

证券代码：300047

证券简称：天源迪科

公告编号：2025-07

深圳天源迪科信息技术股份有限公司

2024 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。

北京德皓国际会计师事务所（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德皓国际会计师事务所（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 637,744,672 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，是产业数字化综合解决方案提供商。主要服务于通信、金融、政府及其他大型企业。在通信行业 BOSS 领域具有近三十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

利润来源之一；作为华为、超聚变、大疆总经销商为政企客户提供 ICT 产品增值销售及专业服务业务稳定增长。

1、主营业务按行业特点介绍

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。

政企行业板块

(1) 数字政府 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、数据资产管理、数据价值高效复用等一系列智能化升级。

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，目前已形成的核心综合应用及特色警种应用有：情指一体化平台、警务云大数据平台、数字派出所、智慧侦察、数字交警、出入境情报、轨交公共安全综合作战平台等。

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。

(2) 数字采购 在数字采购领域，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。

ICT 产品销售及增值服务板块

公司子公司金华威是华为政企业务总经销商、超聚变政企业务总经销商和大疆行业应用平台商之一，专注于为政企客户提供 ICT 产品及解决方案、无人机产品以及相关增值服务。子公司金华威建立了从售前到售后全生命周期的支撑能力，获得了各厂商与合作伙伴的高度认可。子公司金华威伴随着华为、超聚变和大疆的政企业务成长而稳健增长。

2、主营业务按业务类型介绍

软件和信息技术服务

(1) 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。

(2) 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。

(3) 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。

ICT 产品销售及增值服务

金华威作为华为、超聚变、大疆（以下简称“厂商”）政企业务的总经销商之一，面向政府和企业提供 ICT 产品销售和增值服务。根据客户特定的需求制定解决方案，结合项目复杂程度、规模和客户预算，与二级经销商一起维护客户关系，编制投标书，与上游厂商确定采购价格。成功中标并且完成与客户的合同签订以后，金华威为这个特定的解决方案向厂商下单采购，厂商按照订单要求完成产品生产，在收到金华威全部货款（或使用授信）后交付。金华威收到货物后把相对应的项目货物交付给下游二级经销商，收到签收单后确认收入。

随着金华威业务规模的不断发展，ICT 产品销售及增值服务已成为公司重要业务板块。公司业务已形成软件和信息技术服务，ICT 产品销售及增值服务双轮驱动的业务布局。

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

	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减	2022 年末
总资产	7,678,262,607.97	7,065,933,454.42	8.67%	6,533,407,174.25
归属于上市公司股东的净资产	3,268,250,358.58	3,310,841,535.11	-1.29%	3,291,716,290.37
	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	8,157,479,162.06	6,586,893,504.87	23.84%	5,692,458,472.52
归属于上市公司股东的净利润	23,203,045.59	28,332,199.04	-18.10%	32,587,566.03
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-5,561,941.32	-42,970,600.95	87.06%	1,108,801.09
经营活动产生的现金流量净额	369,655,681.97	-53,556,340.45	790.22%	-94,205,758.24
基本每股收益（元/股）	0.0364	0.0444	-18.02%	0.05
稀释每股收益（元/股）	0.0364	0.0444	-18.02%	0.05
加权平均净资产收益率	0.70%	0.86%	-0.16%	0.99%

(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	1,521,535,016.65	1,956,084,111.08	2,125,595,756.90	2,554,264,277.43
归属于上市公司股东	9,091,721.55	21,513,560.28	1,631,022.30	-9,033,258.54

的净利润				
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,459,254.56	20,582,148.24	80,326.79	-31,683,670.91
经营活动产生的现金流量净额	335,828,475.97	-65,669,933.24	671,277,202.63	-571,780,063.39

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	86,104	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	89,306	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	21,226,943.00			
陈兵	境内自然人	3.18%	20,287,188.00	15,215,391.00	不适用	0.00			
陈鲁康	境内自然人	2.28%	14,547,518.00	10,910,638.00	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	8,902,840.00	不适用	0.00			
香港中央结算有限公司	境外法人	1.40%	8,911,807.00	0.00	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			
曾文坤	境内自然人	0.69%	4,401,867.00	0.00	不适用	0.00			
叶东生	境内自然人	0.34%	2,165,877.00	0.00	不适用	0.00			
谢明	境内自然人	0.23%	1,474,800.00	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。								

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

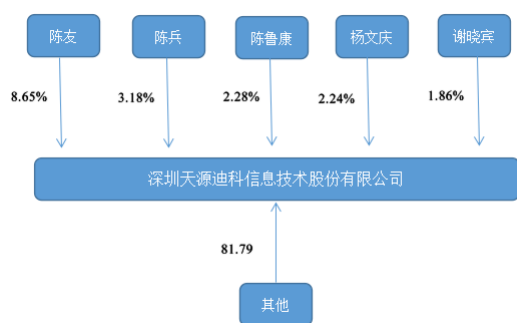
公司是否具有表决权差异安排

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 815,747.92 万元，较去年同期增长 23.84%，归母净利润 2,320.30 万元，较去年同期减少 512.52 万元，减少 18.10%，主要原因为，公司计提商誉减值 4,197 万元，主要是受子公司维恩贝特业绩下降的影响；收购金华威 45% 的股权第四季度并表增加归母净利润 2,089 万元；两个事项合计影响归母净利润减少 2,108 万元。公司经营性现金流为 36,965.57 万元，较去年同期增长 790.22%，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，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，公司依托智能化技术的沉淀与持续投入，帮助联通推动从传统 IT 集约化向客户场景化深度运营转型，以智能化技术重构服务模式。凭借智能体、AIGC（生成式 AI）、数字人、RPA（流程自动化）等创新技术，协助联通加速 AI 在产业应用中的规模化落地。

在中国移动市场，公司依旧聚焦政企运营支撑及智能化创新业务，帮助中国移动升级市场体系，深化精细运营。提升 DICT 项目全生命周期管理水平及收入保障治理体系。报告期内，公司持续强化与中国移动的政企数字化战略协同，在政企 DICT 运营及智能化支撑领域持续获得市场突破，在中国移动新增了多个标杆性的典型应用。

报告期内，公司在电信行业的收入为 72,600.47 万元，较去年同期增长 11.40%，主要原因为公司在电信运营商资本化开支压降的情况下，增加在 AI 智能化方向的研发投入，通过赋能运营商数智化转型，市场份额增加所致。

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、核心系统重构、AI 反欺诈项目，均逐步落地获得客户认可。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 74,506.18 万元，较去年同期增加 6.01%。报告期内，计提维恩贝特商誉减值 3,958.38 万元，主要原因为，维恩贝特 2024 年度净利润 4,108.47 万元，较去年同期减少 16.68%，2024 年度银行业 IT 投入下滑，人工成本增加所致。公司将通过组织架构调整，AI 产品和技术赋能等方式，助力金融行业信创和数智化转型，提升在金融 IT 技术服务业的业绩。

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：公安、住建、城管、政府数据局等政府垂直行业，打磨产品，深耕市场。报告期内，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，发布了最新版本的采购商城 4.0 产品，以及多款基于大模型的采购供应链智能化产品。获得行业内客户、专家的一致好评，并与多家央国企达成合作。业务拓展方面，在存量客户的订单量显著增长的同时，新拓展了能源、金融、制造、运输行业的多家央国企客户。市场推广方面，我司持续参加行业会议和论坛，并在《2024 数字化采购发展报告》中被评为先锋案例及优秀采购供应链智能化技术服务商。

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

子公司金华威深度洞察行业发展趋势，在“信创”和“低空”领域持续加大投入，提前布局“AI 算力基础设施”和“低空经济赋能”赛道，依托遍布全国的销售网络，加速将“数智化”、“无人化”的解决方案导入政企客户。2024 年度，金华威华为政企业务收入 63.81 亿元，较去年同期增长 28.45%，其中智能协作产品线蝉联占比排名第一的同时，IT 产品线也实现了快速增长，大疆行业应用业务收入实现了翻倍增长。获得了厂商颁发的“全球优秀总经销商奖”、“功勋合作伙伴奖”、“商业市场优秀联合营销奖”、“服务销售卓越贡献奖”、“激流勇进杰出总经销商奖”等诸多奖项。

报告期内，子公司金华威净利润 11,771.65 万元，净利润较去年同期增长 22.92%。公司于 2024 年 9 月完成对金华威剩余 45% 股份的收购，收购完成后，金华威成为公司全资子公司，于 2024 年 10 月实现净利润 100% 并表。

（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 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。

在数据要素方面，公司针对央国企采购领域的工业品定价机制，运用隐私保护技术，建立了工业品价格指数，为客户提供及时准确的市场波动信息。获得了“数据要素 X”大赛的工业制造行业奖项。公司还研发了“通信时空数据要素平台”，将运营商的时空数据赋能公安、城市治理、应急管理等领域。

报告期内，公司着力提升包括 AI 生态认证、大模型发布、算法备案等基础能力，新研发 AI 产品共 32 项，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。

(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。