

证券代码：300047

证券简称：天源迪科

**深圳天源迪科信息技术股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表**

编号：2017-03

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	野村资产管理有限公司、广东辰阳投资、远东宏信、兴业证券、广东赤兔投资、东北证券、德邦证券、方正证券、中宏金控集团、百年资管、海际证券、海通证券、光大证券
时间	2017年5月9日（上午、下午）
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书陈秀琴、副总经理罗赞、副总经理代峰
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>公司介绍：</b></p> <p><b>陈秀琴：</b>各位投资者大家好，感谢投资者参加本次天源迪科现场调研。</p> <p>电信运营商业务，集中在运营商业务的前中台。公司帮助运营商实现云化，在中国联通，和阿里云合作，实现业务运营系统逐步的云化；中国电信要建设自己的云计算系统，公司也在投入 Paas 平台的研究开发，目前正在做几个省的 CRM 和计费云化的试点；大数据这块，今年在中国电信中标了大数据能力开放平台，能接入 3000 多个集群，这是一个通用的平台，可以跨行业使用。在省份大数据能力重构方面，公司已有几个省的项目中标；在中国移动市场，今年将分别在系统云化、大数据、移动应用和宽带方向向中国移动渗透。</p>

在运营商的业务生态方面，主要是在物联网、IPTV、支付和政企合作方面与运营商合作对接。

公安这块，除传统的出入境等公安业务外，警务云大数据平台和智慧交通大数据平台是主推，警务云已应用于深圳、武汉、新疆、珠海、河南等省市，在 2017 年将会有新的省市落地。

在云计算、移动互联网方向拓展企业级应用，如：虚拟运营商有 10 家左右客户，在广电、海外运营商、物业、农业、能源等行业有云 BOSS 的应用。和阿里云合作拓展政企业务，目前已合作的客户有中国航天、中石油、景城国际物流等，今年将与阿里云的合作进一步深入，也会持续有新项目落地。

在金融业务方面，2017 年的重点是与维恩贝特合作，共同拓展金融业的云计算、大数据、人工智能和移动应用。

问答环节：

**1、运营商的增速低于其他行业，只是仅近两年还是未来持续？**

答：近两年运营商资本投资减少，公司谨慎预判运营商市场的增长，但依旧看好运营商业务，公司在运营商云化方面起步较早，对比其他竞争对手有优势，已开始支撑中国电信、中国联通的物联网平台；在大数据方面，公司已拥有核心的优势地位，另外公司今年会将中国移动作为目标市场，存在新的市场机会。因而，随着运营商业务向云计算、大数据、物联网业务转型迫切，我们认为还是有较好的机会。

**2、联通中标的中国联通物联网 M2M 平台 IOT Gateway 项目，是物联网开放平台项目？**

答：公司做的是物联网能力开放平台，该平台实现中国联通物联网对外和对互联网的连接，对内把每条线的应用都整合起来，把能力部署在该平台上。

**3、应用软件业务毛利率 2013 至 2016 年不稳定？**

答：2014 和 2015 年因联通反腐，部分项目有前期投入，但是没有收入，毛利率下降，16 年恢复正常。

**4、2016 年度公司营收增长 46%，采购产品中 85%为华为产品，两者的相关性？**

答：华为企业网业务每年保持 50%以上的增长，子公司金华威是华为总代之一，资质较好，由于业务量增长较快，采购存货和应收帐款有增加，平均一年的资金周转在 3 次左右。

**5、公司在大数据市场中的优势，产品的差异化？**

答：大数据因其行业特性，决定大数据的应用范畴会相比于其他部分行业要广，因而不同的企业有不同的专注方向，而公司主要在电信运营商、公安政府，也在向金融方向进入。

大数据业务，首先，我们一定要做自己有积累和沉淀的市场，而不是空降，需清楚这个数据是如何产生的，才能做高级的分析和应用。公司的长处是十几年来一直在做政府的业务，对数据的产生环节非常清楚。第二阶段，才是把数据拿过来做智慧化。所以第一步是信息化，其次才是智慧化。

**6、2017 年公安业务的拓展规划？**

答：目前正是公安大数据、交通大数据的发展的大好时机，全国形势比较好。沿海经济发达地区中部分地市已经自己率先完成建设，欠发达地市由全省统一建设。目前已有几个地市已进行招投标。当前阶段全国各地到深圳考察的省市很多，基本上每天一个。广东的建设模式会推广到全国，预计天源迪科在全国范围内会新增十个省市。去年天源迪科有 1 个多亿收入，今年在交通领域收入可能会翻番，在公安领域会略微超出我们的预期。然而由于市场上出现恶性竞争的情况，未来的市场还存在很多不确定因素。

**7、警务云的收入规模？**

答：根据城市的大小及资金投入来看，警务云大数据每个城市的收入在 1000 万-4000 万之间，交通管理大数据每个城市在 600-800 万之间，一个项目的交付周期在 1-1.5 年左右。

**8、天源迪科和华为，在警务云上合作模式？**

答：我们作为华为的优选级合作伙伴，在公安警务云、大数据解决方案上优势互补，形成非常务实的合作关系。华为有强大的平台研发能力，能够提供良好的云计算平台、大数据平台、服务器及网络产品，华为在整个销售体系和运作机制上有明确的原则，上不碰应用、下不碰数据。而客户需要的是整体解决方案，更关注的是解决方案在业务上的能力提升。天源迪科在公安大数据、警务云业务及数据资产管控方面有丰富的经验，能够更准确地把握用户的真实需求，为客户量身定制解决方案。在市场及销售体系上，我们和华为的销售相互导入，相互分享市场机会。华为全国庞大的销售团队中 200 多个负责公安行业的销售，我们只有 20 多个销售，华为给我们带来的客户，比我们的直销客户还要多，华为给我们带来市场销售机会，我们和华为共同为客户制定整体解决方案，为客户创造价值。

**9、维恩比特的批文拿到时间？**

答：按照上会时间算，公司目前正在更新年报数据，在利润分配完成后，将更新的数据提交证监会，估计能拿到批文的时间在 6 月初。

**10、维恩贝特海外业务较多？**

答：海外银行主要是交行、中行等银行的海外分部和澳门、香港的本土银行，内陆的主要是交通、平安、中国银行、微众银行、招商银行、邮储银行等。

**11、维恩贝特与四方精创的业务情况相似？四方精创在 2016 年的收入和利润都增长很快，但维恩贝特收入的增长不多的原因？**

答：业务基本相似，维恩贝特以前是粗放型的增长，2016 年调整了结构，放弃了部分毛利率不高的省分银行的非核心系统的外围业务，专注做大型银行总行的核心系统，所以 2016 年收入增幅有所下降，但净利率有提高。

**12、维恩贝特发行股份价格为 17.07 元，但公司目前股价倒挂，是否对后续并购有影响？**

答：两家并购并不是单纯的财务并购，更看重的主要是在市场、资源、技术等方

面的协同效应。目前并购重组工作正在积极推动中。

**13、公司和维恩贝特在渠道、技术的协同体现在哪里？**

答：维恩贝特客户有部分海外银行，海外银行的移动互联网端应用是相对落后的，去年开始两家公司合作成立项目组，共同交付海外银行的移动端业务。同时，公司与维恩贝特在大数据和行业 Saas 应用方面已成立联合研发小组，如近期维恩贝特有中标银行业的内控合规监控分析平台，以及正在共同研发的面对个人信用评估的消费金融大数据。

**14、2017 年股权激励业绩考核 1.3 亿元是否包括维恩贝特并表？**

答：当时做的计划没有包括重组的业务，公司内部业绩考核还是按照原来的业绩目标。

**15、鹏金所的处置原因？**

答：其与公司业务相关性不高，有了一定的资产增值，同时 P2P 行业风险上升。

**16、公司对于东南亚电信的投资原因？**

答：想一起做东南亚地区的电信业务，东南亚电信目前的业务主要在柬埔寨，如 CRM、大数据系统的业务由公司承接，东南亚电信未来打算在新加坡上市。

**17、公司业务的预期情况？**

答：2017 年度，公司股权激励业绩考核要求和收购维恩贝特的业绩承诺为保底，公安、企业级业务会超过预期增速。

**18、公司业务板块的占比？**

答：电信及泛电信占比百分之六十，公安业务占比百分之十几，企业级业务占比百分之十几，金融业务占比百分之十几，以上是未包含并购的项目。

**19、如增发完毕，陈友总的持股比例从 13.07%降低至到 11%，控制权问题是否需**

	<p><b>要考虑？未来是否有大的减持？</b></p> <p>答：公司管理层持股合计到 30%左右，陈总持股比例不高，但是管理层股东意见基本保持一致。近期尚无减持计划。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2017 年 5 月 10 日