

2024 年度董事会报告

管理层讨论与分析

一、报告期内公司所处行业情况

公司需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 3 号——行业信息披露》中的“软件与信息技术服务业”的披露要求

国家对银行业信息化发展高度重视，陆续出台了一系列产业政策予以支持。《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》指出要培育壮大人工智能、大数据、区块链、云计算、网络安全等新兴数字产业，提升通信设备、核心电子元器件、关键软件等产业水平。在《金融标准化“十四五”发展规划》中，到 2025 年，与现代金融体系建设相适应的标准体系基本建成，标准与金融监管、金融市场、金融服务深度融合。相关政策法规的推出，表明了国家对银行业信息化发展的支持。

根据赛迪智库发布的《2025 年我国软件和信息技术服务业发展形势展望》，2024 年，我国软件和信息技术服务业持续平稳发展态势，成为推动数实融合、培育新质生产力的重要引擎。展望 2025 年，我国软件和信息技术服务业发展将迈向高质量发展新台阶，产业链现代化水平不断提升，与实体经济融合日益深化，产业综合竞争力将实现新的跃升。

根据赛迪顾问统计，预计到 2026 年时，中国银行业 IT 解决方案市场规模将达到 1,390.11 亿元，2022 到 2026 年的年均复合增长率为 23.55%。IDC 预计，到 2027 年中国银行业 IT 解决方案市场规模将达到 1429.15 亿元，年复合增长率为 17.1%。

预计在 2025 年，新一轮科技革命和产业变革蓬勃发展，新质生产力加速形成，人工智能赋能产业稳步推进，软件产业迎来新的发展机遇。随着“两重”“两新”等政策效果持续释放，技术改造和设备更新不断提速，关键软件应用将进一步深入推进，数实融合有望实现质的飞跃。

二、报告期内公司从事的主要业务

公司主营业务情况如下：

一、主营业务情况

从收入占比来看，公司现有主营业务主要为金融信息服务业务。

二、产品和业务用途

金融信息服务业务是向以银行、保险、证券为主的金融企业客户提供软件开发及服务 and 系统集成及服务。具体可分为：

- 软件开发及服务

是指针对客户的科技建设需求而提供的 IT 解决方案、软件外包服务和软件运维服务。主要包括以下业务类型：

1)IT 解决方案

公司按照客户需求提供软件开发以及升级、改造、配套服务，根据合同约定对阶段性开发成果或最终产品负责，成果交付时需要按照合同约定工作任务进行验收，公司在所开发软件成果交付运行，并通过客户验收后按照合同约定金额确认收入。

2)软件外包服务

公司根据客户需求，按期提供技术人员完成开发及服务，无需对最终开发成果负责。根据合同，于约定的每个结算时点与客户确认对应服务期间内提供的人员数量、出勤情况、考核评价，按合同约定的不同级别技术人员的人月单价以及双方确认的工作量确认收入。

3)软件运维服务

公司根据客户需求，对本公司所开发的应用软件系统或客户指定的软件系统或其他 IT 运营系统提供运行维护服务，无需对开发或服务成果负责。根据合同约定的服务方式提供现场或远程维护，按照约定的服务期间(月度、季度、半年度、年度)对提供的服务确认收入。

- 系统集成及服务

1)系统集成

系统集成是指应客户需求，代客户采购数据中心、网络中心所需要的软硬件设备，并提供相应的集成服务，包括数据中心集成设计、机房一体化建设、智能化综合布线、产品选型、软硬件详细配置、软硬件供货、软硬件安装调试、IT 系统软硬件改造升级、技术咨询等。按照合同约定，无法区分软硬件设备与相关服务价款，公司在相关货物发出及服务提供并经客户验收合格后确认系统集成收入。

2)系统集成服务

主要为客户采购软硬件设备同时，需要提供的集成服务，且在合同履约义务中单独约定支付价格，通常包括按次提供的服务，例如机器安装调试、综合布线等；和按期(如年度)提供的服务，如机器设备的运行维护等。

三、经营模式

公司金融信息服务业务围绕着金融业客户的主要 IT 需求展开，体现了公司“产品+服务”的经营模式，满足了客户各个层次、不同阶段的 IT 需求，贯穿了金融机构 IT 系统生命周期的全过程，能够为金融机构 IT 系统的价值实现提供“一站式”的综合解决方案。

四、影响本年度业绩的主要因素

2024 年，公司主营业务金融科技业务发展保持稳定，共实现营业收入 11.76 亿元，同比下降 16.28%；归属于上市公司股东的净利润 3,135.70 万元，同比增长 9.21%。

本报告期业绩变动主要原因如下：

第一，公司 2024 年度，伴随着宏观经济增长的逐渐稳定，金融机构科技投入渐趋平稳，公司的软件业务迎来了结构调整期。很多传统业务，由于客户采购单价的降低，而出现毛利率下降的情况。是追求业务总量，还是稳定毛利率水平成为公司必须面对的问题。公司采取的措施是，在对现有业务进行结构化调整，降本增效。将业务重点放在大客户和现金流稳定的业务领域中去，战略性放弃一些持续性差的低毛利业务。2024 年公司软件业务实现收入 10.47 亿元，同比下降 8.31%。软件业务毛利率为 21.55%，同比 2023 年度软件毛利率提升 0.94%。

第二，2024 年公司系统集成业务实现收入 1.28 亿元，同比下滑 50.88%。系统集成业务收入下降的趋势，是与行业发展的基本趋势相一致的。近年来，国内金融机构对国产设备采购的比例逐年提升，并且在采购中以直采为主，压缩了系统集成商的业务空间。系统集成业务不再是公司业务发展的重点。公司现有系统集成业务追求重质不重量，要求保证集成业务毛利率不下滑的前提下，有限发展系统集成业务。因此，2024 年集成业务收入情况与公司一直以来调整主营业务结构的目标是基本适应的。

第三，2024 年通过持续加强内部管控，完善绩效考核制度等一系列措施，公司的各项费用管控更加严格。同时由于严控业务人员利用率，将更多的技术骨干投入到业务实施中去，缩减了研发投入，将更多的业务骨干充实到一线实施团队，从而压缩了研发费用的规模。2024 年公司销售、管理和研发等三项费用之和，比上一年度压缩了 3,832.53 万元。费用的降低，也带动了公司净利润的同比提升。

第四，经营性现金流的稳定增长，在公司日常经营中的重要性持续提升。公司将稳定现金流作为业务过程管理的重中之重。2024 年底，公司经营性净现金流为 20,178.59 万元，同比 2023 年，提升 119.90%。持续稳定的现金流入成为公司业务稳定发展的压舱石，2025 年公司会持续加强现金流管理。

三、核心竞争力分析

1、持续的技术和业务创新能力

公司高度重视技术研发和产品创新能力的建设，坚持走产品化的 IT 产业发展道路，通过技术创新引领产品和服务创新，不断丰富完善技术、产品和服务模式，持续打造公司核心竞争力。公司是北京市高新技术企业。公司从研发理念、组织机构、创新机制和管理制度等方面进行了系统的构建。

公司从 2023 年开始，将研发方向和业务升级方向逐渐向人工智能等新的技术方向转移倾斜，并逐渐在一些技术领域形成的自身业务的主导方向。

2、品牌与客户资源优势

在多年的发展过程中，公司积累了一批以银行业为主，涉及保险、证券、基金、信托、融资租赁等行业的优质客户，形成了涵盖政策性银行、国有商业银行、股份制银行、城商行、农商行/农村合作银行、农信社、外资银行、证券公司、大中型保险机构、信托公司、消费金融公司、小贷公司、融资租赁公司、金融资产交易所等在内的完整的、有层次的金融行业客户覆盖，通过优质、全面的软件及服务满足不同客户的各阶段、差异化的信息化需求。

公司与许多优质客户建立了长期稳定的合作关系，并伴随着客户信息化成长的各个阶段，成为了许多客户信息化进程的主要参与者。

3、行业地位和提供整体解决方案的能力

依托公司完备的产品线，丰富的项目管理能力和突出的研发实力，公司成为能够提供金融领域信息化完整解决方案的 IT 服务商之一。

公司经过多年的技术研发和服务创新，形成了信贷及风控管理系统、核心业务系统、CRM 及 ECIF 等具有较强市场竞争力和较高市场占有率的解决方案，上述系统已经成功应用于政策性银行、国有商业银行、股份制银行、城商行及农信社，积累了丰富的应用案例和广泛的客户群，为公司产品升级和市场开拓奠定了良好的基础。

4、丰富的项目实施经验和成熟的技术开发能力

公司自设立以来，专注于以银行业为主的金融信息化领域，一直伴随客户信息化建设的成长，深刻理解行业需求，并在如何提升解决方案运行稳定性方面具备成熟的经验，对于银行业科技需求拥有成熟的，成体系的解决方案。

5、复合型人才储备和稳定的技术、管理团队

金融信息系统自身的复杂性和专业性以及其作为国民经济核心的行业特征，要求开发人员具备丰富的行业经验、复合的知识结构以及技术积累。公司长期以来培养了一支融合了 IT 技术、银行业务知识及行业管理经验的复合型人才队伍，对于高度复杂的银行信息系统开发具有独到的理解能力和丰富的实施经验，拥有多项核心技术和全部产品的自主知识产权。

6、全国性的战略布局

公司建立了全国性的营销和服务网络。公司总部位于北京，拥有遍及北京、深圳、成都、南京、上海、武汉、广州、厦门、西安等多地的子公司和分支机构，同时下设若干地方业务团队，形成了覆盖华北、华东、华南、华中和西南地区的全国性营销及服务网络，公司的客户范围遍及全国除港、澳、台地区以外的绝大多数省、自治区和直辖市。

全国性的战略布局不仅提高了公司的客户响应速度，有效提高了客户服务质量，同时有利于公司对于区域性金融机构的客户拓展。

四、主营业务分析

1、概述

2025 年将是人工智能技术快速走进金融机构的重要一年。中国的众多金融机构都将迎来 DeepSeek 时刻。作为在金融科技行业持续耕耘的企业，公司将努力挺立潮头，做行业内人工智能大潮的排头兵。

2、收入与成本

（1）营业收入构成

营业收入整体情况

单位：元

	2024 年		2023 年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	1,175,730,141.00	100%	1,404,289,718.80	100%	-16.28%
分行业					
银行金融	936,849,314.46	79.68%	1,134,093,526.65	80.76%	-17.39%
非银行金融	201,152,320.98	17.11%	212,080,481.13	15.10%	-5.15%
移动广告营销			722,507.15	0.05%	-100.00%
其他	37,728,505.56	3.21%	57,393,203.87	4.09%	-34.26%
分产品					
软件开发及服务	1,047,454,518.23	89.09%	1,142,435,338.55	81.35%	-8.31%
系统集成及服务	128,275,622.77	10.91%	261,131,873.10	18.60%	-50.88%
移动广告营销			722,507.15	0.05%	-100.00%
分地区					
东北区	17,591,511.97	1.50%	35,569,516.50	2.53%	-50.54%

华北区	717,150,187.36	61.00%	810,464,552.54	57.71%	-11.51%
华东区	261,131,685.10	22.21%	363,901,384.05	25.91%	-28.24%
华南区	61,753,509.12	5.25%	57,183,951.12	4.07%	7.99%
华中区	32,171,123.46	2.74%	38,724,568.15	2.76%	-16.92%
西北区	26,921,978.06	2.29%	34,549,349.68	2.46%	-22.08%
西南区	59,010,145.93	5.02%	63,896,396.76	4.55%	-7.65%
分销售模式					
自行销售	1,175,730,141.00	100.00%	1,404,289,718.80	100.00%	-16.28%

公司需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 3 号——行业信息披露》中的“软件与信息技术服务业”的披露要求

单位：元

	2024 年度				2023 年度			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	198,619,495.64	307,720,829.15	256,563,585.73	412,826,230.48	258,682,393.02	345,886,064.80	280,869,483.77	518,851,777.21
归属于上市公司股东的净利润	2,030,371.59	6,592,057.66	15,419,196.61	7,315,421.62	10,500,164.73	4,215,817.81	6,500,054.69	7,496,426.86
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,378,572.93	6,493,872.59	11,760,020.34	9,545,597.54	10,317,174.38	3,995,211.35	6,837,753.18	3,528,462.04
经营活动产生的现金流量净额	137,396,788.69	5,852,261.48	76,418,023.47	268,616,913.77	109,687,371.61	42,231,011.70	44,354,909.62	199,324,720.43

说明经营季节性（或周期性）发生的原因及波动风险

金融企业客户通常遵照预算决算体制，在年初完成预算的制定工作，年底进行决算。其预算、立项和采购均有一定的季节性特征，因此公司在一年中的收入通常呈现一定的季节性波动。

（2） 占公司营业收入或营业利润 10%以上的行业、产品、地区、销售模式的情况

☒适用 ☐不适用

公司需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 3 号——行业信息披露》中的“软件与信息技术服务业”的披露要求

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分客户所处行业						
银行金融	936,849,314.46	748,583,093.83	20.10%	-17.39%	-17.83%	0.43%
非银行金融	201,152,320.98	160,436,251.02	20.24%	-5.15%	-5.71%	0.47%
分产品						
软件开发及服务	1,047,454,518.23	821,697,322.16	21.55%	-8.31%	-9.41%	0.94%
系统集成及服务	128,275,622.77	116,092,034.85	9.50%	-50.88%	-51.08%	0.38%
分地区						
华北区	717,150,187.36	583,990,822.57	18.57%	-11.51%	-15.11%	3.45%
华东区	261,131,685.10	195,341,814.37	25.19%	-28.24%	-30.20%	2.10%

分销售模式

公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近 1 年按报告期末口径调整后的主营业务数据

☐适用 ☒不适用

(3) 公司实物销售收入是否大于劳务收入

☐是 ☒否

(4) 公司已签订的重大销售合同、重大采购合同截至本报告期的履行情况

☐适用 ☒不适用

(5) 营业成本构成

产品分类

单位：元

产品分类	项目	2024 年		2023 年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
系统集成及服务	外购成本	116,092,034.85	12.38%	237,323,791.28	20.74%	-51.08%
软件开发及服务	直接人工	761,539,153.95	81.21%	806,682,040.71	70.49%	-5.60%
软件开发及服务	变动成本	50,718,918.54	5.40%	90,161,626.86	7.88%	-43.75%
软件开发及服务	外购成本	9,439,249.67	1.01%	10,191,546.63	0.88%	-7.38%
移动广告营销	外购成本			24,000.00	0.01%	-100.00%

说明

不适用

公司需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 3 号——行业信息披露》中的“软件与信息技术服务业”的披露要求

主营业务成本构成

单位：元

成本构成	本报告期		上年同期		同比增减
	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
外购成本	125,531,284.52	13.39%	247,515,337.91	21.63%	-49.28%
直接人工	761,539,153.95	81.21%	806,682,040.71	70.49%	-5.60%
变动成本	50,718,918.54	5.40%	90,161,626.86	7.88%	-43.75%

(6) 报告期内合并范围是否发生变动

☐是 ☒否

(7) 公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况

☐适用 ☒不适用

(8) 主要销售客户和主要供应商情况

公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额（元）	614,537,628.94
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	52.28%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%

公司前 5 大客户资料

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	建信金融科技有限责任公司	219,573,470.88	18.68%
2	中国民生银行股份有限公司	166,675,977.01	14.18%
3	中国建设银行股份有限公司	93,088,757.59	7.92%
4	中国邮政集团有限公司	71,865,553.95	6.11%
5	兴业银行股份有限公司	63,333,869.51	5.39%
合计	--	614,537,628.94	52.28%

主要客户其他情况说明

☐适用 ☒不适用

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	49,146,366.92
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	36.28%
前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例	0.00%

公司前 5 名供应商资料

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	戴尔(中国)有限公司	12,093,390.70	8.93%
2	北京成裕科技有限公司	11,088,873.60	8.19%
3	北京金信润天信息技术股份有限公司	9,189,686.80	6.78%
4	北京创城信息技术有限公司	8,525,315.82	6.29%
5	深圳市卓优数据科技有限公司	8,249,100.00	6.09%
合计	--	49,146,366.92	36.28%

主要供应商其他情况说明

☐适用 ☒不适用

3、费用

单位：元

	2024 年	2023 年	同比增减	重大变动说明
销售费用	64,764,408.73	75,346,792.95	-14.04%	降本增效，费用降低
管理费用	71,666,229.86	77,409,772.00	-7.42%	降本增效，费用降低
财务费用	12,393,456.92	14,206,087.76	-12.76%	公司融资规模及融资成本均有所降低
研发费用	45,778,204.85	67,777,545.94	-32.46%	公司根据业务需要，将主要业务骨干人员投入实施环节所致

4、研发投入

☒适用 ☐不适用

主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对公司未来发展的影响
高伟达自动化测试管理平台及自动化测试框架研发项目	由于金融科技高速发展、版本迭代越来越快，传统的手工测试难以满足全面覆盖、高效测试、多重防御的要求，而自动化测试可提高测试效率及覆盖度、释放重复手工劳动、执行手工测试无法完成的工作，正在被银行业广泛应用和推广。 高伟达公司在银行有二十多年的开发测试和运维经验，熟悉银行业务和IT架构，深知银行在测试质量方面的需求、痛点和难点。通过自动化测试管理平台及自动化测试框架项目的研发，高伟达建设自有的自动化测试工具，进一步为银行提供强有力的降本增效服务，提高银行系统的质量防御能力，为银行业务系统的正常运营保驾护航。	已完成产品研发，并在相关客户投产使用，产品经过客户验收，产品功能符合客户预期。	建设自动化测试管理平台及自动化测试框架，主要实现以下三个目标： 加强质量防御：在需求变更频繁，版本迭代周期缩短的情况下，手工测试难以短期内全面覆盖版本的所有功能测试。自动化测试可以高效快速执行准入测试、回归测试、投产验证测试等，提高测试覆盖度和准确性，增强质量防御能力。 降本增效：手工测试成本高，执行效率低。自动化测试不仅可以将测试人员从重复劳动中解放出来，还可以执行连通性测试、回归测试等场景，减少手工测试人员的投入，实现降本增效。 赋能手工测试：测试中经常需要准备大量测试数据，如通过手工测试准备则时间长，效率低。自动化测试脚本可以快速批量制造测试数据，从而提高测试效率。	通过该项目的研发，形成公司自有的自动化测试平台，为金融客户带来更好的测试服务，带动公司在测试领域中的市场占有率，促进公司在测试领域中从低端走向高端，逐步建立公司在自动化测试领域中优势地位。
客户关系图谱	随着数字化转型的加速，企业越来越重视利用客户数据进行深入分析和挖掘，以提升客户满意度和忠诚度。传统 CRM 系统逐渐向智能化、个性化方向发展，强调实时数据分析和预测模型的建立，结合我司现有的客户案例，并同相关客户进行深入沟通，希望构建客户关系图谱实现客户管理及服务的数字化转型支撑，具体如下： 1. 提升客户满意度和忠诚度：通过客户关系图	已形成软件著作权，相关解决方案和产品原型在相关客户已完成项目落地，已形成典型行业实践案例。拟在实际项目中完成产品孵化。	构建客户主题数据体系，结合机器学习对客户行为及偏好进行数据建模，通过建模实现各类客户关联度分析和预测(关系、行为、实践、社交网络等)，并基于分析结果进行营销及风控决策方案支持，结合分析和报表的工具能力，生成定制的报告和实时仪表盘，展示关键的客户指标和业务洞察	根据市场调研数据和行业报告，目标市场的规模正在不断扩大，预计未来几年将持续增长；企业数字化转型的要求，从识别客户到全面了解客户，客户关系图谱市场潜力巨大；我司 CRM 案例众多，客户可以通过 CRM 平台同客户关系图谱融合提升客户关系管理水平，增强市场竞争力，并实现可持续发展。

	谱通深入洞察客户的需求、偏好和行为模式，从而为客户提供更加个性化的产品和服务，提高客户的满意度和忠诚度。 2.精准营销支撑：通过客户关系图谱，从传统的个体营销转化成群落营销，并通过关系链进行营销传导和辐射，提高精准营销效果。 3.完善决策能力：客户关系图谱整合了客户数据、交易数据、市场数据等多源信息，逐步丰富客户维度的标签体系，为运营决策提供精准、量化的决策能力。 4.增强风险和反欺诈管理：通过分析客户关系图谱，对交易网络、资金流动和关联关系等过程中单个的风险点进行揭示，并基于关系链路进行传导分析，从而准确的识别客户风险及欺诈行为。			
基于大模型及AI技术的智能信贷报告生成系统	针对传统信贷报告生成效率低、人工依赖度高、标准化不足等痛点，通过大模型与AI技术深度融合，实现信贷报告的全流程自动化生成。目的包括： 1. 提升生成效率：利用大模型优异的推理能力和并行处理能力，将报告生成周期缩短至分钟级 2. 增强标准化：通过AI规则自动适配报告模版，自动适配监管要求，确保报告格式与内容合规性 3. 优化风险监控：结合行业数据和风控模型，自动生成风险评级、趋势预测等	已完成产品研发，已完成内部业务场景验证，并在相关客户的测试环境进行POC测试，产品经过客户业务人员、架构人员的多轮测试，基本符合预期。	构建基于大模型的智能化信贷报告生成框架，实现信贷数据自动清洗、关键指标智能提取、结构化报告生成及多维度风险分析。 支持客户自定义报告模版，满足差异化业务需求。 报告审核与确认：支持对生成的报告进行审核，可以提出修改建议或确认报告的准确性。 反馈学习：根据客户经理的反馈进行学习和优化，不断提升报告的质量和准确性。	本系统通过大模型与AI技术深度融合，将显著提升信贷业务自动化水平，降低人工成本，缩短报告生成周期，提升业务响应效率。通过标准化输出与智能风控能力，增强信贷决策的准确性与透明度，助力金融机构风险管控与合规管理。本系统作为信贷管理系统的增值服务，可拓展客户服务场景，提升客户粘性与市场竞争力，推动公司金融科技解决方案的创新落地。
微服务中间业务平台	目前,在后台服务(事务处理)系统领域,基于Java语言的微服务生态和服务平台产品已成主流。高伟达顺势开发基于目前主流技术的微服务应用平台,目前已完成基础	产品研发已经完成,具备客户项目投产与交付能力。	本次研发项目的目标是在公司原产品基础上,参考银行最新中间业务平台建设需求,全面采用JAVA技术和微服务框架重新编写新版本中间业	银行交易系统已从集中式过渡到分布式、从大的单体系统过渡到微服务系统,而中间业务种类繁多,对接的第三方系统也五花八门,非常适合采用

	部分开发和测试，即服务支持平台部分。在此服务支持平台的支持下完全可以运行关键的、复杂的业务服务。而银行中间业务种类繁多，对接的第三方系统也五花八门，非常适合采用微服务架构。可以先分析各存量业务，分离出它们可共享的基础服务，然后在这些共享服务的基础上构建特色业务。本项的目的就是将公司的微服务架构应用到银行中间业务系统上去。		务平台系统，推出新版产品。	微服务架构。目前公司很多客户都有此需求，甚至已经计划启动相关项目。本产品的研发成功正好迎合这一市场需求，帮助公司抓住商机，提高产品竞争力。
瑞车经营性(订阅式)租赁业务平台软件 V1.0	近年来随着主机厂金融竞争日益加剧，传统的金融和租赁集中在汽车消费贷款、融资租赁等赛道，通过订阅式租赁来拓展新的消费市场。订阅式引导客户消费偏好从拥有转向使用权，平台通过短期合同、全包服务、随时更换车型等更灵活的方案吸引年轻用户和城市用户，来达到业务创新的目的。	已获得软著，研发成果已在客户现场得到上线应用。	在现有融资租赁产品的技术上构建一套面向车辆订阅的全流程管理软件。除正常的客户进件到风控、审批放款全流程外，提供更加灵活的面向C端的营销号，客户可以直接发起申请；同时提供后端车辆管理、采购管理、灵活的贷后管理，包含换车、退车、转换其他金融方案等，同时提供智能的客服中心，支持直接面向C端客户的业务输出。	瑞车经营性（订阅式）租赁业务平台软件的落地，将助力拓展公司更多新的客户，产品更具竞争力，同时在存量客户中可以叠加营销，整体提高市场占有率。
EasyHMCUM 混合多云统一管理平台研发项目	混合多云统一管理平台立足于金融行业当前混合型云架构体系和信息系统架构基础上，着眼于数字化转型为基础的信息系统架构发展方向和云体系建设规划，梳理云运营租户管理体系及管理过程，建设统一的云运营租户管理平台，实现日常状态租户的下全栈管理工作，主要包括情况下提供租户管理、权限管理、安全管控、资源管理的能力，同时产品提供各租户下的计量功能，资源使用情况监控、资源使用分析、安全合规检查、定期提醒等功能，提升云上业务连续性管理水平。	已在客户现场部署并通过多个处室运维人员试用和测试，满足客户对混合多云管理的功能需求，后续计划在投产上线	混合多云统一云管理平台，统一纳管中国电子云、阿里云、华为云、VMware 的 IaaS 资源，实现各云厂商、不同架构资源池交付、管理、下线全生命周期管理；统一运营和运维管理，实现运营和运维人员使用一套操作界面、一套管理流程，即可对各资源池的运营、运行进行监控、管理、维护；统一用户自服务门户，屏蔽各资源池对用户的差异性，实现用户使用一个控制台，即可对位于不同架构、不同地域、不同云厂商的服务进行无差别管理。	混合多云统一管理平台集成了云环境管理、云资源自动化部署、智能监控以及安全管理等一系列功能模块，丰富了公司在复杂多云环境领域的产品线。平台有效提升公司在虚拟化、云原生、大数据等多种云计算资源的技术能力；产品通过自动化编排部署，可以更加高效地部署和配置云资源，大幅缩短了产品上线周期，降低了后续定制的人力成本。
	为应对传统合同管理中存在的效率低下、成本冗余及风控薄弱等核心问题，研发合同打印一体化系统	已完成产品研发，产品经过客户业务人员、运营人员、技术	一体化智能风控合同管理在架构上，支持两种应用方式，即可通过增加功能模块方式，无缝	合同打印一体化系统，在客户侧能快速的实现客户的降本增效、提升客户的运营效率、快速

合同打印一体化系统	系统，旨在通过智能化技术整合与流程重构，构建覆盖合同全生命周期的标准化、自动化管理体系；通过全自动打印、智能签章（电子/实体印章联动）、插页精准抓取等技术，替代传统手工套打、装订及翻页流程，减少人工干预，降低操作错误率。实现打印、签署、扫描一体化处理，避免重复劳动，提升效率。通过动态模板管理与按需输出机制，减少预印浪费，降低纸张及仓储成本。统一合同条款标准，确保业务变量灵活扩展的同时规避条款错乱风险。	人员等多轮测试，产品功能符合客户预期并在多个客户现场推广使用	集成在业务系统中，也可以独立部署，通过标准合同处理服务接口的方式，与业务系统交互，实现合同的一体化编辑打印处理。主要业务功能包括：工作台管理、合同模板管理、合同变量管理、合同模板编辑、合同版本管理、合同条款管理、合同样式管理、合同文本输出、通过PDF自动合成功能实现合同影像的自动归档处理等功能。	构建合同智能化管理能力、增加业务的敏捷性、有效的强化客户的风险管理能力、规避操作风险。因业务产品贴合客户的实际需求，目前产品已经在多个客户现场推广，本次研发将有效的推动产品在各个客户的推过落地、提升在合同打印领域公司的竞争力和市场地位，为公司业务带来增长。
睿雪零售风险决策平台软件V2.0	企业管理者对企业级IT系统的开发有着如下的要求：为提高效率，管理流程必须自动化，即使现代商业规则异常复杂；市场要求业务规则经常变化，IT系统必须依据业务规则的变化快速、低成本的更新；为了快速、低成本的更新，业务人员应能直接管理IT系统中的规则，不需要程序开发人员参与。 而项目开发人员则碰到了以下问题:程序=算法+数据结构，有些复杂的商业规则很难推导出算法和抽象出数据模型；软件工程要求从需求->设计->编码，然而业务规则常常在需求阶段可能还没有明确，在设计和编码后还在变化，业务规则往往嵌在系统各处代码中；对程序员来说，系统已经维护、更新困难，更不可能让业务人员来管理。	产品研发已经完成，已形成软件著作权，具备客户项目投产与交付能力。	近年来，随着中国市场的去ROE化，国外的商业规则引擎逐步推出国内市场，一大批具有本土特色适合中国用户使用习惯的，灵活可配置的，高性能高可用的规则引擎平台产品逐步出现。而规则引擎作为企业级应用的标配，贯穿于各个行业的各项业务环节之中，如资格审查，额度费率计算，信用评分评级，风险发现，积分管理，市场营销，渠道收费、车险、寿险等业务中。 睿雪零售风险决策平台软件的建设将进一步深化互联网在金融机构在零售信贷业务中所发挥的作用，一方面拓宽了业务营销渠道，为未来顺利引入第三方合作平台及外部客户奠定良好的基础；另一方面通过自动化工具实现智能信审、评分评级、额度测算等，从而有效降低运营成本，提高资本回报率；同时，还可提高金融机构信贷客户的客户体验，增加金融机构客户经营能力，提高客户与金融机构的粘性	研发成功后的产品，除了单独的产品销售，也可以配合其他信贷产品捆绑销售，作为信贷流程中的决策、自动化审批工具提供亮点。 采用分布式技术方案带来的受益包括： 一、由于技术的前沿性，能够满足各金融机构对于网贷系统对于技术选择的需求。很多金融机构要求的技术栈需要为分布式架构。进而提升竞争力。 由于采用组件化的设计，在实施效率上能够通过产品导入、可视化配置、少量开发的方式提升项目的实施进度，进而减少人员成本。
睿雪信用卡贷中风	睿雪信用卡贷中风险核查平台旨在通过数字化、大数据	产品已经形成软件著作权，研发成果	睿雪信用卡贷中风险核查平旨在通过大数据分	随着我国消费金融行业的快速发展，信用卡业

险 核 查 平 台 软 件 V1.0	及智能化技术，实现信用卡 贷中风险的精确识别、动态 监控及智能处置，解决传统 手工风险排查中效率低下、 数据延迟及监控能力不足的 问题。平台将覆盖风险账户 的筛查、排查、预警、处置全 过程，提高风险管理效率与 效能。	已在相关客户投产 应用。	析、人工智能及自动化处 理,提高风险管理的效率 与准确性,帮助金融机构 有效降低风险。 (1)、自动化风险评估 与预测； 系统成功实现了贷中账 户的自动化风险评估,并 基于大数据分析和机器 学习算法为每个账户生 成风险评分。平台能够根 据账户的历史行为、交易 模式及外部征信等数据, 实时提供风险预警和预 测 ;通过自动化的风控流 程,系统能够在几秒钟内 完成对高风险账户的识 别,极大提升了风险管理 的及时性与效率。 (2) 数据驱动的风险管 控； 平台整合了内部客户数 据和外部数据源(如征信 报告、交易数据等),通 过智能风控模型对客户 进行综合分析,从而实现 了基于数据的精准风控 管控 ;数据采集与整合模 块成功完成了多来源数 据的标准化处理,并为风 险评估提供了完整的数 据支持,提高了评估的准 确性和全面性。 (3) 全流程管理与自动 化操作； 从数据采集、风险评估、 核查、处置等多个环节, 系统实现了全自动化操 作。风险核查人员可以 通过平台快速查看到每 个账户的风险状况和处 置建议 ;核查与处置模块 与风险评估模块紧密衔 接,减少了人工干预的环 节,提高了业务处理的速 度,确保了及时发现并应 对潜在风险。	务规模持续增长,但与此 同时,信用风险、欺诈风 险等问题也日益突出。 传统的风险管理手段已 难以满足金融机构对实 时监控和快速响应的需 求,这为该系统提供了巨 大的市场空间。 随着大数据、人工智能 等技术的成熟应用,使 得金融机构更加注重通 过数字化手段提升风控 能力。该系统正是顺应 了这一趋势,凭借其精 准的风险识别能力和高 效的处置功能,在市场 上展现出了强大的竞争 力。目前,不仅国有大行 和股份制银行对这类解 决方案需求旺盛,消费 金融公司等新兴机构也 亟需类似的技术支持。 此外,随着监管政策的 趋严以及金融机构数字 化转型的深入推进,该 系统市场的需求将进一步 扩大。该系统的成功应 用,不仅为公司在该领 域树立了标杆形象,也 为后续业务拓展奠定了 坚实的基础,未来有望 在更广泛的金融行业 客户中推广,成为公司 重要的收入增长点 and 核心竞争力来源。
睿雪大数据 普惠金融服 务平台V1.0	睿雪大数据普惠金融服 务平台旨在打造业内领 先的面向小微企业客户 全线上的信用贷款平台, 帮助小微企业通过正规 渠道对接银行申请贷 款,借助模块化集成式 解决方案获得灵活性和 可视性,缩短贷款	产品研发已经完 成,已形成软件 著作权,具备客 户项 目交流与交 付能力。	睿雪大数据普惠金融 服务平台服务内容涵 盖贷款业务介绍、额 度测算、贷款办理, 实现多渠道、自动化 获客。运用大数据分 析,结合生物认证等 科技手段,根据客户	市场方面：当前普惠 金融服务市场需求旺 盛,但竞争也较为激 烈,该平台通过打造 业内领先的全线上的 信用贷款服务,能够 为小微企业提供更便 捷、高效的贷款体验

	周期，提高贷款准确性，实现动态寻源和，简化贷款数据模型。平台充分运用互联网、大数据、生物识别等技术，拓宽客户申贷渠道，提升客户申贷体验，有利于快速拓展目标客户，精准对接客户贷款需求。		提供的少量企业和企业主关键信息，一键提交，智能识别适配信贷产品和额度，并与预约开户等功能相结合，以期达到获取外部新客户以及贷款的目标。	，从而吸引更多客户选择本公司的服务，有助于公司快速拓展目标客户群体，提升在普惠金融领域的市场占有率； 技术方面：平台的研发和运营将使公司在实际业务中更加熟练地运用各种先进技术，提高技术应用的效率和效果，进一步提升公司在金融科技领域的技术实力和创新能力，为后续推出更多创新的金融产品和服务提供有力支持；
税易贷_普惠金融税务场景平台	税易贷_普惠金融税务场景平台以客户纳税为场景，依据客户纳税数据为依据，开展贷前、贷中、贷后相关业务，拓展小微易贷应用场景，开拓市场，助力小企业实体经济发展	已于2024年12月份完成包括分析、设计、开发、测试等全部相关工作。	采用SpringCloud 微服务架构，数据库为PostgreSQL,Redis集群，前端采用VUE，前后端分离，容器化部署。 1、完成客户税务数据的获取、展示、指标数据加工，税务数据自动更新，完成基于客户税务税务在小企业贷款全流程的应用。 2、提高了系统的适应性、扩展性、安全性。	税务数据的挖掘和利用是推动小微企业普惠金融发展的重要手段之一，将成为更多银行及金融机构的风控辅助工具，税易贷基于小企业税务数据在信贷流程中的应用，增强了公司在信贷领域的市场地位和竞争力。

公司研发人员情况

	2024 年	2023 年	变动比例
研发人员数量（人）	201	255	-21.18%
研发人员数量占比	5.27%	6.17%	-0.90%
研发人员学历			
本科	163	215	-24.19%
硕士	38	40	-5.00%
研发人员年龄构成			
30 岁以下	96	138	-30.43%
30~40 岁	105	117	-10.26%

近三年公司研发投入金额及占营业收入的比例

	2024 年	2023 年	2022 年
研发投入金额（元）	45,778,204.85	65,369,660.07	107,009,278.15
研发投入占营业收入比例	3.89%	4.65%	7.43%
研发支出资本化的金额（元）	0.00	0.00	0.00
资本化研发支出占研发投入的比例	0.00%	0.00%	0.00%

资本化研发支出占当期净利润的比重	0.00%	0.00%	0.00%
------------------	-------	-------	-------

公司研发人员构成发生重大变化的原因及影响

☐适用 ☒不适用

研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显著变化的原因

☐适用 ☒不适用

研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明

☐适用 ☒不适用

公司需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 3 号——行业信息披露》中的“软件与信息技术服务业”的披露要求

5、现金流

单位：元

项目	2024 年	2023 年	同比增减
经营活动现金流入小计	1,381,194,380.97	1,520,947,804.71	-9.19%
经营活动现金流出小计	1,179,408,493.90	1,429,186,557.97	-17.48%
经营活动产生的现金流量净额	201,785,887.07	91,761,246.74	119.90%
投资活动现金流入小计	132,132,649.03	12,020.00	1,099,173.29%
投资活动现金流出小计	131,756,144.03	11,906,521.98	1,006.59%
投资活动产生的现金流量净额	376,505.00	-11,894,501.98	103.17%
筹资活动现金流入小计	311,761,635.76	345,182,588.26	-9.68%
筹资活动现金流出小计	384,087,245.25	388,125,830.74	-1.04%
筹资活动产生的现金流量净额	-72,325,609.49	-42,943,242.48	-68.42%
现金及现金等价物净增加额	129,816,283.88	36,886,253.86	251.94%

相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明

☒适用 ☐不适用

- 1、经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加 119.90%，主要系报告期运营效率提升，软件业务资金周转效率提升所致；
- 2、投资活动产生的现金流量净额较上年同期增加 103.17%，与去年相比增加较快，但绝对值较低，仅 376,505 元；
- 3、筹资活动产生的现金流量净额较上年同期下降 68.42%，主要系报告期公司回购股份所致。

报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明

☐适用 ☒不适用

五、非主营业务情况

☐适用 ☒不适用

六、资产及负债状况分析

1、资产构成重大变动情况

单位：元

	2024 年末	2024 年初	比重增减	重大变动说明
--	---------	---------	------	--------

	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例		
货币资金	428,446,664.92	32.14%	305,393,325.79	22.47%	9.67%	主要系报告期内公司加强应收账款管理，加快软件业务回款速度所致。
应收账款	268,863,567.73	20.17%	342,613,361.06	25.21%	-5.04%	主要系报告期内公司加强应收账款管理，加快软件业务回款速度所致。
合同资产	21,250,704.44	1.59%	54,135,016.82	3.98%	-2.39%	不适用
存货	458,073,570.57	34.36%	477,636,489.59	35.15%	-0.79%	不适用
长期股权投资	42,365,912.92	3.18%	45,369,057.91	3.34%	-0.16%	不适用
固定资产	4,792,944.76	0.36%	6,469,442.80	0.48%	-0.12%	不适用
使用权资产	14,788,437.64	1.11%	20,357,608.92	1.50%	-0.39%	不适用
短期借款	310,173,302.43	23.27%	321,182,588.26	23.64%	-0.37%	不适用
合同负债	169,790,439.03	12.74%	179,498,746.05	13.21%	-0.47%	不适用
租赁负债	10,021,724.59	0.75%	15,628,174.20	1.15%	-0.40%	不适用

境外资产占比较高

☐适用 ☒不适用

2、以公允价值计量的资产和负债

☐适用 ☒不适用

3、截至报告期末的资产权利受限情况

本报告期末受限货币资金余额为 608.42 万元，主要系存放在银行用于开具银行保函以及开立银行承兑汇票之保证金。

七、投资状况分析

1、总体情况

☒适用 ☐不适用

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
22,147,608.75	2,173,673.00	918.90%

注：报告期数据变化较大主要系对控股子公司追加资本金投入所致。

2、报告期内获取的重大的股权投资情况

☐适用 ☒不适用

3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况

☐适用 ☒不适用

4、金融资产投资

(1) 证券投资情况

☐适用 ☒不适用
公司报告期不存在证券投资。

(2) 衍生品投资情况

☐适用 ☒不适用
公司报告期不存在衍生品投资。

5、募集资金使用情况

☐适用 ☒不适用
公司报告期无募集资金使用情况。

八、重大资产和股权出售

1、出售重大资产情况

☐适用 ☒不适用
公司报告期未出售重大资产。

2、出售重大股权情况

☐适用 ☒不适用

九、主要控股参股公司分析

☒适用 ☐不适用
主要子公司及对公司净利润影响达 10%以上的参股公司情况

单位：元

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
江苏盈达信息技术有限公司	子公司	计算机软件技术研发、技术转让、技术培训（不含与学历教育相关的培训或服务）、技术咨询、技术服务；计算机及外围设备、通讯设销售及系统安装、集成服务；计算机网络工程安装服务、技术咨询；设计、制作、代理发布国内各类广告；互联网信息服务（不含投资、新闻、出版、教育医疗保健、药品和医疗器械，含电子公告	36,000,000	65,102,150.29	42,591,404.46	94,417,632.34	4,153,285.67	3,590,239.76

		服务)						
成都高伟达信息技术有限公司	子公司	计算机软件技术研发、技术转让、技术咨询、技术服务；系统集成：计算机网络 工程设计施工；设计、制作、代理、发 布国内各类广告；互联网信息技术服务；销售：计算机及配件，通讯设备。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	20,000,000	55,699,765.62	30,921,493.47	71,699,211.45	5,355,767.06	6,095,825.95
上海睿民互联网科技有限公司	子公司	计算机网络科技、互联网科技专业领域内 的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），计算机系 统集成，计算机网络工程，计算机软硬件的开发、销售，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意 调查、民意测验），会务服务，市场营销策划，设计、制作、代理、发布各类广告，从事货物及技术的进出口业务。	50,000,000	187,121,220.94	139,358,727.92	206,765,189.36	7,645,960.48	6,504,059.94
上海瑞车信息技术有限公司	子公司	从事信息科技、汽车科技、计算机科技、网络科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，电子商务（不得 从事金融业务），计算机系统集成，计算机网络工程，计算机 软硬件的开发、销售，市场信息咨询与 调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），会务服务，市场营销策划，设制作、代理、发布广告【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。】	10,000,000	27,755,618.33	17,420,563.64	40,023,834.09	7,164,756.07	7,119,885.14

报告期内取得和处置子公司的情况

☐适用 ☒不适用

主要控股参股公司情况说明

不适用

十、公司控制的结构化主体情况

☐适用 ☒不适用

十一、公司未来发展的展望

• 公司未来发展战略

2025 年，公司将从以下方面确定经营方针，提升运营效率，实现业务的良性发展：

- 1. 保持软件业务规模的稳定发展的同时，有效提升运营效率，降本增效，持续调整软件业务的结构，合理提升项目毛利率，稳定软件业务毛利率预期，保持对运营费用的管控力度，将公司整体的盈利能力进一步提升。
- 2. 保持系统集成业务规模的稳定，集成业务毛利率相较于 2024 年保持稳定。
- 3. 坚持软件业务运营资金使用效率的提升，争取经营性净现金流为正。
- 4. 高度重视人工智能技术在行业应用快速发展。继 2024 年以来，公司各个经营团队围绕 DeepSeek 在金融机构本地化部署带来的持续性商机，积极探索利用人工智能技术对现有金融机构软件应用层进行持续性改造的业务机会，尤其要在信贷、客户信息管理、风控等领域积累核心客户的典型案例，为今后更大规模的商业应用做好准备。

• 公司可能面对的风险

1. 行业趋势波动的风险

对于金融信息服务行业，金融机构受到行业发展趋势和行业政策变化的影响，削减 IT 投入，将会对公司经营产生不利影响。

2. 核心技术团队流失的风险

公司所在的行业为人才驱动型的行业，人才在公司业务发展过程中至关重要。核心人员的流失将会对企业经营发展带来不利影响。如何用好人才、留住人才、发展人才、是对公司经营提出的重要挑战。

3. 商誉减值的风险

截至目前，商誉余额为 4,377.90 万元。商誉所在资产组经营情况正常，符合预期。如果未来被收购资产所在的资产组所处行业不景气、自身业务持续下降或者其他因素导致未来经营状况和盈利能力不达预期，则存在商誉减值的风险。公司将持续按照规则要求，做好业务发展评估和商誉减值测试，及时披露涉及商誉减值的重要信息。

4. 子公司仲裁败诉的风险

公司于 2025 年 1 月 21 日在巨潮资讯网上发布《关于子公司涉及仲裁的公告》（公告编号：2025-002）：公司全资子公司上海睿民于近日收到贵阳仲裁委员会送达的仲裁通知书（筑仲字〔2025〕0059 号），贵阳仲裁委员会已受理相关仲裁申请，目前案件尚处于立案受理阶段，涉案金额为人民币 53,658,613.23 元。案件尚未审理结案，对公司期后利润的影响具有不确定性。

十二、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表

☒适用 ☐不适用

接待时间	接待地点	接待方式	接待对象类型	接待对象	谈论的主要内容及提供的资料	调研的基本情况索引
------	------	------	--------	------	---------------	-----------

2024 年 04 月 12 日	2023 年度网上 业绩说明会	网络平台线上 交流	个人	网上投资者	公司主营业务内 容及行业发展现 状等相关问题	https://rs.p5w.net/html/141635.shtml
---------------------	--------------------	--------------	----	-------	------------------------------	---

十三、市值管理制度和估值提升计划的制定落实情况

公司是否制定了市值管理制度。

☐是 ☒否

公司是否披露了估值提升计划。

☐是 ☒否

十四、“质量回报双提升”行动方案贯彻落实情况

公司是否披露了“质量回报双提升”行动方案公告。

☐是 ☒否

高伟达软件股份有限公司董事会
2025 年 3 月 26 日