证券代码：002439 证券简称：启明星辰

**启明星辰信息技术集团股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2015-009

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 博时基金--肖瑞瑾, 民生证券--陈冠呈, 中乾资本--刘杰, 航天科技财务有限责任公司--刘全，华泰证券--蔡嵩松，中原证券--何卫江，海通证券--魏鑫、谢春生、黄竞晶，华创证券--田山川，星石投资--杨柳青, 国开证券--吴琪，华宝兴业基金--窦金虎，北京道睿择投资有限责任公司--杨震宇，国泰君安--王喆，安信证券--李小伟，中意资产--孙颖，东方证券资产管理有限公司--王延飞，金百镕投资--朱田，太和宝盈--蒋旻，中银国际证券--谭鹏鹏，中信证券--竺林，常州九云投资--钱国华，上海鼎锋资产管理有限公司--颜为海，深圳东方港湾投资管理有限责公司--张珣，英大保险资产管理有限公司--聂秀欣，东兴证券--李晨辉，上银基金--王玮，康曼德资本管理有限公司--段桂培，汇添富基金--杨瑨。 |
| **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** | 张媛、姜朋 |
|  | **问：能否先谈一下公司的基本情况和前三季度经营情况?**  答：公司这两年的发展给我一个体会是，2012年的时候投资者喜欢问我们的报表，抠数据；现在大家就会问公司战略，未来的发展方向，这是一个微妙的变化，侧面反映公司这几年达到了一个比较满意的成绩。今年经过市场变化后,公司的价值就会愈发显现，近期公司以及整个板块走势都比较令人满意，相信公司能够使中长期的投资者有一个好的回报。启明星辰在信息安全领域算是一个老牌的公司了，虽然是民营，但也承担了“国家队”的责任，在国家政府信息安全方面起到了重要的作用。公司从最初做入侵检测系统起家，发展到现在公司具有完善的专业安全产品线，拥有覆盖全国的渠道和售后服务体系。公司2015年前三季度实现营收8.46亿元，同比增长45.51%；实现净利润5082.5万元，预计全年实现净利润2.35亿-2.45亿元。  公司一直做信息安全的领航企业。目前公司的重要布局是更宽的行业线的并购，从最初的网御星云（做网关产品线，优势客户资源在政府和军队），书生电子（应用安全），到合众数据、安方高科，启明星辰传统的优势客户行业在政府、电信、金融、教育媒体，目前在烟草、军工取得了较大突破。10月22号公司收购交易通过证监会审核。合众数据已经开始整合，效果在年底或明年年初会有体现。未来在大数据数据分析安全，党政军电磁领域安全都有布局，这些是公司自身和外延式发展。另外公司作为信息安全的领航企业，具有开放的心态，现在与合作伙伴合作的方式有战略协议、参股等，我们不光与BAT，也会和传统行业的企业有合作，以后大家也会看到公司在战略层面上的信息。领军企业要能够包容，从而把握机遇和机会。  **问：公司三季报业绩影响因素，主要来源？**  答：三季度既有并表又有自身增长因素。并表方面影响收入的效果明显，但是利润还是来自于公司现有业务增长。公司自身业务持续增长，未来在大数据业务上也会有快速增长；并购合众数据需要整合的过程，包括销售体系的融合，技术如何在其他行业去拓展。合众数据在公安大数据领域非常出色，技术有特点，客户很认可。以后公司会考虑将这些复制到检察院等领域。今年第四季度刚刚开始大范围推广。安方高科也是新的领域，公司在党政军具有资源和资质优势，之后要和公司整个销售体系结合起来。  **问：信息安全行业三个子行业（软件、硬件、服务）中IDC预计软件和服务增速只有10%，是否与公司的发展匹配？**  答：IDC报告软件和服务增速不高有一定的道理，国外厂商看重软件和服务，国内看重硬件。另外软件和服务也是不一样的，我们要分开看。服务这方面我们公司在着手打造，但毛利没有软硬件好。主要原因是卖人工，用户会感觉比较贵，这样公司的服务成本会上升。所以目前服务是为了满足用户需要，最终拉动软硬件销售。当然也希望国内也能向国外一样重视服务，这有一个过程并且也在好转。软件这方面也要分类型，解决现实问题用户是愿意付钱的。我们觉得未来软件和服务是发展的方向。这个预测数据是表象的数据，是从产品形态来做的预测。我们公司的产品全部是软件，只不过在交付形态上分成硬件和软件。未来软件一定是主导发展方向。从形态上来看硬件未来是萎缩的。云计算时代，虚拟化，大量软件应用，都是印证了这一点。  **问：前两日互联网大会召开启明星辰有参加，在安全生态圈的建设方面公司能够发挥的作用？**  答：我们与腾讯的合作由来已久，包括今年6月份发布的云子可信产品，具体合作正在推进当中。腾讯代表的BAT企业在互联网领域起主导，我们在企业级市场、政府、央企发挥主导作用，从而打造完整的安全体系。公司与阿里、华为等公司也都在合作，很多合作并不是都需要签订协议正式发布的，例如在网络端我们和华为合作，云端和阿里合作，SaaS和浪潮合作等等。开放、协作是未来大的主题，也体现出公司在企业级市场的领军地位。  **问：请您介绍一下合众数据的大数据情况？**  答：目前国内的大数据都是做行业大数据，合众数据主要是为公安系统作大数据系统。从底端、前端到总部做整体的，而且在不影响目前业务系统的情况下通过镜像方式同步到上级直到总部，进行集成汇总，处理检索和分析。他们在数据镜像同步的技术上不亚于IBM。这些汇总的数据做大数据分析提炼出有价值的信息，近两年反恐是主题，公司就会满足公安的需求，从酒店、音频、交通等等数据挖掘有用的信息，做出相关的工具。对中国企业来说贴近用户需求是大数据发展的方向。  **问：公司和电信方面合作的具体介绍 ？**  答：电信、移动、联通都是公司的客户。电信企业的总部以及在各个省的分公司都是有不同的合作伙伴，不会涵盖集团所有的公司。集团整体招标只是通用的产品（防火墙，入侵检测），其他定制化比较高的产品是需要单独的销售的。  **问：信息安全国产化对公司的影响有多大？**  答：目前信息安全的国产化率是比较高的，大概达到60-70%左右。国外产品只是在某些高端领域还有一些份额。总体来看国产化产品可替代国外产品的比例并不是很高。  **问：公司未来发展的空间有多大？**  答：从第三方报告来看，目前国内信息安全的市场在200亿左右。同成熟的美国信息安全市场相比较，我们的未来发展空间还是很大的，未来中国的市场大概会在千亿级别。目前整个行业的发展增速在30%左右，公司近几年在内生外延的双轮驱动下发展速度已经达到了40-50%左右了。  **问：公司对态势感知什么看法？**  答：态势感知这个概念是互联网公司的一个切入点。大家知道2B市场是真正大的市场，互联网公司之前做的销售市场、互联网市场，有客户数据，容易形成态势感知的模式。我们做的不一样，公司本身就是做2B市场。事实上来讲启明星辰应该是最早做态势感知的公司，公司从2000年就开始做中国全网蠕虫、木马、僵尸网络、网络病毒等的监控了。    **问：工控安全方面的具体介绍？**  答：工控安全要一个行业一个行业的去做。公司进入新的行业，首先会制定标准。启明星辰已经作为唯一民营企业与工信部制定了信息安全标准，现在电力、石油石化、交通、烟草、军队军工都在开始进行标准化的起草。公司的工控领域从工信部、发改委都有拿项目，但绝对量还不是很大，相信以后这块能上千万量级。工控是行业和现有安全的结合，需要一个过程。明年根据情况公司会考虑是否作为公司的一个主要产品线。  **问：在云端公司的发展情况如何？**  答：目前公司云端收入在报告里还是会放在产品收入的平台工具的类别名目下。2C市场公司目前不做，公司对云发展的路径是先做2B，为央企等公司做私有云，然后做混合云，最后做公有云。公司成立了相关的事业部，与腾讯、百度等都有合作。阿里做的是公有云，能做到最基本的拦截攻击，认证，以及放一些第三方安全厂商的安全产品供用户选择使用。  **问：请您介绍一下这次员工持股计划？**  答：公司本着自愿的原则，公司员工自愿购买股票。公司第一期员工持股计划大概覆盖到了员工700多人，占总人数的30%左右了，大部分核心员工都购买了公司股份。  **问：中小企业收入占比如何？**  答：中小企业占5%，我们主要做大客户，因为中小企业和普通消费者有些类似，消费者喜欢接受免费模式。未来云计算提供便利之后，这部分收入形成规模，对公司业绩形成支撑的时候会重点考虑。我们也在相应观察，然后做适当性匹配。  **问：公司和腾迅合作的云子可信产品目前订单情况如何？**  答：目前已经有了销售订单，不过由于产品刚刚推出，订单量还较小。  **问：海外市场近来发展如何？**  答：公司最大的海外市场在日本，是通过海外的代理商去做的，在欧洲也有一定的销售。但目前整体的量还不大。  **问：公司今年哪些行业发展较快？**  答：主要是政府、军队今年发展得最快。  **问：交通行业今年发展怎么样？**  答：公司今年交通行业发展还是不错的，不过由于前期基数较低，所以绝对数量上还不高。  **问：未来两年公司人员薪酬会有什么变化？**  答：公司人员控制比较好，我们每年都会对全年有整体的预算包括了所有部门。基本上公司的人员发展会维持在平稳增长水平，在成熟的技术产品上对人员控制会严格些，新兴市场可能会为未来几年做长远打算，放开一些。在人均薪酬方面，我们希望实现高效率，适当的增高都在合理的区间内。  **问：公司退税情况如何？**  答：今年退税情况还好，基本达到了全年预测数。  **问：公司新老客户的比例有多大？**  答：大概五五开吧。  **问：安方高科是做物理安全的感觉和公司主业相差比较远，公司做这个收购是如何考虑的？**  答：安方高科的客户层面和公司是比较协同的，公司可以通过互相拓展客户达到1+1〉2的效果。收购后公司也会对安方高科进行整合，从人员管理、信息化管理等各个方面进行管理。  **问：公司虽然已经是行业内龙头企业但市场占有率并不是很高，公司是不是需要加快并购步伐？**  答：从市场的并购案例上来看，失败的案例还是很多的，并购的风险还是存在的。因此公司在考虑投资并购的时候还是比较稳健的，只有符合公司战略发展并且认同公司文化的信息安全企业我们才会考虑投资并购。  **问：应收账款计提是否足够谨慎？**  答：公司的坏账准备相关政策执行了很多年。目前我们坏账的情况是在可控范围内，公司有信控小组。并购的项目中安方高科尚可，合众数据高一些，主要原因是客户是行业客户，回款期比较长，公司也加大了举措，成立了应收小组，形成人盯人制度，相信会有改善。公司对并购的公司采用的是与公司相同的会计政策，我们有信心把管理做到一样的程度。 |
| **去附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2015年11月5日 |