

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：2023-002

| | |
|---------------|--|
| 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 | 2023年4月11日（周二）下午 15:00~17:00 |
| 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、总经理陈友 2、董事、副总经理汪东升 3、董事陈兵 4、董事谢晓宾 5、独立董事陆克中 6、财务总监钱文胜 7、董秘陈秀琴 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、数字货币方面有哪些涉及？ 维恩贝特参与的数字人民币业务主要是 2.0 层的运营商软件开发和 2.5 层的应用场景软件开发，目前正在进行中的项目开发是某国有银行地方分行及某地方商业银行场景化应用开发。 2、公司研发人员这么多，公司将来会成为腾讯那样的大科技公司。 |

国际顶尖的科技企业一直都是天源迪科学习的榜样，即使在企业的初创期，常常遇到资金上捉襟见肘的情况，但研发投入始终保持了较高的比例。软件创造价值就是企业的核心价值观。

3、公司会进入医疗业务吗？

你好！公司目前没有进入医疗行业的计划。

4、希望公司能与投资机构和一般投资人多进行沟通交流，增强企业经营透明度，便于投资者的投资选择。

感谢您的建议，我们会不断改进，增加与投资机会及投资人的沟通交流。

5、公司是否有应对一旦与华为分销产品脱钩，公司如何发展的预案？

你好！公司一旦与华为分销产品脱钩，我觉得没有大的问题呀。预案要做，但不用太早做，做早了会是无用功。

6、陈总，随着社会老龄化进程加剧，可否考虑生产专门陪老人聊天解闷的 AI 智能应答小装备，包括天文地理旅游等知识，情感解惑，烹调工艺等。

公司对主航道的选择有资源禀赋和战略层面的考量，目前没有计划进入养老和心理咨询等细分领域。

7、公司的小 6 智能语音机器人已进行迭代开发，提升意图识别和情感识别，实现了基于 NLP 的工单分类、基于 FAQ 的智能问答系统、银行客服培训机器人等能力，投入生产系统，有效地减少了人力成本，提升生产效率。请问该系统与产品是否有计划进入其他领域，或者与百度阿里华为等大模型合作。请问该系统与 chatgpt 相比达到 2.0 的水平了吗？或者已经达到 3.0 的水平。日后是否有可能开发民用产品接入 chatgpt4.0？

公司在小 6 智能语音机器人研发上积累的语言模型和 NLP 能力已开始赋能到电信运营商等行业，公司与国内顶尖大模型厂商的合作策略是优势互补、合作共赢，结合自身优势，聚焦大模型的行业落地。GPT4.0 事实上已成为全球大型语言模型的标杆，成为通用人工智能 AGI 的雏型，与之相比目前国内厂商都存在一定差

距。由于存在私有化部署障碍，目前金融电信等行业应用无法直接接入 ChatGPT4。

8、董事长您好，请问贵公司市值是否低估了？

2022 年公司净利润比较低，市场对公司的股值是正常的。

9、陈总好，公司目前利润很少，年度分配预案可否适当调整，可否不以现金分红为主，而是实施 10 股转增若干股？

你好！深交所对转增有专门的规定，不是我们想转增就能转增的，谢谢理解！

10、这两天的大宗交易是公司高管的减持吗？如果是，是否表示公司管理层对未来不持信心？望真心回复！

天源迪科在收购维恩贝特时，90%是换股收购，10%是现金收购，连个税都是股份质押借钱付的。这么多年共同发展，股东因财务需要，适当减持点是合理的。

11、请问贵公司领导，公司没有什么行动提高公司市值、回报中小投资者利益、增强投资者持股信心？

这几年公司股价不高，跟公司净利润一直在往下走有关。2022 年，公司净利润也不高，有疫情的因素，也有我们在一些项目上先期投入，收不到款的因素。今年在经营策略上，会作一些调整，收缩规模和一些不盈利的行业，加强盈利能力，公司资源会倾斜到毛利率高的项目。此外，公司开源节流还会继续。一句话，要提升公司业绩。

12、公司在国内软件企业中属于头部企业，请问下贵公司为啥市值一直就是几十亿徘徊，不要说跟龙头比，底部企业都比贵公司市值高，公司是不是在市值管理方面没用心？

公司市值不高应该跟公司这几年业绩下滑有关。这几年，公司净利润不高，有疫情的因素，也有我们在一些项目上先期投入，收不到款的因素。今年，公司经营策略会作一些调整，队伍稍作收缩，加强盈利能力。公司资源会倾斜到毛利率高的项目。此外，开源节流还会继续。公司在经营方面还是很用心的。

13、请问陈总！公司是正宗软件，人工智能标的，而且已经有硬

件产品落地，小六人工智能语音，但是在这波人工智能浪潮中表现平平，这点您怎么看？哪些需要对投资人说的。

公司从 2018 年开始研发基于预训练语言模型（BERT 等）和 Text CNN 神经网络的 NLP 相关技术，随着技术的发展，目前技术架构已逐步转向生成式大型语言模型+特色模型的架构，并在智能客户和银行外呼机器人领域率先实现场景化落地。公司的业务主航道依然是行业应用开发，需要持续稳健的研发投入，AI 等新技术业务红利的形成也需要一定周期。

14、董事长：您好！贵公司和利润和业务收入完全不对等。请问您有没有具体措施提升业绩，增加投资者回报？

这几年公司股价不高，跟公司净利润一直在往下走有关。2022 年，公司净利润也不高，有疫情的因素，也有我们在一些项目上先期投入，收不到款的因素。今年在经营策略上，会作一些调整，收缩规模和一些不盈利的行业，加强盈利能力，公司资源会倾斜到毛利率高的项目。此外，公司开源节流还会继续。一句话，要提升公司业绩。谢谢你的问题！

15、未来人工智能越来越重要，公司有哪些发展目标，公司对于 22 年业务下滑比较多的有什么改善措施？

公司聚焦人工智能技术在公司主导行业的深入应用，也就是进行人工智能领域基础算法模型和特定算法模型的研发和持续优化，一个方向是聚焦人工智能 NLP 自然语言处理细分领域，包括语义理解、语言生成和对话管理等核心组件，另一个方向是聚焦大型语言模型 LLMs 与行业场景的结合，以微调优化的模式实现大模型的行业落地。

16、陈总你好，持有咱们公司的股票已有 5 年，一年盼着一年公司能用更大的起色。作为坚定的小投资者，请问咱们公司何时能有较大的突破？我还能继续等吗？

你好！你是公司投资者，我能理解你的心情。但你的这个问题我不敢回答，回答了我就犯错误了，违反了深交所的规定。希望你能理解。这几年公司股价不高，跟公司净利润一直在往下走有关。

2022 年，公司净利润也不高，有疫情的因素，也有我们在一些项目上先期投入，收不到款的因素。今年在经营层面，会作一些政策调整，加强盈利能力，公司资源会倾斜到毛利率高的项目，开源节流会继续。

17、请问陈总，公司在 GTP 上有没有实质东西，跟阿里达摩院的合作还在持续吗？

GPT 是生成式预训练语言模型，公司从 2018 年开始研发基于预训练语言模型（BERT 等）和 T e x t CNN 神经网络的 NLP 相关技术，随着技术的发展，目前技术架构已逐步转向生成式大型语言模型+特色模型的架构，并在智能客户和银行外呼机器人领域率先实现场景化落地，例如银行业务系统的流程外包 BPO，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。公司的外呼机器人以业务运营的模式形成收入，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几十家银行和互联网银行客户，有丰富的业务场景和语料，可以不断迭代开发智能化交互能力。

18、贵公司在人工智能方面跟阿里巴巴具体有那些合作？目前有具体的实施进度吗？

公司智能客服和银行外呼机器人两个细分市场领域与阿里云小蜜有过深入合作。智能客服方面包括在线客服、热线客服、外呼、对话机器人、知识库等产品及运营服务，以及中国移动等客户；银行外呼机器人方面包括中信银行，交通银行等行业标杆用户。目前项目进展顺利，已投入生产性运营，对后续技术发展形成了良好支撑。

19、公司就这么个 50 亿的市值，为何布局这么多领域？概念一大堆，都是行业垫底的。研发投入是必须的，但面是否太大了，没有专而精。公司经营策略是否会调整？

你讲得对，公司 2023 年会收缩一些领域。2022 年，公司净利润也不高，有疫情的因素，也有我们在一些项目上先期投入，收不

到款的因素。今年，公司经营策略会作一些调整，队伍稍作收缩，加强盈利能力。公司资源会倾斜到毛利率高的项目。此外，开源节流还会继续。谢谢你的建议！

20、想请问一下军工领域研发那些产品？

不便回复。提供公司的大数据平台、人工智能平台、物联网平台，提升客户信息化水平。

21、请问，贵司谢立拓和吴福全作为阿里智能客服项目的特聘专家是否参与阿里通义大模型的研究开发工作？

立拓和福全两位同学同时也是天源迪科人工智能研究院特聘专家，直接参与了公司大型语言模型+特色模型专项课题的前期筹划和预研工作。

22、请问公司贵领导：几年来股价没什么起色、除了外围因素、公司内部有没有回购股份或者资产重组计划吗？

你好！据我所知，公司目前没有回购股份的计划，也没有资产重组计划。今后如有这方面的计划，我们会及时披露的。谢谢！

23、数字人研究院已成立近两年，到目前为止已完成哪些成果？研究院与哪些机构进行了合作？谢谢！

公司于 2021 年中成立数字人研究院，服务于企业前瞻性业务方向，聚焦 AI 建模、NLP 自然语言处理、知识图谱、CV 计算机视觉等核心技术，致力于采用人工智能技术解决公司面临的金融、电信及政府行业应用发展的基础和关键性问题，提供共享 AI 算法模型能力和核心技术人才支撑，赋能一线业务板块，实现数字化解决方案向智能化解决方案的演进。

研究院的成果和应用有：

- 1) 催收场景下的对话机器人，可替代人工完成信贷催收，主要意图识别算法，分析客户说话的内容意思，完成机器人的智能对话。该产品已在中信银行，交行，重庆银行，上海银行投入使用许久，稳定迭代升级，中信现场中完成替代人工 40%的工作量。
- 2) 金牌话术挖掘算法，可在以往沉淀的所有催收话术中，挖掘出优秀的话术内容和策略，一是可以完善智能对话机器人的话术

库，二是提供优秀的话术内容和话术策略用于新人的职业培训，使得在催收沟通中掌握主动权，了解客户意识薄弱点，攻其软肋，提升回款率。

3) 动态客户画像算法，根据客户和客服沟通对话，实时的分析客户属性，如还款能力标签，婚姻标签，家庭标签等。

4) OCR 识别算法，支持快递单 OCR 识别，营业执照 OCR 识别，客户套餐 OCR 识别，主要是提取图片上的信息内容，根据业务需要用完成数据的分析比对。

24、公司这么多概念，好像什么又都没有，没有拳头产品，软件业务才这么一点，后续规划是什么，难道一直靠代理来维持吗？

公司的软件业务收入规模也是不错的，近几年因疫情及部分项目拉低了公司盈利，软件业务一定是公司未来发展的重点，数字经济已经离不开软件。

25、董事长您好，阿里发布通义大模型对公司有没有正面影响？

公司在智能客服和银行智能外呼机器人领域与阿里已有合作，大型语言模型的通用性更强，对样本数据的需求可以大幅度降低，对以软件开发为主营业务、数据资源相对有限的非互联网运营企业是有利的。

26、董秘，看管理层的年龄都有点偏大，是否有意向引入高学历年轻人才来管理呢？

公司积极调整组织架构，有意向让有能力有担当的年轻人承担管理工作。

27、请问公司今年是否有信心对军工和政府业务扭亏为盈？未来会收缩军工业务吗？谢谢！

公司在政府行业持续投入，在智慧政府、住建、城管、数据安全方面已有成熟的案例，未来公司将严控项目的质量，对在政府业务的发展有信心。2022 年已经对国防业务进行了收缩，同样，只做公司有技术优势的、有盈利的项目。

28、总感觉公司管理层似乎依托代销华为产品，吃老本，70%以上营收都是分销华为产品，真真独立经营的很少。研发投入的领

域大多没有起色。作为上市十几年的老牌公司，这样的经营模式很少见！

公司的软件收入规模在国内软件企业中，也是属于头部企业。

29、公司这几年利润好像利润一直在往下走，后续经营会否有改观？

你好！这几年公司利润确实一直在往下走，2022 年净利润也不高，有疫情的因素，也有我们在一些项目上先期投入，收不到款的因素。今年在经营层面，会作一些政策调整，加强盈利能力，公司资源会倾斜到毛利率高的项目，开源节流会继续。谢谢理解！

30、请问贵公司有没有涉及算力业务？

公司给客户私有云管理平台，目前没有涉及公有云业务。

31、董事长您好，人工智能大市场未来很多岗位被人工智能取代公司有没有加大人工智能的研发和投入？

公司已于 2021 年年中成立了研究院，专业从事人工智能算法和模型研发，以 AI 赋能的形式，支撑主导行业应用软件系统的升级迭代，助力客户从数字化转型演进到智能化转型，公司今后会持续加大 AI 特别是自然语言处理 NLP 领域的研发投入。

32、请问公司信息安全能否应用到人工智能？公司会加大对 Ai 安全方面的投入吗？

公司现有的业务已覆盖大数据安全，大数据是人工智能的基础组成部分，未来业务发展会根据市场情况不断调整。

33、可以介绍一下网络安全方面的业务吗？

信息安全方面主要围绕数据安全进行研究，研发了敏感数据 AI 识别与分类、审计溯源取证等产品，已取得相关方面的专利，在运营商和政府行业成功应用。

34、请问贵公司在网络安全方面技术属于什么水平？能否应对像最近火爆的 chatGPT 全世界担心的安全问题。

公司的安全业务重点是信息系统的安全，对应用软件和应用程序提供安全防护，为电信运营商以及政府数据局提供解决方案、产品及技术服务。

35、陈总，去年您说开源节流，增加效益，好像没有达成？

你好！2022 年净利润确实不高，有疫情的因素，也有我们在一些项目上先期投入，收不到款的因素。但 2022 年，公司费用节流确实做得不错。今年还会继续。去年盈利目标没有达成，确实抱歉！

36、请问贵公司有没有数据安全和数据确权业务？

公司今年成立了数据要素发展部，紧跟国家政策，探索数据要素在数字经济中的应用落地。数据安全是公司既有业务，近几年都有一部分收入。

37、董秘您好，请问公司人工智能 Ai 有应用落地？请问 Ai 技术有没有核心优势？

公司聚焦 NLP 自然语言处理细分领域，包括语义理解、语言生成和对话管理等核心组件，应用到智能语音对话机器人、教练机器人、辅助机器人和质检机器人等应用场景。公司同时从事银行业务流程外包 BPO 业务和核心应用软件开发业务，已形成 BPO+AI 的运营模式，在业务场景、业务流程、语料数据集积累上可以形成互补优势，在行业特色模型的训练和优化上也具备优势。

38、陈总：子公司维恩贝特员工人数，前年是 7 百人，去年达 1 千 3 百，几乎翻倍了。招这么多员工是不是开发大型软件？

这两年维恩贝特的技术团队规模在快速增长，一方面是公司大力挖掘现有客户的需求，使得原有的客户合同和订单出现增长，另一方面公司大力拓展新客户，扩大公司的市场份额，与此同时，公司也在投入资源，做技术人才和解决方案的储备。

39、大股东这价为何减持，不看好公司？

股东财务需要。

40、如前面所回答，目前没有潜在的战略投资者或者你所讲的“有实力的”股东跟我们谈这个问题。也没有回购和重组意向。这股价还会是这样的烂下去，跟跌不跟涨，要涨也要等 2023 年盈利年报出了。对你们管理层很是失望。

我很抱歉！

41、你好管理团队，想问一下公司信创在 2023 年会有收入体现吗？

2023 年会有收入体现。

42、公司是超聚变总经销商，听说是市场份额第二的算力服务厂商，是否属实？

超聚变是国内排名前三的算力服务商。

43、公司股价长期在低位徘徊，得不到机构投资者认可，是公司存在什么深层次的问题，阻碍了公司价值的提升吗，有什么解决之道？

你好！这几年公司股价在低位徘徊，应该跟公司净利润不高有很大关系。不存在你所讲的什么深层次的问题。解决之道当然是大幅提升公司盈利能力和净利润。

44、陈总，天源迪科专职方面研究的研究员大概有多少人？你们连续几年投入几亿主要是聚焦未来哪个方向？投入的资金为什么这么大？

2022 年度，公司的研发人员有 1785 人，技术人员有 4461 人，公司在电信和金融行业的发展主要依靠产品和技术创新。近年来，公司的通信和金融行业客户数字化转型，核心系统上云，客户服务数字化，业务智能化。公司只有保持研发投入，才能紧跟行业发展，公司才能保持住电信行业云网运营系统的核心厂商和金融核心系统服务商地位。未来公司将更加聚焦在公司的优势行业数智化转型。

45、陈总你好，今后是否继续会在国防业务方面投入，谢谢。

过去两三年公司在国防类业务有一定的投入，主要在智慧营区、智慧后勤保障、大数据和业务平台的支撑等，在近两年的探索中不达预期，形成亏损，从 2022 年下半年已经不再增加新的投入，仅保留部分人员完成原有产品的交付。

46、公司股价长年不上一个层次，具体什么原因？

你好！我认为，这几年公司净利润不高是主要原因。

47、公司有没有 gpt 相关业务，是不是蹭热点？

GPT 是生成式预训练语言模型，公司从 2018 年开始研发基于预训练语言模型（BERT 等）和 T e x t CNN 神经网络的 NLP 相关技术，随着技术的发展，目前技术架构已逐步转向生成式大型语言模型+特色模型的架构，并在智能客户和银行外呼机器人领域率先实现场景化落地，例如银行业务系统的流程外包 BPO，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。公司的外呼机器人以业务运营的模式形成收入，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几十家银行和互联网银行客户，有丰富的业务场景和语料，可以不断迭代开发智能化交互能力。

48、公司合肥二期和深圳智能制造中心两块办公用房分别什么时候启用？后续启用后有什么新的发展方向？

你好！按照目前的进度，公司合肥研发中心二期大概在 11 月份启用，深圳智能制造中心大概在 2024 年元旦启用，具体启用时间，因涉及到工程验收问题，可能会提早或延后。启用后业务发展方向没有什么变化，园区配套完善，办公条件大为改善，软件基地容纳的员工会增加，办公费用下降，盈利能力也会增强。此外，部分子公司跟集团一起办公，协同更加顺畅。谢谢关心！

49、贵公司在近五年研发费用投资十个亿左右，对于贵公司应是不不少的投入，那为什么这么多年并没有体现公司效益提升？

公司要维持在电信行业的地位，必须依靠预研投入，近几年公司电信行业的收入规模保持稳定。由于疫情及一些项目的亏损，公司效益受到较大影响。

50、请问公司经营前景如何，近几年有退市风险没有

公司在通信、金融和 ICT 分销行业都上了一定的规模，毛利率稳定，是公司的基本盘；近几年在政企行业上面付出了一些成本，也形成了一些产品和技术积累；未来，公司将更加聚焦优势行业和领域，不存在退市的风险。

51、公司去年 8 月 20 日获批的“合肥天源迪科信息技术有限公

司基于机器学习算法的人工智能基础平台研发及产业化”项目进展如何了？能否简单介绍一下该项目？

相关产品主要为智能任务型对话系统，应用到金融催收和智能回复等多行业应用场景中。

52、贵司 2020 年报披露和阿里共同研发基于自然语言处理 NLP 的智能会话机器人：阿里云小蜜。项目进展如何？是否和阿里在该领域有深入的合作？

公司智能客服和银行外呼机器人两个细分市场领域与阿里云小蜜有过深入合作。智能客服方面包括在线客服、热线客服、外呼、对话机器人、知识库等产品及运营服务，以及中国移动、中国人寿、国家电网、南方航空、蓝光地产、北京政府等客户；银行外呼机器人方面包括中信银行，交行银行等行业标杆用户。目前项目进展顺利，已投入生产性运营，对后续技术发展形成了良好支撑。

53、你好陈总，请问你对公司的信心大吗？未来有什么目标和规划？作为公司的投资者想了解下谢谢。

你好！我本人当然对公司很有信心。我如果没有信心，我就不会今年再兼任总经理了。至于你问的“未来有什么目标和规划”，公司年报第三节“管理层讨论与分析”，第十一条“公司未来发展的展望”。麻烦你查一下，我就不拷贝了。谢谢！

54、每年投入那么多研发经费，为什么没有什么创新产品，只是代理华为的产品？

公司在电信行业的发展主要依靠产品和技术创新。近年来，电信行业数字化转型，核心系统上云，客户服务数字化，业务智能化。公司只有保持研发投入，才能紧跟行业发展，公司才能保持住电信行业云网运营系统的核心厂商地位。

55、国际上陆续开始人民币结算，公司是否有涉及跨境支付和信息安全领域？

维恩贝特尚未开展跨境支付业务，目前正在利用自己在金融支付领域的解决方案优势，与跨境边贸的金融场景侧进行科技合作交

流，拟在未来从场景侧切入金融机构的跨境支付业务。信息安全领域维恩贝特目前不涉及。

56、陈总！公司毛利率为什么跟不上销售收入增长？在人工智能领域公司后面有哪些举措！目前公司和阿里合作还有哪些方面？

公司是电信、金融、政府等多行业信息技术、产品和解决方案提供商，数字化转型的赋能者。行业解决方案类业务毛利率为 30% 左右，另外控股子公司金华威主营华为网络产品销售，毛利率为 8% 左右，金华威收入全并，利润并 55%，故拉低了整体毛利率。在人工智能领域，公司主要聚焦在自然语言处理 NLP 以及语言模型 LM 的场景化应用上，结合公司在 30 年行业应用软件开发积累的业务知识、对行业数据的深入理解、产品能力和交付经验，目前已在金融和电信行业落地。商用 LLMs 主要合作伙伴是阿里。

57、陈总你好，能不能介绍一下贵司前不久中标的元宇宙项目的进展情况？

公司的元宇宙项目在金融和通信行业都有相关合同，主要是基于业务场景的应用。

58、公司这几年业绩一直不理想，股价也是一直没起色，今年公司能有明显好转吗？

你好！前几年业绩不理想，有疫情的因素，也有我们在一些领域亏损引起的。今年我们对销售政策作了一些调整，更加注重盈利。收款难的项目尽量少做。至于股价有没有起色，我就不能猜测了。

59、公司与国内外人工智能大模型有合作意向没有？是否有产品计划植入接入 ai？

天源迪科在人工智能大型语言模型 LLMs 上的合作策略涵盖开源 LLMs 和商用 LLMs，开源 LLMs 主要是国内外院校如斯坦福、清华大学的开源大模型，商用 LLMs 主要合作伙伴是阿里和百度。公司主要业务方向是数字化转型和智能化演进整体软件解决方案，智能化演进解决方案正逐步以 API 接口的形式接入公司研发的 AI 能力中台。

60、公司营业额几十亿利润率怎么那么低呢，公司每年投入几个

亿的研发，研究出了什么新技术吗？

公司收入 56.9 亿，其中金华威分销收入 41 亿，这部分毛利率一直比较稳定，在 7.5%-8.5%之间。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，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；影响了公司整体毛利率和净利润。研发技术详见 2022 年年报中已披露。

61、天源迪科十大股东都是个人股东，公司有没有计划引进战略投资者或者有实力的控股股东。

你好！目前没有潜在的战略投资者或者你所讲的“有实力的”股东跟我们谈这个问题。

62、建议调整 2022 年度分配方案，最好 10 股转增 10 股。

你好！深交所对转增股有专门的规定，不是我们想转增就能转增的，谢谢理解！

63、请问董秘，你回答股民提问总是答非所问，是不是公司出问题了。陈老板去年说公司市值五十亿过高，是不是不看好公司发展

长期以来，我们都在认真的回复投资者问题，如果有不满意的地方我们会积极改进，陈老板没有说过您说的话题。多谢！

64、陈总，贵司未来盈利的方向是在哪里？

你好！贵司未来盈利的方向还是在定制化软件开发、数据安全及信息服务。具体行业是运营商、金融行业及政企。此外，分销业务已上了规模，盈利稳定。2023 年公司要在市场上稍作调整，注重盈利，稳健经营，立足长远。

65、目前公司人工智能 NLP 自然语言处理进展到什么程度，这方面与那些公司有合作？

在 NLP 基础模型有大量积累，如：意图理解、情感分析、实体识别、实体抽取等等。将成熟算法用于智能电话催收机器人、智能客服培训机器人产品上。除此之外，投身研究前沿 NLP 应用领域：

| | |
|----------|--|
| | <p>AI 自动编程。公司 2018 年进入银行自然语言处理领域，具体应用是银行智能外呼业务，目前已经过 5 年的生产系统实际验证，为解决银行客户的实际业务痛点做出了重要贡献。目前公司与阿里、百度、腾讯、华为在自然语言处理领域有较为深入的合作。</p> <p>66、贵公司有准备参加福建省福州市的数字中国建设峰会吗？公司在 AI 方面有突破吗？</p> <p>天源迪科的业务面向全国市场，全国性的技术和业务交流活动都会积极参加。公司在 AI 方面的突破主要在自然语言处理 NLP 以及语言模型 LM 的场景化应用上，结合公司在 30 年行业应用软件开发积累的业务知识、对行业数据的深入理解、产品能力和交付经验，目前已在金融和电信行业落地。</p> <p>67、今年一季度营收和净利润相比 2022 年有没有提高？</p> <p>一季度经营数据还没出来，请投资者近期关注业绩公告。谢谢！</p> <p>68、陈总，你去年说你公司市值过高，你的意思就是说公司没有发展的潜力对不对</p> <p>你好！我好像没有说过这种话吧？！是不是沟通有误？</p> <p>69、公司作为三大运营商合作最深的伙伴，2023 年公司来自三大通信商的业务是否有增加？</p> <p>我们预算是增加的，今年我们会努力。</p> |
| 附件清单(如有) | 无。 |
| 日期 | 2023-04-11 |