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：2015-010

|  |  |
| --- | --- |
| **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--周楷宁, 银河证券--田杰华, 弘尚资产--蒋小东, 中航证券--曾文传，安华农业保险股份有限公司--唐飞泉，中华联合保险股份有限公司--刘佑成，北京相聚资本管理有限公司--梁辉，招商基金--钟赟、叶汝财，广发资产管理--刘宁, 蝶彩资产管理（上海）有限公司--陈智林，众诚汽车保险股份有限公司--董有国，西南证券--常潇雅，前海开源基金--吴国清，德威资本--樊学栋，上海汇利资产--张运昌，北京中富投资集团有限公司--郝家灵。 |
| **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：能否先谈一下公司的基本情况?**  答：公司作为信息安全行业的龙头企业,这几年发展得还是很稳健的。启明星辰在信息安全领域算是一个老牌的公司了，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2000年开始筹建ADlab实验室，研究黑客技术、系统漏洞等基本攻防研究，目前公司研发人员将近1000人。公司今年预计销售收入16亿，利润在2.4亿左右。收购的安方高科正在走并购程序，能不能实现年内并表目前还有不确定性因素。  **问：在云端公司的发展情况如何？**  答：目前公司推出了可以满足现阶段云系统需要的产品和云化的安全平台产品。  **问：公司和腾迅合作的情况如何？**  答：公司和腾迅的合作主要是在终端的合作。我们共同推出了“云子可信”防病毒的终端产品。它现在是在企业控制端进行部署，未来将会部署在企业的云端和终端，构建了企业内网的全方位的防病毒体系。目前已经在公司现有客户上进行推广。  **问：工控安全方面的具体介绍？**  答：今年6月份公司刚推出了五款工控安全产品。目前已经有产品在项目中实现了顺利验收交付。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。工控是行业和现有安全的结合，需要一个过程。  **问：公司和华为方面的合作？**  答：公司和华为的合作主要在网络端，目前华为开放了一个接口给我们的安全管理平台。  **问：公司军队行业占比能达到多少？**  答：近几年公司政府和军队行业的需求增速还是比较大的，现在军队行业占比大概在10%-15%左右。  **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：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。  **问：公司参股的恒安嘉新是做什么的？**  答：恒安嘉新主要是做电信领域的，在未来移动互联的领域可以开发相应的工具。  **问：公司未来投资的方向是什么？**  答：公司未来肯定会双轮驱动，公司除了内生增长以外，还要依靠外延式的发展。公司2012年收购的网御星云非常顺利的整合，为今后的收购提供了重要的经验。未来向网御这么大的收购可能并不常见了，但公司还是会继续在信息安全领域内寻找合适的标的。  **问：请您介绍一下这次员工持股计划？**  答：公司这期员工持股计划是和收购安方高科配套进行的，现在项目正在推进中。本着自愿的原则，公司员工自愿购买股票。  **问：公司目前员工人数？**  答：包括收购的公司我们共有2800-2900人。  **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。  **问：公司今年哪些行业有爆发性的增长？**  答：今年在医疗卫生行业增长很快，主要是由于要满足今年年底“等保”的要求，但这个板块绝对量比较小。  **问：公司的人均收入并不是很高，会不会成为公司发展的瓶颈？**  答：目前可能会这样，公司由于行业客户较多，定制产品较多，所以比较吃“人工”，人力投入会比较大，效率不是很高。但未来随着云计算的发展，整个行业模式都有可能会有比较大的变化，到时候这个问题可能就会解决。 |
| **去附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2015年11月19日 |