

2023 年度董事会报告

第三节 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。

2023 年 12 月 20 日，第 11 届数字金融大会发布了《中国金融科技和数字金融发展报告（2024）》，在金融科技发展、数字普惠金融发展、技术发展、商业模式、监管等方面做出了预测，其中预测了金融科技落地将进入标准建设阶段，并进一步推动行业生态的发展，从侧面印证了国家对银行信息化发展的重视程度。

根据赛迪智库发布的《2024 年我国软件和信息技术服务业发展形势展望》：展望 2024 年，软件产业将持续保持稳中向好的基本面。从国际看在“一带一路”国际合作高峰论坛和中美元首会晤等重大事件为代表的全球合作加速演进，将为人工智能等新技术，以及平台运营服务、云服务、数据服务等信息技术服务释放新的国际市场空间。从国内需求来看，随着制造强国、网络强国、数字中国的深入建设，以及新型工业化的加速推进，数字化发展需求及工业等各行业应用需求的不断释放，将激发以软件产品为主的产业发展新活力。据预测，2024 年软件业务收入增速为 11%左右。

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%。

在信创工程和数字技术发展的双重助推下，银行业将开启新的成长周期，促使其不断加大科技投入，为银行 IT 解决方案行业的发展不断创造出新的市场空间。

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和少量移动广告营销业务。

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：

（一）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。

(二) 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) 移动广告营销业务

亦称为移动大数据精准营销，就是以国际和国内移动互联网络为基础，利用数字化的信息和移动互联网络媒体的交互性来实现营销目标的一种新型的市场营销方式。

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，贯穿了企业 IT 系统生命周期的全过程，能够为企业 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

2023 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 14.04 亿元，同比变动-2.52%；归属于上市公司股东的净利润 2,871.25 万元，同比增长 138.28%。

本报告期业绩变动主要原因如下：

第一，公司 2023 年度，随着国内经济逐渐恢复，金融机构科技投入逐渐趋于稳定，公司的软件业务继续保持快速发展，2023 年公司软件业务实现收入 11.42 亿元，同比增长 22.17%。公司历史上软件收入首次突破 11 亿元。公司主营业务收入结构继续调整。软件业务占比持续提升。相比于系统集成业务，软件业务的毛利率更高，软件业务收入的提升，带动公司整体主营业务盈利能力略有回升。

第二，2023 年公司系统集成业务实现收入 2.61 亿元，同比下滑 45.39%。系统集成业务收入下降的直接原因是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。由于系统集成业务并非公

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，2023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。

第三，2023年通过加强内部管控，完善绩效考核制度等一系列措施，公司的运营效率有了一定提升，各项费用管控更加严格，并且为了进一步充实一线实施团队技术实力，保证软件业务目标的实现，将更多的技术骨干投入到业务生产中去，缩减了研发投入，从而压缩了研发费用的规模。2023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3,418.95万元。费用的降低，也带动了公司净利润的回升。

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。

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、复合型人才培养和稳定的技术、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。

公司形成了一系列符合市场要求及公司实际的考核机制，使得团队成员的利益与公司的发展保持高度一致。公司高管深刻认同公司的文化和经营管理理念，对金融信息化领域拥有敏感性和前瞻性。

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

2023 年金融科技行业发展逐渐趋于稳定。公司主要客户的采购规模整体趋于稳定。公司软件业务迎来较快发展，同时系统集成业务规模受客户集采的因素影响，系统集成收入有所下滑。由于软件业务收入的增长和公司降本增效措施的落实，带动 2023 年公司整体盈利水平，相较 2022 年实现稳定回升。

2、收入与成本

(1) 营业收入构成

营业收入整体情况

单位：元

	2023 年		2022 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	1,404,289,718.80	100%	1,440,594,872.87	100%	-2.52%
分行业					
银行金融	1,134,093,526.65	80.76%	1,206,255,054.91	83.73%	-5.98%
非银行金融	212,080,481.13	15.10%	170,432,084.92	11.83%	24.44%
移动广告营销	722,507.15	0.05%	27,363,566.20	1.90%	-97.36%
其他	57,393,203.87	4.09%	36,544,166.84	2.54%	57.05%
分产品					
软件开发及服务	1,142,435,338.55	81.35%	935,089,100.72	64.91%	22.17%
系统集成及服务	261,131,873.10	18.60%	478,142,205.95	33.19%	-45.39%
移动广告营销	722,507.15	0.05%	27,363,566.20	1.90%	-97.36%
分地区					
东北区	35,569,516.50	2.53%	11,837,417.00	0.82%	200.48%
华北区	810,464,552.54	57.71%	811,450,613.23	56.33%	-0.12%
华东区	363,901,384.05	25.91%	362,061,736.05	25.13%	0.51%
华南区	57,183,951.12	4.07%	108,285,354.10	7.52%	-47.19%
华中区	38,724,568.15	2.76%	46,360,170.38	3.22%	-16.47%
西北区	34,549,349.68	2.46%	19,518,142.47	1.35%	77.01%
西南区	63,896,396.76	4.55%	81,081,439.64	5.63%	-21.19%
分销售模式					
自行销售	1,404,289,718.80	100.00%	1,440,594,872.87	100.00%	-2.52%

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

	2023 年度				2022 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	258,682,393.02	345,886,064.80	280,869,483.77	518,851,777.21	218,877,225.34	385,054,440.88	276,575,231.48	560,087,975.17
归属于上市公司股东的净利润	10,500,164.73	4,215,817.81	6,500,054.69	7,496,426.86	1,963,886.14	-10,806,893.90	3,196,975.98	-69,362,017.82
归属于上市公司股东的扣除非经常性	10,317,174.38	3,995,211.35	6,837,753.18	3,528,462.04	1,272,341.53	-11,875,439.08	446,967.90	-34,892,291.00

损益的净利润								
经营活动产生的现金流量净额	-109,687,371.61	-42,231,011.70	44,354,909.62	199,324,720.43	-151,390,009.76	10,536,804.36	-27,778,910.69	65,614,577.34

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，因此金融科技企业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						
银行金融业	1,134,093,526.65	911,042,299.80	19.67%	-5.98%	-6.93%	0.82%
分产品						
软件开发及服务	1,142,435,338.55	907,035,214.19	20.61%	22.17%	28.89%	-4.13%
系统集成及服务	261,131,873.10	237,323,791.29	9.12%	-45.39%	-45.54%	0.26%
分地区						
华北区	810,464,552.54	687,923,784.27	15.12%	-0.12%	1.02%	-0.96%
华东区	363,901,384.05	279,862,230.96	23.09%	0.51%	1.41%	-0.69%
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

产品分类

单位：元

产品分类	项目	2023 年		2022 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	237,323,791.28	20.74%	435,584,276.30	37.30%	-45.52%
软件开发及服务	直接人工	806,682,040.71	70.49%	593,960,187.09	50.87%	35.81%
软件开发及服务	变动成本	90,161,626.86	7.88%	63,702,540.02	5.46%	41.54%
软件开发及服务	外购成本	10,191,546.63	0.88%	46,274,028.71	3.96%	-77.98%
移动广告营销	外购成本	24,000.00	0.01%	28,044,505.16	2.40%	-99.91%

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	247,515,337.91	21.63%	481,858,305.01	41.26%	-48.63%
直接人工	806,682,040.71	70.49%	593,960,187.09	50.87%	35.81%
变动成本	90,161,626.86	7.88%	63,702,540.02	5.46%	41.54%

(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）	715,845,993.13
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	50.98%
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	251,500,921.26	17.91%
2	中国民生银行股份有限公司	191,647,721.69	13.65%
3	中国建设银行股份有限公司	140,299,554.93	9.99%
4	中国邮政集团有限公司	68,038,748.55	4.85%
5	兴业数字金融服务（上海）股份有限公司	64,359,046.70	4.58%
合计	--	715,845,993.13	50.98%

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）	99,600,890.48
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	34.15%
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	神州数码集团有限公司	22,725,541.34	7.79%
2	睿云奇智（青岛）科技有限公司	22,550,000.00	7.73%
3	深圳市金华威数码科技有限公司	20,814,638.98	7.14%
4	北京金信润天信息技术股份有限公司	18,586,984.16	6.37%
5	北京成裕科技有限公司	14,923,726.00	5.12%
合计	--	99,600,890.48	34.15%

主要供应商其他情况说明

适用 不适用

3、费用

单位：元

	2023年	2022年	同比增减	重大变动说明
销售费用	75,346,792.95	71,103,546.61	5.97%	不适用
管理费用	77,409,772.00	70,876,236.75	9.22%	办公环境改善，场租费用增加
财务费用	14,206,087.76	14,221,076.36	-0.11%	不适用
研发费用	67,777,545.94	112,743,814.34	-39.88%	公司为争夺订单，将主要技术骨干人员投入向实施环节倾斜

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
钜云 GCotp 云运营租户管理平台研发项目	<p>云运营租户管理平台的研发目的主要包括以下几个方面：</p> <p>提高资源利用效率：通过实现资源共享，如计算、存储、网络等资源，云运营租户管理平台可以使得各个租户都能够获得高效的资源利用率，从而降低资源成本。</p> <p>优化管理与隔离机制：多租户管理与隔离的实现是云平台的关键部分，包括网络分区隔离、计算资源隔离等方法，确保不同租户之间的数据和资源安全，避免互相干扰。</p> <p>增强安全性与隐私保护：数据隔离和访问控制机制是平</p>	<p>已完成产品研发，并在相关客户测试环境投入使用，产品经过客户业务人员、运营人员、技术人员等多轮测试，产品功能符合客户预期，并计划在近期投产上线。</p>	<p>云管理平台将采用中立技术平台，实现对多种云产品的统一管理，为灵活应对未来云业务拓展提供技术支撑。</p> <p>1)从云管平台真实的使用场景出发，实现注册租户信息、配置资源池、租户申请资源计量管理等业务流程；</p> <p>2)实现统一门户、多云管理、租户和用户管理、服务目录管理、服务流程管理、计量管理、报表管理、监控告警、工单管理、自动化运维等功能。</p>	<p>在混合多云的模式下，IT服务交付和治理面临着一些新的挑战：云平台资源与服务紧耦合，使用的云越多，管理就越复杂。云运营管理平台在解决当前痛点的基础上，助力企业在云运营方面实现三个目标：价值实现、风险管控和资源优化，以激发企业的业务活力和潜力。本产品将在后续申请软件著作权，对应的研究成果已经在项目中落地，</p>

	<p>台研发的重要考虑因素，这些机制能够增强多租户管理平台的安全性，保护用户数据的安全和隐私。</p> <p>快速响应业务变化：云运营租户管理平台具备快速部署和灵活扩展的能力，使得企业能够迅速响应业务变化和市场需求，抓住商业机会。</p> <p>提升客户满意度：通过提供标准化的服务和用户体验，云运营租户管理平台有助于提升客户满意度，增强客户粘性。</p> <p>推动云计算和 SaaS 的发展：作为云计算和 SaaS 应用的核心技术之一，云运营租户管理平台的研发有助于推动云计算和 SaaS 的普及和发展，促进整个行业的进步。</p>			
金融投研一体化平台	<p>围绕金融机构资产管理业务投研及风险管理体系数字化的角度出发，构建信息获取、信用研究、投资决策、交易测算、组合管理、风险预警的一体化智能投研平台，主动管理和量化分析双管齐下，全面聚焦客户需求，通过量化模型与业务场景的深度融合，有针对性地解决投资痛点，实现尽调管理、基金筛选、风格分析、组合构建、风险管理、业绩归因、客户服务等全流程管理。同时基于平台化、体系化、数字化的支撑，实现对基金管理人和产品的科学研究评价，有效落地机构投资者、高净值客户定制化的资产配置需求覆盖各类资产端的业务条线，增强投资研究及资产配置的支撑，结合人工智能科技，实现了客户的增长、公司资产规模的增长及核心投研能力的全面提升。</p>	<p>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。</p>	<p>构建产品管理，实现产品规划、产品发行及产品生命周期管理</p> <p>建设投资研究体系，包含政策研究、行业研究、产业研究、公司研究、权益研究及各类产品组合研究。</p> <p>建立投资管理和交易管理流程一体化工作平台</p> <p>构建资金管理、估值核算、净值核对及披露、头寸管理、运营事件监控的一体化运营平台</p> <p>构建各类投研分析及数据服务。</p>	<p>随着越来越多的人投资喜好的改善，未来资产管理机构在投资者风险偏好的转变中会吃到一部分边际效应红利。所以不管是财富端还是资产端，这两年都在发生着一些改变：</p> <p>财富端：开始由传统的“代销产品”，到“投顾”的客户服务转变</p> <p>资产端：净值化转型对资产管理机构投研能力提出了高要求，通过强化投研团队、体系建设，自建投研团队、多元化薪酬激励机制、科技赋能优化投资流程等方式提高主动管理能力和风险管理能力，所以，资产管理行业不管从投研业务发展及团队建设上，还是投研活动软件系统方案设计上，提出了“投研一体化”口号，这两年成为资产管理行业业务和系统建设的主流趋势。通过投研一体化平台全面支撑大资本管理的落地，围绕客户需求形成与研究业务紧密协同的运作机制，达到充分挖掘各类客户的金融服务需求的目的，最大化的经营客户，提升客户的服务价值。从市场及应用前景上来看，投研一体化平台的市场前景广阔。</p>
睿雪供应链票据业务管	为落实中国人民银行等八部委《关于规范发展供应链金	截止 2023 年 12 月已完成睿雪供应链	在现有供应链票据出票、承兑、背书、贴现、交易	本产品研发目的在于拓展票据和供应链业务范

<p>理平台软件 【简称： iFinSCB】 V2.0</p>	<p>融 支持供应链产业链稳定循环和优化升级的意见》(银发(2020)226号)关于完善供应链票据平台功能,加强供应链票据平台的票据签发、流转、融资相关系统功能建设的有关要求,上海票据交易所(以下简称票交所)对供应链票据平台进行升级,投产上线新一代票据业务系统一期(供应链票据平台)。因此公司现有的睿雪供应链票据业务管理平台软件【简称:iFinSCB】V1.0版本需要根据票交所最新业务要求和报文规范进行升级。</p>	<p>票据业务管理平台软件【简称:iFinSCB】V2.0产品全部需求分析、系统设计、程序开发、单元测试、功能测试、配套文档编写、正式发布工作,并投入市场商业化作业。</p>	<p>等功能基础上新增供应链票据银行承兑、跨平台背书流转、交易关系信息上传绑定和到期扣款确认等功能,具体内容如下: (一)供应链票据银行承兑 (二)供应链票据跨平台背书流转 (三)供应链票据交易关系信息上传 (四)供应链票据到期扣款确认 通过本次平台升级,为客户提供全线上化的票据签发、背书、贴现、到期托收、贸易背景上传及验证等“一站式”服务,大幅提升了融资效率和可获得性。</p>	<p>围,增强公司票据和供应链产品的市场地位和市场竞争能力。该产品的研发对于后续票据和供应链的实施,既可以稳固中大型银行和供应链运营平台的诉求,增加粘性;也是拓展票据和供应链业务范围,完善票据和供应链业务产品功能视图,进一步增强公司票据和供应链产品的市场地位和市场竞争能力。本产品已经成功申请软件著作权,对应的研发成果已在多个银行和金融机构客户落地。</p>
<p>RM20236004 睿雪数据服务中台软件</p>	<p>随着互联网+的兴起,无论是信贷风控还是零售营销、财富及大屏展示等业务范畴对数据的准确性和实时性都提出了更高的要求,传统的数仓提供的数据服务能力不能满足业务条线的要求。亟需要采用目前主流分布式架构的数据服务平台,为各条线提供数据支撑。 睿雪数据服务中台建设,需要有效整合内外部海量数据,以大数据为基础,依托互联网优势,采用主流互联网架构。采用当前业界主流技术,基于开放平台,切合金融业未来信息技术架构要求,以决策驱动的框架设计,使本产品具备良好的适用性,高度的灵活性和扩展性。</p>	<p>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。</p>	<p>1、完成互联网分布式框架搭建平台,包括微服务架构、分布式缓存及消息中间件等; 2、实现对行内和行外数据源的对接,制定数据解析标准,沉淀数据组件,从而积累数据模型和数据处理组件; 3、通过微服务方式提供数据访问能力,前期通过大屏进行产品的服务访问能力搭建; 4、拓展业务领域和服务范围,提高系统的适应性和扩展性,满足不断变化的市场需求; 5、推进系统的智能化和自动化,提高系统的决策能力和处理效率; 6、强化数据安全和隐私保护,提高系统的安全性和可靠性。</p>	<p>在数据服务中台系统中整合内部和外部的结构化及非结构化数据,以实时、智能分析能力为基础,通过数据与模型驱动金融产品服务创新模式,推动向智能感知、智能营销、智能决策、智能服务、智能风控的精细化模式转型,顺应金融数字化转型的变化。 项目对应研发成果的落地,高伟达公司已经具备一套完整的数字化转型服务平台产品,将在未来几年的数据服务中台解决方案和软件交付方面为公司带来价值。</p>
<p>翕振押品管理系统 v3.0</p>	<p>本次项目的建设,将以标准化作业理念为基础,以客户需求为导向,新增标准化数据接入模块。通过接入房产信息、房屋中介信息等外部数据进一步完善抵质押品价值的风险预警管理。</p>	<p>在项目建设过程中已实现: 1、提高押品管理的系统支持水平,在系统内部署全行押品目录,建立押品准入、押品估值、押品出入库等线上流程 2、建立押品的唯一标识,统一押品数据标准,打通系统间押品数据,提高押品数据资产的价值</p>	<p>建立抵质押品的动态风险监控机制包括押品贷款检查频率,通过接入房产信息、房屋中介信息等外部数据进一步完善抵质押品价值的风险预警管理,包括押品减值预警、押品抵质押率预警、押品状态预警、押品的重复抵押预警、押品保险到期预警提示等预警信息,对押品贷后监管过程中发现的风险及时发布风险信号进行风险预警。</p>	<p>翕振押品管理系统的定位是覆盖银监《商业银行押品管理指引》的押品类型、贯穿押品全生命周期的信息系统,为落实押品管理体系提供重要的系统支持,从押品目录、押品准入、押品唯一性、押品调查、押品估值、押品权证、档案资料、评估机构、质押物监管机构等众多维度实现押品的全方位风险管理,利用自动化技术助力集中度分析、抵质押率监测、压力测试、</p>

		<p>3、提高押品估值的自动化水平，在系统内部署业内主流估值模型，支持部分押品类型的自动重估</p> <p>4、支持评估机构的名单管理和随机派单，提高外部机构聘任的公正性，提高外部估值的准确性、真实性</p> <p>5、提高系统的可配置化程度，支持权证管理、压力测试的参数设定，支持统计分析的自定义查询。</p>		<p>风险预警以及押品重估，为城商行押品管理提供总览视图。在已明确的未来抵质押品管理体系的中，目前已建设完善的押品管理系统。</p>
<p>零售数字化营销平台【简称：MA】</p>	<p>近年，先进同业遵循“提升MAU（客户活跃）、做大MAC（交易活跃）、带动AUM（资产提升）”的经营逻辑，重点在线上以权益为工具，建设“金融+生活”的场景吸引客户，努力成为客户支付结算的主办银行，进而带动客户金融资产增长。</p> <p>为落实加强分层分类客户经营、线上经营、数字化转型的要求，巩固前期实践成果，后续将加大存量客户经营挖掘，特别是强化存量客户线上数字化运营力度，对零售客群进行细分，丰富细分客群偏好的内容，特别是生活权益场景、权益活动等内容，提升零售客群营销覆盖面。与此同时，通过完善客户成长权益体系、结合客户旅程，制定统一的客户经营策略开展自动化运营，从而提升客群与银行互动往来、促动手机银行、钱大掌柜活跃、支付交易活跃，提升零售客群金融资产的目的。</p>	<p>已获得软著，研发成果已在客户现场得到上线应用。</p>	<p>根据“一个客户、一个银行、一套策略”客户经营策略统筹的原则，建立客户策略统一视图，加强客户经营策略后评价。持续丰富场景与活动，结合客户旅程，制定智能化运营策略，开展存量客户线上线下全渠道精细化运营。在现有数字化营销系统架构的基础上，提出建设全渠道数字化智能化运营系统需求，按客户经营策略统一管理要求，明确数字化运营决策大脑的定位，整合现有策略库，加强线上数字化运营支撑。</p> <p>系统功能模块主要包括新增线上活动设计模块、智能投放模块、智能推荐模块，加强线上数字化运营策略设计、执行与评价。为支撑线上线下渠道的数字化运营，更需提升数字化运营相关系统的性能，从而有效落实客户经营策略，提升客户线上活动体验、提升整体客户经营成效。</p> <p>项目具体目标包括：</p> <p>1、建立客户经营决策统一视图，打通现有平台内数据断点，使系统内策略数据信息统一管理，建立客户经营策略后评价体系。被实践验证的优质策略将赋能总行、分行、支行各层级营销机构，开展客户精细化经营。</p> <p>2、弥补实时营销场景短</p>	<p>本产品通过采用大数据技术、分布式架构设计，围绕活动设计、智能投放、智能推荐，加强线上数字化运营策略设计、执行与评价等几个板块的建设，打造了面向网金的数字化客户经营策略体系，使传统的基于业务专家经验，来完成客户营销和客户运营的流程向客户分析、活动策划、活动效果检视的一体化闭环经营模式彻底转变。本产品已经申请软件著作权，对应的研发成果已有客户落地。</p>

			板, 构建可支持与外部营销生态协同、灵活配置权益活动规则的实时权益活动能力; 3、加强线上数字化投放能力, 形成全渠道客户基因策略设计、执行与评价的自动化闭环; 4、建设个性化推荐能力, 作为客户经营策略主要应用之一, 实现客户旅程、产品与资讯等内容的千人千面策略应用。 提升数字化运营相关系统性能, 从而有效落实客户经营策略。	
--	--	--	---	--

公司研发人员情况

	2023 年	2022 年	变动比例
研发人员数量 (人)	255	408	-37.50%
研发人员数量占比	6.17%	9.09%	-2.92%
研发人员学历			
本科	215	285	-24.56%
硕士	40	122	-67.21%
研发人员年龄构成			
30 岁以下	138	163	-15.34%
30~40 岁	117	245	-52.24%

近三年公司研发投入金额及占营业收入的比例

	2023 年	2022 年	2021 年
研发投入金额 (元)	65,369,660.07	107,009,278.15	76,050,766.95
研发投入占营业收入比例	4.65%	7.43%	3.34%
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

公司为争夺订单, 将主要技术骨干从研发调出, 派往实施环节, 有计划的减少研发投入。

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

单位: 元

项目名称	研发资本化金额	相关项目的基本情况	实施进度
------	---------	-----------	------

5、现金流

单位：元

项目	2023 年	2022 年	同比增减
经营活动现金流入小计	1,520,947,804.71	1,595,272,662.34	-4.66%
经营活动现金流出小计	1,429,186,557.97	1,698,290,201.09	-15.85%
经营活动产生的现金流量净额	91,761,246.74	-103,017,538.75	189.07%
投资活动现金流入小计	12,020.00	55,267,838.64	-99.98%
投资活动现金流出小计	11,906,521.98	126,262,347.69	-90.57%
投资活动产生的现金流量净额	-11,894,501.98	-70,994,509.05	83.25%
筹资活动现金流入小计	345,182,588.26	395,836,869.70	-12.80%
筹资活动现金流出小计	388,125,830.74	303,888,882.97	27.72%
筹资活动产生的现金流量净额	-42,943,242.48	91,947,986.73	-146.70%
现金及现金等价物净增加额	36,886,253.86	-82,009,447.47	144.98%

相关数据同比发生重大变动的主要因素说明

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 189.07%，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 83.25%，主要系较去年，本年度公司合并口径对外投资规模较低所致；

3、筹资活动产生的现金流量净额较上年同期下降 146.70%，主要系报告期偿还银行短期贷款所致。

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

	2023 年末		2023 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	305,393,325.79	22.47%	286,454,950.58	20.78%	1.69%	主要系报告期内公司调整业务模式，加快软件业务回款速度所致。
应收账款	342,613,361.06	25.21%	318,646,474.58	23.11%	2.10%	主要系报告期内公司采取积极、有效的资金管理措施，

						加快软件业务回款速度所致。
合同资产	54,135,016.82	3.98%	42,006,998.54	3.05%	0.93%	不适用
存货	477,636,489.59	35.15%	542,446,915.54	39.34%	-4.19%	不适用
长期股权投资	45,369,057.91	3.34%	43,870,667.27	3.18%	0.16%	不适用
固定资产	6,469,442.80	0.48%	8,277,521.84	0.60%	-0.12%	不适用
使用权资产	20,357,608.92	1.50%	22,882,504.43	1.66%	-0.16%	不适用
短期借款	321,182,588.26	23.64%	335,936,869.70	24.36%	-0.72%	不适用
合同负债	179,498,746.05	13.21%	183,473,008.09	13.31%	-0.10%	不适用
租赁负债	15,628,174.20	1.15%	16,037,975.62	1.16%	-0.01%	不适用
应付职工薪酬	76,576,605.02	5.64%	71,406,465.70	5.18%	0.46%	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1,284.71万元，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
2,173,673.00	1,767,478.04	22.98%

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、通讯设备销售及系统安装、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，含电子公告服务）。	36,000,000	115,930,541.98	84,001,164.70	140,888,640.96	2,620,255.53	3,017,370.24
上海睿	子	计算机网络科技、	50,000,000	227,866,285.17	162,854,667.98	270,541,582.75	18,271,453.96	18,602,914.78

民互联网科技有限公司	公司	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（不得从事增值电信业务、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。						
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	60,362,980.62	18,825,667.52	85,227,176.97	6,585,326.67	6,788,416.44
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，设计、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	32,400,473.90	20,300,678.50	40,164,390.10	6,951,201.98	7,134,792.94

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

(一) 公司未来发展战略

2024年，公司将从以下方面改进经营方针，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，完善考核评价体系，合理提升项目毛利率，控制软件业务毛利率下滑的趋势。将软件的盈利能力进一步提升。
2. 保持系统集成业务规模的稳定，保持集成业务毛利率相较于23年保持稳定。
3. 坚持软件业务运营资金使用效率的提升，加快项目运营资金周转效率。
4. 坚持主业发展，立足金融科技行业，稳步推进新的模式、新的技术创新和新的业务尝试在不同金融机构的深入开展。

(二) 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持测试，及时披露涉及商誉减值的重要信息。

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
2023年04月18日	2022年度网上业绩说明会	其他	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/137244.shtml

十三、“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。

是 否

高伟达软件股份有限公司董事会

2024年4月8日