

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： 2024-001

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	2024年4月11日(周四) 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、董事谢晓宾 4、独立董事陆克中 5、财务总监钱文胜 6、董秘陈秀琴
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： 1、从年报来看，公司的主营业务好像网络产品销售，是否考虑在其他技术方面有新的发展和方向呢？谢谢</p> <p>公司的主营业务包括应用软件及服务、网络产品分销。在应用软件及服务板块，公司加强大模型等人工智能新技术的研发投入，已经形成大模型的应用产品，并落地到通信、金融、央国企、政府等多个行业，公司会持续跟进行业最新技术。</p>

2、新的一年公司有什么动作？好让市场讲讲故事提振市值
敬请关注公司年报里的管理层讨论与分析。谢谢！

3、请问，公司有没有人工智能方面的产品

公司已经在营销（内容生成、培训）、客服（问答、知识库）、采购供应链（商品物料治理、价格管控）、风控、运营运维等领域形成人工智能产品，并且赋能到通信行业、金融行业、央国企、政府等客户。

4、我已经重仓贵公司股票，相信你会有所作为的

感谢您对我公司的信任，公司管理层会努力不辜负投资者对公司的期望。

5、请问公司有无专人负责市值管理和公司形象管理？明显被量化资金操纵的股价，没法给投资者信心，也让大家心生怀疑的，你一个公司自身都管不好，怎么应对大公司给的代理权限？

谢谢关心。我公司还真没设专人做市值管理和公司形象管理，这方面的工作由董秘带领董事办、行政部的人做了。至于您说的股价被量化资金操纵，我想，量化资金不会只操纵我公司一家吧，监管部门会查的，我听说证监会在春节后处罚了一些券商和基金公司，不知道是不是跟您讲的事情有关。您讲的大公司代理权限问题好像跟量化资金没有关系吧，两件事。

6、贵公司一季度经营情况怎样？

敬请等待一季度报公告，谢谢！

7、对了，董秘，某券商给你司出推荐持有的报告，但是它的大股东是你们的客户，请问，这真的合适吗？是不是应该避嫌？

某券商出报告时应该没有考虑到这个问题，我们也不知道哪个券商的大股东是我们的客户。谢谢！

8、出报告的是华金证券！华金大股东里，曾经就有航天科技集团！航天科技集团是不是你们提供服务的客户？董秘的意思是它们出这个报告，没和你们通过气，是吗？

经核查，航天科技集团的某子公司是公司的客户之一，但对公司的收入影响极小（不到千分之一），并且航天科技集团作为大型央企，相信他们不会违规去影响参股公司评级报告。

9、是否考虑将数字经济作为公司未来发展主线？

天源迪科致力于产业的数智化转型，我们既服务于产业的数字化，公司也是数字产业化的参与者之一。

10、公司上市以来管理层已多次减持，若管理层看好公司前景是否考虑增持、或者是公司考虑回购呢？

感谢您关注公司。公司在创业板上市已14年多了，部分股东减持一点股份也属正常，毕竟他们及家人也有自己的生活需求，有些老的创业者已近退休了。他们的减持计划也是经过审批了的。公司目前没有回购计划，主要是股票回购了没有合适的用途。管理层也没有增持计划。

11、陈总您好，我这边是《泡财经》。公司2023年销售毛利率有所下滑，请问新的一年采取什么措施补救？

公司加大战略市场的开拓，加大AI、大模型在行业应用的落地，利用战略新市场和新技术构建第二增长曲线。

12、贵公司营业额每年在增加，以后业绩盈利增长点在哪里？为什么增收不增利？

公司收入分为应用软件及服务收入、网络产品分销收入，其中分销收入金额大，但毛利率低。公司已坚决清理亏损的业务单元，严格控制低毛利或回款质量差的合同，净利润正在逐步回升。

13、为什么去年年报，给一个主要收入占比绝对数很大的子公司，计提很高的商誉冲销？如果公司是花钱买回来的，当年为啥买的那么贵？有没有涉及利益输送的嫌疑？

公司收购维恩贝特时是当时合理的对价，且当时是换股收购的，当时股价也高。

14、请问董事长，华为超聚变可能上市，会与华为合作，借壳天源迪科吗？

目前没有任何人与我们联系谈这方面的事情啊。谣言或猜想吧？！

15、陈总你好，贵司子公司在其公众号多次公示其最近三年累计营收超过150亿。但是贵司近三年年报却显示金华威累计营收只有约129亿（48.8+40.66+39.42）。相差21亿。另金华威公示其2022年营收超50亿，而贵司年报显示为40.66亿，相差近10亿。请解释一下数据差异的原因。谢谢！

主要差异原因是金华威公众号营业收入是含税的，年报营业收入是不含税的。

16、请问维恩贝特商誉减值的合理性？今年还会减值吗？前年维恩贝特员工大幅增招，公司称业务增长。去年是不是裁员了？

维恩贝特2023年积极拓展市场，软件及服务收入增加，同时增加了人员和薪酬，成本增长超过了软件收入的增长幅度，毛利率下滑导致利润总额下滑。商誉减值时点是维恩2023年利润总额同期下滑14%，在年末减值测试过程中，资产组的可回收金额小于包含整体商誉的资产组的账面价值，故计提减值。评估方法采用的是现金流量折现法，已聘请具有证券业务资质的评估机构对相关资产组未来现金流量现值进行评估。2024年会根据业绩情况，年末重新进行减值测试。去年下半年根据市场情况做了一点人员优化。

17、公司在电信业务的规划？

围绕电信产数和战新产品高速发展策略，在产品快速迭代、客户精准洞察、数智赋能生产流程等方面加强规划与建设。在营销、交付、运维、经分等场景中加速应用场景创新。围绕电信数智化提升客户服务的目标，加强生产运营过程中的智慧化能力建设，围绕电信高质量发展和高水平安全的要求，加强经营管理方面支撑的方案和产品规划，以及加强内部业务支撑系统建设与运营的安全体系化升级。围绕电信科技型公司战略，在AI大模型的

	<p>应用上跟上电信步伐，以降本增效为目标。公司目前积极跟进中国移动支撑系统IT建设，在智能化应用、政企支撑和数据运营领域具备一定竞争力，已经为7-8家省公司或子公司提供服务。</p> <p>18、如何理解是超聚变的经销商。</p> <p>公司的控股子公司金华威是超聚变算力服务器的全国总分销商之一。金华威为合作伙伴提供订单履行、技术支持、拓展渠道、技术培训等，金华威在全国40多个地市级设立组织。</p> <p>19、请问，公司的大模型技术，可以赋能哪些应用场景？</p> <p>公司23年成立大模型实验室，加强大模型技术的研发和落地。目前已经在营销（内容生成、培训）、客服（问答、知识库）、采购供应链（商品物料治理、价格管控）、风控、运营运维等领域形成产品化，并且赋能到通信行业、金融行业、央国企、政府等客户。</p> <p>20、为什么业绩几十亿，净利润却低的吓人</p> <p>公司合并营业收入65.87亿元，同比上升15.71%，归属于母公司的净利润为2,833.22万元，同比下降13.06%，若扣除两项非经营性因素公司归母净利润为4273.44万元，同比增超31.14%。公司收入分为应用软件及服务收入、网络产品分销收入，其中分销收入金额大，但毛利率低。公司已坚决清理亏损的业务单元，严格控制低毛利或回款质量差的合同，净利润正在逐步回升。</p> <p>21、公司深耕计算机应用领域多年，在计算算法、AI方面有何落地的工程产品？</p> <p>公司成立有人工智能研究院，负责算法和大模型技术的研发和落地。目前已经在营销（内容生成、培训）、客服（问答、知识库）、采购供应链（商品物料治理、价格管控）、风控、运营运维等领域形成产品化，并且赋能到通信行业、金融行业、央国企、政府等客户。</p>
附件清单(如有)	无。

日期	2024-4-11
----	-----------