

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

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	投资者网上提问
时间	2026年6月2日(周二) 下午 16:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长陈友 2、董事/总经理谢立拓 3、金华威数码科技有限公司总经理李俊雄 4、独立董事盛宝军 5、投资总监皮骄阳 6、财务总监章菁菁 7、董事会秘书谢维
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、年报提到公司已完成 30 个 AI 产品入库，这些 AI 产品目前的商业化落地情况如何？2026 年 AI 相关收入的目标是多少？哪几个产品最有可能率先跑出规模？</p> <p>公司 AI 相关应用已落地通信、公安、央国企、金融等多个重点行业，落地成果持续显现。公司未来将持续加大 AI 智能体和应用投入，加大 AI 赋能内部研发效率。感谢关注。</p> <p>2、公司有没有办法改善 AI 业绩，目前收入多少</p> <p>公司 AI 相关应用已落地通信、公安、央国企、金融等多个</p>

重点行业，落地成果持续显现。公司未来将持续加大 AI 智能体和应用投入，加大 AI 赋能内部研发效率。感谢关注。

3、公司自研核心技术聚焦行业大模型智能体、实时湖仓大数据平台，请问相关技术目前商业化落地推进节奏如何，后续产业化落地是否会持续提速？

公司 AI 智能体和应用产品已落地通信、公安、央国企、金融等多个重点行业，落地成果持续显现。公司未来将持续加大 AI 智能体和应用投入，加大 AI 赋能内部研发效率。感谢关注。

4、公司自研天枢工业品大模型已备案并在央企落地，今年在能源、制造、供应链领域是否会扩大标杆复制、新增头部客户？

公司自研天枢工业品大模型已经嵌入公司采购供应链产品，相关产品在能源、制造等多个央国企落地，具备行业领先性。

5、公司在金融行业的 MaaS 平台和智能风控/反洗钱产品，今年是否进入大行规模化部署阶段？相比同业，技术壁垒和落地案例数量是否具备明显优势？

公司金融行业风控产品正在国内某银行落地部署，感谢关注。

6、公司 AIGC/行业智能体在运营商、能源、政务是不是已经规模化商用？是不是国家 AI 应用示范单位？

公司 AI 相关产品已落地通信、公安、央国企、金融等多个重点行业，落地成果持续显现。没有参与国家示范单位评选，感谢关注。

7、公司 MaaS 平台和智谱 AI、百度文心、华为盘古的合作深度如何？是不是深度绑定？

公司智能体平台和 AI 相关产品没有与特定模型厂商深度绑定，感谢关注。

8、还是相信陈董会带领团队尽快是公司走出目前的困境
谢谢！经营如常，信心依旧！

9、陈董：你本人及公司经营团队目前是否依然有信心经营好公司，提振投资者信心

经营如常，信心依旧！

10、好多软件企业都在裁员，请问贵企业目前有没有裁员的计划？

公司会根据经营情况控制人员规模，目前没有大幅裁员计划，感谢关注。

11、裁去无效的劳动人员也是增加企业效益的一个很好的途径，贵公司人员已经超过了8千多人了，有没有这方面的考虑？

公司会根据经营情况控制人员规模，目前没有大幅裁员计划，感谢关注。

12、期待陈董一如既往、砥砺前行，祝天源迪科蒸蒸日上！十分感谢！

13、公司2025年营收93.81亿，但归母净利润仅3070万，净利率不到0.33%。公司如何平衡做大营收和做厚利润之间的关系？

2025年软件行业整体承压，公司始终坚持稳健经营基调，聚焦主业深挖增长潜力，持续推进降本增效；以智能化转型为战略引领，深耕AI应用层创新，夯实长期竞争力。2025年因计提商誉减值约5,000万元，对归母净利润产生影响。

14、对公司未来发展有何计划？

公司发展策略没有变化。公司聚焦数字技术与通信、金融、公安、政企等行业业务的深度融合，为客户提供IT咨询规划、软件产品、解决方案、系统集成、业务运营等全栈的IT服务，赋能行业客户数智化转型。天源迪科紧抓信息技术产业发展新趋势，投入研发和资源，目前已形成软件和信息技术服务，ICT产品销售及增值服务“双轮驱动”的业务布局。

15、陈总好，后期昇腾算力业务什么时候可以放量？

尊敬的投资者，金华威是华为政企全线产品总经销，我们的角色中毛利比较固定。

16、陈董你好，公司AI应用产业已经实现多地项目落地，想了解下现阶段公司AI软硬件、算力配套服务带来的实际营收

规模，后续有什么增收规划，公司 AI 产业的未来发展如何？

目前相关 AI 产品已经在通信、公安、央国企、金融等行业落地应用，未来公司将继续投入 AI 智能体和应用研发。感谢关注。

17、为什么搞不了算力租赁业务？

不在我们的经营业务范围内，谢谢！

18、公司有没有收购光通讯行业公司的计划？

目前无此计划，谢谢！

19、公司是鸿蒙战略级 ISV，落地警务、低空鸿蒙行业方案，距离 HDC6.12 临近，本次大会公司是否会作为华为合作厂商重点展出自研鸿蒙落地产品？相关行业方案是否属于行业标杆项目？

公司没有计划参加 HDC 大会，目前没有发布鸿蒙相关产品，感谢关注。

20、股价暴跌你就没有什么对股民说说的吗？

我只能说我带领团队把公司经营好，谢谢！

21、公司 2025 三季度，四季度，2026 一季度公司各区域盈利怎么样？

2025 年业绩及 2026 年第一季度报告已按规定披露。当前公司经营态势稳健，业绩表现平稳，现金流良好。感谢您对公司的关注与支持。

22、token 工厂正在全国范围内铺开，对金华威代理的国产算力服务器超节点有何影响，未开潜力大么

作为华为和超聚变产品的总经销商，继续努力，与厂商共成长！

23、在电信、金融、公安等主营领域，公司云原生系统、风控研判、数据安全相关自研技术，会不会依托国产化政策打开新增业务空间？

公司持续聚焦电信、金融、公安等主要领域，积极把握国产化政策带来的市场机会。

24、业绩一直是公司的痛点，公司净利与营收不匹配。公司如何优化经营结构，有没有中长期可行规划

公司目前采用“软硬件双轮驱动”模式，软件业务毛利率约21%，ICT 分销业务毛利率约 5%，均符合行业平均水平。该格局短期内将保持稳定，近几年因为计提商誉减值影响了净利润。谢谢！

25、陈董好，公司的 AI 应用在哪些领域已经落地，是否产生收入，大概有多少收入来自于 AI 产业，公司对于未来 AI 的发展如何

公司 AI 相关应用已落地通信、公安、央国企、金融等多个重点行业，落地成果持续显现。公司未来将持续加大 AI 智能体和应用投入，加大 AI 赋能内部研发效率。感谢关注。

26、陈总求你能不能搞个算力租赁行不？

公司做不了算力租赁业务。谢谢！

27、作为公司长线投资者，希望公司合规稳健经营。公司概念一堆，目前经营策略是否得当，公司如何坚定投资者信心

公司自己没有提出概念一堆吧，天源迪科经营策略采用“双轮驱动”业务模式。公司深耕通信、公安等行业超过三十年，积累了广泛的客户网络和深厚的行业理解能力，能够为客户提供数字化智能化全线产品与解决方案。聚焦行业痛点研发产品方案，持续提升盈利能力。谢谢！

28、与去年同期相比，经营业绩趋势是否明显好转？

从一季度业绩来看，经营业绩明显好转。谢谢！

29、公司在香港稳定币与跨境支付领域是否具备 A 股稀缺的银行级落地能力，政策落地后是否明显提速？

公司没有参与稳定币和跨境支付业务，感谢关注。

30、公司金融 AIGC 与智能风控解决方案，是否已在头部银行形成标杆落地，香港稳定币与跨境支付业务是否随政策加速推进？

金融风控解决方案正在国内某银行落地，公司没有稳定币和

跨境支付业务。

31、请求陈总回答下，有没有收购光通信硬件公司的计划？

目前无此计划，谢谢！

32、董事长今年有计划重组吗？

目前无此计划，谢谢！

33、依托昇腾、超聚变生态，公司具备 AI 服务器方案适配集成技术，伴随空天算力、运营商算力建设提速，相关技术落地应用有无新的拓展规划？

公司将聚焦主业，在运营商算力建设中积极寻找市场机会。公司尚未涉足空天算力领域。

34、公司 33 周年节点，是否筹划战略合作、回购或股权激励相关安排？

目前没有这个计划。谢谢！

35、领导，您好！我来自四川大决策，请问，公司在大模型 /AI 领域的布局是什么？是否有基于运营商数据的行业大模型产品或应用？与运营商的 AI 合作模式是什么？

公司在大模型领域专注行业智能体平台和智能应用。公司是运营商的行业应用软件和 AI 应用的供应商，但目前没有发布基于运营商数据的应用产品。

36、请问公司有什么好的发展方向

业务发展没有变化。天源迪科目前采用“双轮驱动”业务模式，公司深耕通信、公安等行业超过三十年，积累了广泛的客户网络和深厚的行业理解能力，能够为客户提供数字化智能化全线产品与解决方案。聚焦行业痛点研发产品方案，持续提升盈利能力。谢谢！

37、公司行业 AI 智能体与鸿蒙行业应用是否已形成明显技术壁垒与标杆落地，进入快速发展期？

公司 AI 智能体产品与鸿蒙行业应用没有直接业务关联，感谢关注。

38、为什么压制股价，公司股票委托给那个操盘。股票和板

块指数是联动得

尊敬的投资者，公司左右不了股价，不存在您提到的委托操盘的事情。

39、下周华为开发者大会落地鸿蒙新版与端侧 AI 战略，公司背靠昇腾、超聚变生态，在鸿蒙及端侧 AI 落地方面有无配套落地布局？

公司子公司金华威是华为政企业务的总经销商，不涉及华为消费类业务。

40、公司高毛利 AI 软件业务持续落地，从业务结构来看，全年整体盈利拐点是否已经明确，高毛利业务占比抬升能否持续优化公司整体盈利水平？

天源迪科目前采用“双轮驱动”业务模式，软件开发业务毛利率约为 21%，ICT 分销业务毛利率为 5%，达到行业平均水平。公司深耕通信、公安等行业超过三十年，积累了广泛的客户网络和深厚的行业理解能力，能够为客户提供数字化智能化全线产品与解决方案。聚焦行业痛点研发产品方案，持续提升盈利能力。

41、你好！公司 AIGC 数字人与内容生成解决方案，是否已形成成熟商业化产品并在央国企/教育/运营商规模化落地？相比同业是否具备先发优势？

公司 AIGC 产品已成功在通信、教育、央国企落地，达到千万级收入，对外发布品牌为“课件帮”，感谢关注。

42、目前机构投资者对公司有信心吗

应该有，没有收到这方面的质疑。谢谢！

43、你好，公司自研行业 AI 智能体平台，是否已在通信、金融、央国企形成标杆级规模化应用，技术壁垒与落地能力是否显著领先？

公司自研 AI 智能体平台已在通信、公安、央国企多个行业落地，围绕各行业刚需场景落地智能体应用，落地项目稳步增加，产业化进程持续提速。

44、因为你股价暴跌，是不是该回购股票份额，稳定市场？

目前无回购股票计划，监管机构也无此要求。谢谢！

45、昇腾 AI 服务器今年出货节奏是稳步增长还是加速爆发？

以华为公司的官方通告为准。

46、我知道贵公司和华为有深度的合作子，公司也是全国的经销商。无论是在设备供应还是拿货价格的渠道方面都有天然的优势。贵公司有没有考虑过轻度转型做算力租赁租赁方面的打算。或者是已经在进行了，可不可以和大家说说现在的进展是怎么样的？未来的规划如何呢？我们作为股民是坚定持有的。希望董事长给大家一个满意的方案。一个充满惊喜的未来。

金华威作为华为的总经销商，算力租赁业务不在总经销商职责之内。

47、公司怎样能提升对股东的回报？

规范经营，提高经营业绩，持续创新，加大分红比例。谢谢理解！

48、公司合规性存在问题吗

尊敬的投资者，公司经营业务正常，公司始终严格遵守各项监管规定，及时履行信息披露义务。

49、ICT 产品销售（硬件分销）占比高、毛利低，是否收缩该业务、提升高毛利软件/服务占比？目标比例？

公司 ICT 分销业务毛利水平符合行业标准。

50、公司股价持续低迷，后续有无股份回购、优化分红比例等回馈中小投资者的方案？

目前没有股份回购计划，优化分红比例要明年董事会再决定。谢谢理解！

51、为什么 2025 财务费用那么高？

2025 年公司使用银行综合授信额度最高额为 327,016.79 万元，财务费用 5804 万，较 24 年下滑 16%；资金主要用于子公司金华威业务。

52、公司近期有回购计划吗

	<p>尊敬的投资者，公司目前无此规划。</p> <p>53、超聚变上市对金华威的发展有何影响？</p> <p>作为超聚变的总经销商，金华威继续努力，与厂商共成长。</p> <p>54、公司子公司金华威作为华为昇腾与超聚变的核心合作伙伴，在当前算力紧缺背景下，是否持续获得战略级支持与优先合作地位？相关业务是否处于行业领先的扩张阶段？</p> <p>作为华为和超聚变的总经销商，金华威将继续与华为、超距聚变保持密切合作，在 AI 推理产品、算力中心、商业市场等领域持续投入，与厂商共成长！</p>
附件清单(如有)	
日期	2026-06-02