证券代码：002439 证券简称：启明星辰

**北京启明星辰信息技术股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2015-008

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ■特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 华创证券--王中骁、张劲骐、张健, 中钢投资有限公司--程登峰, 民生证券--史家欢, 东令(上海)资产管理中心--邓令如，兴业证券--刘丹丹，国泰君安--王喆，方正证券--翟炜，信达证券--郑勇勇。 |
| **时间** | 10：00—12：00 |
| **地点** | 北京市海淀区东北旺西路8号中关村软件园21号楼启明星辰大厦会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 姜朋 |
|  | **问：能否先谈一下公司上半年经营情况?**答：公司上半年实现营收4.7亿，比去年同期实现了较大幅度的增长。其中有来自去年收购的书生电子和合众数据两家公司的并表收入，它们中报贡献了4千多万的收入。即使剔除掉这两家公司收入贡献的话，公司自身增长也超过了30%。另外，公司上半年的退税也较多，再加上投资收益，使得上半年的利润实现扭亏增盈，这也是公司自上市以来首次于半年度实现赢利。**问：从中报来看哪个行业增长较快？**答：增长最快的目前是军队、政府、烟草和交通，增长速度均超过50%。其他如电信、企业、能源、卫生等也都有不同程度的增长。公司上半年收入仅占全年收入的25%左右，凭此对全年进行推断的意义并不是很大，最后还是要看第四季度的实现情况。**问：军队的国产化率的提高，是不是增长的主要原因？**答：军队这几年信息化程度的提高，还有国产化率的提高，以及渗透率的提高都是公司军队行业增长较快的原因。总体而言，这两年军队比较重视信息安全建设工作，相应的投入也是较高的。**问：医疗卫生系统行业的投入加大是否不具有持续性？**答：也许以年为单位来看，会呈现一定的波动，但长远来看，将是持续的。每个行业对于信息系统包括信息安全系统的投入都有一定的周期性，快的2-3年，慢的3-5年间。但由于我们公司是一个覆盖全行业的安全企业，因此总体来看，整体依然是向上的。**问：网关产品上半年增长超过了50%，具体是哪个产品增长的较快？**答：主要是防火墙增长较快，其中包括传统的防火墙以及下一代防火墙。从第三方报告来看，公司去年的防火墙市场占有率的排名有较大提升，这样一种趋势也延续到了今年。**问：公司未来并购公司的目标都有哪些？**答：公司未来并购的目标仍然会定位于主业并购，也即我们擅长的信息安全行业内的并购，即会考虑技术协同也会考虑市场协同，在技术层面上，数据安全、大数据、云安全、工控安全等等都会是我们考虑的范畴。**问：公司毛利率未来变化情况会怎样？**答：目前公司产品、服务的毛利率都基本稳定，在短时期内也会保持这个水准。**问：启明星辰会参与国家政策的制定吗？**答：公司历来都会参与政府部门的相关调研工作，帮助政府有关部门起草政策或标准的草案或文件。**问：公司在云计算上有什么策略安排？**答：针对云计算、云安全，公司既有自己的研发投入，也有与其他企业的技术或战略合作。云计算、云安全是一套庞大的体系，单凭一家之力难以全面覆盖。在我们拥有相关技术积累和储备的部分，在我们所擅长的技术领域，我们会做相关的投入和研发，包括将我们已有的可用产品实现“云化”，以满足未来云计算、云安全的需要；同时，我们也会广泛地与云基础设施厂商、云平台厂商、云软件厂商进行合作，最大程度地满足用户需求。**问：未来随着新技术的发展公司产品形态上会发生变化吗？**答：有可能会的，比如在云端很多系统和功能都以软件形式存在，需要虚拟化运行，并不是以硬件形式存在的，安全产品也是如此，因此，公司未来的产品形态确实可能有一部分发生变化，成为软硬并存的状态。**问：工控产品目前发展得怎么样？**答：工控产品也是个新兴的产品，今年6月才开始推出产品，包括工控防火墙、工控安全运维系统、工控漏扫等。短期内的发展态势我们还需要去进一步观察。但总体来看，随着互联网+的发展，国家工业领域信息化的发展，未来工控安全产品一定会有巨大的发展空间。**问：公司最近和腾迅签署了战略合作，请您介绍一下情况？**答：公司这次把两家的产品结合在一起，共同推出了针对企业内网完整的终端安全解决方案，叫做“云子可信”。云子可信企业终端安全系统将由启明星辰负责产品和渠道运营，腾讯输出引擎和云服务等核心技术。目前，云子可信系统需要的相关开发工作已基本完毕，很快就会推向市场。收费模式是按客户端的安装量级来进行计费。**问：网络安全法的即将出台，对于行业发展有什么影响？**答：网络安全法的出台将长期利好信息安全行业。为配合这个法案的出台，各个行业部委等也需要在各自行业里制定信息安全相关的配合政策，这对于行业的需求增长都是非常有利的。**问：公司收购的书生电子请您介绍一下情况？**答：书生电子的产品主要是电子印章和电子公文，电子公文（红头文件）的主要客户是党政军部门，电子印章既有政府客户也有企业用户。每年产品增速在20%左右。**问：信息安全行业的快速发展会持续吗？**答：我认为随着国家安全法和网络安全法的实施，整个信息安全行业将会迎来一个大发展的新时期。过去两年，信息安全行业增速在20%左右，而未来，将会以超过20%的增速发展。**问：国产化对于公司的影响有多大？**答：国产化对于公司肯定是利好，前一段时间公司也推出了使用“龙芯”等国产芯片、内存、主板的防火墙，我们的网间安全数据交换产品也开始支持人大金仓、达梦、南大通用等国产数据库，正在为了满足有关用户的需求而适时推出的产品。未来，公司还会继续推出更多国产化的产品。 |
| **去附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2015年8月27日 |