

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：2014-04

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 checked="" 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	本次活动为深交所组织的践行中国梦·走进上市公司活动。 1、通过国信证券、中投证券、第一创业、安信证券、银河证券、广发证券、海通证券、华泰证券、英证证券报名的共计40余名投资者； 2、证券时报、第一财经记者共4名； 3、深圳证监局、深交所相关领导。
时间	2014年11月17日下午2:30—5:00
地点	公司办公区、公司会议室
上市公司接待人员姓名	接待人员：总裁陈友、财务总监邹立文、董事会秘书陈秀琴、研发中心总经理及产品总监罗赞、证券事务代表郑宇 会议记录：证券事务专员谢维
投资者关系活动主要内容介绍	一、研发部总监罗赞简介公司概况、技术优势、人力资源。 二、研发部总监罗赞介绍“天源迪科O2O及大数据专题解决方案”。 三、参观公司主要办公区域。 四、会议室现场沟通 董事长陈友先生介绍公司时称，公司没有厂房，软件企业参观不到生产过程，但是公司生产的产品与消费者息息相关，是实实在在的，比如电信联通电话计费软件就有公司做的，还有机动车驾驶员的管理软件。另外，公司还做与护照相关的管

理软件，是公安部五个“新一代出入境管理信息系统”建设示范单位承建商之一。陈总表示，公司目前发展内生和外延并重，内生方面，包括运营商和公安软件方面，以多年的经验和行业积累，争取更大的市场份额。外延方面，主要向互联网和大数据方向发展。

随后董事会秘书陈秀琴对公司概况、产品和市场布局、公司战略进行简要介绍。

以下为现场问答：

1、公司除了和阿里巴巴关于手机淘宝 APP 的合作，是否还有其他合作？合作的收费模式？公司大数据主要合作对象是什么类型企业，有怎样的合作？

答：除了手机淘宝的合作外，还有其他方面的合作，随着 IT 集中化管理的趋势，政府部门、大中型国有企业包括运营商的 IT 系统都有去 IOE 化要求，特别是对数据安全有更高要求，目前运营商正在筹划将传统 IT 系统向云架构转化，阿里云平台也是其解决方案之一，公司自 2013 年下半年开始协助联通公司对多种云平台进行测试，包括阿里云。力争在新一轮 IT 系统转型中抢占先机。

大数据应用方面，公司起步比较早，从早期的数据分析到数据挖掘，再到现在利用大数据模式，帮助运营商做精确营销和营销策略制定。因为运营商所掌握的客户数据涉及个人敏感信息，有法律风险，所以，运营商目前对大数据商业应用还是比较谨慎；在公安大数据方面，深圳市公安局是全国公安大数据平台建设的试点城市，公司承建了深圳市公安局海量数据平台的建设。

2、前三季度业绩情况？从公司财务情况看，公司连续多月现金流为负？

答：公司前三季度数据不好看，公司管理层表示遗憾，主要原因一是在联通的结算延后，2013 年前三季度联通结算是 3,000 多万，今年前三季度是 1,000 多万。这么多年来，运营商与软件支撑厂商的结算方式一直是先干活后结算，这种结算方式确实会影响到公司的季度收入确认，但到目前为止，公司没有调整年初的收入预算，尽管完成目标有难度，但我们还是想尽力完成预算目标。二是电信行业营改增，要求软件厂商开增值税专用发票，使得我公司税负增加，1-9 月，税负增加 900 万左右。三是公司新吸纳了一个技术团队，对增强公司的技术实力

及未来市场有帮助，但当期成本增加了一千多万。
需要说明的是，对于运营商这个客户，尽管结算及付款慢一些，但是客户信用度好，不存在坏账风险，公司成立到现在也只有几十万的坏帐，占比不到历年合同总额的 0.01%。

3、公司向 O2O 和移动互联网方向拓展，但公司业绩目前还是来源于电信行业，公司是否向中国移动拓展 IT 支撑业务？公司并购计划？

答：如果有机会为中国移动服务，我们会去努力，但进入中国移动不是必须的选择，现在中国联通、中国电信的 IT 系统集中化、云化以及大数据应用对我们软件支撑厂商来说也有很多机会，如何在原有的业务基础上朝新的发展方向转型，是我们更为迫切的任务，这也是一次重新洗牌，我们要踏实做好。公司的并购方向主要是大数据和移动互联网方向，或者通过并购进入新的垂直的行业。

4、阿里平台产品的盈利模式？

答：阿里平台产品，如微预约，采用商家自愿下载，下载后付费的方式，与阿里 2:8（阿里平台 2，公司 8）分成，除了微预约，其他在淘宝的平台如双十一的两款游戏营销产品，也是为商家提供的服务，这是针对中小商家。针对大商家，目前有帮助阿里平台、大商家建立线上线下业务互动的技术联系，收费采用软件项目的收费模式，在淘宝移动端目前该项业务我们是排名第一，淘宝也非常看好我们公司的技术能力、口碑，以及为大客户服务的能力，现在也在探讨新的业务模式，希望公司能够参与分成。

5、公司的分红想法？

答：上市以来，公司历年都有积极的分红政策，公司未来的分红会高于深交所的要求。

6、公司 O2O 和大数据属于发展的阶段，什么时候可以成型？未来会产生多大的收益？

答：例如电子商务领域的互联网产品，每个客户支出不大，客户市场总量非常的大，公司会推出多款产品，每款产品都尽心去做，如果有几款产品能做出来，就会带来大的效益。公司大数据产品，目前主要还是和中国电信的合作，未来也会做横向拓展。在不算外延并购的情况下，希望未来这三块业务（原有

	<p>IT 运营支撑业务、大数据、移动互联网业务) 收益在三到五年内能各占三分之一。</p> <p>7、公司员工激励? 答: 公司上市前有实施骨干员工持股, 上市后有三年期的股权激励, 未来公司会继续考虑对骨干员工进行相应激励, 比如说, 对于并购企业采取有协同效应的骨干人员跟投方式, 希望将公司利益和骨干利益长期绑定。</p> <p>8、公司外延式并购的方向? 答: 三个方向: 一是传统 IT 支撑, 金融、电力等行业的 IT 支撑, 公司在运营商 IT 支撑业务经验, 复制到其他行业驾轻就熟; 二是互联网方向, 有较好的业务平台, 稳定的分成模式, 有一定用户量的企业; 三是大数据领域, 公司有数据分析和数据挖掘的经验, 如有该类业务的企业, 并购可以加速发展。</p> <p>9、营改增的影响? 答: 营改增是国家税改的方向, 会产生一个长期的影响。营改增之后, 其他行业的税负是下降的, 但对于软件企业, 大部分企业税负是增加的, 公司有在跟主管税务局、财政局沟通, 国家可能会对软件企业有税收支持, 目前还在研究规划中。</p> <p>(完毕)</p>
附件清单(如有)	无
日期	2014 年 11 月 17 日