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：2016-003

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 民生证券—王南, 北京市国有资产经营有限责任公司—冯昊成, 上海朴道瑞富投资管理中心—潘东生, 中国中投证券—雷雳, 拾贝投资—刘佳琪，上海万吨资产管理有限公司—王軔，华创证券—周楷宁，浙江神州资产管理有限公司—赵欣，汇添富基金—杨瑨、赵鹏程、李宁，上海玖歌投资管理有限公司—陈凯，富康财富金控投资有限责任公司—张志强，银华基金—王浩，中原证券—何卫江，华泰证券—蔡嵩松，深圳民森投资有限公司—王超，国信证券北京分公司—王亚冲，中证信资本管理（深圳）有限公司—何孟东，上海稷瑾资产管理有限公司—侯卜魁，毕盛资产管理有限公司—龚昌盛，嘉实基金—谢泽林、张淼，通用技术集团投资管理有限公司—刘冶，华富基金—陈奇，浙江东海潮实业集团有限公司—董醒华，北京君永投资管理有限公司—孟松涛，长盛基金—代毅，珠海乾亨投资管理有限公司—张学思，国元证券—杨林，东兴证券—李晨辉，东方证券—张颖、江舟、王骏元，引领投资有限公司—杨伟达，天安财产保险股份有限公司—姚伦，北京合正普惠投资管理有限公司—王式平，上海沃珑港资产管理有限公司—宋正园，齐鲁证券—韩甲，齐鲁证券资管—程枫，国海证券—朱芸，中泰证券—方闻千、韩平，兴业证券—马斯劼，深圳前海领秀资本投资管理有限公司—詹础，北京鸿风资产管理有限公司—黄罗卿、黄易，景泰利豐资产管理有限公司—陈江，新思哲投资管理有限公司—张梦飞，海通证券—黄竞晶，朱茜，申万菱信基金—张朋，北京泓澄投资管理有限公司—张一然，新沃基金—陈书炎，渤海证券—谢晓冬、王洪磊，太平洋证券—李冰桓，银华基金—王翔，北京同瑞汇金投资管理有限责任公司—霍达，清控金信资本管理（北京）有限公司—王建军，富安达基金—吴战峰，广发证券—张璋，上海金舆资产管理有限公司—王琦，上海南土资产管理有限公司—陈輼中，招商基金—杨熙，弘则弥道（上海）投资咨询有限公司—张晶，IDG资本—赖明哲，瑞银证券—裴培，长江证券—刘慧慧，长城财富资产管理股份有限公司—李臣燕，华夏基金—孙艺峻，汇丰晋信基金—吴培文，申万宏源证券—张志宏，东北证券—何柄谕，京华山一国际（香港）有限公司—李学峰，凯思博投资管理（北京）有限公司—熊建龙，天弘基金—吴明鉴，东吴证券—郝彪，嘉实基金—王凯、刘晔，建信基金—杨帅，民生银行—杨桐，日信证券—韩影，方正富邦基金—徐超，鼎和源资管—周鲲，安信证券—李小伟。 |
| **时间** | 10：00—11：30 |
| **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** | 王佳、齐舰、张媛、姜朋 |
|  | 公司：从公司年报中可以看到，2015年，公司实现营收1.53亿，超过28%的增长，净利润2.44亿，达到43%的增长，很好地达成了我们的经营目标。同时，当年订单增长也有35%，表明公司的主营业务也实现了良好的增长。另外，公司的战略定位得到进一步提升，公司合作日益广泛，与竞争对手进一步拉开差距。  2016年，公司依然会持续变革，进一步优化我们的营销体系、研发体系，不断提升人均产出；同时，对新的技术和业务方向进行布局和投入，以保持公司未来的持续竞争力；针对可能出现的新的经营模式、利润模式进行探索，寻找适合我们的位置，进行合理定位；对公司的服务业务进行整体化布局，以期产生更大的效力。对行业进行深化布局，进一步加强行业客户粘度，对更多重点行业进行深耕细作；在管理方面，更加精细化。在快速变化的时代中，公司也会保持高敏感度和积极的变革，我们有信心通过一系列的变革举措，让公司变得更有活力和创新能力，更好地实现我们的经营目标。  **问：能否介绍一下公司的海外发展战略？**  答：公司目前在日本市场的业务发展较好，15年的增长达到50%以上，鉴于这种良好的发展态势，我们正在日本成立合资公司，扩大在日本的业务；另外，去年公司在东南亚地区、中东地区都有业务在开展当中。为了扩大在海外市场的影响力，今年我们计划将与Gartner Group、WestcoastLab等机构合作。  **问：公司的毛利率水平是否会发生变化？未来云计算时代，安全产品的模块化是否会影响公司的毛利率水平？公司在大数据方面有何布局？**  答：公司综合毛利率近70%,自有安全产品毛利率达80%,未来有可能进一步通过降低总体硬件成本提高管理水平而进一步提高我们的产品毛利率。未来产品的形态最终是由客户需求导向的，产品的模块化，客户对于软件、服务的需求都有可能提升，我们也在做相关的准备工作。关于大数据，公司在做两个层面的工作，一个是行业的大数据应用，比如合众数据的大数据业务，我们正在更多的行业开拓大数据业务，做行业大数据需要与客户长期合作，需要很强的客户粘性，这是我们的优势；另一个层面，是利用大数据技术做安全分析，由于部署在网络中的各种安全系统越来越多，能够捕获的数据种类和数据量也得到极大提升，通过大数据技术可以帮助我们挖掘和分析获取有价值的安全信息，以满足客户深化的安全需求。  **问：公司16年业绩目标为3.36亿，能否拆分说明一下？去年与腾讯公司合作推出的产品收入是多少？据统计美国约有50%的企业都开始向安全公司订制安全服务，国内情况如何？**  答：书生电子、合众数据、安方高科三家公司的业绩都会并进来，我们希望三家公司都能实现16年的业绩承诺；公司与腾讯合作推出的云子可信产品，是我们在终端安全上的重要布局，双方更重视安装数量的积累，未来当数量积累到一定规模，就会产生从量变到质变的结果。美国的安全服务已经形成了较好的产业形态，我们还没有，将安全服务转变为主要的利润模式，我们很期待，但也需要一个较长的发展过程。  **问：海外的安全公司都在做云安全布局，公司是如何做的？美国发布了新的网络空间战略，提高了相关预算，预计我国会出现哪些政策？**  答：在云安全方面，公司除了已有的布局和措施之外，今年还会有新的举措，比如成立统一的安全服务部门，加强探索DT时代的业务和利润模式；成立研发总体组，对分行业的产品进行平台型支撑；成立集团解决方案中心，加强行业需求研究和跟进，巩固和扩大行业优势；与云厂商进行广泛的合作，扩大业务合作面。两会刚结束，在两会上讨论的百项工程，有三、四项都与网络相关，国家对网络空间的认识在强化，对网络空间的保护已在国家层面得到高度重视，一定会对整个产业产生积极影响。  **问：公司会持续进行并购吗？**  答：我们不是为了并购而并购，并购是支撑公司战略发展的方式之一，公司所有的并购都要服务于公司的发展战略。公司也不会盲目进行并购，我们有远大理想，有在这个行业进行长跑的准备。  **问：中国的信息安全行业比较分散,预计什么时候会洗牌？**  答：过去的防火墙厂商就有很多,但目前已经有所改变了。现在创新的小团队还是不少,说明有不少人投入到信息安全行业来创业,启明星辰也帮助了一些技术水平较高的小企业发展,而且并不是控股它们,而仅是参股一部分,保持它们的创新性和积极性。未来技术好的服务团队可能会发展起来，而仅靠一些关系生存的小企业是不会发展长久的，肯定会被洗牌融合的。  **问：人才是公司重要的财富，您怎么看人才的流动？**  答：人才的流动也是有积极的一面的。高薪来挖信息安全人才，使得他们的价值得到实现，未来就会有更多的人才投入到这个行业来，所以对整个行业来说是好事。并且人才在行业间的交流，还能更好的促进行业内各个公司之间的交流。  **问：目前行业客户占比都是多少？未来哪些行业会发展比较快？**  答：目前政府还是最大占35-40%，军队占10-15%，电信占10%左右。金融、能源、教育、媒体等行业发展较快未来潜力比较大。公司今年的重点是向纵深发展客户，把行业客户做熟做透。未来的公司发展可能是哑铃型的，一头是行业大客户，另一头是通过代理商、分销渠道发展的中小客户。比如在日本，通过日本的分销商我们把产品卖给了许多日本的中小企业客户。  **问：公司未来的收购目标有哪些？**  答：并购重组是公司发展的重要手段，标的公司一类是行业内技术能力比较强的公司，另一类是客户协同比较好的公司。但是现在遇到好的公司不容易，而且双方的企业文化也要合得来。  **问：公司在新领域的布局有哪些，比如工控安全？**  答：公司在云计算、大数据、移动互联等领域都有布局。工控安全的市场是巨大的，但需要一个发展壮大的过程，我们也在积极研发产品和针对重点行业布局。  **问：民营企业的需求一直都不是很好吧？**  答：民营企业大部分都属于中小企业，不过近几年随着安全事件发酵，企业信息化的加强，中小企业的安全需求也在逐渐增多起来。公司也关注到了他们的需求，并采取措施，应对这一市场的成长。  **问：今年公司年报公布的现金流增多了不少，预收款项也较多是什么原因？**  答：公司近年来一直比较注重回款，去年公司的回款也做得比较好，因此导致经营性的现金流增多。预收款项的增加主要是公司自身预收的货款较多造成的，新合并进来的企业预收还是比较少的。  **问：公司的管理费用增长较多是因为什么？今年的销售费用预计会不会增长较多？**  答：管理费用的增长主要是两个方面，一是新并表的企业带来费用的增长，二是公司自身由于研发投入较大造成的。我们的投入主要是对新产品、新领域的研发投入加大了。今年的销售费用会控制，提高单个销售人员的产出，提高工作效率。  **问：阿里等互联网企业开始进入企业级的信息安全市场，公司是如何面对的？**  答：阿里、腾迅都是我们的合作伙伴，我们之间都有合作，我们之间的关系并不是竞争关系而是合作关系。  **问：和行业内其他企业相比公司的优势有哪些？**  答：公司的优势主要有以下几点：1、公司在行业客户领域耕耘多年，有一大批核心客户，客户的粘性也比较高。2、技术上能够抓住重点。公司多年保持在研发上的高投入，在新产品的研发上很有优势。3、公司是信息安全综合厂商，一些客户提出的新的要求，都能够迅速得到满足。  **问：公司在销售端主要是和其他企业竞争抢占他们的市场还是拓展新的领域？**  答：这两个方面都有。比如网关市场，我们在传统网关市场的占有率已经比较高了，一方面我们要巩固传统网关的行业地位。另一方面也要加强下一代网关的开发，布局新的网关领域。 |
| **去附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2016年3月30日 |