证券代码：300047

证券简称：天源迪科

公告编号：2025-39

深圳天源迪科信息技术股份有限公司

2025 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，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	天源迪科	股票代码	300047
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	谢维	曾孟怡	
电话	0755-26745678	0755-26745678	
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	
电子信箱	v-mailbox@tydic.com	v-mailbox@tydic.com	

2、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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期 增减
营业收入（元）	4,147,759,056.96	3,477,619,127.73	19.27%
归属于上市公司股东的净利润（元）	34,879,632.84	30,605,281.83	13.97%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净	32,766,765.04	26,041,402.80	25.83%

利润（元）			
经营活动产生的现金流量净额（元）	677,215,589.99	270,158,542.73	150.67%
基本每股收益（元/股）	0.0547	0.0480	13.96%
稀释每股收益（元/股）	0.0547	0.0480	13.96%
加权平均净资产收益率	1.06%	0.92%	0.14%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	6,728,176,084.22	7,678,262,607.97	-12.37%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,293,476,267.58	3,268,250,358.58	0.77%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	106,588	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	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	8.18%	52,137,772	41,353,329	质押	12,736,943
陈兵	境内自然人	2.40%	15,287,188	15,287,188	不适用	0
陈鲁康	境内自然人	2.28%	14,547,518	10,910,638	不适用	0
杨文庆	境内自然人	2.09%	13,314,632	10,735,974	不适用	0
谢晓宾	境内自然人	1.86%	11,870,453	11,870,453	不适用	0
江苏佳阳资产管理有限公司	境内非国有法人	0.94%	6,000,000	0	不适用	0
谢雄友	境内自然人	0.75%	4,765,540	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	0.60%	3,853,180	0	不适用	0
叶东生	境内自然人	0.33%	2,096,877	0	不适用	0
中国农业银行股份有限公司—华夏创业板动量成长交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.30%	1,896,800	0	不适用	0
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 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	江苏佳阳资产管理有限公司通过海通证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 6,000,000 股。谢雄友通过国信证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 4,765,540 股。叶东生除通过普通证券账户持有 28,154 股外，还通过国投证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 2,068,723 股，实际合计持有 2,096,877 股。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

公司是否具有表决权差异安排

是 否

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、在半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，持续发展人工智能、大数据、云计算、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 414,775.91 万元，较去年同期增长 19.27%，归母净利润 3,487.96 万元，较去年同期增长 427.44 万元，增长 13.97%。主要影响因素有：2024 年 9 月收购金华威 45% 的剩余股权并表增加归母净利润 1998.95 万元，计提信用减值损失较去年同期减少净利润 1,332.34 万元，其他收益较去年同期减少净利润 840 万元。公司经营性现金流为 67,721.56 万元，较去年同期增长 150.67%，经营质量持续向好。

（1）主要业务板块的经营情况

通信业务板块

围绕电信运营商数智化转型以及高质量发展的要求，公司业务整体框架全面与运营商组织对齐，深度捆绑新质生产力，全面推进信创建设，为运营商集团总部、省分公司以及专业公司提供创新的产品和服务。在报告期内，AI+贯穿了公司各类产品和解决方案，赋能运营商各级组织的经营管理、业务发展和服务保障。整合公司各业务单元的专业积累，为运营商提供低空经济类解决方案及产品。

在中国电信市场，公司核心的 BSS 产品紧密配合客户的业务变革、组织变革和降本增效的发展要求，积极参与中国电信集中化业务，支撑战新业务快速加载，围绕渠道、产品、经营、客户、财务、运营等各业务领域数字化工作的深入开展，坚持落实 AI+思想和行动，与电信运营商各级部门以及专业公司保持紧密沟通，深度理解客户的要求，为客户提供有竞争力的产品和解决方案。强化企业在大数据领域的的数据治理、数据加工以及数据应用等能力，积极参与中国电信数据要素业务建设。

在中国联通市场，依托智能体应用开发平台的技术优势，其强大的技术架构可支撑多源数据融合处理，丰富的功能模块覆盖智能客服、智慧运营等多元场景，为智能应用开发提供高效“技术引擎”。紧抓联通 A 计划智能应用建设的战略契机，公司深度联动联通总部与各省分公司，帮助中国联通多智能场景应用快速开发，提升智能应用构建水平。

在中国移动市场，聚焦中国移动政企业务支撑与智能化应用支撑两大核心领域，精准对接行业发展需求。在政企业务支撑方面，瞄准数智运营平台、商机中心等建设契机，深度参与平台架构设计与功能开发，助力中国移动实现政企客户全生命周期管理的数字化升级，提升商机转化效率与客户服务质量。在智能化应用支撑领域，以智能培训、智能标书、解决方案生成等产品为核心抓手：智能培训加速员工对政企业务知识的掌握；智能标书工具整合历史数据与招标要求，快速生成合规性高、竞争力强的投标文件，并智能进行标书检查；解决方案生成系统则基于行业案例库，为教培领域客户输出个性化智能化转型方案。多维度发力下，全面助力中国移动提升教培领域及政企服务的智能化水平，巩固市场竞争力。

报告期内，公司在通信行业的收入为 22,703.27 万元，较去年同期下降 13.67%，营业成本较同期下降 16.24%，毛利率提升 2.14%。主要因为三大电信运营商资本化开支进一步压降，公司增加在 AI 智能化方向的研发投入，赋能运营商数智化转型，获取创新业务市场，同时提升研发效能，成本管控效果呈现。

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。报告期内，大型银行客户信创改造进入尾声，收紧预算，中小行信创改造逐步启动，受此影响，公司大客户传统业务收入和利润减少。公司在保有大型银行市场份额的同时，积极拓展大型银行分行和中小银行市场，同时借助公司在信创、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，形成特色产品方案，拓展新客户。报告期内，公司研发出反洗钱报告、信贷报告、法律合规知识库和代码分析等产品和解决方案，并逐步获得客户订单。报告期内，公司积极拓展境外市场，在境外银行的市场和收入保持稳定增长。

在金融业务外包领域，公司主要客户是国内大型银行和头部互联网企业。公司深刻了解金融企业贷前、贷中、贷后的需求和痛点，积累了丰富的项目运营经验和持续进化迭代客户服务经验，具备了提供客户全生命周期的综合解决方案能力。公司深入参与客户业务流程，客户关注业务连续性和稳定性，因此业务黏性高，合同到期续签率高。公司实现运营管理过程软件化、算法化、模型化、智能化的生产调度，通过对所有项目运营情况实时进行健康状态评估监测和项目交付全生命周期的管理，提升交付品质和客户口碑。通过数字化的管理平台，持续提升公司的运营效率。

报告期内，公司在金融行业收入为 33,046.15 万元，较去年同期下降 11.20%，成本同比下降 12.20%，毛利率提升 0.82%。公司将加速 AI 数智化产品在金融行业的应用，立足银行业务的同时，发展非银金融业务，提升风控技术，通过项目管理信息化手段提升人员利用率等方式提升在金融行业的利润率。

政企业务板块

在政府行业，公司主要聚焦在政府行业的优势领域，如：司法、住建、城管、政府数据局等政府垂直行业，在公安行业，聚焦：公安、交管、侦查、情指、出入境业务，推广优势产品，深耕市场。报告期内，政府行业大模型、智能化相关创新需求逐步涌现，公司加强集团内技术共享，引入研究院技术力量，加快 AI、无人机、智能体在核心领域的创新和场景应用落地。公司严控低毛利或回款质量差的合同，商业机会较去年同期有改善。

数字化采购业务稳步发展，继续保持央企采购商城市场占有率第一。产品研发方面，发布了新产品“智能商品中心”，该产品结合已有的价格库和标准商品库解决方案，进一步助力客户高效、合规的进行商品运营和管理；继续扩大智能物资治理和智能价格库产品在市场中的覆盖；发布了智能辅助评审 1.0 版本，全面进入智能辅助招标/非招评审领域。与众多客户探索、共创采购场景+AI 解决方案，并形成采购 AI 助手等产品并开始进行推广。业务拓展方面，在存量客户的订单量保持稳定的同时，新拓展了包括中国南水北调集团、中粮集团、中广核集团、万华化学集团等多家央国企及大型集团型民企客户。市场推广方面，我司持续参加行业会议和论坛，在《2025 数字化采购发展报告》中连续被评为先锋案例及优秀采购供应链智能化技术服务商，荣获《中国招标》2025 年度交易领域 AI 应用卓越创新实践单位。

时空大数据向空间智能的迈进。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），并结合数字孪生，人工智能加速推进应用场景创新。参与多个车厂的系统建设，包括地图采集平台、车路云一体化平台、自主泊车应用等；农险遥感分析服务在多地持续为承保理赔工作提供支撑。无人机方面，在“三维建模的无人机飞行空域构建”、“基于 GIS 网络分析及空间分析技术的三维动态航路规划”、“基于深度学习的故障检测”等技术方向重点突破。

ICT 产品销售及增值服务板块

报告期内，传统 ICT 产业需求总体保持稳定，公司华为业务稳健增长；算力和低空产业蓬勃发展，公司超聚变、大疆业务持续增长。报告期内，公司全资子公司金华威设立香港孙公司，积极探索国产算力“出海”机会，拓展境外市场；公司积极推动软、硬件业务融合，聚焦运营商主业，推出“空中无线网络优化”等解决方案；报告期内，ICT 产品销售业务收入 35.03 亿元，较去年同期增长 27.55%。

（2）持续研发投入，鼓励价值创造

公司持续研发投入，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 系列产品快速成长，通过融入数字人技术，已经拥有智慧教育、智慧培训、智慧视频三大产品，已经应用于央国企培训、建筑行业培训、营销推广等场景。

公司的数字员工产品，通过结合人工智能和 RPA 等智能自动化技术，可以取代重复性的操作，大幅减少一线员工的数据录入、信息核对、报表生成等日常繁琐工作量。已经在通信和电商领域得到应用。

基于大模型的强大多模态处理能力，公司针对电信诈骗犯罪，开发出一系列反诈产品，包括银行侧反诈模型、公安侧资金流分析系统、电信侧智能反诈劝阻系统等，获得多个行业的客户共同认可。

在 AI 原生应用产品方面，基于公司的智能体平台，已经开发出智能营业受理、订单智能运维等智能体，在通信行业得到应用。

报告期内，在 AI 技术方面，公司持续提升包括 AI 生态认证、大模型发布、算法备案等基础能力。完成技术适配与模型支持，完成多个国产 GPU 厂商产品适配，形成标准化镜像支持业务单元部署。公司从大模型智能体向多智能体阶段迈进，重点推进智能体之间的分工协作。

在 AI 产品管理方面，公司将在智能化推广方面整合集团资源，加大协同，努力构建公司第二增长曲线。上半年，公司完成 25 个 AI 产品入库，发布新版 AI 产品手册，在运营商、公安、银行等领域孵化 AI 升级方案，并获客户高度认可。

(3) 加强人才培养，提升管理能力

报告期内，公司着力培养新人，充实人才梯队。化组织架构、降低后台成本，考核激励向创造盈利的管理者和团队倾斜。报告期内，公司积极推动 AI 赋能运营管理，促进研、产、销协同，集团内部合作与协同。报告期内，公司进一步加强内部控制管理，拉通财务和运营数据，统一运营和财务核算口径，实现商务半垂直化管理，进一步推动企业管理的规范化，标准化，促进公司稳健发展。