

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：2019-01

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	建峻实业集团、开心龙基金管理公司、中国汇添富基金、海通集团、西京投资管理（香港）有限公司、中国银河国际资产管理（香港）有限公司、方圆基金管理（香港）有限公司、东亚联丰投资管理有限公司、正平资本有限公司、华宝信托、泰康集团、开心龙管理公司、景林资产管理香港有限公司、安联全球投资集团、东方资产管理（香港）有限公司、Rega Group、Brianna Capital Management Group、Kaison Asset Management Limited、远智投资管理（香港）有限公司
时间	2019年5月24日下午13:30—16:30
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、常务副总经理汪东升、董事谢晓宾、副总经理代峰、证券事务代表谢维 会议记录：证券事务助理付明琴
投资者关系活动主要内容介绍	董事会秘书陈秀琴对公司产品及经营情况进行了简短介绍，以下为现场问答。 <b>【Q&amp;A】</b> 1、公司主要是做BSS这一块，请问之后想更多的做OSS这一块吗，请问这一块打算做哪些项目？ 汪东升：传统的OSS系统包括资源管理、服务开通、功能激活这些系统模块都

比较成熟，我们做 OSS 可利用 BSS 既有的一些强项，利用大数据跟网络性能相关，从客户感知角度去提升基础设施的性能，利用大数据平台做一些计算，这个是我们 OSS 云上面想做的事情，通过这些产品切入到新市场。

## **2、大数据服务对系统有什么帮助和价值？**

汪东升：大数据应用是方向，大家都在提智慧或者智能，所以很多的应用系统需要大数据商业智能，需要大数据技术和处理能力，相应的项目投资也会大一些，对企业业务发展和用户体验更有价值。

## **3、华为事件出来以后，对运营商业支撑软件是否会产生影响？**

汪东升：现在电信业务支撑软件系统均实现分布式，多使用开源的技术，对处理器和商业技术依赖低，对我公司软件来说没有什么依赖性，没有直接影响。

## **4、BOSS 这一块，也就是电信业务这一块，请问您觉得未来几年成长会是怎样的？**

谢晓宾：只要电信行业继续发展，我们就有发展空间，这是个相辅相成的关系。当年智能手机刚刚问世之时，2G、3G 刚刚起步之初，许多人都认为这可能就是电信行业的天花板，没有太大发展机会了。而事实上，随着智能手机的普及，以及 4G 的发展，运营商迎来新的业务增长机遇，全球电信业务收入突破了一万亿美元。所以说我们对电信业务增长是有信心的，相应的电信软件还是有增长潜力。当然我们的技术能力也要不断成长，为 5G、6G 的到来做好充分的准备。

## **5、核心网云化对传统的行业会降低各方面的费用成本，boss 按照什么来的呢？**

**除了架构做成云化，但是架构云化对费用的管控产生的影响不明显，所以对我们来说，云化这种架构变化在目前的软件开发上有没有什么真正的好处？**

汪东升：这个问题要从两个维度来分析，一个是由于现在业务量的增长是指数级的，假设以前一个月是处理 10 亿，现在处理 100 亿的交易量，这些决定系统处理的规模是不一样的，这些必须是走云化之路，需要引入新技术，系统复

杂度提升，要求投入的技术成本更高；另外一个维度是业务量不巨变、技术不做大的升级换代情况下，做云化带来的后续维护成本是下降的。

## 6、云化的目的是什么？

汪东升：4G 以后业务量增速是非常快的，去年一个月 10 亿的交易，今年可能是 100 亿，不做云化，对公司系统来说支撑不住了，垂直扩容已经扩不下去了，云化一方面来说是系统处理能力的要求，是必然的选择，从另外一个视角来说，运营商业运营要智能化，给市场使能和一线赋能，比如大家去住酒店，可以根据个人偏好做房型朝向等推荐，用户的感知会更好，boss 需要突破系统边界，适应数字化转型的需要。在合适的时间用合适的渠道，做合适的用户推荐。云只是一个技术，只有与商业深度结合，才能做出对商业有用的东西。

## 7、亚信有 50 多亿的收入，有 40 多个亿是来自 boss 和 OSS，公司相比是怎样的业务规模？

陈秀琴：亚信应该是 90% 的收入都来自运营商的收入，我们现在在电信软件收入上的占比是 50%，我们这两年金融、公安的业务规模已经起来了。

## 8、目前来说，我们面对的一些除了运营商之外的以金融为代表的企业，他们往云上面转型的发展思路是怎样的，推动他们上云的机会、问题、进程是怎样的？

谢晓宾：目前所有银行都有强烈的云化和大数据应用的诉求，其中，国有大型银行是自建云平台，而中小型银行则迫切需求可信任的云平台基础设施和云管理平台。

随着云架构方案越来越成熟，无论是基于开源体系的自主可控，还是较低的成本投入，部分银行已经尝试将非核心业务系统云化，甚至部分大型银行已经开始实施核心系统云化的方案，预计未来银行的所有业务系统都会进入云化。

银行在数据安全和监管方面，比起其它行业都要求更高，跨行业的通用方

案未能直接解决金融云的需要，因此银行目前的技术储备是不足的，需要银行自身和供应商合作共同解决。

#### **9、软件服务收入是 14 亿，总收入共是 37 亿，其他的是？**

陈秀琴：我们有一家控股子公司，它是做华为的企业网总经销商，网络产品销售收入是这家公司产生的。

#### **10、那家公司是怎么收回来的？当初怎么想要收购他？**

陈秀琴：我们收购金华威是 2011 年，当时公司在申请系统集成一级资质，需要业务规模，收购的当时金华威规模很小，也是华为的企业网业务起步阶段，净利润才 300 万。收购以后，金华威随着华为的企业网业务一起高速增长，这个团队承接了华为的一些企业文化、管理方式等，整个团队战斗力很强，2018 年净利润到了 5600 万。

#### **11、分销业务利润率是怎样的？**

陈秀琴：这几年来分销业务净利率是基本稳定的，大致保持在 2.5% 左右。公司占金华威股份比例为 55%。

#### **12、金华威会占用我们的资金吗？**

陈秀琴：会占用我们一些资金，去年的峰值是在 12 亿左右，一般是在年底销货比较多，一、二季度回款。去年下半年金华威新增了一条产品线，去年年底提了很多的货，导致存货比较大，现金流有一定程度的减少，但是一季度报表我们现金流大幅度回笼，存货大幅度的下降是因为他们去年底提的货在一季度销售了。

#### **13、过去几年我们的资产变的越来越重了，包括现金流，借款，它与我们最近几年的业务变化有什么关系吗？**

陈秀琴：借款额度高，主要是因为金华威一直在快速成长，金华威在公司是相对独立的一块业务，在风控和管理上都做得不错，有他自己的业务模式和估值。

除金华威之外，公司现金流相对还是宽裕的。

#### **14、是否可以使用运营商收集的数据信息用到金融业务，比如贷后管理？**

谢晓宾：这一点我们非常谨慎，我们向客户提供的是软件和服务，但是我们对系统内的数据是没有任何所有权的，更严格遵守保护客户数据的法规。哪怕是建立智能获客、贷后管理模型等基础工作，我们也规定必须在客户许可的前提下使用脱敏数据来进行。

子公司迪科数金做银行信用卡端的运营服务，迪科数金的产品“乾坤风控云”就是基于运营商脱敏数据、政府开放数据等数据整合，依托大数据及人工智能技术，以 API、数据报告、SDK 等形式，为金融机构提供全方位的风控管控服务。

#### **15、金融这一块今年感觉上来看是不是也是增长的较快？**

陈秀琴：维恩贝特主要是为国有大型银行和全国性股份制银行提供核心业务系统的 IT 服务，业务相对来说比较稳健，现在正在积极拓展区域性的中小银行客户，以及向信用卡系统的云化上面进行拓展，另外最近几年在海外市场这一块增速较快，随着金融体系的放开，香港、澳门、台湾这些地区的银行也在逐步的使用内地的 IT 厂商，维恩贝特也在尝试的做一些运营的项目，比如银行的聚合支付。迪科数金主要业务是银行的信贷端的催收，在催收的基础上基于信贷做一些信贷风控、智能催收、信用画像、信用服务，这一块市场需求量大。我们在金融行业能够保持比较好的增速。

#### **16、请问公共安全这一块今年增长是怎样的？**

代峰：公共安全过去主要是两个垂直单元在做，上海子公司主要是做一些涉密的业务，另外就是公共事业部也是做垂直的行业线。今年一月份做了调整，把整个集团所有大区开始也开始承接公安业务，适应现在国家公共安全对大数据业务的需求。今年是大公安领域的元年，过去几年大家都在不断的作尝试，可能真正做好的全国的城市不足 10%，从今年开始，未来两三年市场需求会扩大，包括部委慢慢也会有一些政策出来，所以我们今年做这个架构调整之后，期待

	<p>今年在这一块的收入比去年有一个更快的增幅。</p> <p><b>17、软件和服务业务的毛利率是否有差异，以及毛利率这三年是否有变化？</b></p> <p>陈秀琴：公司软件及服务的毛利率大概是 45%左右，这几年基本变化不是很大。公司这几年一直在通过组织架构优化，加强项目管理和人员复用，提高产品化率等方式提升毛利率。</p> <p><b>18、软件和服务的净利率是怎样的？</b></p> <p>陈秀琴：因为净利率是包括期间费用的，期间费用一定是所有的收入来进行分摊，通常情况下软件的净利率大概 20%多。</p> <p><b>19、请问 Q4 业绩增速较快是什么原因，以及今年一季度大幅增长的原因？</b></p> <p>陈秀琴：公司的主要客户是运营商和公安等行业，这些行业在大都是在第四季度实现验收和回款，Q4 增速快是我们公司的一个常态。今年一季度收入增长快，主要原因是：一方面金融行业保持快速增长，运营商业务较去年同期相比，增速比较稳健。另一方面是有笔补贴收入到帐。因为一季度基数小，有点变化会显得增速大。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 5 月 24 日