

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：2017-01

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 type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券、中国中投证券、中道资产管理、天弘基金、申万宏源、中信证券、招商证券、深圳沃伯格投资控股有限公司、乾明资产、建信、广州证券、宝盈基金、东吴基金、富荣基金管理有限公司、力泽金融、万杉资本、广发基金、泰浩基金、前海人寿、玖歌资本、经纬寰宇资产、广东华美集团、深圳市中金、深圳市中金蓝海资产管理有限公司、菁英时代基金、国信证券、深圳潇湘君宜资产管理有限公司、玄元投资、华融证券、兴全基金、麦盛资本、德威资本、安信基金、海通证券、华创证券、鹏华基金、建信
时间	2017年1月4日下午14:00—16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理陈友、副总经理兼董事会秘书陈秀琴、副总经理代峰、副总经理罗赞、维恩贝特董事会秘书谢明
投资者关系活动主要内容介绍	<b>维恩贝特公司介绍：</b> 维恩贝特是新三板挂牌企业，名称来源于 VIVI&BEST 的音译，专注为金融机构提供 IT 解决方案。 <b>人力资源：</b> 目前公司全国 700+员工，目标两年内扩展到 1200 人规模。 <b>公司实力：</b> 公司 7 年内累计申请 60+知识产权。是 22 家同时满足新三板创新层

三个标准的公司之一。

**客户情况：**公司客户主要集中在华东、华南（含港澳地区）、华北地区，主要分金融行业（银行业）和泛金融行业（互联网金融企业）两类，其中金融行业收入占比 94%左右。公司将银行的客户分三层，其中第一层(Tier 1)为包括中农工建交邮储在内的 6 大国有银行客户、第二层(Tier 2)为 30 多家全国性股份制银行，与第三层（Tier 3）约 2000 多家地区性银行（如：农村商业银行、城市商业银行、农村信信用社、城市信用社、村镇银行等）。目前公司主要客户为 Tier 1 & Tier 2, 正积极开拓 Tier 3 客户。

**公司业务：**公司收入主要来源于银行系统中台与后台业务，其中 80%以上的收入来源于后台。中台的系统集成和分行特色业务约占收入的 10%，另外像中台服务互联网金融如资金清分、清算、对账、结算及业务集成等占收入的 6%左右。后台涵盖的业务主要包括：存款、贷款、支付、结算、客户信息管理等银行核心业务。

**公司业务模式：**公司通过高端咨询和产品研发带动技术开发增长、技术开发带动技术服务增长的模式。

**竞争优势：**维恩贝特拥有专业的熟悉银行业的团队，能够对银行业需求及时感知；拥有完整的从需求到交付的方法论；基于银行业项目外包服务的发展趋势，维恩贝特符合银行 IT 方面不定时需求，能够帮助提高银行降低运营成本。

**与天源迪科的协同作用：**1、市场互补；2、资源互补 3、技术互补：维恩贝特熟悉银行定制业务，同时天源迪科的大数据分析与开发能力能够为维恩贝特提供更高的业务发展平台。

**未来发展规划：**现今银行需求转型至互联网金融创新业务。维恩贝特立足于银行 IT 服务，向互联网金融创新、金融大数据以及行业支付运营平台拓展。

#### 【Q&A】

##### 1、维恩贝特与其它银行 IT 业务公司的区别是什么？

谢明：市场上与公司业务相似的有长亮科技、高阳科技、神州数码等，这些公司是银行核心业务系统的产品供应商，维恩贝特则专注于为银行提供 IT 服务而不是通过销售软件产品获取收益。

**2、除了维恩贝特与天源迪科业务协同，技术互补的原因外，还有什么因素促成维恩贝特选择天源迪科？**

谢明：公司收到过不少上市企业的邀约，基于公司主要股东的想法，我们希望维恩贝特成为一家中国金融 IT 服务最专业的公司。我们选择天源迪科主要有四点考虑， 1、能够为我们带来新的客户；2、能够为我们带来新的行业增长点（如大数据）；3、能够共享客户关系；4、同样是软件企业，并购后整合的风险较小。

**3、维恩贝特未来往银行切入新产品具体的方向，单个产品的体量和市场以及目标客户的情况？**

谢明：规模很难给出明确的数量。银行现在最迫切的需求是如何在海量的数据中精准地找到目标客户，以及为了开展互联网业务，如何通过各种数据进行风险控制，因为客户已经不再和银行见面，过去传统的银行 IT 系统很难做到这一点。

**4、天源迪科并购出发点，以及并购维恩贝特能够预见的合作效果？**

陈友：天源迪科和运营商有二十多年的合作经验，然而运营商市场发展存在天花板。因而，公司在外延的行业方向上重点考虑金融、公安和能源（电力）；天源迪科与维恩贝特的企业文化与发展理念相符，都有软件情怀；双方谈判过程中，无论是合作模式、收购过程中的问题沟通上都相对顺利。

并购方案中，支付对价支付采用 10%的现金和 90%的股票，并且选择了价格适中的 60 日均值，彰显发展信心。

公司 2017 年股权激励行权方案承诺的利润是 1.3 亿元，维恩贝特 2017 年对赌业绩是 4750 万元。维恩贝特的优势在银行核心系统方面的经验，天源迪科的优势在云计算、大数据和移动互联网应用方面的能力，天源迪科有复杂的计费和结算的能力能帮助维恩贝特发展支付运营业务，天源迪科有遍布全国二十几个省的技术支撑和销售网点，便于维恩贝特发展地方性银行业务，这些对于并购后的业务协同都有较大帮助。

**5、 维恩贝特银行 IT 业务与外资企业是否存在竞争关系？**

谢明：目前中国部分银行会引进外国的核心产品，外国产品在中国本地化实施的成本会比较高，因此，银行在系统开发完成后，为了降低后续的维护费用，一般会将后期的维护服务外包给国内的公司，从这一点看，公司与外资企业不完全存在竞争关系，更多是合作关系，例如公司和 TATA 就是合作伙伴关系。

**6、 维恩贝特大客户的收入占比？业绩承诺高速增长来源？**

谢明：公司借助上市公司渠道，增加渠道类的业务和地方性银行市场，比如我们未来可能在安徽合肥再建立一个研发中心，做本地化的业务。

**7、 维恩贝特的技术服务收入占比？**

谢明：2015 年技术开发占 1/3，技术服务占 2/3，这个比例不会是一成不变的，会随着市场的变化而变化，当技术开发的订单多时，我们就会抽调服务的人员做开发，反之就会让技术开发的人员去做服务，具体情况视项目需要而定。

**8、 是否能直接参与交行与平安银行的解决方案？合作关系是什么？**

谢明：平安银行选择的是长亮科技的核心业务产品，所以整个银行核心业务的开发是长亮科技来负责。由于核心系统的升级会牵一发而动全身，其它相关联的业务系统也必须作相应的改造，这样就为我们创造了业务机会，我们必须和长亮科技密切合作才能保证平安银行核心系统的顺利投产。交通银行的核心业务自主研发能力很强，所以交行核心部分的研发都是以服务的方式来采购的，即使带有解决方案的技术开发工作，最终都会演变成服务的模式来体现，但是交行的分行特色业务部分则是采用解决方案的技术开发模式外包给我们。

**9、 维恩贝特的对赌上，对团队人员需求是否会增长？**

谢明：软件企业主要靠软件开发人员，所以业绩增长团队的规模必须上去，但是人数的增长和业绩的增长不是成比例的关系，公司可以通过优化团队中人员的配比关系来达到收益的最大化，这也是公司一直以来进行项目管理的重点。

**10、公司的主要竞争对手是谁？长亮科技、安硕是否公司的竞争对手？**

谢明：长亮科技与我们在平安银行是合作关系，并不是竞争关系。安硕是销售产品，维恩贝特是做服务。有真正竞争关系的是四方精创，我们和四方精创在某国有大型银行的竞争就比较激烈。

**大数据及公安业务交流：**

**1、2016 年公安大数据的产品发展情况？其模式以及收费方式？17 年具体计划？**

代峰：2016 年度公司公安行业完成了年初制定的业绩目标，城市的拓展数没有达到预期。业绩的增长主要来自于新客户以及老用户在大数据平台上的深化应用，总体势头呈现良好的发展趋势。

市场上出现三类公司竞争和合作都很激烈，各有各的优势，导致用户决策时间拖长：1、传统公安行业的软件服务商拓展大数据和云业务，2、传统大型硬件厂商推出大数据和云平台产品 3、互联网公司加快落地政府公安行业。每类厂商皆有其各自的优势发展各自业务模式。一种模式是数据集中在省级公安厅，地市级遵循省厅规划不再另行建设，另外一种就是以地市为中心建设省厅再统一，两种建设模式的较力延缓了用户采购流程，依地域具体情况不同，17 年将逐步明确。目前在公安行业是按项目预算来收费的，预计 17 年华南、华东、华中、华北、西北等区域都会有较大的新客户。

**2、大数据产品化的情况与 2017 年产品推出的计划？**

罗赞：我们公司之前是做服务和个性化解决方案来做大数据的。最近三年特别是 2016 年我们公司在大数据产品化上面取得了比较大的进步。我们的技术积累和国外的技术结合起来，已经集合了我们比较完整的技术能力和平台，目前平台已经在电信联通和公安客户里全面推广。由于是跨行业平台产品，这已经给我们公司的技术提升和成本节约做了不少的贡献。

在行业应用上，2016 年我们已经推出了不少产品。通信行业里面我们推出的主

要是我们新一代的实时营销系统。

2017 年新产品计划：1) 基于大数据平台海量数据挖掘的产品，比如把 AI 技术应用到挖掘平台上；2) 公安行业的行业应用；3) 通信行业的智慧运营，通信运营商掌握很多数据但没有应用，这将首先应用于企业内部运营和生产，包括计费、CRM、网络管理、数据管理等；4) 和维恩贝特的合作，金融行业对于大数据的技术和业务应用，我们目前在金融行业的应用范围不是很广泛，未来通过维恩贝特相信能够有快速的成长，未来可能的应用场景包括风控以及运营。

### 3、公安警务云和广州高新兴业务如何对比？

代峰：高新兴偏向于以硬件集成为主的平安城市解决方案供应商。目前广东公安行业部分地区正在推行。17 年公安大数据平台不再是技术主导、而是应用主导，即基于应用场景驱动数据模型，再驱动数据采集和技术组建选型。

### 4、据知警务云共分四层，从 IDC 到云到上层应用再到展示，请问应用驱动方式是什么？此方式解决了什么问题？

代峰：公安行业要解决的问题是：

- 1) 事前做预知预警，提前部署；
- 2) 事中的抓捕和打击，比如电子围栏；
- 3) 事后分析和研判。

每一个警种都有专门的领域，最后都是通过应用来落地的。所有的业务都是警务的业务机制来决定的，我们在公安业务机制的理解上是优于其他竞争对手的，公安行业关注的是对业务的直接帮助，而并不关心具体大数据几层结构。比如武汉市公安局，我们是唯一一家进入该地区公安大数据系统顶层设计的。

### 5、地市级大数据有没有建设的必要性，省级有没有集中的能力，如果省级进行集中，公司的竞争能力？

代峰：公安大数据云平台的建设要基于一线业务需求与应用场景紧密结合，省厅和地市建设大数据平台解决的问题不同，各有各的必要性。未来市场将出现不同的分化，一些偏远的地区，地市级公安部门信息化能力和业务驱动力较弱，

以省级统一建设为主。华东、华南、华中等地区地市级创新意识强、业务驱动力大、IT 能力足够，会呈现地市建设一套，省级再建一套的模式。公司的优势在于提供顶层设计、整体解决方案、差异化满足需求和敏捷响应。

**6、2017 年解决了政府招标推迟的问题后，是不是会更好一些？**

代峰：各方角力过程中导致的进程减缓至 2017 年上半年。

**7、腾讯微信推出小程序，公司是否有应对准备？**

罗赞：小程序是腾讯公司在 IT 业界推出的新的应用形态，主要针对移动互联网。我们在移动互联网这块有一定的客户群，移动应用部和易杰公司都是专门做移动互联网应用的。

腾讯公司 1 月 9 号即将上线的小程序，我们公司已经对这个新的技术框架进行了针对性的研究和研发，具有了足够的技术储备。在我们看来，小程序和现有的公众号不同就是能够承载复杂的逻辑和商业流程，但是又不像 APP 那么重。我们认为因为腾讯微信普及程度比较高，小程序会得到比较多企业的采用。在 2017 年我们会根据企业客户实际要求，开发小程序满足他们的业务需要。

**8、AI 技术的应用的层次和场景是怎么样？**

罗赞：我们认为 AI 是一个基础的技术，必须要应用于某一些行业和场景之中。我们对基础技术的研发会做一些，也会引入一些已经研发的比较成熟的可以商用的技术出来和自己的技术相结合。在应用层面的话，我们认为主要是在客户服务的分析场景上。

AI 技术当前应用的成熟的是语音识别、自然语言的处理、视频的识别和图像的识别。而再更进一步的，像 Alpha Go 这种应用场景我们还没有看见。但是语音识别在客户服务中心这种场景，以及图形图像识别在公安领域。我们可以打包一些领先的算法加到我们的应用里面来。

**9、华为、腾讯、深交所和公司的合作原因？他们的需求是什么？公司提供了什么产品？**

	<p>罗赞：这几家公司和我们合作的模式不一样，找我们的原因也不一样。</p> <p>华为和腾讯看重的是我们做行业的能力，他们的优势是底层的技术，我们是上层的应用，所以他们和我们的合作是共赢的关系。</p> <p>深交所、中登这样的客户，他们自身有 IT 化的需求，而且 IT 的需求还不是基于以前的大型机的，是要基于互联网的。他们面对 C 的投资者平台的时候，想要找这种具备利用互联网技术搭建的互联网企业里面选择，这是他们找到我们最重要的原因。我们过去在通信行业的互联网电子商务平台已经有了比较深的积累。</p>
附件清单(如有)	
日期	2017 年 1 月 4 日