

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： 2025-001

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	参与公司 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 4 月 16 日 15:00—17:00
地点	通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）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、全资子公司深圳市金华威数码科技有限公司总经理李俊雄 3、副总经理谢立拓 4、副总经理罗赞 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	<b>投资者提出的问题及公司回复情况</b> 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>1、公司供应链人工智能产品未来可用于非央国企的其他机构和企业吗？</b> 公司供应链人工智能产品，不仅应用于央企国企，并且已经在亚朵、旭阳等非央国企客户处应用。产品已经获得各行业越来越多的企业认可。

2、公司在人工成本方面开支巨大，请问公司在降本增效方面有什么具体措施

你好！人工成本过大是目前中国软件企业普遍存在的问题。这几年我们一直在降本增效，具体措施如下：公司通过划小管理加强成本管控，加强项目管理和商务流程管控；重视员工学习与培养，提升员工综合能力；未来将继续通过技术创新和管理优化，进一步提升企业运营效率和盈利能力。

3、公司的迪易采汇聚了大量供应商和采购商，是否有助于企业应对关税的不确定性，此外公司以前称将引入数字人名币结算，是否已经引入

迪易采产品主要服务于央国企的境内采购场景，截止目前客户没有使用数字人民币结算的需求，我们会持续关注。

4、陈董您好，公司成员致力于做大做强，市值提升也是有助于公司发展，咱目前营收几乎与市值持平，之前关注七八家类似于咱们公司行业的企业，几乎同一起点，目前市值已高于咱公司数倍，问并建议：咱公司做些市值管理规划！谢谢！

谢谢你的提问和建议。我们力争把公司业绩做好。市值管理我们也努力。

5、陈董事长您好：公司的毛利非常低，是否根本上是由于公司的产品与服务在面对产业链的上下游没有基于竞争性增值价值的定价权的原因？公司打算如果提升公司毛利？从财务结构看，公司更像是一家放大资金杠杆做简单方案服务与产品软硬件集成整合的流水型公司，请问公司有何措施改善公司这一局面？

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23%，ICT分销业务毛利率为5.5%，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栈产品与解决方案。公司紧跟人工智能等前沿技术的发展趋势，秉持“创新驱动”的发展理念，紧密围绕行业痛点开展产品研发与解决方案设计，致

力于为客户提供更具价值的创新服务。

**6、北京公司多年亏损，今年能否实现盈利？**

从预算来看，2025年会有所改善。

**7、刚才董秘说那是因为连涨了好几个月了，回调是正常的。高管减持精准在大跌前，很精准啊，**

高管减持是按深交所批准的时间，没有择时，陈友董事长的减持价格平均在10元多。

**8、陈董事长，下午好！请问公司在跨境支付和移动支付领域，是否有属于我们天源迪科的核心产品或核心服务？谢谢！**

这两年没有相关产品。

**9、公司大股东已经没有多少持股比例了，公司为什么不从新规划并购重组？**

你好！公司上市时就没有控股股东。公司目前没有并购重组计划。

**10、董事长好！从经营分析上看，此次的中美关税战对我们公司几乎没有任何的直接影响，作为一家前沿的科技信息创新公司，在维护股价和响应国家进一步扩大内需方面，公司下一步会采取哪些有效的措施？**

你好！公司2025年发展思路，我们已在2024年年度报告中披露。简单的说，公司目前的业务是双轮驱动，软件领域，在运营商、金融、政企领域，稳住份额，降本增效；在分销领域，稳健扩大收入。

**11、公司在金融领域的技术创新有哪些最新进展？这些技术是否已经应用于实际业务中，效果如何？**

公司在金融领域的技术创新有如下进展，且均已投入实际应用并取得显著效果：

1. 银行零售的人工智能应用，开发完成《某银行零售AI数据采集系统》。

2. 低代码服务平台引擎层，使系统开发周期大幅缩短。

3. 银行核心系统自动化迁移信创平台技术，使用人工智能对核

心历史代码进行逆向，生成业务保鲜需求及代码。

4. 移动端技术创新：已经应用于银行实时地图定位的移动端抵债资产管理系统。

**12、请问贵司是否是大疆无人机国内总代理呢？**

大疆在行业应用实行平台商制度。金华威是大疆行业应用在广东、安徽、福建、山西和海南的唯一平台商。

**13、请问各位领导对公司的市值管理方面有什么目标或者方向吗？**

你好！我们努力把公司业绩做好。这是最好的市值管理努力。

**14、李总，请问公司销售的ICT产品清单中，除去超聚变算力服务器，还有其他的产品清单吗？谢谢。**

金华威是企业业务全产品线的总经销商之一，销售的产品主要包括网络、存储、服务器、视频会议和视频监控等。金华威是超聚变的总经销商之一，经销产品包括高密系列服务器、GPU系列服务器、液冷系列服务器、机架系列服务器等。

**15、请问董事长，公司近期或者未来会不会有让人惊喜的创新作品或者规划，能谈谈未来公司的发展方向吗？**

你好！公司2025年发展思路，我们已在2024年年度报告中披露。简单的说，公司目前的业务是双轮驱动，软件领域，在运营商、金融、政企领域，稳住份额，降本增效；在分销领域，稳健扩大收入。至于您所说的公司近期或者未来会不会有让人惊喜的创新作品或者规划，我现在只能回答您，没有！

**16、公司之后的盈利有什么增长点？**

你好！公司2025年发展思路，我们已在2024年年度报告中披露。简单的说，公司目前的业务是双轮驱动，软件领域，在运营商、金融、政企领域，稳住份额，降本增效；在分销领域，稳健扩大收入。

**17、罗总，公司的概念太多太乱，但主业是软件和信息技术服务、ICT产品销售及增值服务。罗总能否说一下公司的技术核心竞争力是什么？在行业中的地位如何？**

公司的技术核心竞争力是保持对于最新基础技术的持续研究和

投入，结合公司沉淀行业知识，形成先进的产品和解决方案。公司产品在通信运营商支撑软件行业名列前茅，在金融行业已经成为多个国有商业银行和股份制银行的十多年长期稳定合作伙伴，在公安行业覆盖一线特大型城市，在央企国企采购数字化行业市场占有率先领先。

**18、股价连续下跌46%，为什么公司没有任何干预措施？**

公司能做的，就是踏踏实实做好公司的经营。

**19、陈董事长，不仅大股东减持，从前10大股东中找不到一家机构投资者，你们及他们相对信息对称，天源上市15年（发行价30元）管理层的管理水平及技术创新力有机构想象的那么差吗？是否退市前永远达不到发行价了？**

你好，年报中显示的截止12月31日，公司前10大股东中，有深股通持有的8,911,807股；公司上市后做过几次增发，股本盘子变大，如果按上市的股本盘子的价格后复权，公司现在的股价约60元。

**20、行业以后的发展前景怎样？**

随着各行业数字化转型的加速，对行业应用软件、智能化解决方案和ICT产品的需求持续上升，公司所处行业未来发展前景广阔，但也面临市场竞争激烈、技术迭代风险的挑战。

**21、陈董好，咱们公司都成了概念王了，每次都被说是蹭热点，问：咱们公司未来有没有新的热点？比如说AI（人工智能）、机器人是否有重大技术突破或已落地应用？**

不瞒您说，我一直要求董秘和证券事务代表，不要蹭热点，即使有些机构递台词，也不要蹭。要严格按照深交所的要求进行信息披露。我公司AI（人工智能）研究是利用业界每一次技术突破，来开发AI应用。

**22、金华威业绩如何，变成全资后好像对天源业绩没啥影响**

报告期内，金华威业务稳健增长，2024年四季度100%并表。

**23、各位领导，公司有GPU吗，相关产品在Q1的是否获市场认可？**

公司销售的超聚变服务器，可能有国产GPU.

**24、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？**

报告期内，国内外宏观经济复杂多变，各行业经营情况承压。公司聚焦优势行业，聚焦人工智能等技术方向，加大研发，开源节流。2024年度经营性现金流净流入3.69亿元，经营情况向好。

**25、公司的实控人及管理层有增持股份加强控制权的计划么？**

**管理层不是增加股份而是坚持股份令投资人对公司的长期治理和业绩增长非常担忧。**

据我所知，管理层没有增持股份加强控制权的计划。今年是换届年，一些老股东逐渐退休了，退出管理层。他们要求减持一些股票，并得到深交所的批准的，我认为是合理的要求，他们也是股东之一啊。我本人减持300万股，是还质押贷款和利息，不是用于投资。这是降低财务风险，这对公司稳定也是有利的。

**26、公司连续多年计提商誉和坏帐，导致业绩不好，公司有什么措施避免这种情况再次发生。公司大股东持股比例低，还在不断减持，建议公司回购或高管层签订一致行动人，增强公司控制权以及投资者信心**

子公司维恩贝特经过两次商誉减值后，年度可实现的净利润与帐面的商誉相对匹配，再次因商誉减值对净利润造成影响的可能性较小。公司经营稳健，加强业绩管理。

**27、请解释一下为什么会连跌半个月是有什么大雷吗？17跌到9.9 才15个交易日**

公司经营稳健，没有大雷。连跌是受中美贸易战对大盘的影响，关税战对公司经营没有直接影响。

**28、李总，金华威的业务主要是代销别人的产品（有人说是二道贩子），所以导致毛利率极低增收不增利！李总能否介绍一下金华威在同行中有哪些独到无法复制的非专利技术吗？**

金华威是菊厂、超聚变的总经销商，大疆行业业务的平台商，是上述厂商最紧密的合作伙伴，是他们销售体系和供应链体系的延

伸。面对政企市场的销售，不是简单的低价买高价卖，而是针对特定的需求做特定的解决方案。金华威人力资源中80%是获得菊厂、大疆认证的解决方案专业人员，这个可能是我们的优势。

**29、为什么销售额80亿，利润这么低？**

2024年度公司归母净利润2,320.30万元，较去年同期减少512.52万元，减少18.10%，主要原因为，公司计提商誉减值4,197万元，主要是受子公司维恩贝特业绩下降的影响；收购金华威45%的股权第四季度并表增加归母净利润2,089万元；两个事项合计影响归母净利润减少 2,108万元。

**30、公司的产品有销往美国的吗？**

报告期内，公司产品没有销往美国市场。

**31、今年的业绩会有进步吗？利润增长点是什么？谢谢！**

现在市场大环境不太好，是事实。公司这几年一直在降本增效，感觉一年比一年好。从今年做的预算来看，也比去年有进步。

**32、公司2024年营业总收入达到81.57亿元，同比增长23.8%。请问公司实现这一增长的主要驱动因素是什么？未来是否有持续增长的潜力？**

公司2024年营业总收入达到81.57亿元，同比增长23.8%。主要是ICT产品销售同比增长28.45%。未来公司营业收入保持稳定。

**33、领导，您好！我来自四川大决策请问公司在2025年中国移动云智算大会上展示了AI驱动的教育培训和工程安全解决方案。能否介绍“安建卫士”平台如何通过AI生成定制课程并降低企业培训成本？未来是否计划将AI技术应用于更多垂直行业？**

“安建卫士”平台通过音视频、文档引擎和AIGC生成式技术赋能建筑企业快速生成安全培训视频和考题，工人通过手机端快速学习、考证，实现持证上岗，能大大提升培训效率，降低培训成本。公司持续加大AI投入，AI应用已经在通信、金融、公安、教培、采购供应链等行业或领域落地。

**34、公司一季度业绩是否预增？**

	<p>一季报详见4月26日公告，谢谢！</p> <p><b>35、目前“小6机器人”已应用于智能语音、催收等场景，是否计划拓展至元宇宙或数字政务领域？</b></p> <p>公司“小6机器人”除应用于金融催收之外，还已经应用于电信反诈劝阻、电信客服等领域。</p> <p><b>36、公司的现金流状况似乎存在一定压力，货币资金/流动负债仅为17.21，近3年经营性现金流均值/流动负债仅为1.82。请问公司如何改善现金流状况，以确保企业的正常运营和未来发展？</b></p> <p>公司2022-2024年经营性现金流，扣除金华威后，稳定在2.4-3.5亿之间。金华威主要是四季度订单量大幅增长，菊厂现金提货的原因，2024年金华威回款大幅改善。公司将回款纳入考核指标，近几年现金流在持续转好。</p> <p><b>37、今年还会计提商誉减值吗？今年一季度业绩怎么样？</b></p> <p>子公司维恩贝特经过两次商誉减值后，年度可实现的净利润与帐面的商誉已相对匹配，再次因商誉减值对净利润造成影响的可能性较小。公司经营稳健，一季度业绩情况敬请关注4月26日公司公告。</p> <p><b>38、钱总监，公司营收81亿，扣非-5561900元。除提减值外，还有其他原因吗？</b></p> <p>除了减值以外，公司过去几年在国防和政府行业的研发和市场投入未取得预期的效果，目前在该领域的成本消化和坏帐计提已接近尾声。公司在运营商、金融、ICT产品销售及增值服务等领域的经营稳健发展。</p>
附件清单(如有)	无。
日期	2025-4-16