

证券代码：300047

证券简称：天源迪科

公告编号：2024-07

# 深圳天源迪科信息技术股份有限公司

## 2023 年年度报告摘要

### 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。

北京大华国际会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为北京大华国际会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

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

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 637744672 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.15 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	天源迪科	股票代码	300047
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陈秀琴	谢维	
办公地址	深圳市福田区广夏路 1 号 创智云中心 A 栋 24-25 层	深圳市福田区广夏路 1 号 创智云中心 A 栋 24-25 层	
传真	0755-26745600	0755-26745600	
电话	0755-26745678	0755-26745678	
电子信箱	v-mailbox@tydic.com	v-mailbox@tydic.com	

#### 2、报告期主要业务或产品简介

公司以使能产业数智化转型为核心，是国内领先的产业云和大数据综合解决方案提供商，数据及智能运营服务商。主要服务于通信、金融、政府及其他大型企业。在通信行业 BOSS 领域具有 20 余年的发展经验和先发优势，形成公司的基本盘；在金融行业软件开发及服务、IT 外包及智能运营服务领域客

户数量和收入发展迅速，已成为公司主要利润来源；作为华为、超聚变、大疆总分销商为政企客户提供 ICT 产品增值分销和专业服务业务稳定增长。

## 1、主要业务介绍

**通信行业板块** 公司的核心业务是为通信运营商提供客户及订单管理、计费账务与国际漫游清算、大数据基础能力开放、5G 网络优化数据处理等业务支撑类 IT 功能与平台建设，同时也提供电子渠道及其它增值业务的合作运营与相关定制化驻场服务。随着运营商数字化转型的云网融合变化趋势，公司加强了对 5G 行业应用合作、数字化运营、信息安全服务、运营商 DICT 生态化等方面投入力度，聚焦业务支撑智慧化、云网运营一体化、能力开放产业化等核心能力，巩固大数据应用及数字化运营的行业领先地位。公司在通信行业的客户有中国电信、中国联通、中国移动、广电、虚拟运营商、卫星通信运营商、海外通信运营商等。

**金融行业板块** 公司以银行、保险公司等金融机构作为主要服务对象，凭借在行业领先的软件解决方案、专业背景及领先的技术实力，在金融领域内形成了较多长期稳定合作关系的客户。目前公司常年为交通银行、建设银行、中国银行、中国邮政储蓄银行等国有商业银行，中信银行、招商银行、平安银行等股份制银行以及数十家区域性商业银行、农村信用社、港澳台地区银行提供相关 IT 产品和服务；同时也为数十家保险机构提供了多样化的产品和解决方案，在行业内拥有较高的品牌声誉。

(1) **金融 IT 服务** 公司以银行、保险公司为主要客户，通过参与投标或签框架协议方式提供软件销售、软件开发及服务。公司通过业务/技术咨询、产品销售、技术开发及人员外包等形式，为客户提供咨询、方案设计、系统实施及相关技术服务。公司在自主研发的软件产品基础上，根据大型金融机构的个性化需求进行二次开发。公司的业务模式主要有：应用软件产品定制化开发及服务、运营分成、系统集成及服务。

(2) **金融服务外包 (BPO)** 在金融服务外包领域，公司定位为金融领域智能运营服务商。通过智能运营和数据驱动，在金融领域帮助客户提升效率、创造价值。公司为银行、消费金融公司提供风控、营销、获客等运营服务，利用自主研发的电催机器人、智能质检员、智慧运营云平台等来实现人机耦合作业。公司在业务流程外包领域处于国内领先水平，是国内银行信用卡电催、电销业务主要的外包运营服务商之一。

**政府行业板块** 在政府领域，公司以大数据、云计算和物联网技术为核心，使能城市大脑、数字政府、社会治理、数字警务、智慧国防等数字化智能升级平台，推动政府行业实现数据资源汇聚整合、数据资产权限管理、数据价值高效复用等一系列智能化升级。

(1) **智慧公安** 公司多年来对警务云大数据、基于大数据的通用工具和面向各警种的应用持续研发投入，目前已形成的核心产品有：情指勤舆一体化平台、警务云大数据平台、新一代出入境管理软件、轨道交通公共安全综合作战平台、数字派出所等。

**(2) 智慧政府** 在数字政府领域，公司主要业务方向为提供政府领域数据底座及业务系统，包括：基于数据底座的数字化创新综合应用，基于中台的政府一体化建设，基于数字底座的智慧城市应用建设等，在政府、住建、城管、数据安全和财政等政府垂直领域已有成熟产品和解决方案。

**智慧采购板块** 在智慧采购领域，公司以央国企为主要客户，为客户提供数字化采购相关的咨询规划服务、软件设计开发、技术服务、运营等服务。公司在央企客户中保持较好的占有率，体现了较强的竞争力。目前，已形成核心产品（迪易采平台）包括：采购商城、招投标、询比价、竞价采购、闲置物资、员工商城、销售商城、智能客服、智慧商旅、一物一码等产品及解决方案。

**网络产品分销及服务** 公司控股子公司金华威是华为政企业务总经销商之一，主营业务是为政企客户提供 ICT 产品及增值服务。销售的产品包括网络、存储、服务器、视频会议和视频监控等，其中视频类产品在华为总经销商中占比第一。金华威公司建立了覆盖全国的销售和服务网络，形成了 ICT 产品及解决方案全销售过程的技术支持能力，获得华为公司的高度认可。金华威伴随着华为政企业务成长而快速成长，在规模上已形成为公司业务板块之一。子公司金华威于 2021 年 11 月正式获得超聚变总经销商资格。于 2022 年 8 月正式获得大疆无人机行业平台商资格。

## 2、软件及服务的经营模式

**大型应用软件开发和软件产品销售** 随着 5G+、大数据、人工智能等先进 IT 技术的发展，公司主要行业客户的系统架构、数据中台、业务中台、业务生态均发生很大变化，引导客户或根据客户需求，为客户提供基于以上需求的大型应用软件及平台的开发，公司在相关项目满足客户需求后以获得验收报告确认营业收入；基于创新技术研究和行业业务需求，形成了自有知识产权的应用软件产品，实现软件产品销售。大型应用软件开发及软件产品销售是公司最主要的业务模式，涵盖通信、金融、政企等多个行业。

**技术服务** 基于客户对行业和技术能力的需求为客户提供咨询、规划和技术服务，提供技术服务的需求主体主要是大型国有银行或股份制银行为主的金融行业。

**运营服务** 公司提供数字化产品在通信运营商 4G 或 5G 的场景下应用，产生的收入与运营商按约定的比例分成；公司提供数字化产品在互联网电商的平台上应用，电商客户付费后，与电商平台按约定的比例分成；为以银行为主的金融客户提供风控、营销、获客等运营服务，金融客户按运营的效果付费，公司利用自主研发的催收机器人、智能质检员、智慧运营云平台等来实现人机耦合作业。

公司不断发展数字化运营业务，从后端的软件开发及服务，向市场前端拓展，通过产品创新和业务运营，为客户带来增量收入，从而获得收益。近几年，智能运营服务获得了较快地发展。

### 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

元

	2023 年末	2022 年末	本年末比上年末增减	2021 年末
总资产	7,065,933,454.42	6,533,407,174.25	8.15%	6,295,755,219.74
归属于上市公司股东的净资产	3,310,841,535.11	3,291,716,290.37	0.58%	3,306,668,053.94
	2023 年	2022 年	本年比上年增减	2021 年
营业收入	6,586,893,504.87	5,692,458,472.52	15.71%	5,614,223,549.61
归属于上市公司股东的净利润	28,332,199.04	32,587,566.03	-13.06%	40,096,008.53
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-42,970,600.95	1,108,801.09	-3,975.41%	41,038,606.57
经营活动产生的现金流量净额	-53,556,340.45	-94,205,758.24	43.15%	122,869,577.52
基本每股收益（元/股）	0.044	0.05	-12.00%	0.06
稀释每股收益（元/股）	0.044	0.05	-12.00%	0.06
加权平均净资产收益率	0.86%	0.99%	-0.13%	1.22%

#### (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	1,198,278,484.63	1,361,525,150.82	1,460,547,738.67	2,566,542,130.75
归属于上市公司股东的净利润	8,292,893.06	23,601,172.77	3,779,301.53	-7,341,168.32
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,767,434.64	18,834,763.26	-1,844,303.23	-64,728,495.62
经营活动产生的现金流量净额	595,222,741.38	273,658,843.57	127,842,762.33	-1,050,280,687.73

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、股本及股东情况

## (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	70,331	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	81,870	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	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	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			
陈友	境内自然人	8.65%	55,137,772.00	41,353,329.00	质押	22,004,443.00			
陈兵	境内自然人	3.18%	20,287,188.00	20,277,891.00	不适用	0.00			
陈鲁康	境内自然人	2.28%	14,547,518.00	13,636,888.00	不适用	0.00			
杨文庆	境内自然人	2.24%	14,314,632.00	10,735,974.00	不适用	0.00			
谢晓宾	境内自然人	1.86%	11,870,453.00	11,865,340.00	不适用	0.00			
谢雄友	境内自然人	0.75%	4,765,540.00	0.00	不适用	0.00			
谢明	境内自然人	0.61%	3,904,442.00	0.00	不适用	0.00			
香港中央结算有限公司	境外法人	0.42%	2,688,177.00	0.00	不适用	0.00			
王松	境内自然人	0.28%	1,800,160.00	0.00	不适用	0.00			
王长河	境内自然人	0.26%	1,673,000.00	0.00	不适用	0.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司主要自然人股东陈友、陈兵、陈鲁康、杨文庆、谢晓宾之间不存在关联关系，也不存在一致行动。未知上述其他股东之间是否存在关联关系及一致行动。								

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

单位：股

前十名股东较上期末发生变化情况					
股东名称（全称）	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
香港中央结算有限公司	新增	0	0.00%	2,688,177	0.42%
王松	新增	0	0.00%	1,800,160	0.28%
王长河	新增	0	0.00%	1,673,000	0.26%
张劲松	退出	0	0.00%	2,445,800	0.38%
卫德庆	退出	0	0.00%	2,000,600	0.31%
叶东生	退出	0	0.00%	1,723,677	0.27%

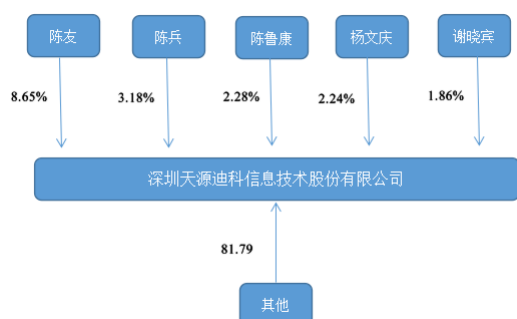
公司是否具有表决权差异安排

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

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

公司聚焦产业数智化转型，持续发展云计算、大数据、人工智能、物联网、信息安全等先进技术，业务领域涵盖运营商、金融、政府及其他大型企业。报告期内，公司营业收入 658,689.35 万元，较去年同期增长 15.71%，归母净利润 2,833.22 万元，较去年同期减少 13.06%，公司在报告期内计提商誉减值损失 6,525.83 万元，房产处置收益 5,085.61 万元，如扣除这两项对公司净利润的非经营性影响因素（合计 1,440.22 万元），公司归母净利润为 4,273.44 万元，较去年同期增长 31.14%。报告期内，公司经营性现金流为-5,355.63 万元，主要原因为公司子公司金华威在年底提货付款，如扣除金华威经营性现金流影响，公司经营性现金流为 33,432.41 万元，去年同期为 24,212.52 万元，较去年同期增长 38.08%。

## (1) 主要业务板块的经营情况

**通信业务板块** 公司业务涵盖三大电信运营商前端触点应用、中台能力建设、后端核心支撑系统、数字化运营平台、数据和流程治理、数字化帮扶赋能、智慧运营等，以数智产品、方案和服务不断满足客户新需求。报告期内，在技术方面，继续推动系统云化和智能化能力提升；在业务层面，紧密结合客户存量经营和政企 DICT 业务的发展战略，增强全渠道触点营销服务能力，落地营销、服务、销售、管理、运维的便捷化、智能化应用，并与客户一起，尝试大数据能力行业外输出。

在中国电信市场，公司产品研发紧跟市场和科技的变化，全面将智能化和大模型能力引入到产品升级中，构建智能化运维、AI 大模型自助取数和 AI 智能辅助受理等各类智能化应用，促进产品中心对战

新产品的快速加载，为企业存量经营和流量经营引入智能化能力，在运营商产数业务高速快速发展的过程中，提供全面的产品和技术服务，人力数字化为企业管理赋能。重视核心系统安全生产工作，并对核心产品进行信创国产化适配。

在中国联通市场，公司依托多年来深耕联通业务的积累，与客户共同打造集约化能力底座和创新型应用。借助大模型、RPA、低代码等创新技术，将能力注智到各系统，帮助中国联通全面提升智能化水平，推动数字化能力的迭代升级。同时通过创新应用，专注于以客户为中心的场景化深度智慧运营，助力联通数字化能力从“好用”到“全面好用”。

在中国移动市场，公司业务聚焦政企运营支撑及智能化创新业务领域，帮助中国移动提升政企业务拓展能力和数智化水平，加快从 IT 领域能力运营向全网能力+业界能力运营转变。报告期内，公司持续加大中国移动大市场的销售及研发投入，在政企运营及 IT 支撑领域获得多个新客户，在中国移动新增了多个移动专业子公司及省分公司。

报告期内，公司在电信行业的收入为 65,168.26 万元，较去年同期减少 3.46%，主要原因为电信运营商资本化开支压降，增加自研投入所致。公司拓展中国移动市场，新增客户的订单形成收入和利润有一定的滞后性。

**金融业务板块** 在金融 IT 服务领域，公司在传统业务范畴内精益求精，深耕客户并挖掘客户价值；在创新型金融 IT 服务领域，借助自身在信创、人工智能、大模型等前沿技术上的积累，加强在金融行业的融合创新，不断探索新的商业机遇，拓展新客户。报告期内，公司推出了一系列创新型技术产品及解决方案，如信创流量回放比对平台、核心及系统重构、AI 反欺诈项目，均逐步落地获得客户认可。公司凭借在创新型金融服务上的优势，荣获了“中国银行数字化转型卓越服务厂商 T0F50”这一殊荣；在金融专业咨询领域，公司成功实施了多家大型国有银行的企业架构业务建模和质量管控项目，持续开拓专业咨询市场；在海外金融 IT 服务领域，境外银行收入稳定增长。

在金融业务外包领域，公司的收入主要来自于银行等金融企业的电催、电销及创新业务，公司在电催领域的核心地位进一步增强，报告期内，工信部加强了呼叫中心线路资源的管控，国家金融监督管理总局发布行业规范的指导意见，短期内对整个行业的业务量增长造成一定压力，但长期看避免无序竞争，有利于行业的健康稳定发展。国内互联网金融企业在经历快速发展期后，目前已进入了规范发展阶段，报告期内，公司新增了几家头部互联网金融客户，为公司的金融业务外包收入和利润提供了增量。

报告期内，公司在金融行业收入为 70,283.61 万元，较去年同期增加 13.24%。报告期内计提维恩贝特商誉减值 6,445.84 万元，主要原因为，维恩贝特 2023 年度净利润为 4,931.00 万元，较去年同期减少 14.22%，维恩贝特 2023 年上半年积极拓展市场，增加了人员编制和薪酬增长，成本增加超过了收入的增长幅度。

**ICT 产品分销板块** 子公司金华威是华为、超聚变、大疆政企业务的总经销商，受益于国内算力基础设施建设的投入，IT 支出增长，低空经济发展，公司 ICT 分销业务收入持续保持增长。公司主动聚焦高价值业务，秉承为客户创造价值，与客户共成长的理念，为上游客户提供供应链支持、订单履行、技术支持、渠道拓展等；将运营管理提质增效作为重点工作之一，持续促进组织绩效提升，得到合作伙伴的高度认可。2023 年度，金华威获得合作伙伴颁发的“优秀总经销商”、“总经销商平台效率奖”、“多样性算力突破奖”等多个奖项。

报告期内，子公司金华威 ICT 产品分销业务收入 488,097.44 万元，净利润 9,576.66 万元，归母净利润 5,267.17 万元。

### **政企业务板块**

受宏观经济不利因素影响，公司过去的几年在国防和政府信息化领域亏损严重。报告期内，公司主要聚焦在政府行业的优势领域，如：交警、安全、公安、城管、住建、数据局等政府垂直行业，打磨产品，深耕市场。坚决清理亏损的业务单元，严格控制低毛利或回款质量差的合同。报告期内，公司退出部分无利润的国防信息化市场和政企市场，还存在为保证交付的项目正常运行付出的成本，亏损逐步出清。

数字化采购业务稳步发展，公司已成为采购数字化领域的核心厂商，央企采购商城市场占有率国内第一。在技术研发方面，持续投入，发布了新一代智能化数字化采购产品，为用户提供更加智能化、便捷化的采购解决方案。在业务拓展方面，我们与多家能源、金融、制造行业领先的央国企客户建立合作，并取得较好的成效。在市场推广方面，我司积极参加行业展会和论坛，成为《2023 数字化采购发展报告》入选技术服务商。

时空大数据创新应用业务场景探索。公司持续深耕优势领域（智能网联汽车、农险遥感分析服务、无人机），加速推进成熟应用的产品化进程、创新应用场景。在智能网联汽车领域：参与南京、北京、四川等地国家级都市先导区智能网联示范基地、车路协同云控平台、数字孪生平台等项目的建设；参与智能网联、自动驾驶专业的校企实践教学基地建设和课程设计。农险遥感分析服务应用的场景有：承保地块标识、作物估产、灾害损失分析与评估、基于 AI 的地物识别。无人机的软件产品及应用包括：无人机飞控平台，无人机飞行路径规划，无人机影像 AI 识别，无人机影像拼接。同时积极探索数字孪生，遥感分析在其他行业（智慧交通，智慧园区，智慧港口，智慧物流）的应用场景。

### **(2) 持续研发投入，鼓励价值创造**

报告期内，在研发方面，优先发展和推广包含 AI 智能化的业务，打造出一系列具有自主知识产权的 AI 产品和应用。公司的 AIGC 平台具备培训文档、视频生成、智能考试、模拟对练数字人等能力，应用于运营商及央国企内部培训场景。公司的 AI 问数产品，通过自然语言的方式来获取数据、生成报表、进行数据分析等，为运营商数智化转型进行助力。另外公司在智能知识库、智能风控、智能价格监测、



智能物资治理、AI 智能体等方面都有相应的产品，并在运营商和央国企采购领域都获得新的客户。基于已有的实时大数据平台系列产品，新推出了基于大模型的智能分析产品，通过多轮交互理解用户意图，动态获取并分析数据，进一步提升了客户经营分析看数的效率。

公司对小 6 智能语音机器人进行迭代升级，进一步运用人工智能技术优化了语音识别与语音合成，提升语义理解能力，拓展了智能语音机器人在智能质检，智能客服，智能培训等领域的应用。小 6 智能机器人在交通银行、中信银行、重庆银行、广州银行等多家银行客户得到应用，有效地减少了人力成本，提升生产效率。

研发了企业级低代码智能开发平台。它能提供丰富模板、应用、智能开发指引，极大缩短了开发周期，帮助客户降本增效，已经在运营商的线上线下销售和服务场景中得到大量应用。

在助力运营商企业数字化转型方面持续研发。产品数字化解决方案可以提升电信产品快速加载、灵活组装、智慧运营能力；营销数字化解决方案可以构建客户全场景、全触点、全流程的数字化营销体系；后端成本数字化方案能够实现成本精细化管理，成本精准评估、管控、投放。

公司参与运营商的数据要素流通工作，升级对外数据融合分析平台，研究隐私计算技术以便将其应用于跨企业的数据要素流通。

客户对于数据的安全性要求提升，公司针对运营商客户与政府客户的数据安全合规与防护升级了产品，同时加大对国产化的适配与支持，实现全面的数据安全保障与赋能。

在金融行业，与客户共同创新人工智能场景。AI 反欺诈模型、无感回放验证平台、资管行业数据互联开发平台等创新产品应用于多家大型金融机构。

在政府行业，公司产品智慧交管、情指行一体化平台、智慧刑侦、城市运管服平台、一网统管等产品基于成熟案例基础不断迭代升级。

当今，智能化浪潮席卷全球，其影响必然波及所有行业。同时，很多智能化应用也会跨越行业界限，具有一定普适性(知识问答、客服、培训、取数等)，给公司带来机遇和挑战，公司将大力开展 AI 技术与应用结合，共同孕育适用于各行业的 AI 大模型 inside 产品，公司将在智能化推广方面将整合集团资源，加大协同，运用人工智能新业务构建公司第二增长曲线。