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：2016-004

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 兴业证券—蒋佳霖, 齐鲁证券—杜厚良, 华海保险—李彤格, 长江证券—刘慧慧, 辰阳资产—钟尚戎，汇添富基金—李华伟，川财证券—潘宁河，前海开源基金—苏俊彦，问道天下—殷实达，南山资本投资、东海长基投资基金—赵庆，浙商银行—李曲，履泰投资—郭芳，中信建投—程杲，国投明安—赖伟涛，和信融智资产管理有限公司—周焱，北信瑞丰基金—吴克伦，九州证券—杨志伟，建信基金管理公司—刘博生，方正证券—安永平，中国银河投资管理有限公司—赵珉，北京德源安资产管理有限责任公司—姚步安，东北证券—张世杰，太平洋证券—李冰桓，中国证券报—董文胜。 |
| **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** | 姜朋 |
|  | 公司：目前公司正在进行的非公开发行股份购买资产等事项在积极推进中，公司刚发布了进展公告，可以参考。  **问：能否对2015年经营情况进行介绍？比如业务方面具体的规划、业务方面增长的考核、未来在产品线增长势头等。**  答：公司产品分类包括网关、检测、平台工具、数据安全，以及安全服务和硬件及其他。数据安全业务包含合众数据和书生电子的产品，因全年并表导致业务增幅较大；在传统业务上，安全检测出现较大增长，反映出公司客户对于纵深防御的需求有了提升；网关小幅增长，公司收入结构中网关占比较大；平台类业务实现大幅增长，反映出公司客户对于安全管理的需求有了较大提升。近日，Frost&Sullivan将“2016年度中国防火墙产品市场领导奖”授予公司，以表彰公司在中国防火墙产品市场上的不断进取与努力，并持续处于市场领导者的地位。公司在整体业务布局上继续保持传统业务的既有优势，同时在新的业务上也有很多布局，包括通过并购取得新业务，或者在自己擅长的领域发展新业务。平台类产品今年进一步打开，我们在4月29日有一个重要的发布，推出泰合SOC3.0的开放合作计划，与业内的专业厂商进行合作，提升平台的整体能力，为客户提供更大的安全价值。我们后续在平台类产品还会持续发力，在未来的云时代、大数据时代，安全平台是未来云安全、大数据安全的战略高地。泰合安管平台公司有十几年的技术和产品积累，在市场上多年保持第一的市场份额。此次推出合作计划，旨在通过打开南向的数据接口，接入更多的第三方数据源，在当今主动防御取代被动防御的大趋势下，需要通过大数据分析提取情报，进行情报分析，进行安全态势感知，那么打开南向数据接口把第三方数据源接入进来，极大丰富了数据资源；向第三方的专业安全厂商打开北向的分析接口，可以利用更多的分析工具分析数据，以满足不同客户多样化的安全需求。目前已经宣布合作的四家机构，都是国内在各自专业领域做得最好的机构。未来的安全业态不可能是独家左右的格局，而是要形成开放的广泛的合作。今年RSA大会的主题是CONNECTION TO PROTECTION，也反映了通过合作来进行安全防御的大趋势。  **问：增值税退税确认的增值税会计法则是什么？**  答：收付实现制，目前还没有变化。15年增值税退税有部分是14年的未退部分，15年退税情况较好，对于增值税退税的测算是和营收情况相关，还和政府当年实际退税情况相关的。  **问：请介绍一下云子可信的收入情况？**  答：从营收规模看，目前还比较小。双方合作的诉求不是为了短期的营收业绩，而是战略性的，通过在企业级终端的布局，尽可能多地形成终端资源积累，为未来的云安全、大数据安全时代奠定基础。  **问：工控安全的收入规模会不会在今年爆发？**  答：这一点更多取决于市场，公司在此领域的准备是充分的。公司是国内第一家推出工控安全的全系列安全产品，去年6月份推出5款，能够满足现阶段的工控安全需求。工控安全跨行业的壁垒较高，我们需要一个行业一个行业来做，包括电力、制造业、烟草、能源、轨道交通、军工等。我们的做法是，先参与标准的起草，进而推出符合行业标准的产品，进而推进销售。我们的工控安全产品已经在电力、烟草等行业开始得到应用，目前收入规模还比较小，如果市场需求放大，必然也会拉动公司的销售。总之，工控安全是一个长周期的有着巨大发展空间的市场。  **问：公司50%左右收入来自于党政军，那么民企未来驱动需求的因素有哪些？**  答：首先要来自于信息化程度的提升，还有相关政策的推动，比如网络安全法的落地，以及刑法修正案第九条的落地，明确网络服务提供者应该履行的网络安全管理的义务，增加了刑事责任的规定。  **问：公司与云厂商进行合作，之后云时代信息安全的落地会有什么变化？**  答：万物互联，信息化的程度有一个巨大的提升，之前在网络时代对于安全还可以进行取舍，但在云大物移智的时代，每一个企业都会被带入进去，不可能孤立在外，而相应的安全需求也将以几何级的倍数放大。安管平台作为云时代的一个高地来说，有无限扩展的能力，我们的安管平台，未来会形成多方合作多方连接而形成一体化的统一大平台而发挥重要作用。从去年开始，公司已经有了可以满足云安全需求的相关产品，这在公司的年报当中可以看到。前几天，公司参加了中国电信四川分公司主办的四川网络强省推进大会，公司是本次大会唯一一家网络安全厂商，展示了与四川电信合力打造的省级政务云综合安全、云安全、联合实验室等三部分内容。  **问：公司与云厂商的合作是怎么个形态，私有云商业模式？**  答：目前还是项目交付形式，未来是否能发展成运营模式或服务模式还需要观察整个业态的发展进度，在中短期内转换速度不会很快。  **问：外延这块，可以并购的公司标的是不是越来越少了？**  答：做信息安全领域的小公司还是很多的，大的企业多数会谋求独立上市。如大家看到的，公司近年并购的企业，利润规模都在两三千万，这一规模的公司还是有的。公司进行并购，需要找合适的时机和市场节奏，重点考虑技术协同或业务协同，以期未来形成增量。  **问：从商业模式的角度来看，公司目前情况是偏重产品、服务、平台？后续怎么定位？**  答：中国市场特殊，不能完全拿美国市场指标性的东西来测量中国市场。公司目前还是产品型公司，80%是产品收入，而且是自有产品收入，公司也是纯粹的软件企业。自有产品保证我们的毛利率，软件产品保证我们在未来的迁移能力，这两点奠定了我们未来的业务拓展基础。从收入的结构来说，随着市场对于服务类产品的接受程序的提升，相信公司服务型产品的收入比例也会得到提升。  **问：中短期投资是否有周期性？**  答：党政军领域一直有持续的投入，从过去十几年来看，力度是越来越大，相信未来更是如此。由于技术的更新换代，过去的投入不能替代未来的投入。对比美国来讲，美国政府对信息安全非常重视，投入也非常大，即使这样，这几年我们看到他们的安全投入还在增长。  **问：云子可信我们后面的重点定位是大企业还是小企业？**  答：目前重点是大企业，因为积累了一定的客户基础，推起来相对容易，小企业分散度较高，需要另辟蹊径，公司有专门的部门针对小企业市场。公司刚刚参加了东京IT周的展览，云子可信产品也在日本市场开始推广。  **问：对于海外市场，除日本之外是否有市场，收入是否落地？**  答：欧洲、中东、东南亚，都有收入。在日本已达几千万的年收入规模，主要是通过代理模式。去年底还在日本成立了分公司，在其他海外地区也是主要通过代理模式。  **问：中小企业的云服务未来会不会做？**  答：大企业的方案已有，公司正在参与政务云、企业私有云的建设。针对中小企业，公司也有专门的部门和解决方案。  **问：大数据业务是合众在做还是母公司在做？**  答：公司定位于行业大数据，有两条线，合众在针对政府部门做大数据，公司自己在做行业企业大数据。我们所说的大数据，还是定位于利用大数据做安全这一块，也包括大数据安全。  **问：安方高科主要针对军方么？**  答：对，政府部门也有，全国各级政府部门都有需求。  **问：信息安全立法方面有什么进展？**  答：之前相关政府人员提到正在加紧立法推进。  **问：收购的三家公司未达预期的情况？**  答：我们当时有公告有详细解释，每家的情况不一样，我们今年通过整合手段，通过在大的平台运作，将帮助推动子公司的发展。 |
| **去附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2016年5月25日 |