

证券代码：300085

证券简称：银之杰

公告编号：2023-017

深圳市银之杰科技股份有限公司 2022 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。

大华会计师事务所（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仍为大华会计师事务所（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	银之杰	股票代码	300085
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	宋卢亮	苏士敏	
办公地址	深圳市福田区天安数码城天祥大厦 AB 座 10A	深圳市福田区天安数码城天祥大厦 AB 座 10A	
传真	0755-83562955	0755-83562955	
电话	0755-83930085	0755-83930085	
电子信箱	songll@yinzhijie.com	sushimin@yinzhijie.com	

2、报告期主要业务或产品简介

1、金融信息化

(1) 主要业务和产品

在金融信息化业务领域，公司主要为银行等金融机构提供软件开发、数字金融解决方案、金融专用设备和技术服务；为银行等金融机构和大型企业提供大数据平台、机器学习、分布式云计算架构、区块链平台等基础架构建设及治理服务，以及基于数字化架构的数据中台、智能中台、影像平台的解决方案和交付服务。主要金融专用设备产品包括智能印章控制机、智能打印鉴伪批量盖章一体机等。此外，公司还努力开拓碳中和数字化、数字人民币、数据要素市场业务等创新业务，打造新的盈利增长点。2022 年 5 月，公司顺利通过 CMMI-5 级复审评估认证，标志着公司在技术研发能力、项目管理能力、质量保障能力和方案实施交付能力等方面持续保持领先水平。

报告期内，公司主要业务和产品未发生重大变化。

(2) 经营模式

公司金融信息化业务以银行、证券、保险等金融机构为主要目标客户，提供的软件和硬件产品均以自主知识产权的产品为主，同时为客户提供定制软件开发、软件外包、运维支持等服务。公司的软件产品是根据客户共性需求自主开发的标准化软件版本；软件开发是针对客户的特殊需求提供的定制化软件开发、软件外包开发服务。公司的金融专用设备以自主研发的方式形成产品，通过自主加工和委外加工相结合的生产模式进行生产。

公司金融信息化软、硬件产品和服务的客户主要是以银行为主的金融机构。对于国有大型商业银行，通常是总行或者省一级分行实施采购；对于股份制商业银行、城市商业银行、农村商业银行通常是上述银行的总行实施采购。销售模式是：1) 公司主要通过参与客户的招标或者单一来源采购谈判进行销售，来实现客户对具体产品或服务的首次采购；2) 对于在合同有效期内客户对已采购产品或服务的追加购买，一般通过与客户直接签订追加采购合同或订单完成销售。

报告期内，公司金融信息化业务的经营模式未发生重大变化。

(3) 市场地位

公司金融信息化产品和服务在国内银行业已得到广泛应用，客户遍及国内 31 个省、市、自治区的近 400 家银行或分行，涵盖政策性银行、大型国有商业银行、主要全国性股份制银行以及部分城市商业银行、农村商业银行和农村信用联社，覆盖超过 10 万个银行营业网点，约占全国银行业金融机构营业网点总数的 45%。客户基础、技术与服务能力、核心产品市场占有率在国内同行业中居于领先地位。

(4) 主要业绩驱动因素

公司金融信息化业务的业绩驱动因素，从行业趋势来看，伴随着人工智能、区块链、云计算、大数据等新技术的迅速发展，基于金融科技的智能风控、智能营销、智能运营正广泛应用于银行等金融机构，由此催生了更多核心系统的重构和升级需求，银行的数字化转型成为大势所趋。从客户需求来看，随着实体经济转型升级，信创国产化的加速推进，银行等金融机构需要通过创新产品服务，增强支持实体经济的能力，以满足企业多元化、数字化、综合化金融需求。从

政策导向来看，随着央行《金融科技发展规划（2022-2025 年）》、中国银保监会《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》等政策的陆续发布，银行等金融机构的数字化转型进程不断加快。银行等金融机构需贯彻落实国家战略部署，抢抓政策机遇，积极推动数字化转型，以金融科技赋能高质量发展。从本公司的市场竞争优势来看，公司经过多年积累，凭借广泛的客户资源、扎实的技术研发实力、良好的品牌影响力及丰富的业务经验等形成了独特的竞争优势，进一步夯实了公司可持续健康发展的基础。

2、移动信息服务

（1）主要业务和产品

在移动信息服务领域，公司旗下全资子公司亿美软通为国内外企业提供移动信息平台与解决方案和移动营销服务解决方案，并通过应用短彩信、富媒体短信、智能语音技术等为企业提供移动营销、移动管理和移动客服等多维度服务。以“云通信能力”为核心，亿美软通整合扩展技术与通信资源，通过 5G 交互消息、5G 卡片消息、5G 富媒体消息、5G 文本消息的融合通信解决方案为客户提供聚合多业务场景的服务能力，深入企业业务场景的验证、通知及营销环节，满足客户通信连接与信息分发需求。此外，“亿美满意通——移动客户关系管理平台”、“亿美 SDK——嵌入式短信平台”、“亿美 5G 消息管理平台”、“亿美 EUMP——融合通信管理平台”、“亿美富媒体云通信平台”等系列产品被市场广泛认同并获得用户高度评价。

报告期内，亿美软通的主要业务和产品未发生重大变化。

（2）经营模式

亿美软通拥有跨地区增值电信业务经营许可证、电信与信息服务业务经营许可证（ICP 证书）等移动信息化服务资质，与三大运营商都缔结了业务合作协议，具备完善移动信息化业务准入资格，盈利模式以短彩信业务销售为主。

亿美软通的主要采购成本来自向运营商或其他短彩信渠道提供商采购短彩信等业务通道支付的成本，根据各通道业务中短、彩信的使用数量与资源提供方进行对账和结算。一般按月与资源提供方对账并进行结算。

亿美软通主要客户集中在金融、电商、互联网、消费品、教育、生活服务等行业，金融、电商、互联网等行业大型企业一般会选择多家移动通讯业务供应商，亿美软通始终致力于与行业领军企业保持良好的合作关系，成为其主要移动通讯业务提供商，同时提供标准化产品为中小企业提供服务，以扩大销售规模，分散行业风险。

报告期内，移动信息服务业务的经营模式未发生重大变化。

（3）市场地位

亿美软通是国内领先的移动信息平台技术和应用方案提供商。自 2001 年成立以来，亿美软通始终致力于为国内外企业提供移动个性客服、移动高效管理等方面的各类移动商务产品和通讯服务，业务服务覆盖超过 8 亿手机用户。2019 年 6 月，亿美软通正式加入 GSMA，成为相关标准协议的推进者和 RCS 产业生态的一员。2021 年 11 月，亿美软通通过 CMMI3 软件能力成熟度复核认证，标志着公司在软件研发、项目管理等方面保持着与国际技术标准接轨的先进水平。2022 年 4 月，亿美软通参加 5G 消息工作组召开的三项 5G 消息团体标准编制工作组研讨会，并参与其中两项团体标准的

编制工作，积极推动 5G 消息产业链规范协同发展。此外，亿美软通本年度入选中国信通院“卓信大数据计划”，表明亿美软通数据安全能力达到国内先进标准，获得行业权威机构认可。

目前，亿美软通已拥有包括阿里巴巴、支付宝、中信银行、浦发银行、万达集团、嘉实基金、大众点评、美团、抖音、当当网、优衣库、华为、顺丰集团、中粮集团、肯德基、必胜客等众多国内外知名客户。亿美软通已在全国建立六大直营分公司，销售和服务网络覆盖 31 个省、市、自治区，产品覆盖全国 200 个城市的 30 余个行业的超过 50 万家企业客户，成为目前中国移动信息服务领域产品线齐全、营销覆盖广泛、服务与技术经验丰富的领先的移动信息服务商。在 5G 消息领域，亿美软通已为银行金融、政务服务、餐饮商超、教育培训、电商物流、健康医疗、景区娱乐等行业客户提供 5G 消息场景应用，协助客户打造品牌宣发和会员营销的新渠道。

（4）主要业绩驱动因素

移动信息服务的业绩驱动因素，从行业角度来看，短信凭借其时效性强、法律效力高、稳定性好、身份可确定等特点，相较微信等即时通讯工具具有不可替代性，短信仍然是企业移动信息服务的主流方式之一；随着互联网经济的快速发展，企业短信目前已渗透到以电子商务、第三方支付、物流快递等领域，未来企业短信的应用场景将会不断增加。从公司子公司亿美软通的市场竞争优势来看，亿美软通的移动信息平台稳定性和服务质量、多年积累的品牌形象、广泛的客户基础等因素使亿美软通在行业竞争中具备核心竞争优势；亿美软通已推出 40 多款 5G 消息应用，预计随着未来 RCS 市场的进一步发展，其经营业绩也能得到良好的表现。此外，本公司在金融行业积累的银行客户基础，可以与亿美软通的移动信息业务产生业务协同效应，帮助亿美软通提升市场份额和经营业绩。

3、电子商务

（1）主要业务和产品

在电子商务领域，公司旗下全资子公司安科创新提供跨境电子商务服务，主营产品包括家居安防及智能家居产品等，通过线上第三方平台，如 Amazon、Ebay、AliExpress、Walmart 等，和自营平台 annke.com、hazelquinn.com 等，以 B2C 的业务模式向家庭、企业、商铺等客户提供自营品牌的产品销售。主要自营品牌包括家居安防产品及复古家电领域的 ANNKE、SANNCE、VACOS、HAZEL QUINN、Easehold 等。2022 年 1 月，安科创新被评为“广东省专精特新中小企业”，是对安科创新技术研发、企业经营和创新能力的充分肯定。

报告期内，安科创新的主营业务未发生重大变化。

（2）经营模式

安科创新是以自营品牌的产品创新为经营理念的跨境电子商务公司。安科创新拥有专业的产品研发团队，依托丰富的市场经验，精准定位客户需求，进而研发适合海内外用户需求的家居安防以及日用 3C 电子产品等，并建立 ANNKE、SANNCE、VACOS、HAZEL QUINN、Easehold 等自主品牌，通过外协厂商的方式完成产品生产，利用第三方线上平台和自营平台打开销售渠道，提高用户的认知度，逐步建立品牌影响力，进而进军线下商场超市、线下代理等渠道，形成线上线下结合的经营模式。公司销售区域包括北美、欧洲、澳洲等全球重要市场区域的 110 多个国家，并已经建立多个当地办事处和仓库，保证服务及供应链的及时性。

（3）市场地位

近年来，凭借更有效率及性价比的商业模式，我国跨境电商已实现较快的规模增长，未来伴随全球物流、支付、贸易便利化条件持续改善及全球数字化进程加速，跨境电商正面临更大的发展机遇期。安科创新发展时间较短，业务规模在行业中不具有显著优势。但在具体产品品类，如家居安防产品市场上，安科创新在 Amazon、Ebay 等多家国际第三方电商平台上均处于名列前茅的位置。借助在产品解决方案方面的优势，安科创新的产品服务区域已覆盖美国、英国、德国、法国、澳大利亚、西班牙和俄罗斯等 110 多个国家和地区，是北美、澳洲及欧洲等地区家居安防在线市场的领先品牌。

（4）主要业绩驱动因素

安科创新属于跨境出口电子商务行业。从行业角度来看，近年来，随着我国进出口贸易规模的扩大和国内跨境采购需求的增长，跨境电子商务市场规模也迅速扩大；消费者消费渠道加速向线上转移；我国出台一系列稳主体、稳市场、保障外贸产业链供应链稳定畅通的政策支撑外贸稳增长；在“新消费”观念的冲击下，随着平台物流水平和供应链打造逐渐完善，未来跨境电商的市场有望得到进一步扩大。从安科创新自身的经营情况看，经过近几年的发展，安科创新凭借产品的持续创新和丰富的市场经验，已经在家居安防等产品领域树立了良好的口碑，品牌形象与价值不断提升，并逐步开拓海外线下渠道，形成比较稳定的销售流量。

4、公司其他战略投资业务情况

（1）个人征信业务

2013 年 3 月《征信业管理条例》正式实施，标志着我国个人征信行业进入了市场化发展的新时代。同年 12 月，公司作为第一大股东投资设立了华道征信。2015 年 1 月，华道征信经中国人民银行批准开展个人征信业务准备工作。2017 年，华道征信与其他发起人共同发起设立百行征信有限公司。2018 年 2 月，百行征信已经中国人民银行“银征信许准予字[2018]第 1 号”批准获得个人征信机构设立许可，是国内首家经中国人民银行批准开展个人业务的征信公司。2018 年 5 月，百行征信在深圳正式挂牌成立。百行征信开业运营以来，各项业务指标快速增长，经营发展健康、良好。华道征信作为百行征信的股东单位，积极支持、配合百行征信各项工作的开展。

（2）证券业务

2016 年 4 月，公司与东亚银行及其他出资人共同发起设立东亚前海证券有限责任公司，公司使用自有资金出资 39,150.00 万元，出资后占东亚前海证券注册资本的 26.10%。2017 年 12 月 4 日，东亚前海证券获得中国证监会颁发的《经营证券期货业务许可证》，正式对外开展业务，业务经营范围包括证券经纪、证券承销与保荐、证券自营、证券资产管理、证券投资咨询与融资融券。公司充分利用已有的技术和业务资源，助力东亚前海证券发展成为科技驱动的新型券商，推动东亚前海证券业务快速发展。

本公司通过以上业务开展，已经围绕金融科技和大数据服务在金融 IT、个人征信、大数据、人工智能、精准营销等领域完成了产业布局，并在国家金融监管要求持牌经营的证券、个人征信等金融机构拥有主要股权，业务协同效应明显，具有广阔的发展空间。

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

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	1,288,907,948.86	1,630,052,193.95	-20.93%	2,106,152,382.64
归属于上市公司股东的净资产	783,089,062.47	953,439,463.14	-17.87%	1,365,500,811.38
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	1,116,222,224.23	1,188,137,635.05	-6.05%	1,390,460,207.58
归属于上市公司股东的净利润	-121,567,582.90	-282,973,750.96	57.04%	20,858,331.68
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-132,529,933.09	-292,011,645.51	54.61%	7,668,928.21
经营活动产生的现金流量净额	26,252,484.90	18,434,486.88	42.41%	144,663,486.53
基本每股收益（元/股）	-0.1720	-0.4004	57.04%	0.0295
稀释每股收益（元/股）	-0.1720	-0.4004	57.04%	0.0295
加权平均净资产收益率	-13.99%	-23.27%	+9.28 百分点	1.53%

(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	247,418,495.70	251,274,315.16	279,416,523.76	338,112,889.61
归属于上市公司股东的净利润	-33,445,991.98	-14,267,249.12	-18,292,812.04	-55,561,529.76
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-35,946,933.52	-16,316,508.66	-20,111,593.79	-60,154,897.12
经营活动产生的现金流量净额	-45,119,725.91	27,880,703.00	-44,854,047.37	88,345,555.18

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	49,006	年度报告披露	47,566	报告期末表决权	0	年度报告披露前一个月末表决权恢	0	持有特别表决	0
---------	--------	--------	--------	---------	---	-----------------	---	--------	---

股股东总数		日前一个月末普通股股东总数		权恢复的优先股股东总数		复的优先股股东总数		权股份的股东总数 (如有)	
前 10 名股东持股情况									
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			
张学君	境内自然人	17.91%	126,526,800						
何晔	境内自然人	15.35%	108,478,400	83,802,300.					
陈向军	境内自然人	7.70%	54,384,700	42,013,275					
李军	境内自然人	7.70%	54,378,200	42,008,400	质押			18,000,000	
冯军	境内自然人	2.21%	15,631,804	11,723,853					
深圳弘道天瑞投资有限责任公司	境内非国有法人	1.29%	9,135,627			冻结		9,135,627	
香港中央结算有限公司	境外法人	0.51%	3,607,785						
熊立武	境内自然人	0.37%	2,627,554						
唐劲星	境内自然人	0.25%	1,755,830						
叶飘	境内自然人	0.22%	1,534,800						
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前十名股东之间，陈向军、李军与自然人股东张学君三人为公司共同实际控制人、一致行动人。除此之外，公司未知前十名股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。								

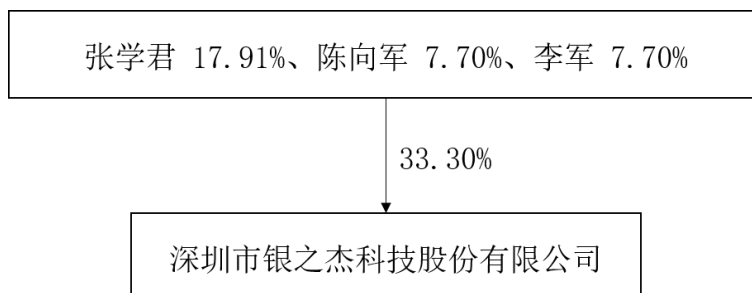
公司是否具有表决权差异安排

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

1、收购安科创新少数股东股权

2022 年 2 月 28 日，公司第五届董事会第十二次会议审议通过了《关于收购控股子公司少数股东股权的议案》，同意公司以自有资金 6,539.40 万元（实际交易价格根据业绩承诺期的业绩完成情况确定）收购控股子公司安科创新之少数股东深圳市弘顺投资咨询合伙企业（有限合伙）、叶仟安、深圳市铭科电子商务管理企业（有限合伙）合计持有的安科创新 36.33% 股权。安科创新已于 2022 年 3 月 24 日办理完毕工商变更登记及备案手续，并成为公司的全资子公司。

2、公司 2022 年限制性股票激励计划事项

2022 年 7 月 11 日，公司召开第五届董事会第十五次会议、第五届监事会第十三次会议，审议通过了《关于公司〈2022 年限制性股票激励计划（草案）〉及其摘要的议案》等相关议案，同意公司向激励对象授予权益总计不超过 1,237.50 万股的限制性股票，占本激励计划草案公告时公司股本总额的 1.751%。其中首次授予 990.00 万股，占本激励计划公告时公司股本总额的 1.401%，占本次授予权益总额的 80%；预留 247.50 万股，占本激励计划公告时公司股本总额的 0.350%，预留部分占本次授予权益总额的 20%。公司独立董事发表了同意的独立意见。上述议案已经公司 2022 年第一次临时股东大会审议通过。

2022 年 7 月 28 日，公司召开第五届董事会第十六次会议、第五届监事会第十四次会议，审议通过了《关于向 2022 年限制性股票激励计划激励对象首次授予限制性股票的议案》，根据《上市公司股权激励管理办法》《2022 年限制性股票激励计划（草案）》的有关规定以及公司股东大会的授权，同意确定以 2022 年 7 月 28 日为首次授予日，向符合授予条件的 103 名激励对象授予 990.00 万股限制性股票，授予价格为 7.32 元/股。公司独立董事发表了同意的独立意见。