

2021 年度董事会报告

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

2022年1月2日，国务院颁发《“十四五”数字经济发展规划》，规划中指出大力推动大数据、人工智能、区块链等技术在银行、证券、保险等领域的深化应用，发展智能支付、智慧网点、数字化融资等新模式，稳妥推进数字人民币研发，有序开展可控试点。国家政策推出的数字经济相关指导政策将推动先进科技在金融领域的应用与发展。

此外，2022年，预计我国金融科技企业营业收入总规模将持续保持增长趋势，新一轮科技投入周期的到来以及信创政策加持，将持续推动金融行业特别是银行业加大金融科技的相关投入，有利于服务于金融科技的相关行业。

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和少部分移动营销服务业务。

二、产品和业务用途

金融信息服务是向以银行、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：

（1）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维护服务。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。

(2) 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。

(3) 移动互联网营销

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。

互联网营销业务通过自有流量或者采购流量，结合客户需求，通过大数据分析，对用户精准投放广告，获取相关收益。

四、影响本年度业绩的主要因素

2021年，受益于国家信创大战略的稳步推进，金融行业在科技领域的投入不断提升，公司抓住机遇，不断扩大业务规模，整体收入取得了较快的增长，2021年营业收入同比增长20.35%。

2021年，公司整体收入持续增长的同时，收入结构也得到进一步优化，金融科技业务占比继续提升。2021年，公司金融科技业务实现收入21.22亿元，收入规模增长35.12%，占公司全年收入的93.10%。其中，软件开发及服务业务全年实现9.23亿元，同比增长50.28%，创历年新高。毛利率较高的软件开发及服务业务的增长，带来了公司整体利润水平的提升。自2020年以来，公司的软件及服务业务维持了较快的增长，业务规模不断提升。公司预计软件及服务业务是公司未来发展的主线，也是公司着力拓展的方向，将在未来成为公司业务构成的最重要组成部分。受益于国家信创大战略的逐渐落地，本年度公司系统集成及服务业务实现收入11.99亿元，同比增长25.39%。移动营销业务受制于流量成本上涨，业务需求萎缩，仅实现收入1.57亿元，同比下降51.38%，由于移动营销业务规模较小，占公司整体业务规模较低，并未对当期业绩构成重大影响。

受疫情影响，以及收购公司所在资产组自身的不利因素的影响，收购公司所在资产组于2021年计提商誉减值准备899.73万元。计提商誉减值准备，对公司当期业绩造成了不利影响。本报告期内，归属于母公司所有者的净利润为12,398.71万元，实现扭亏为盈。

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谱系，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。

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、研发模式和理念

公司在长期的项目实践中，深化了项目运作的内涵，建立了适应未来发展的“基线式研发管理模式”，建立了公司阶梯式上升的产品结构。“基线式研发管理模式”是结合客户项目化开发的需求，以建立完善的基线产品模块库为中心，建立统一的版本合并机制。公司依托模块化配置技术、统一版本融合的机制和自动化管理软件等核心技术支撑了“基线式研发管理模式”的实施。该研发模式不但保持了项目化的灵活特性，并大大提高了项目实施效率。

7、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

2021年，受新一轮金融科技投入周期以及信创政策带来的积极影响，公司在把握行业机遇的同时，积极开展产业布局，市场份额进一步提升，营业收入及利润情况均同向上升。系统集成及服务和软件开发及服务都取得了长足的发展，未来发展趋势稳健，业务拓展良好。

出于保证收入的增长，留住技术人才的考虑，上海睿民2021年对公司的人员薪酬有所提升。虽然公司产品已经逐步适应行业发展，但未来盈利能力受到一定影响。坚果技术受流量成本持续上升带来的不利影响，业务拓展不达预期。综合各方面情况的考虑，本着审慎的态度，公司对上述子公司所在的资产组计提商誉减值准备合计899.73万元。报告期内，公司实现营业总收入22.79亿元，同比增长20.35%；利润总额为1.32亿元，同比119.89%；本报告期内，公司归属于母公司所有者的净利润为1.24亿元，实现扭亏为盈。

2、收入与成本

（1）营业收入构成

营业收入整体情况

单位：元

	2021 年		2020 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	2,278,964,568.88	100%	1,893,658,496.29	100%	20.35%
分行业					
银行金融业	1,939,936,465.90	85.12%	1,404,265,366.06	74.16%	38.15%
非银行金融业	132,788,056.28	5.83%	91,515,057.53	4.83%	45.10%
互联网	157,237,037.16	6.90%	323,416,065.13	17.08%	-51.38%
其他	49,003,009.54	2.15%	74,462,007.57	3.93%	-34.19%
分产品					
软件开发及服务	922,581,858.08	40.48%	613,915,115.93	32.42%	50.28%
系统集成及服务	1,199,145,673.64	52.62%	956,327,315.23	50.50%	25.39%
移动互联网业务	157,237,037.16	6.90%	323,416,065.13	17.08%	-51.38%
分地区					
东北区	17,310,255.14	0.76%	38,364,387.92	2.03%	-54.88%
华北区	1,667,237,075.80	73.16%	1,207,990,132.48	63.79%	38.02%
华东区	320,418,765.66	14.06%	344,330,620.37	18.18%	-6.94%
华南区	128,302,705.06	5.63%	146,210,139.24	7.72%	-12.25%
华中区	61,142,901.62	2.68%	36,947,614.26	1.95%	65.49%
西北区	22,506,948.62	0.99%	21,093,208.36	1.11%	6.70%

西南区	62,045,916.98	2.72%	98,721,959.47	5.21%	-37.15%
其他地区	-	-	434.19	0.00%	-100.00%
分销售模式					
自行销售	2,278,964,568.88	100.00%	1,893,658,496.29	100.00%	20.35%

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

	2021 年度				2020 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	816,314,099.03	436,484,495.77	419,415,875.58	606,750,098.50	216,203,076.65	447,728,055.40	336,644,228.23	893,083,136.01
归属于上市公司股东的净利润	16,513,757.57	28,205,810.90	30,818,269.08	48,449,287.97	-3,289,460.95	32,362,130.58	11,034,118.47	-711,354,372.17
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	16,317,898.33	26,649,036.73	29,484,617.46	45,591,162.64	-5,132,519.44	29,111,373.67	7,726,960.33	-733,461,802.24
经营活动产生的现金流量净额	-277,855,628.53	-39,577,240.05	18,473,274.27	214,089,599.47	-340,174,175.30	185,034,907.02	-9,046,245.18	396,546,161.95

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	1,939,936,465.90	1,625,401,152.51	16.21%	38.15%	41.57%	-2.03%
分产品						
软件开发及服务	922,581,858.08	637,967,377.07	30.85%	50.28%	63.70%	-5.67%
系统集成及服务	1,199,145,673.64	1,124,946,354.15	6.19%	25.39%	27.32%	-1.42%
分地区						
华北区	1,573,886,130.52	1,353,338,434.73	14.01%	63.88%	65.83%	-1.01%
华东区	289,012,477.66	220,091,834.28	23.85%	-2.56%	-4.84%	1.83%

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	2021 年		2020 年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
移动互联网业务	直接人工	286,059.75	0.02%	469,108.59	0.03%	-0.01%
移动互联网业务	变动成本	78,833.76	0.00%	58,072.22	0.00%	0.00%
移动互联网业务	外购成本	128,532,771.66	6.79%	258,491,822.50	16.87%	-10.08%
系统集成及服务	外购成本	1,124,946,354.15	59.46%	883,526,150.98	57.66%	1.80%
软件开发及服务	直接人工	567,690,948.58	30.01%	348,591,320.31	22.75%	7.26%
软件开发及服务	变动成本	48,042,309.07	2.54%	31,400,816.99	2.05%	0.49%
软件开发及服务	外购成本	22,234,119.42	1.18%	9,731,917.21	0.64%	0.54%

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	1,147,180,473.57	60.39%	893,258,068.19	58.30%	2.09%
直接人工	567,690,948.58	29.88%	348,591,320.31	22.75%	7.13%
变动成本	48,042,309.07	2.53%	31,400,816.99	2.05%	0.48%

（6）报告期内合并范围是否发生变动

√ 是 □ 否

一、处置子公司

根据子公司深圳市快读科技有限公司与交易对手方于2021年4月6日签订的《成都市约莫科技有限公司股权转让协议书》，并经2021年3月9日子公司深圳市快读科技有限公司股东会审议批准，由于该子公司未实际经营，同意子公司深圳市快读科技有限公司将所持有的成都市约莫科技有限公司100.00%股权以实收资本进行转让，股权转让基准日为2021年3月31日。本公司自2021年4月起，不再将其纳入合并财务报表范围。

二、其他原因引起的合并范围的变动

1. 以直接设立或投资等方式增加的子公司(指通过新设、派生分立等非合并收购方式增加的子公司)

(1)2021年3月，子公司江苏盈达信息技术有限公司出资设立江苏泰达软件技术有限公司。该公司于2021年3月22日完成工商设立登记，注册资本为人民币1,000.00万元，全部由子公司江苏盈达信息技术有限公司出资，拥有对其的控制权，故自该公司成立之日起，将其纳入合并财务报表范围。截止2021年12月31日，子公司江苏盈达信息技术有限公司尚未实际出资，江苏泰达软件技术有限公司尚未开展经营活动，期末净资产为0.00万元，成立日至期末的净利润为0.00万元。

(2)2021年5月，子公司海南坚果创娱信息技术有限公司出资设立内蒙古魔力果信息技术有限公司。该公司于2021年5月20日完成工商设立登记，注册资本为人民币500.00万元，全部由子公司海南坚果创娱信息技术有限公司出资，拥有对其的控制权，故自该公司成立之日起，将其纳入合并财务报表范围。截止2021年12月31日，子公司海南坚果创娱信息技术有限公司尚未实际出资，内蒙古魔力果信息技术有限公司尚未开展经营活动，期末净资产为0.00万元，成立日至期末的净利润为0.00万元。

(3)2021年5月，高伟达软件股份有限公司出资设立海南高伟达科技有限公司。该公司于2021年5月28日完成工商设立登记，注册资本为人民币1,000.00万元，全部由高伟达软件股份有限公司出资，拥有对其的控制权，故自该公司成立之日起，将其纳入合并财务报表范围。截止2021年12月31日，高伟达软件股份有限公司尚未实际出资，海南高伟达科技有限公司尚未开展经营活动，期末净资产为0.00万元，成立日至期末的净利润为0.00万元。

2. 因其他原因减少子公司的情况(指因破产、歇业、到期解散等原因而注销减少的子公司)

(1)2020年11月18日，公司批准深圳市磐世科技有限公司解散。深圳市磐世科技有限公司已于2021年1月18日办妥注销手续。故自该公司注销时起，不再将其纳入合并财务报表范围。

(2)2021年7月13日内蒙古魔力果信息技术有限公司股东会决议公司解散。内蒙古魔力果信息技术有限公司已于2021年7月16日办妥注销手续。故自该公司注销时起，不再将其纳入合并财务报表范围。

(3)2021年5月9日苏州伟达融创信息技术有限公司股东会决议公司解散。苏州伟达融创信息技术有限公司已于2021年7月28日办妥注销手续。故自该公司注销时起，不再将其纳入合并财务报表范围。

（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）	1,537,243,863.78
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	67.45%

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	客户 1	1,014,944,332.34	44.54%
2	客户 2	281,428,444.38	12.35%
3	客户 3	122,020,843.53	5.35%
4	客户 4	60,961,357.48	2.67%
5	客户 5	57,888,886.06	2.54%
合计	--	1,537,243,863.79	67.45%

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）	809,258,985.89
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	46.34%
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	供应商 1	484,635,650.59	27.75%
2	供应商 2	147,176,584.00	8.43%
3	供应商 3	70,205,844.96	4.02%
4	供应商 4	55,375,892.34	3.17%
5	供应商 5	51,865,014.00	2.97%
合计	--	809,258,985.89	46.34%

主要供应商其他情况说明

☐ 适用 ☒ 不适用

3、费用

单位：元

	2021 年	2020 年	同比增减	重大变动说明
销售费用	63,335,983.05	66,013,326.34	-4.06%	公司销售费用整体变动不大
管理费用	78,013,391.05	72,272,546.59	7.94%	公司管理费用整体变动不大
财务费用	17,544,133.31	31,353,882.69	-44.04%	主要系公司融资规模缩小，融资成本降低；及摊销融资费用减少所致
研发费用	89,201,692.53	78,497,779.09	13.64%	主要系集团内各子公司为提高技术创新能力，增加研发投入所致

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
江苏盈达数字化客户管理平台研发	整合打通金融行业集团内各业务条线客户信息，着力提升数字化客户运营业务全流程的平台化管理和精细化管理水平的指导思想；聚合企业内部资源，构建一体化、集团化的数字化客户服务管理体系，围绕数字化转型为客户搭建一个分工明确、协调高效、能够面向多样化业务需求以及金融产品、服务等复杂化要求的业务运作体系以及配套的客户信息管理平台，全面支撑全业务链服务综合管理模式	已完成研发，已形成软件著作权，并已在相关银行客户中完成项目落地，已形成典型行业实践案例。	统一归集、管理的基础上提升客户洞察能力，结合内外部数据，结合大数据平台，实现各类客户分析、标签及画像能力； 建立一套数字化客户业务管理体系，充分利用与有效配置内外各类资源为客户提供综合服务且可持续运转的客户协同管理体系。实现客户信息共享、服务资源集成的情况下建立协同任务流程管理体系 支持完善面向服务场景的活动管理 建设完备的产品、方案、项目、综合金融场景服务方案及知识库管理	基于金融行业的业务特征，结合各金融机构的数字化转型要求，面向客户信息管理与服务，提供各业务部门与销售交易之间业务信息互联互通的渠道，建设支撑全业务链服务体系的客户信息管理平台，为跨部门业务协同提供高效系统支持，实现业务联合服务的高效协同、管理与统计，并利用数据分析与挖掘技术，实现细分客户类型，挖掘潜在业务价值，寻找更多交叉销售业务机会，提升客户价值变现能力。提升机构业务转型，实现“双轮驱动”，将以数字化客户管理平台为底层平台，加速打造具备数字化销售管理和客户运营的能力。本产品已经申请软件著作权，对应的研发成果已在多个银行落地，预计在未来几年能够为公司带来收益。
江苏盈达互联网信贷产品研发项目	围绕监管及风控管理要求，充分发挥数据价值在信贷领域的应用，探索围绕信创战略的业务实践，深化互联网在银行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；另一方面引入自动化工具实现自动化审批、自助放款，从而有效降低运营成本，提高资本回报率；同时，还	已完成研发，已形成软件著作权，并已在相关银行客户中完成项目落地，已形成典型行业实践案例。	实现互联网信贷客户信息的统一管理，实现同其他业务系统的数据交互；在线实时获取客户的经营或收入等历史数据，全面了解授信客户的信用情况，实现客户标签及画像管理，降低信息不对称风险，提高授信的风险防范能力和贷后管理水平。 实现互联网信贷业务流程线上化、智能化，实现授信申请、受理、审批、放款、回收全流程的线上管理。 实现客户统一额度管控，基于银保监及人行的管理要	围绕互联网金融的本质,从信贷金融产品创造、营销、运营、管控的全流程，充分大数据、人工智能等新技术应用，充分结合国家信创战略，最终推动银行产品、渠道、基础设施、盈利模式的变化新的形势，新的发展，从而实现“智能化”互联网信贷应用实践，本产品已经申请软件著作权，对应的研发成果已在多个银行落地，预计在未来几年能够为公司带来收益。

	可提高银行信贷客户的客户体验，增加银行客户经营能力，以及客户与银行的粘性		求，围绕客户综合授信额度管理办法，制实现客户授信额度在金融各类业务系统中授信、用信的全生命周期管理。 实现智能化的贷后管理，涵盖智能催收、智慧诉讼、科学核销、及时保全。	
高伟达持续集成工具平台 V1.0 (Easy_CI_V1.0)	搭建公司级的 DEVOPS 平台，支持公司产品研发、项目实施使用，形成统一的持续集成机制，并在未来能够逐步输出成熟应用方案及工具平台至金融行业客户。	研发一期已经初步完成与配置库、制品仓库的集成，完成统一的 JAVA 生态构建功能，初步满足项目开发实施过程中的规范化使用。	后续进一步完善自动化测试、持续部署等延申功能，逐步形成公司级的成熟 DEVOPS 平台工具，逐步满足产品对外输出标准。	将该持续集成工具平台逐步推广至公司的产品研发、项目实施过程中，规范各项项目实施作业至统一标准，通过配置管理的标准化稳步加强项目实施质量，进而提升公司项目实施形象及业内影响力。
高伟达国产基础平台信贷应用开发 V2.1	随着银行业信贷业务的发展，信贷管理系统应用的功能越来越多，系统打包、部署和新特性上线的周期也变得越来越困难。于此同时，随着互联网/移动互联网的兴起，信贷业务用户量激增，大流量、高并发的用户访问对服务器的压力越来越大，传统的方式通过不断的增加硬件来满足应用的快速响应和高的吞吐量，但这些方式逐渐难以解决日益增长的业务处理效率和系统运行维护问题。鉴于银行业是信息化程度较高的行业，商业银行要在产品的推出效率、客户体验、精准营销、业务场景等方面做出改进和安排，这就要求银行的 IT 系统架构必须灵活、开放。在这样的背景下，分布式系统架构得以广泛使用，此平台建设完成后，将应	在项目建设过程中，已实现统一的技术框架的搭建：项目采用统一的前端开发架构、后端交易架构、服务处理架构、批处理架构在项目建设过程中，已实现统一的数据规范的制定：统一的数据字典、数据库表规范、信贷数据标准规范、信贷结果数据应用规范。在项目建设过程中，已实现统一的开发规范遵循：遵循统一的开发规范和应用平台开发手册规范。	伴随着信贷业务用户量增加，信贷业务功能扩展及相应方式在逐步进行演变，在这个过程中，开发模式、技术架构等都会发生非常大的变化。通过支持分布式架构的国产信贷应用开发平台，从服务化的角度进行开发，支持系统的公共服务抽取，支持独立开发，部署和维护，通过分布式系统架构的应用解决系统并发，扩展，维护的问题，达到更好的独立发展与伸缩、更灵活的部署、更好的隔离和容错、更高的开发效率的目标通过国产信贷应用开发平台的建设，实现信息技术应用创新的目标，逐步构建我们自己的 IT 底层构架和标准，形成自由的开放生态，保证信息可控，安全，拥有我们自己可用的，好用的 IT 生态系统。	支持分布式架构的国产信贷应用开发平台建设项目能够满足应用平台一次建设，多次复用的一次性投资收益。平台建成后，在未来信贷管理系统的研发和实施过程中，可以节省实施方面的技术成本，提高实施效率，为整体项目带来更好的盈利性。通过分布式架构的国产信贷应用开发平台建设，能够降低信贷管理系统的建设成本，提高项目实施效率，在每个信贷管理系统建设过程中，为整体项目带来非一次性收益。通过分布式架构的国产信贷应用开发平台建设，除了满足技术平台及信贷管理系统项目的实施收益，在知识积累、技术储备、技术平台输出等方面都能带来不可量化的收益。通过积极应对信创产业的发展，顺应金融数字化转型的变化，引进信创技术体系，带动传统 IT 信息产业进行转型。

	用于商业银行信贷管理系统及相关业务系统的开发及维护，满足在互联网及移动互联网背景下，银行业大客户量、高并发量的信贷业务需求。同时伴随着信息技术应用创新产业的发展，在 IT 基础设施、基础软件、信息安全等方面逐步国产化是一项国家战略。通过国产信贷应用开发平台的建设，目的是逐步构建我们自己的 IT 底层构架和标准，形成自由的开放生态，保证信息可控，安全，拥有我们自己可用的，好用的 IT 生态系统。			
高伟达移动信贷系统 V1.0	目前各级金融机构正在运行的信贷管理系统对规范信贷业务管理、促进业务发展起到了积极的作用。但随着业务的发展和技术的进步，原有的信贷管理系统已经逐渐无法满足业务及管理需要。为了更好的满足客户多元化和个性化的需求，使金融服务逐步向消费导向和服务导向转变，本着“线下业务移动化”的原则，通过移动 pad 和智能终端受理客户申请、完成信息采集、并依赖信贷系统对客户风险点做智能化分析，实现贷前、贷中、贷后高度智能、便捷化的线上信贷业务操作。依据信贷业务发展与 IT 建设的统一规划，启动移动信贷系统 V1.0 研发项目。	在项目建设过程中，已建设完成登录验证方式、信息采集、客户管理、影像压缩、流程处理、在线审批、贷款发放、定位轨迹、自助催收、风险预警通知推送、汇总图表、电子签名和印章、权限转移、押品管理、贷后检查、档案管理等功能建设。	通过移动信贷系统 V1.0 项目的建设，将引入一套先进的信贷管理系统技术平台，以“适用性、灵活性、经济性、可操作性、安全性、规范性、可靠性、可扩展性”为建设原则建设完成移动信贷系统 V1.0 研发产品。 移动信贷系统 V1.0 建设目标最终将实现通过移动设备办理相关的信贷业务，实现信贷业务线上化操作。支持业务人员岗位能够办理采集客户信息、发起信贷业务流程及相关业务查询等业务；管理人员岗位能够完成贷款审批、相关业务查询和人员作业监督管理等业务。 移动信贷系统实现的功能是信贷系统的移动化，实现信贷业务各条线上所有业务移动化操作，包括客户信息采集、信贷业务审批、贷后检查及相关业务情况查询和督导等。通过建设移动信贷系	通过移动信贷系统 V1.0 的建设。能够满足应用平台一次建设，多次复用的一次性投资收益。平台建成后，在未来移动信贷系统的研发和实施过程中，可以节省实施方面的技术成本，提高实施效率，为整体项目带来更好的盈利性。通过移动信贷系统 V1.0 的建设，能够降低信贷业务系统群的建设成本，提高项目实施效率，为整体项目带来非一次性收益。通过移动信贷系统 V1.0 的建设，除了满足技术平台及移动信贷系统项目的实施收益，在知识积累、技术储备、技术平台输出等方面都能带来不可计量的收益。通过移动信贷系统 V1.0 的建设，能够丰富公司信贷管理系统产品线，支持围绕客户、渠道、产品为金融类客户提供全方位的信贷 IT 服务。

			统 V1.0，提供一套先进的风险控制平台和工具。	
睿雪信用卡客户经理营销管理平台软件【简称：iFinACMMS】V1.0	随着移动互联网的快速发展，移动 App 成为商业银行开展信用卡业务和拓展服务渠道的重要途径，也是客户关系管理和用户生命周期管理的重要手段。目前信用卡市场相对饱和度越来越高，新增发卡量增速正逐年下滑，信用卡获客越来越难。但信用卡营销的重点仍然在获客上，未来获客方向是信用卡中心通过跨界合作，进行场景的深度挖掘，实现精准营销。获取平台消费场景，精准地了解用户习惯，找到有这类消费需求的目标客户，将线索推送给客户经理，提高客户经理推广办卡效率，增加卡中心发卡量。 睿雪信用卡客户经理营销管理平台，将线上发卡模式和线下发卡模式两种发卡模式有效的结合，实现线上客户资源线下营销，有效激活了客户资源。同时还具有办卡进度查询、热门活动、消息中心、签到签退、在线学习、在线考试、竞赛活动及业绩查询等提供服务支持功能，将客户经理营销服务平台打造为客户经理线下工作的贴心助手。	研发完成，已获得软著，成果已在银行客户项目中落地。	睿雪信用卡客户经理营销管理平台软件使用目标客群主要为银行信用卡中心客户经理，产品主要功能包括：线索营销派单（抢单、GPS 派单及线索追踪）和辅助营销线索功能提供业绩查询、热门活动、消息中心、签到签退、在线学习、在线考试、竞赛活动及业绩查询等服务支持功能。 客户经理营销管理平台，通过标准接口对接卡中心内部系统，获取信用卡中心新客户及存量客户，通过相关派单模型计算，筛选出有效的客户资源，精准的推送给客户经理，帮助客户经理迅速的寻找和定位目标客户，大幅度的提高客户经理推广办卡效率，增加卡中心发卡量。	不同金融机构在面对不同的客户类别时，业务处理细节也可能并不一致，为了保证能够随着业务需求的不断变化而满足市场要求，管理平台实现规则化驱动，调整策略无须改动任何代码，减少技术人员的后台干预，最大程度满足公司各相关业务政策部门和风险部门的各种策略制定需求，具备很好的简单易用性和可维护性。睿雪信用卡客户经理营销管理平台软件为银行、金融机构及有营销需求提供数据采集、智能派单、客户经理课程培训及考试、客户经理日常展业活动业绩为一体的营销解决方案。提高公司核心竞争力，满足市场需求，提高公司收益。
睿雪数据服务决策支持系统软件【简称：iFinDataDSS】	随着企业业务规模的增大，企业积累了较为丰富、实用的市场营销的实施模式和经验，构成	已开发完成，并获得软著。	实现一套能够独立部署的营销决策平台，用户可以利用可视化的方式来配置数据源、绑定数据源、配置图形	平台集合金融企业的特点，为金融企业量身打造一个智能化的工作流程和数据服务平台。使得企业在面对当前

	于 2021 年 12 月起接入票交所联调测试，于 2022 年 5 月份票据业务系统投产上线，其他金融机构在 2023 年 10 月前按月逐批进行投产上线（具体计划待后续公布）；待并行期后，所有金融机构完成新老票据系统切换和存量数据迁移工作，最终所有金融机构均在新一代票据业务系统中办理全生命周期票据业务。2021 年 7 月 6 日，票交所发布《新一代票据业务系统工程计划》、《新一代票据业务系统市场推广期业务安排》的通知（票交所发【2021】67 号），进一步明确新一代票据业务系统推广期业务安排和工程实施计划。睿雪票据交易直联业务管理平台软件将不断产出形成适应新一代票据业务系统直连规范标准的睿雪票据交易直联业务管理平台，作为后续大规模项目实施的基础版本。		与解冻、到期提示付款批量清算等功能。	
睿雪供应链金融服务平台软件【简称：iFinSCF】V3.0	睿雪供应链金融服务平台软件旨在打造业内领先的面向企业客户全线上的多租户供应链金融平台，定位为贸易金融业务线上化操作及客户营销的综合服务平台。平台整合供应链金融相关贸易数据、线上业务操作数据、合作方（如物流企业）对接数据，为客户提供贸易协作、在线融资、物流监管、	已获得软著，研发成果已在客户现场得到应用。	睿雪供应链金融服务平台软件主要是依托核心企业面向集团公司上下游企业客户提供基于数据的在线综合金融服务的策略，实现平台化互联供应链金融业务发展目标，构建睿雪供应链金融云平台软件，支持并覆盖产业链各环节的金融服务。基于贸易场景的金融服务，与内外部合作机构进行系统对接（如企业验真、发票验签、电子签章、合同存证等一系	近年来，供应链金融已经获得了较大的发展，已经从银行业务扩展到其他行业客户的一种服务模式，多数大型企业及集团公司相继开展供应链融资业务，但由于自建系统周期长且费用高的情况下，迫切需要系统来支撑目前的业务，而睿雪供应链金融云平台软件就能满足其需求。平台借助互联网信息技术、移动通信技术，通过对网络数据的挖掘和分析，打

	支付结算等互联网金融服务，提高客户服务水平，增强客户满意度，引领供应链金融业务发展，并改进工作流程，促进工作协同，保持企业供应链金融的业内领先地位，增强企业的可持续发展能力。		列在线外部数据交互）以确保供应链贸易数据真实、不可篡改，金融资产可信、可溯源，达到线上操作业务，简化业务流程的目的，优化客户体验，进而提升核心企业综合金融服务的品牌形象；实现与集团下属企业、上下游中小企业及其他第三方合作机构的信息交互，支持多法人云部署、支持 SaaS 模式业务运营。	通资金端、资产端、运营端及第三方服务端提供综合金融服务。睿雪供应链金融服务平台软件研发，将有效的落地公司对供应链业务的市场需求及业务理解，可向银行及金融机构提供一套可有效可靠的供应链金融系统。满足客户的供应链业务需求。
翕振移动信贷软件 V3.0	提升信贷风险管理功能、流转实效及审批审核效率，并结合实际工作场景，挑选了部分在日常业务中比较常用的功能移植到手机办公场景。结合新兴技术框架，采用前后端分离架构，支持更丰富的部署及集成模式，提供更优的操作体验。	已完成项目开发，并开始是客户项目中尝试使用。	系统开发成功将对客户的信贷业务提供充分的 IT 支持，具有极强的扩展性和前瞻性。系统能够实现客户的管理、业务电子化管理、信息交流、统计分析、监测、审批、控制和信息存储、汇总、收集、提供等一系列功能，为各层次的经营管理提供全面的信息及监控、决策工具。为加快信贷业务创新、强化绩效考核手段、降低风险管理成本、提高风险决策效率和水平提供充分的信息支持。	在完成产品研发的基础上，研发成果在上海银行移动审批、上海银行魔镜等项目中得到应用，预期在未来能够为公司带来客观市场效益。

公司研发人员情况

	2021 年	2020 年	变动比例
研发人员数量（人）	334	299	11.71%
研发人员数量占比	8.35%	8.23%	0.12%
研发人员学历			
本科	235	209	12.34%
硕士	99	90	10.23%
研发人员年龄构成			
30 岁以下	134	105	27.66%
30~40 岁	200	194	3.11%

近三年公司研发投入金额及占营业收入的比例

	2021 年	2020 年	2019 年
研发投入金额（元）	76,050,766.95	63,133,646.45	52,503,277.04

研发投入占营业收入比例	3.34%	3.33%	2.99%
研发支出资本化的金额（元）	0.00	0.00	36,424.50
资本化研发支出占研发投入的比例	0.00%	0.00%	0.07%
资本化研发支出占当期净利润的比重	0.00%	0.00%	0.03%

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

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	2021 年	2020 年	同比增减
经营活动现金流入小计	2,554,816,352.89	2,181,114,244.63	17.13%
经营活动现金流出小计	2,639,686,347.73	1,948,753,596.14	35.46%
经营活动产生的现金流量净额	-84,869,994.84	232,360,648.49	-136.53%
投资活动现金流入小计	562,336,333.18	727,712,988.67	-22.73%
投资活动现金流出小计	461,241,920.80	962,264,836.29	-52.07%
投资活动产生的现金流量净额	101,094,412.38	-234,551,847.62	143.10%
筹资活动现金流入小计	339,040,585.70	471,522,665.56	-28.10%
筹资活动现金流出小计	476,580,512.36	479,912,583.62	-0.69%
筹资活动产生的现金流量净额	-137,539,926.66	-8,389,918.06	-1,539.35%
现金及现金等价物净增加额	-121,335,096.70	-10,430,845.74	-1,063.23%

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下降136.53%，主要系报告期支付集成采购款，及人员规模扩大支付薪酬增加所致。
- 2、投资活动产生的现金流量净额较上年同期增加143.10%，主要系报告期公司处置房产及现金管理所致。
- 3、筹资活动产生的现金流量净额较上年同期下降1539.35%，主要系报告期公司偿还银行贷款所致。

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

2021年度经营现金流-8,487.00万元，净利润12,732.27万元；差异较大主要由两方面因素形成：

1、2020年末集成设备应付款于2021年到期兑付，货币资金兑付集成采购款，使得当年现金流出较多。

2、以及2021年公司软件业务人员规模不断扩大，支付薪酬增加。

以上原因共同作用，导致本期经营现金流降低。

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

	2021 年末		2021 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	373,878,639.80	24.84%	577,368,063.80	29.63%	-4.79%	主要系支付采购款、偿还贷款所致
应收账款	391,779,062.82	26.03%	363,796,975.46	18.67%	7.36%	主要系当期业务增长，应收款增加所致
合同资产	24,058,618.57	1.60%	-	0.00%	1.60%	主要系合同质保金增加所致
存货	444,914,314.52	29.56%	436,614,107.98	22.40%	7.16%	不适用
长期股权投资	-	0.00%	12,575,981.52	0.65%	-0.65%	主要系处置参股公司所致
固定资产	8,503,245.42	0.56%	64,356,403.06	3.30%	-2.74%	主要系处置房屋建筑物所致
使用权资产	10,335,634.87	0.69%	9,612,518.32	0.49%	0.20%	不适用
短期借款	226,040,585.70	15.02%	269,483,670.00	13.83%	1.19%	主要系偿还借款所致
合同负债	202,140,235.06	13.43%	188,824,094.46	9.69%	3.74%	主要系当期业务增长，预收款增加所致
长期借款	-	0.00%	30,800,000.00	1.58%	-1.58%	主要系当期偿还借款所致
租赁负债	6,206,315.52	0.41%	6,498,507.81	0.49%	-0.08%	不适用
预付款项	37,571,864.27	2.50%	134,816,141.03	6.92%	-4.42%	主要系年末在执行集成项目同比降低所致
其他流动资产	9,932,171.43	0.66%	138,230,863.38	7.09%	-6.43%	主要系年末理财产品到期所致
应付票据	16,072,461.00	1.07%	214,987,261.00	11.03%	-9.96%	主要系年末在执行集成项目同比降低所致
应付账款	91,888,106.99	6.10%	330,421,615.68	16.96%	-10.86%	主要系年末在执行集成项目同比降低所致

应付职工薪酬	65,369,567.69	4.34%	38,936,008.74	2.00%	2.34%	主要系人员规模扩大所致
一年内到期的非流动负债	88,991,706.46	5.91%	187,943,615.66	9.64%	-3.73%	主要系支付到期款项所致

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

单位：元

项目	期初数	本期公允价值变动损益	计入权益的累计公允价值变动	本期计提的减值	本期购买金额	本期出售金额	其他变动	期末数
金融资产								
上述合计	0.00						0.00	0.00
金融负债	2,467,543.25						-895,564.05	1,571,979.20

其他变动的内容

不适用

报告期内公司主要资产计量属性是否发生重大变化

☐ 是 ☒ 否

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3,620.93万元，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
539,029.50	27,591,954.92	-98.05%

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、以公允价值计量的金融资产

☐ 适用 ☒ 不适用

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

交易对方	被出售资产	出售日	交易价格（万元）	本期初起至出售日该资产为上市公司贡献的净利润（万元）	出售对公司的影响（注3）	资产出售为上市公司贡献的净利润占净利润总额的比例	资产出售定价原则	是否为关联交易	与交易对方的关联关系（适用关联交易情形）	所涉及的资产产权是否已全部过户	所涉及的债权债务是否已全部转移	是否按计划如期实施，如未按计划实施，应当说明原因及公司已采取的措施	披露日期	披露索引
炳喆（上海）企业管理合伙企业（有限合伙）	房产	2021年06月30日	6,500	195.9	无	1.54%	市场价格	否	不适用	否	是	是	2021年06月30日	http://www.cninfo.com.cn/new/disclosure/detail?stockCode=300465&announcementId=1210376050

														&orgId=9900023805&announcementTime=2021-06-30
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---

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
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	50,000,000.00	193,763,969.36	137,590,544.68	182,373,305.89	11,216,046.25	12,685,944.61

		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。						
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)。	36,000,000.00	103,767,083.05	77,916,725.50	112,651,763.58	15,379,123.44	14,285,849.72
深圳市快读科技有限公司	子公司	"一般经营项目是: 家用电器的批发和零售; 机	5,000,000.00	131,391,416.43	90,258,581.97	73,596,637.55	13,784,973.68	13,845,038.49

		械设备、五金交电、电子产品、文化用品、照相器材、计算机、软件及辅助设备、卫生用品、化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）、体育用品、百货、纺织品、日用品、家具、金银珠宝首饰、避孕器具（避孕药除外）、初级农产品、饲料、花卉、装饰材料、通讯设备、工艺礼品、钟表眼镜、玩具、汽车和摩托车配件、仪器仪表、卫生洁具、陶瓷制品、橡胶制品、日用百货、海产品、服装服饰、皮革制品、鞋帽、洗涤用品、化妆品、计算机的技术开发与技术咨询；互联网技术开发；从事广						
--	--	--	--	--	--	--	--	--

		告业务；电 子产品、电 子元器件、 通信设备、 手机配件、 五金产品、 机械设备、 塑料制品、 建筑材料、 数码产品、 计算机软硬 件的技术开 发与销售； 经济信息咨 询；国内贸 易；经营进 出口业务； 提供婚姻介 绍信息咨询。						
--	--	--	--	--	--	--	--	--

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

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

1、公司未来发展战略

软件开发及服务业务，预计2022年订单规模将继续保持上涨的态势。银行软件应用系统已经进入新一轮的迭代周期，同时“十四五规划”中明确大力发展数字经济，将先进技术应用用于金融科技领域。作为金融科技综合服务提供商，公司有能力在新周期和国家信创大战略的指引下，进一步提升市场份额，丰富客户种类，在业务收入提升的同时，提高软件业务毛利率。为对接业务需求，公司将同步扩充员工数量，加强业务培训，提升专业技能。此外，公司一如既往地保持与市场的良性沟通，合理判断行业特性，在产业升级换代的周期中，能够与不同种类的客户实现需求和业务的共振，切实匹配市场的发展特点。

软件开发及服务业务是公司未来2-3年重点发展的业务领域，市场空间巨大，盈利前景明确，客户需求稳步提升。公司将抓住机遇快速提升软件业务规模，广泛布局银行科技中软件业务的各个业务增长点，为公司未来业绩的持续提升奠定基础。

2、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) 公司对外扩张和并购带来的风险

随着并购、对外投资等外延式扩张，公司的资产规模将不断提高，公司管理层的管理与协调能力，以及公司在资源整合、市场开拓、质量管理、内部控制等方面面临考验。

3) 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。

4) 商誉减值的风险

公司在进行资产收购的过程中，根据企业会计准则要求，非同一控制下的企业合并，合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉，商誉不做摊销处理，但需在未来年度每年年终进行减值测试。截至目前，商誉余额为13,219.64万元。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。

5) 由于新冠病毒疫情，公司金融科技和移动互联网业务板块均受到不同程度的影响。如果新冠病毒疫情继续蔓延，对公司的经营发展将带来持续的不良影响。

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
2021 年 07 月 06 日	北京市朝阳区亮马桥路 50 号凯宾斯基酒店	实地调研	机构	机构投资者	公司主营业务内容及行业发展现状等相关问题	http://static.cninfo.com.cn/finalpage/2021-07-06/1210428333.PDF
2021 年 09 月 23 日	北京辖区深市上市公司投资者集体接待（网上路演）	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	http://www.cninfo.com.cn/new/disclosure/detail?plate=szse&orgId=9900023805&stockCode=300465&announcementId=1211093056&announcementTime=2021-09-17%2016:00

高伟达软件股份有限公司 董事会

2022 年 4 月 12 日