

深圳天源迪科信息技术股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

2023年，深圳天源迪科信息技术股份有限公司（以下简称“公司”）董事会根据《公司法》《证券法》《公司章程》和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》和《董事会议事规则》等有关规定，认真履行各项职权和义务和股东大会赋予的董事会职责。

一、公司的主要业务和经营模式

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。

二、报告期内公司经营情况概述

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，人力数字化为企业运营赋能。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

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。

三、2023年董事会工作回顾

(一) 报告期内董事会会议情况

报告期内，公司共召开八次董事会会议，会议审议议案情况如下：

序号	审议议案
20230327-第六届董事会第四次会议	
1	《2022 年年度报告全文及摘要》
2	《2022 年度董事会工作报告》
3	《经审计的 2022 年度财务报告》
4	《2022 年度财务决算报告》
5	《2022 年度利润分配方案》
6	《关于 2023 年度董事、监事、高级管理人员薪酬的议案》
7	《关于续聘 2023 年度审计机构的议案》
8	《2022 年度内部控制自我评价报告》
9	《2022 年度社会责任报告》
10	《关于申请使用集团综合授信额度的议案》

11	《关于 2023 年度为子公司提供担保额度的议案》
12	《关于 2023 年度日常关联交易预计的议案》
13	《关于 2022 年度计提资产减值准备及确认其他权益工具投资公允价值变动的议案》
14	《关于聘任总经理的议案》
15	《关于补选公司非独立董事的议案》
16	《关于变更公司经营范围的议案》
17	《关于修订<公司章程>的议案》
18	《关于修订公司部分制度的议案》
19	《关于召开 2022 年度股东大会的议案》
20230425-第六届董事会第五次会议	
1	《2023 年第一季度报告》
20230723-第六届董事会第六次会议	
1	《关于补充审议控股子公司对外提供保证金质押担保的议案》
20230731-第六届董事会第七次会议	
1	《关于控股子公司对外提供保证金担保的议案》
2	《关于召开 2023 年第一次临时股东大会的议案》
20230814-第六届董事会第八次会议	
1	《2023 年半年度报告及摘要》
2	《关于调整薪酬与考核委员会委员的议案》
20231023-第六届董事会第九次会议	
1	《2023 年第三季度报告》
20231114-第六届董事会第十次会议	
1	《关于拟出售房产的议案》
2	《关于召开 2023 年第二次临时股东大会的通知》
20231211-第六届董事会第十一次会议	
1	《关于调整董事会专门委员会的议案》
2	《关于修订<公司章程>及公司部分治理制度的议案》
3	《关于拟变更 2023 年度审计机构的议案》

（二）独立董事履职情况

报告期内，公司独立董事严格按照《公司章程》、《董事会议事规则》、《独立董事制度》及《上市公司独立董事管理办法》等相关制度的规定行使自己的权利，履行自己的义务。独立董事通过审阅资料、参加会议、视频或电话听取汇报等，充分了解公司经营情况、财务管理和内部控制的执行情况、董事会决议执行情况及信

息披露情况等，并对公司定期报告、关联交易等重要事项进行了监督和核查，积极有效地履行了独立董事的职责，切实维护了公司的整体利益及全体股东特别是中小股东的利益。报告期内，公司独立董事对公司董事会的议案及公司其他事项均没有提出异议。

（三）董事会下设的专门委员会的履职情况

1、报告期内，审计委员会共召开 6 次会议，对公司财务报告、内部控制情况、变更审计机构及内外审计机构的工作情况等事项进行审议，并提交公司董事会审议。

2、报告期内，提名委员会会议共召开了 1 次，对非独立董事候选人及总经理候选人的任职资格进行核查。

3、报告期内，薪酬与考核委员会共召开 1 次，主要对公司董事、监事和高级管理人员进行了年度考核并对薪酬等事项进行了讨论与审议，认为 2023 年公司董事、监事及高级管理人员的薪酬发放符合公司薪酬管理制度的规定，薪酬考核的情况符合公司所处的行业及地区的薪酬水平，符合公司的实际经营情况。

4、公司于 2023 年 12 月 11 日召开第六届董事会第十一次会议，审议通过《关于调整董事会专门委员会的议案》，为提高董事会工作效率，同意取消了提名委员会、薪酬与考核委员会，将提名委员会、薪酬与考核委员会相关工作纳入独立董事专门会议。报告期内，独立董事未召开专门会议。

（四）报告期内股东大会会议情况

报告期内，公司共召开四次股东大会，会议的召集、召开与表决程序符合国家有关法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定，具体情况如下：

序号	审议议案
20230425-2022 年度股东大会	
1.00	《2022 年年度报告全文及摘要》
2.00	《2022 年度董事会工作报告》
3.00	《2022 年度监事会工作报告》
4.00	《经审计的 2022 年度财务报告》
5.00	《2022 年度财务决算报告》
6.00	《2022 年度利润分配方案》
7.00	《关于 2023 年度董事、监事、高级管理人员薪酬的议案》
8.00	《关于续聘 2023 年度审计机构的议案》
9.00	《关于申请使用集团综合授信额度的议案》
10.00	《关于 2023 年度为子公司提供担保额度的议案》
11.00	《关于补选公司非独立董事的议案》

12.00	《关于补选第六届监事会非职工代表监事的议案》
13.00	《关于变更公司经营范围的议案》
14.00	《关于修订<公司章程>的议案》
15.00	逐项审议《关于修订公司部分制度的议案》
15.01	《关于修订<股东大会议事规则>的议案》
15.02	《关于修订<独立董事工作制度>的议案》
15.03	《关于修订<对外担保管理制度>的议案》
15.04	《关于修订<关联交易公允决策制度>的议案》
15.05	《关于修订<对外提供财务资助管理制度>的议案》
15.06	《关于修订<募集资金管理办法>的议案》
15.07	《关于修订<信息披露管理制度>的议案》
20230816-2023 年第一次临时股东大会	
1.00	《关于补充审议控股子公司对外提供保证金质押担保的议案》
2.00	《关于控股子公司对外提供保证金担保的议案》
20231130-2023 年第二次临时股东大会	
1.00	《关于拟出售房产的议案》
20231229-2023 年第三次临时股东大会	
1.00	《关于修订<公司章程>及公司部分治理制度的议案》
1.01	《关于修订<公司章程>的议案》
1.02	《关于修订<独立董事工作制度>的议案》
1.03	《关于修订<关联交易公允决策制度>的议案》
2.00	《关于拟变更 2023 年度审计机构的议案》

以上会议表决事项均在中国证监会指定的信息披露媒体上进行了信息披露。公司董事会严格按照股东大会的决议和授权，认真执行股东大会通过的各项决议。

四、未来发展展望

1、2023 年度经营回顾

2023 年度，公司在大数据、人工智能、信息安全、行业大模型等方向保持投入研发，孵化创新产品，加大市场推广；扎根电信运营商、银行等优势行业，坚决关闭亏损业务，精打细算，基本完成了年度经营目标。报告期内，公司加大数字化运营平台的建设力度，逐步完善绩效考核体系，进一步加强软件质量体系建设，经营数据质量明显提高；打造“进取型、创新型、协同型”组织、机制和文化，持续深入加强公司治理，进一步推动企业管理的规范化、标准化，促进公司持续健康稳定发展。

2、2024 年经营策略

2023 年是恢复元气之年，2024 年是坚定信心之年。公司的经营策略基本不变：收缩战线，专注优势行业，稳健经营，立足长远。

(1) 坚持业绩导向。绩效考核体系将不断优化和完善。

(2) 鼓励跨区域、跨行业协同。包括市场协同和技术协同。当今，很多智能化应用已跨越行业界限，具有一定普适性，因此，公司将通过制度和政策来推动整合集团资源，加大协同。

(3) 剔除亏损，大胆减法。将资源投到能创造利润的业务单元上。

(4) 持续创新，稳中求变。持续投入经费用于新产品研发。已有产品推广，孵化支持创新。总结提炼有竞争力的产品、解决方案，在公司内复制推广。公司对应用创新给予孵化资金支持，增强产品侧创新力和竞争力。

(5) 人才培养，提升效能。公司将在技术研发和项目管理人员的培养和选拔上下点功夫，要降低管理成本，充分利用数字化管理平台提高运营效率。

2023 年度，外部发展环境不确定性加大，公司摆脱了困境，经营状况逐渐向好，公司在困境中处理问题，收获了经验，恢复了自信。三十年来，天源迪科心无旁骛做一件事（做软件），积极参与中国软件的建设，见证了中国软件由从弱到强的发展过程，也见证了中国科学技术崛起的缩影，深刻影响着人民大众的生活福祉。这就是天源迪科的底气。展望 2024 年，公司将初心不改，努力把天源迪科打造成为中国软件产业的航空母舰，用软件报效祖国，用高质量的创新发展树立起行业标杆。

深圳天源迪科信息技术股份有限公司

董事会

2024 年 3 月 30 日