深圳天源迪科信息技术股份有限公司

证券代码:300047 证券简称:天源迪科 公告编号:2026-03

2025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。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
陈友	董事长	被留置	谢立拓

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。

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	谢维	陈博文	
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

公司是国内领先的产业数字化综合解决方案提供商。聚焦数字技术与通信、金融、公安、政企等行业业务的深度融合,为客户提供IT咨询规划、软件产品、解决方案、系统集成、业务运营等全栈的IT服务,赋能行业客户数智化转型。天源迪科紧抓信息技术产业发展新趋势,投入研发和资源,目前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。

(一)主营业务按行业特点介绍

通信行业板块

公司核心业务聚焦电信行业核心业务支撑系统建设与升级以及大数据价值落地,深度契合当前行业云原生、微服务化、智能化发展趋势及信创合规要求,为通信运营商提供全流程、高适配的IT支撑与运营服务。随着运营商向综合智能信息服务提供商转型,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、广发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。

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。

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的发展。

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。

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

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	7,843,281,782.73	7,678,262,607.97	2.15%	7,065,933,454.42
归属于上市公司股东的净资产	3,289,400,761.92	3,268,250,358.58	0.65%	3,310,841,535.11
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	9,380,931,014.26	8,157,479,162.06	15.00%	6,586,893,504.87
归属于上市公司股东的净利润	30,702,127.18	23,203,045.59	32.32%	28,332,199.04
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	16,552,173.57	-5,561,941.32	397.60%	-42,970,600.95
经营活动产生的现金流量净额	381,755,665.97	369,655,681.97	3.27%	-53,556,340.45
基本每股收益(元/股)	0.0481	0.0364	32.14%	0.0444
稀释每股收益(元/股)	0.0481	0.0364	32.14%	0.0444
加权平均净资产收益率	0.94%	0.70%	0.24%	0.86%

(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	2,169,569,829.34	1,978,189,227.62	2,152,637,439.10	3,080,534,518.20
归属于上市公司股东的净利润	13,211,975.15	21,667,657.69	3,723,332.33	-7,900,837.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,917,955.94	21,848,809.10	-5,663,385.28	-10,551,206.19
经营活动产生的现金流量净额	549,522,353.52	127,693,236.47	544,191,592.69	-839,651,516.71

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	82,507	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	86,939	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	8.18%	52,137,772.00	41,353,329.00	质押	12,736,943.00
陈兵	境内自然人	2.06%	13,135,688.00	0.00	不适用	0.00
杨文庆	境内自然人	1.93%	12,314,632.00	10,735,974.00	不适用	0.00
陈鲁康	境内自然人	1.81%	11,547,518.00	11,547,518.00	不适用	0.00
谢晓宾	境内自然人	1.49%	9,531,053.00	0.00	不适用	0.00
香港中央结算有限公司	境外法人	1.41%	8,972,203.00	0.00	不适用	0.00
江苏佳阳资产管理有限公司	境内非国有法人	1.35%	8,599,120.00	0.00	不适用	0.00
招商银行股份有限公司-南方中证1000交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.92%	5,839,572.00	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
招商银行股份有限公司-华夏中证1000交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.58%	3,696,050.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司主要股东陈友、陈兵、杨文庆、陈鲁康、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

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的发展。

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。

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

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	7,843,281,782.73	7,678,262,607.97	2.15%	7,065,933,454.42
归属于上市公司股东的净资产	3,289,400,761.92	3,268,250,358.58	0.65%	3,310,841,535.11
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	9,380,931,014.26	8,157,479,162.06	15.00%	6,586,893,504.87
归属于上市公司股东的净利润	30,702,127.18	23,203,045.59	32.32%	28,332,199.04
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	16,552,173.57	-5,561,941.32	397.60%	-42,970,600.95
经营活动产生的现金流量净额	381,755,665.97	369,655,681.97	3.27%	-53,556,340.45
基本每股收益(元/股)	0.0481	0.0364	32.14%	0.0444
稀释每股收益(元/股)	0.0481	0.0364	32.14%	0.0444
加权平均净资产收益率	0.94%	0.70%	0.24%	0.86%

(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	2,169,569,829.34	1,978,189,227.62	2,152,637,439.10	3,080,534,518.20
归属于上市公司股东的净利润	13,211,975.15	21,667,657.69	3,723,332.33	-7,900,837.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,917,955.94	21,848,809.10	-5,663,385.28	-10,551,206.19
经营活动产生的现金流量净额	549,522,353.52	127,693,236.47	544,191,592.69	-839,651,516.71

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	82,507	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	86,939	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	8.18%	52,137,772.00	41,353,329.00	质押	12,736,943.00
陈兵	境内自然人	2.06%	13,135,688.00	0.00	不适用	0.00
杨文庆	境内自然人	1.93%	12,314,632.00	10,735,974.00	不适用	0.00
陈鲁康	境内自然人	1.81%	11,547,518.00	11,547,518.00	不适用	0.00
谢晓宾	境内自然人	1.49%	9,531,053.00	0.00	不适用	0.00
香港中央结算有限公司	境外法人	1.41%	8,972,203.00	0.00	不适用	0.00
江苏佳阳资产管理有限公司	境内非国有法人	1.35%	8,599,120.00	0.00	不适用	0.00
招商银行股份有限公司-南方中证1000交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.92%	5,839,572.00	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
招商银行股份有限公司-华夏中证1000交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.58%	3,696,050.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司主要股东陈友、陈兵、杨文庆、陈鲁康、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

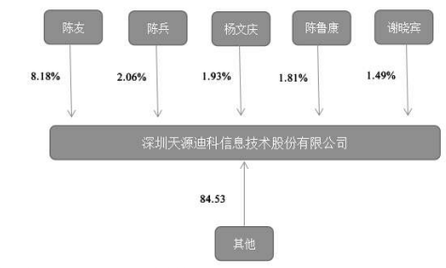
公司是否具有表决权差异安排

□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

(一)报告期内公司经营情况

报告期内,公司营业收入93.81亿元,其中软件开发和技术服务收入10.77亿元,运营业务收入5.20亿元,ICT产品销售及增值服务收入77.13亿元。营业收入同比上升15.00%,主要影响因素是ICT产品销售及增值服务收入同比上升20.87%。公司归母净利润3070.21万元,较去年同期上升750万元,上升32.32%,影响归母净利润主要原因有:2024年9月收购金华威45%的剩余股权并表归属上市公司股东净利润同比上升3928万元;受子公司维恩贝特业绩下降影响,公司计提商誉减值4981万元(2024年商誉减值4197万元)。扣除商誉减值影响,归母净利润为8051.21万元,较上年同期增加1534万元,同比上升23.54%。公司经营性现金流为3.82亿元,较去年同期增长3.27%。

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,公司依托长期积累的智能化技术优势与智能体开发平台的核心卡位,深度支撑联通集团A计划战略落地,助力其规模化上线智能体应用超千个,有效推动数字化能力全面升级。同时,公司成功切入联通政企核心业务领域,承担营销中心建设任务,进一步深化与联通集团的战略合作,打开持续增长空间。

在中国移动市场,公司坚持聚焦政企业务与智能化应用场景,重点孵化并落地智能训战、智能投标两大核心产品与解决方案,已在广东、湖南、浙江、云南等多家省级移动公司实现规模化应用,显著提升客户政企项目拓展效率与运营能力,为其政企业务高质量发展提供坚实的智能化支撑。

报告期内,公司在通信行业的收入为6.71亿元,较去年同期下降7.54%,营业成本较同期下降5.19%,毛利率下降1.94%。收入下降主要是受三大电信运营商资本化开支进一步压降所致。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,毛利率有小幅度下滑。

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。

金融板块收入主要来自于银行,报告期内,公司在金融行业收入为6.98亿元,较去年同期下降6.36%,毛利率同比持平。收入下降主要是维恩贝特业务收入较去年同期有所下滑。公司加速AI数智化产品在金融行业的应用,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。

政府业务板块

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。

报告期内,公司在政府行业收入为1.08亿元,较去年同期下降18.12%,营业成本同比下降25.87%,毛利率同比提升8.96%。收入下降主要是公司集中精力在优势业务,智慧公安业务较上年同期增长36%,同时公司严控低毛利或回款质量差的合同所致。

央国企及大型企业业务板块

数字化采购业务持续拓展,并充分结合智能化技术,成为采购供应链智能化产品及解决方案的领先厂商。产品研发方面,发布了"智能辅助评审、智能标书助手、采购智能体、智能商品运营平台以及智慧采购价格管控平台"五大新产品。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、中国机械工业集团等多家央国企及大型集团民企客户。市场推广方面,积极参与行业会议与专业论坛,收获多项行业认可:《2025数字化采购发展报告》连续被中国物流与采购联合会评为先锋案例,公司连任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;与中国中煤开发有限责任公司联合申报项目"灵镜AI 智采未来一AI辅助评审与智能体生态构建",获得中国物流与采购联合会"2025人工智能应用大赛(采购与供应链赛道)银奖;与中国中煤开发有限责任公司、中煤信息技术(北京)有限公司联合申报项目"中煤识物灵境大模型研发与应用",荣获数字中国建设峰会"2025数字中国创新大赛智能科技赛道总决赛三等奖"。

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。

报告期内,公司在央国企及大型企业业务的收入为1.54亿元,较去年同期上升9.15%,其中数字采购收入7575万元,该类收入发展趋势稳健。

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,公司超聚变业务持续增长,大疆业务收入增长较快,同比上升50%。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,金华威ICT产品销售业务收入76.34亿元,较去年同期增长19.64%,净利润12,504万元,同比增长6.22%。

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,包括通用型应用产品、行业应用产品、平台产品。

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。

针对行业应用的AI应用产品方面,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、银行侧反洗钱模型、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。同时,公司还开发出运营商智能营业受理、运营商订单智能运维、交通执法规范性智能体等行业智能体。

在人工智能平台产品方面,公司自主研发的MaaS智能云平台,为大型政企客户提供从模型部署、数据集管理、数据标注到模型迭代优化的全流程解决方案,已经在运营商行业、能源行业得到应用。

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。公司完成30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。简化组织架构、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,合规致远"的核心驱动力。公司将坚持"创新引领、稳健经营、提质增效、