

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：2023-01

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	华安证券、海富通、汇丰晋信、华富基金、光大保德信基金、建信基金、新华资产、华安资管、淳厚基金、易米基金、鹏华基金、汇添富
时间	2023年3月31日 14:00—15:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：陈秀琴 证券事务代表：谢维
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书陈秀琴对公司经营情况进行了简短介绍，以下为投资者问答。</p> <p>1. 公司目前在三大运营商的竞争格局以及和思特奇、东方国信、亚信相比的优劣势？公司电信业务按三大运营商来分，是怎样的结构？</p> <p>答：这几家公司都有做通信行业 BOSS 系统或 BOSS 系统的细分赛道，BOSS 系统是运营商的主要核心系统，有较强的业务粘</p>

性和进入壁垒，竞争格局已相对稳定，几家厂商各有自己的优势和特长。公司的业务收入主要来自于电信、联通，中国移动这几年增长很快。

与这几位厂商相比不同的地方是公司同时在运营商和金融行  
业都具有一定的规模，公司在金融领域的技术和运营能力与运营  
商领域相互赋能。

2. 分销业务中，除了华为厂商，还有哪些上游较多？超聚变  
和大疆无人机的经销资格为公司的分销业务贡献了多少？未  
来的业务增长预期如何？

答：子公司金华威是华为政企业务总经销商之一，为政企客户  
提供 ICT 产品及增值服务，2021 年之前上游只有华为一家，  
2021 年 11 月获得超聚变总经销商资格，2022 年 8 月成为大疆  
无人机 4 家行业平台商之一。超聚变服务器业务 2022 年销售  
额 6 亿，预计 2023 年 12 亿左右；大疆业务 2022 年销售额 7000  
万，预计 2023 年 2 亿。分销业务这么多年来，毛利率一直都  
很稳定，平均毛利率保持在 7.5%~8.5%之间。

3. 公司年报中应用软件的结构拆分情况？为何毛利率波动较  
大？

答：公司应用软件及服务按行业分类，分为运营商、金融和政  
企，公司在运营商和金融行业的毛利率这几年是相对稳定的，  
整体毛利率波动大，主要原因是公司在政企行业的投入。2018  
年前后，公司中标了几个省会城市的“最多跑一次”项目和政  
务平台，承建地方政府的数据底座和业务系统，公司在大型智  
慧政府方面投入较大，但政府领域的大型项目周期长，不确定  
性多；在国防领域投入不达预期；公安业务收入下滑；这些因  
素导致成本加大，回报少，影响了公司整体毛利率和净利润。

4. 请问银行 IT 核心系统服务，单个银行的收入是多少？到目前覆盖了多少家银行？

答：公司的银行 IT 核心系统服务主要客户有交通银行、邮储银行，中国银行等大型国有银行，中信银行、平安银行、光大银行等全国性股份制银行，以及苏州银行、徽商银行、顺德农商行等城市商业银行和农村商业银行，还有大丰银行、中银香港、富融银行等境外银行，2022 年共覆盖了 40 多家银行，单个银行的收入规模从几十万到 1 个亿不等，其中境外银行收入 5400 万。

5. 全资子公司维恩贝特这一块的目前的收入体量和人员情况大概是什么样的？然后公司的话目前跟维恩贝特的合作的主要是哪些方面的？

答：维恩贝特目前的人员在 1300 人左右。2022 年收入 5 个多亿，其中软件及服务收入 3.5 亿。维恩贝特在数据服务、机器学习、模型管理工具、元宇宙方面均有项目落地和项目机会，公司技术团队和数字人研究院给予了维恩贝特技术支持和合作。

6. 请问怎么看待公司在银行这一块的业务增速及拓展情况？

答：银行的机会主要有信创和银行数字化转型需求，信创战略的国产替代让公司在系统集成、核心系统重构、分行特色业务系统改造等方面创造了大量的商业机会，银行的数字化转型也

让公司在数字人民币、元宇宙、人工智能的落地及丰富的应用场景推广创造机会。公司已成立了信创事业部，以应对金融行业的信创项目机会。

7. 公司的产品中 AI 的成分都有哪些？给运营商做各类业务是否会需要语言大模型？未来会不会开发更多 AI 类产品？

答：公司的 AI 主要基于机器学习、深度学习对行业数据的挖掘和建模，主要应用在金融和运营商领域。

运营商：电信集团的大数据基础能力平台，以及省公司的数据中台，以及人工智能在运营商电子渠道、触点营销、智能运维、数据服务等方面的应用。

银行业：业务系统的流程外包，如催收和电销，用人工智能替代人工服务。目前催收机器人销售到中信银行、交通银行、重庆银行、上海银行、广州银行等 6 家银行。公司的小 6 催收机器人以业务运营的模式，银行按效果考核付费，之所以能每年增加智能客服的新客户，是因为公司在业务外包领域有二十多家银行和互联网银行客户，有丰富的业务场景和语料，不断迭代开发人机交互的能力。另外，公司小 6 机器人也应用于自身业务流程，能够替代 10%左右的人工。

除此之外，在银行数据建模和反洗钱业务也有应用到 AI 技术。运营商需要建 AI 大模型，公司的优势在于有丰富的业务场景和落地能力。公司已在与国内几家具备 AI 大模型的厂商在业务上对接合作。

8. 在运营商行业，是否有类似的智能客服应用场景的业务？

答：智能客服有比较多的应用场景，公司有切入中国联通的客服的运营，与阿里在智能客服领域有多年的合作，相关产品落地了中国移动、南方电网、中国航空等客户。

9. 请问年报中，分行业收入里其他行业的收入分类是什么业务？

答：其他行业主要是数字化采购业务。近几年国家要求国企采购要阳光、透明、集中、集约，对数字化采购业务需求旺盛。经过多年在采购业务方向的深耕，公司服务了多家大型央国企，已成为数字化采购领域的主导厂商。迪易采数字化供应链平台已发展到 3.0 版本，产品可复用度、灵活性、信创适配方面均有明显提升。

10. 现在三大运营商披露了 2022 年的年报，也说了 2023 年的资本开支的再增加，那么是否也意味着未来数据流量会明显的增长，未来是否会使公司的电信业务大幅增长？

答：运营商的移动数据流量，近年来每年都是两位数的增长。对于计费、营销、数据分析的实时性和准确性都进一步提高。公司是电信运营商的业务运营支撑系统的主要支撑厂商，受益于数据流量的增长。

11. 公司 2023 年全年的预期展望？

答：电信、金融和分销业务已上了规模，毛利率稳定，是公司的基本盘。在政企领域，已有竞争力的产品积累。2023 年公司要加大新技术研发力度，集中集约化研发和市场资源，聚焦

	优势行业和领域，稳健经营，立足长远。
附件清单(如有)	无
日期	2023年3月31日