

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：2018-01

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	民生证券、深圳瀚岭资产、罗夏资产管理、川财证券、太平洋证券、道富资本、深圳领丰资本、诺安基金、五矿证券、南方基金、招商证券、平安资产、深圳保腾投资、深圳保腾创投、工银瑞信、天风证券、正享投资、东吴证券、深圳盈红资产管理公司、广州善慧启示投资有限公司、华限精治、广发证券、英特信资产管理公司（排名不分先后）
时间	2018年1月24日下午14:00—16:20
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	常务副总经理汪东升、副总经理代峰（电话会议）、副总经理管四新（电话会议）、副总经理兼董事会秘书陈秀琴

投资者  
关系活  
动主要  
内容介  
绍

## 一、总体说明

公司业务主要分三个板块，通信、公安、金融。

2017 年公司在通信行业的业务稳中有升，分别拿下了中国联通集团 CBSS2.0 公共使能平台、集中消息计费，联通上海公司物联网使能平台等大项目，同时也开始了中国联通的省份云化试点。2017 年公司中标中国电信企业级大数据平台基础能力系统，是中国电信集团执行“数据驱动、打造企业中台”战略的全国性平台，标杆意义显著，对公司后续拓展电信大数据业务有重要积极意义。公司虚拟运营商、海外运营商业业务平稳发展。

公安业务领域，2017 年下半年公安部表示各地市可以自建警务云平台，市场空间迅速打开。至 2017 年底，公司警务云大数据业务新增八个城市，公司在该领域具有一定先发优势。公司交通大数据平台占驻了国内主要的核心城市，市场占有率排名第一。

此外，基于我们公司积累的大数据和云计算能力，在跨行业进行了拓展，承接了一些大型国企采购平台和电商平台业务，并进入了军工领域。

和华为、阿里云在云平台、大数据、人工智能等方面紧密展开合作。

2017 年度，公安、金融、企业级业务增速较快。

## 二、问答环节

**1、请通俗的介绍下什么是警务云大数据？与传统的公安系统有什么区别？能带来什么？**

代峰：云计算，是一种分布式计算方式，是技术层面的概念，警务云，可以理解为分布式计算时代用于公安行业的分布式操作系统。大数据，是技术手段的增值，需要落实在云计算上。警务云大数据，可以提高公安工作效率，如提前预警防控，精准警务等。

十九大以后，公安信息化市场进入洗牌过程，市场局面尚未定局，行业新的驱动力是大数据和云计算，而天源迪科 10 年前就已经开始做公安行业相关的数据类软件，2010 年开始公安大数据、云计算业务，在现有的行业厂商中，公司具备先发的市场优势、技术优势，公司已经有一线城市的警务云大数据平台业务的落地，具有示范效应。

### **2、公安警务云方面与华为合作的情况？**

代峰：与华为合作情况，首先在业务市场方面，我们与华为 2015 年开始在公安业务上签署战略合作协议，2017 年合作升级。2017 年华为成立了安平事业部，每省 10-20 个人，

面向全国 30 个省，专门从事公安业务，公司具备 30 人的公安解决方案售前专家与之合作，和华为进行市场共享，商机共享，华为做平台和硬件，我们做数据治理和应用系统，彼此完全互补，互相信任，业务互补，联合开发。

在研发层面，2017 年，华为的大数据平台和云平台与公司的公安以及交警平台的应用相结合，研发对接，双方软件可形成联合版本。

基于公司和华为合作的多次落地，近期，华为全球解决方案中心与公司进行了接洽。2018 年，公司部分交通、公安的解决方案与华为全球解决方案进行全球销售，主要是一带一路国家。

产品方面，公司为客户提供全套的公安体制改革解决方案，并非单个软件，队伍建设、执法规范化建设、民生建设、信息化建设，公司充当咨询顾问的角色，全面规划。

### **3、在公安业务的竞争对手情况？**

代峰：竞争对手有三类，第一类是互联网和技术型公司，腾讯，阿里等，其优势在于资金充足，技术队伍强大，弱点在于他们对于行业的认知仍旧存在不足，最终交付存在困难，因此他们通常和我们合作为多。

第二类公司是一些国企和央企，它们具有平台优势、规模优势和关系优势，但是具体到地市实施，没有足够的人力交付，一般是他们担当总集，我们参与落地。

第三类是传统公安行业应用公司。其中部分小型企业，接下来两三年内很大可能会被收购或者出现经营困难，另一部分例如美亚柏科、科大讯飞、拓尔思、烽火等公司，2017 年我们和他们在公安大数据业务的收入差异并不太大。我们具备三大优势，技术积累（运营商、金融等行业），业务模式（咨询和解决方案），渠道优势（华为、腾讯、阿里）。

我们在大城市一般能获得 2000 万到 3000 万的项目，在中等城市可以获得 1000 万到 2000 万的项目，在小城市一般获得 500 万到 1000 万的项目。

### **4、公安警务云大数据市场空间？**

代峰：这个市场具备较高的客户粘性，基于 2017 年的实际情况，500 万人口以下的地级市，应用软件在 500-1000 万规模，中等地市，1000-2000 万之间，大型地市，2000-3000 万之间，最高可以到 3000 万以上。公司合作主要在 1000-3000 万之间。

一二线城市在 2018 年都有大数据推动公安信息化升级的需求，到 2019 年三四线城市

的需求会逐渐成熟，依靠大数据和警务云支撑，未来三年我们着重与占领优质客户市场份额。及至 2020、2021 年 5G、物联网及稍后的量子计算等技术应用，会使得数据处理能力大幅提高，并且为 AI 提供数据和样本，而我们始终坚持为用户提供最领先的解决方案和落地服务。

同时，公司的咨询服务和解决方案可以带动华为平台和硬件业务。

#### **5、公司和华为的合作是否排他？**

代峰：不是排他的，譬如在湖南郴州我们和腾讯一起合作当地的公安业务。我们目前主体和华为合作，因为华为整体业务规模大而且华为能够提供渠道，同时不排除在一些大城市会和阿里以及腾讯一起合作。我们与华为双方依赖度较高，华为需要一定程度借助天源迪科提供数据和应用层供解决方案来构建端到端的整体解决方案。

#### **6、2018 年交通指挥调度系统是否有落地项目？**

代峰：深圳、广州、上海、大连城市等我们已经开始落地，2018 年我们会进入更多一二线城市。政府主要的交通指挥系统包括多种，如智能交通指挥，公安 110 指挥系统，城市应急指挥系统等，我们主要的业务集中在第一种，有少量业务属于后两种。我们主要通过一线城市交警体制机制创新再造，然后把这种模式注入内地二三线城市。我们在集成和软件两方面都有收入。

#### **7、2017 年中国联通在 IT 投入是否减少？2018 年的情况？是否会对公司有影响？**

管四新：还没有准确数据，我们认为 2017 年联通 IT 投入与上年大致持平，2018 年预计将加大 IT 投入，但 IT 投入将有所分化，在业务创新积极的省份加大投入，在业务保守的省份进行压缩。总部集中化和新业务形态方面也会加大投入，对我们来说还是有不少机会的。

#### **8、天源迪科占联通 IT 投资比例大概多少？**

管四新：从省份上来看，在广西、重庆我们是主导厂商，占其 BSS 域投资一半左右；广东占比也相对较高，在其他六省占比相对较小，大约是 10%-30%之间。从联通总部方面来看，cBSS2.0 云架构集中系统领域我们排名第一，其他领域我们排第二。

**9、公司在联通和阿里公有云合作方面有参与么？**

管四新：目前我们尚未参与公有云方面的工作，但在联通和阿里继续推进公有云合作的过程中，我们会积极寻求参与机会。

**10、请问联通号卡项目合同规模有多大？**

答：联通号卡项目还包括一些平台相关的工作，总体来说，我们 2016 年的合同额大约是 2000 多万，2017 年合同额大约是 4000 多万，2018 年也还会有。

**11、与阿里云企业级合作情况？**

管四新：2017 年公司延续了与阿里的良好合作态势。2016 年我们与阿里云合作的相关合同大约 4000 万左右；2017 年我们与阿里云合作的合同接近 1 亿；除了通信行业外，还在央企电商平台方面有合作，如中航工业集团、国电集团、中石油、中交建等。在这些领域，我们是阿里最信任的伙伴之一。

**12、阿里本身就有电商平台，天源迪科是否可以借鉴阿里平台？**

管四新：阿里自己的电商平台是 2C 的平台，我们一起合作的是面对大型企业 2B 的电商平台。央企不管是采购还是销售，交易和相关管理和财务流程比较复杂，与互联网电商平台区别还是比较大的。

**13、央企方面的市场似乎有很大空间？**

管四新：虽然在央企电商平台方面存在较好的市场前景，但也要看到在这一领域同时存在一些不利因素，一是很多央企有自己的自研团队，二是有些央企在组织电商联盟，这些都会影响我们在此领域的市场空间。

**14、与阿里云具体合作方式？**

管四新：我们与阿里云的具体合作方式主要有三种：

- 1) 面对客户时，阿里云总包，然后转包给我们；
- 2) 阿里云授权给我们去投标，我们再向阿里下单；

3) 部分客户情况有一定特殊性，双方共同投入去获取客户，并按约定进行分成。

### **15、和阿里云合作拓展央企客户时，天源迪科的优势以及扮演角色？**

管四新：阿里在这些领域是非常需要具备行业知识和工程经验的合作伙伴。我们选择这些方向是因为这些业务既有典型的行业特征，又具有不少跨行业通用性。我们根据各行业不同的需求，站在客户的角度看问题，同时我们具备较强的分布式云化系统平台开发能力，这是阿里云选择和公司合作的主要因素。

### **16、从 3G 过渡到 4G 时，BOSS 系统做了哪些改进和升级？**

汪东升：3G 变化到 4G 时，运营工作变化并没有十分显著，但是用户流量使用习惯养成使得流量的使用大幅提升，对核心系统处理能力需要量级的提升。所以 3G 变革到 4G 的过程中，电信运营商基础架构变革要求还是很强烈的，需要云化的技术去提升系统的承受能力，但是中国电信在云化方面，不像联通和阿里一起合作，电信自己研发中心开发，所以对公司在技术方面的研发要求很高。

### **17、中国电信在 4G 建设周期里对 BOSS 的投入？**

汪东升：最近三年主要是做智慧运营建设，以云化为基础，把大数据与 CRM、计费等深度融合，形成云平台上的业务生态。19 年初可能逐步适用 5G 业务。

### **18、电信业务项目进度按年还是月计算？**

汪东升：我们去年的项目一直进行到年底，运营商项目进度基本以年为结算单位。

### **19、去年公司在中国电信的业务类别占比？**

汪东升：CRM 和计费、BOSS、大数据各占三分之一。电信事业部还协助华为建设海外运营商的 BOSS 系统，2017 年产生了华为海外计费领域的合同。

### **20、中国电信在 5G 的研发投入情况？**

汪东升：各个运营商都在大力投入 5G 业务，应该会先做基础设施建设，然后产生相应业务，业务再驱动支撑体系变革。明年 IT 侧业务支撑需求会加速。

**21、中国电信中台云化项目能有多大规模？**

汪东升：中台系统指计费、CRM、大数据等，中国电信启动中台建设建设的省份，IT投资有小幅增加。一个省份大约在 2000 万到 3000 万，原有系统和基础设施还要同步维护。

中国电信的智慧 BSS2017 年开始，有 6 个省在做试点，天源迪科参与了安徽和四川电信，因为系统变革较大，电信集团控制节奏。2018 年预计 12 个省启动建设。

**22、2017 年业务收入增速情况如何？**

陈秀琴：公司在业绩预告里也披露过，2017 年公安大数据和企业级应用业务增速较快，估计增速在 45%以上，电信业务平稳略有增长，维恩贝特前三季度实现利润 2000 万元，第四季度合并报表，重大资产重组产生的并购费用约 1200 万，同时 2017 年约 6-700 万元股权激励摊销成本，华为分销产品业务增速约为 30%。因年报还未审计，上面讲的是业务规模增速。

**23、金融业务具体开展情况？**

陈秀琴：在大型政企项目里我们与维恩贝特紧密合作，维恩贝特提供平台中的支付业务的支撑；在移动互联网应用方面合作开发，在港澳等海外银行、国内中小银行有应用。2017 年，维恩贝特的子公司中标中信银行信用卡核心系统云化项目，与维恩贝特合作交付，这是银行业信用卡核心系统云化的首个项目，标志着银行业核心系统云化的开始。维恩贝特中标了招商银行风控系统，有使用大数据及人工智能技术。

公司可以在云、大数据、移动互联网运营、渠道方面帮助维恩贝特加快发展。公司过往已有的证券、保险业务也可以与维恩贝特合作共同发展。

**24、未来并购方向？**

陈秀琴：股价低短期内影响换股并购，现金并购还在看，重点考虑的是先进技术和重点行业，最近在军工方面看得比较多。

附件清单	无
日期	2018 年 1 月 24 日