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：2017-003

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 启程星灿-龚其星；金泰银安-王厚恩；嘉实基金-刘晔、陈涛、王凯、谢泽林、刘美玲；光大证券-薛亮；信达证券-袁海宇；广发证券-郑楠；中金公司-黄丙延；天弘基金-周楷宁；星际方舟资管-毛琼佩；轩嘉投资-李鑫；鸿普投资-赵冬魁；东方证券-浦俊懿；华泰证券-蔡嵩松；上海煜德投资-王亮；中信证券-王宇伟；长盛基金-杜昊；东吴证券-郝彪；民生加银-王亮；平安证券-闫磊；平安证券-吕晓珍；民生加银-吕江峰；申万宏源-贾金健；招商证券-张陈乾；华创证券-陈宝健；国金证券-钱路丰；招商基金-付斌；泛海投资-霍达；天风证券-葛婧瑜；方正证券-丁诚；人寿养老保险-王彬彬；国泰君安-陈思靖；泰达宏利-王鹏、孙硕；财通证券-郭琦；渤海证券-朱晟君；中信证券资管-李品甜；华夏基金-屠环宇；东方证券-梁国柱；九泰基金-刘越；信伟达资管-赵航；中信建投基金-周户；银华基金-王秀刚；西南证券-常潇雅；北京国世通资产管理-刘豪；西证创新-周吉；昆仑保险-李振亚；信达证券-招斯喆；西南证券-侯英杰；长城证券-刘奕司；民生证券-胡星；诚盛投资-康志毅；创优合华-翟峰；北信瑞丰-吴克伦；瀚信资产-蒋雨勋；何柄谕；民生证券-杨思睿；中信证券-张若海；京港伟业-孔志强；天安人寿-王明存；国泰君安-李沐华；中泰证券-陈倩卉；渤海证券-王洪磊；大成基金-矫健、陈龙；乙慧投资-王家伟；国投瑞银-王鹏；泓澄投资-冯浚瑒；王洪磊；凯基证券-魏宏达；宇鑫资本-李林锁；上海弘理资管-张力群 |
| **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** | 严立、张媛、姜朋 |
|  | **三季报业绩概要说明：**  公司前三季度业务发展良好，订单增速达40%，由于客观原因导致项目实施滞延，未能及时进行收入转化。年初公司的24亿营收目标，完成了大约一半，这符合公司正常的收入分布规律，因此可以说公司前三季度完成营收任务。盈利情况较半年报时的预期有所增加，主要是公司收到增值税退税额超过预期。从目前掌握的业务情况来看，我们对公司完成全年业绩目标有信心。  **问：与联想云的合作情况以及公司云业务的布局**  答：云化是行业趋势，云平台的建设带来了新的安全问题，数据安全和应用安全愈发重要。云时代需要整体解决方案能力，行业集中度会因此而提升。在云安全方面，我们侧重于数据和应用安全。与联想云的合作，主要涉及企业云存储的数据防泄漏，目前刚开始。  **问：三季报中公司毛利率有所下降是什么情况？**  答：前三季度毛利率下降大概3个点，单季度来讲基本维持平稳。主要三方面原因，一是有部分通用类产品竞争加剧的影响；二是定制服务类产品的销售有所上升，定制类服务虽然会影响部分毛利率，但也会带来很强的用户粘性，是利大于弊的；三是涉及第三方产品集成项目的影响。未来毛利率情况还要看全年综合情况进行分析评估，虽存在一定压力，但仍会在一个合理的变动区间内。  **问：请介绍一下公司人员收入情况，360开始涉足企业安全产品，同时也在运作上市，是否对公司造成人员流失压力？** 答：360现在分为两个，一个仍面向2C端，与公司不存在竞争关系；一个是360企业安全公司，他们是15年正式进入企业安全市场的，与我们公司的业务方式逐渐趋同。企业级市场有自身的规律，适应它需要一个过程。现阶段的竞争面还非常小，今后如何有待观察。人员方面，属于正常的人员流动，双向都有。   **问：增值税退税情况全年预期如何？**  答：3Q有8800万左右退税，全年预计基本会与去年持平。  **问：如何看待国内安全投入和发达国家的差距？**  答：国内安全占整体IT投入比例会提升，安全投入并不带来经济效益，属于纯成本。一旦对安全的依赖性达到一个阈值之后，成了一个重要的风险点，性质就不一样了。而信息化程度的不断提高无疑会加强对于安全的依赖性。前阶段长沙政务云项目的安全投入占比达到了5%，相比过去也有了不小的提升。  **问：网络安全法中看到惩罚力度较弱，您预期之后会不会加大力度，出台更多相关政策？**  答：网络安全法颁布本身已经是对网络安全行业很大的促进了，网络安全的需求加大是信息化趋势发展的结果。目前国内推进互联互通，网络安全就变成风险规避问题了，用户势必会考虑这些问题。如果一个企业整个业务流程全部依赖信息化，那么网络安全影响就会很大，便会推动安全方面的投入。    **问：前段时间美国有企业发生信息泄露事件导致公司所有高管辞职的事件，你认为中国会有这么大惩罚力度吗？**  答：网安法落地，出现了一批罚单，也抓了一批违法人员，这个力度还是很大的。网络安全的本质是政治问题，后续很多细则还有待落地，但是传递的信号已经很明确了，从此次十九大也可以看出来。    **问：怎么看公司人均产值的提升？**  答：公司规模扩大，规模效应显现。公司的相关管理也在不断完善。前期的积累在逐步产出效益。    **问：云计算时代，对于议价能力下滑的问题怎么看？**  答：议价能力下滑只针对公有云市场而言，私有云市场有单独的安全规范和要求，并由用户主导，不存在下滑的情况，目前公司的云安全业务针对的是政务云、行业云、企业云、城市云等私有云市场。  **问：关于安方高科和未来并购的思路**  答：未来并购还是会围绕在安全方向上，用标的公司的产品、技术、行业能力乘以我们的渠道平台。补偿问题还在正常的沟通过程中。  **问：军工业务是否开始复苏？前三季度订单很好，到收入有延时，明年业绩怎么看？**  答：一季度和二季度签了大单，三季度放缓，但公司对四季度较为乐观。  **问：公司与云南、深圳签订合作协议以及参与杭州城市大脑项目等事例是否表明公司的合作层级在提升？**  答：可以这样讲。公司以往在总部的积累比较深厚，从今年开始，在全国范围内，在地方上，由于政务上云、智慧城市等建设项目的启动，公司也在着手进行积极布局，后续有望看到更多类似的省市合作项目。这也是公司未来业务的发展重点，通过此类运营项目，公司的产品和服务层级得到了提升。  **问：QFII对公司保持高度关注的原因有哪些？**  答：1）对网络安全行业有信心；2）对龙头企业有信心；3）对公司团队有信心，认可企业文化。  **问：赛博兴安的并表情况**  答：三季报并表收入5000万，利润1600万左右，今年开始并表。  **问：私有云安全的竞争格局**  答：私有云安全需要具备提供整体解决方案的能力，目前具备这样能力的公司还很少。  **问：面对未来工控、物联网的布局？**  答：今年工控势头比之前好，有不少项目，公司也都是参与到第一梯队在做，目前绝对值还不够大。目前工控领域我们已进入的行业包括电力、烟草、轨道交通、能源油田、核电，处在不断开拓的趋势。物联网还在初步阶段，主要是智能家居和汽车2个方面，但商业模式还没有形成。关于公司在物联网安全的进展情况，请查看一下公司微信公众号，有比较全面的陈述。  **问：三季报中投资收益多1000多万是处置哪家公司？**  答：天诚星源，之前公司持股也是不到30%。  **问：怎么看与深信服的竞争？**  答：深信服在上网行为管理和VPN两个细分领域是龙头。深信服主要卖产品，而我们提供产品、服务、解决方案。目前深信服在IPO排队，未来上市对行业是好事情，二级市场需要优质的企业加入，与公司携手提升市场对行业的信心。  **问：公司服务定价方式是什么？**  答：主要是与甲方达成的，考虑的因素非常多，当然主要是成本投入。  **问：到年底订单可以确认多少？**  答：目前没有非常准确的数据，但大概方向对之前全年业绩的预计是有保证的。  **问：如何看待央企等企业端市场的变化？**  答：CEC和CETC的综合集成能力较强，产品相对不足，目前公司和两者主要是合作关系。  **问：公司营收已上升到20多个亿，今后的发展预期是怎样的？**  答：我们的愿景是尽快成为营收50亿的企业，目前国内网络安全市场依然处于开拓期，存在巨大的发展空间。公司一直是有后劲的企业，业务布局也非常完整，具备未来发展的持续动力。 |
| **去附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2017年10月25日 |