖北人力资源产业,拥有湖北省大量的客户和数据积累,本次收购是“公司运营能力+区域服务龙头”的有效结合,即拥有技术和运营能力的母公司,与具备本地化市场服务和数据积累的企业强强联合。从2021年公司收购金色华勤补齐服务能力短板,再到2023年金色华勤收购北科天翼强化市场运营能力,公司在外延式并购方向已经走出了成熟的路径。

(2)民生数据产品服务

公司数据产品主要聚焦“公共数据+社会数据”融合开发应用,有效提升了政府和企业数字化运营能力。报告期内,公司积极融入国内数据服务商生态圈,成为深圳数据交易所、贵阳大数据交易所、福建数据交易所等全国10+家数据交易所数据经纪人/数商,并成功打造就业监测、政策找人、背景调查等10多款数据产品,形成“精准找人”的主动服务机制。公司通过数据产品触达到C端,丰富用户在医疗、就业、金融等场景的应用,形成多维度的个人画像,夯实了社保卡的“国民账户”属性。同时,公司数据产品已建立三大销售渠道(公司营销网络、数交所服务机构、国有平台),为公司创新业务的增长打开了新局面,目前订单量正在持续增加。其中,公司中标广州市天河区政数局“企业运营生态评估”数据服务采购项目,成为广州数据交易所首笔民生政务数据交易。

报告期内,公司荣登全球数据资产理事会“2023中国大数据百强榜单”,并荣获华东江苏数据交易中心颁发的“2023年度华东数交十大应用型数商”、第四届数字经济科技大会“智慧政务最佳数据应用创新奖”,同时,公司成为中国电子“数据要素×”2024年度生态伙伴,标志着公司在民生服务领域的技术创新和综合实力已进入国内第一梯队。

(3)AI便民服务站

报告期内,公司率先在民生行业探索政务民生领域的大模型,利用政务大模型、数字人、大数据等多种新兴技术,以知识运营和数据底座为核心,创新推出“AI便民服务站”——德生数字公务员,为群众提供全方位的政务业务咨询、导办、经办一站式服务,帮助政府、银行实现效能“精准找人”“精准服务”。

该产品已在广州“数据要素论坛暨首届广州数据交易会”上得到广东卫视的专题报道。目前公司已成功签署青岛、南昌、广安等多个地市合同,订单量正在逐步增加。

AI便民服务站不仅是公司产品的创新,更是业务模式的创新,是公司从2G服务到2B/2C服务链转变过程中的重要成果之一,其作为政府服务、银行服务、及公司业务的核心引擎,通过大模型实现了更友好的人机交互,将各项服务下沉到基层,成为广泛触达个人和企业的流量入口,提升政务服务的效率与质量。未来公司将持续响应更多民生场景的需求,打造线下、线上完善的运营服务体系,渗透至各个基层社区网点。

(4)社保金融服务

公司与中国银联共同打造的“信用就医无感支付”服务已在广东、北京、上海、山东、江苏、四川等15个省份超1,500家医疗机构上线,交易金额近2亿元。其中,公司已在广东省内多个地市超70家医院上线该项服务,签约客户数超30万人;在上海市签约客户数近80万人。报告期内,“信用就医无感支付”入选“广州市2023年十件民生实事”,年度群众满意度排名第三。(《广州医保局:点赞!广州市2023年十件民生实事办理情况排名公布》链接:https://mp.weixin.qq.com/s/AAXJ9qrW1AH4AlF11KT9lQ)

“信用就医无感支付”服务本质上是以“信用消费”为核心,在医院端打开银行“获客”及“活客”的路径,增强了银行