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：2018-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 东吴证券-郝彪、陈晨；安信证券-秦立轩、徐文杰；百年人寿保险-李振亚、李鹏；宝盈基金-李建伟、汤逸春；北信瑞丰基金-吴克伦；毕盛资产-陈勤、徐涛、龚昌盛、钟盛凯；  博道投资-张健胜；博观投资-邱四希；渤海证券-楚丹；财通证券-郭琦；诚盛投资-吴畏；大成基金-黄政；淡水泉投资-朱维佳；德宝基金-孙洋；鼎锋资产管理有限公司-张倩；东方证券-尹伊、王颜飞、张伟峰；东海基金-邓升军；东来方元投资-姜瑶；东证融汇证券资产管理有限公司-王越；泛海投资-霍达；方正证券-田露、王磊、丁成；沣阳资产-张楠；富舜资产-崔安杰；高毅资产-周龙；工商银行-张建峰；工银瑞信基金-张剑锋、夏雨；光大保德信基金-张一帆、林晓峰；光大基金-黄鑫亮；光大证券-魏书根；广发基金-张培元；广发证券-张智、郑楠、何金星；广州锦扬投资-赖硕华；广州证券-陈光；广州中卓投资-刘玉晨；国海证券-刘浩；国寿养老保险-王彬彬；国泰君安证券-李慕华；国泰君安资产管理有限公司-陈思静；国投瑞银基金-刘一哲；国元证券-周雷；海富通基金-于晨阳；海通证券-黄进晶、朱倩、李婉怡、穆运升、童胜；瀚信资产-贾宇鑫；合盈资产管理-赖鹏；弘毅投资-李一致；宏盛天资产管理-顾秋勇；泓嘉基金-周杰；华创证券-庞倩倩；华富基金-陈奇；华商基金-陈雷、蔡建军、郭磊；华泰保险资产管理-晏英；华泰证券-何良宇、李建；华夏基金-王晓理、邓一君、陶宇；汇丰晋信基金-陈平；吉富创投-熊峰、蒋佩伟；嘉实基金-刘美玲、陈涛、谢鹏宇、王凯、邵建、李涛、谢泽林；建设银行-王小婉；建信基金-王辉、黄裴玉；江苏富士通通信技术有限公司-陈中亮；交通银行-李洁亭；景顺投资管理-吴伟华；九泰基金-刘悦；九章资产-蔡力宇；凯石基金-周德生；蓝桥资产-李华西；马可波罗资产-黄晨；摩根资产- Robert；诺安基金-李强、张强、蔡松；诺德基金-郭继萍；鹏扬基金-刘馨；平安银行-林伟；平安证券-李峰；启程星灿投资-龚奇星；千象资产-林毅驾；田鼎投资-张超；前海开源基金-苏俊燕；清水源投资管理有限公司-袁玉生；趣时资产-陈超逸；仁桥资产-夏俊杰；睿思资本-张运荷；三星集团-唐皆丰；上海德汇投资-徐阳敏；上海钉铃资产管理有限公司-李海；上海宏流投资-张海碧；上海混沌投资-葛卫东；上海润桂投资-金勇；申港证券-钱珂；申九资产-韩慧会；申万宏源证券-张志宏、宁珂愉；无忧基金-熊旭春；深圳上善御富资产-刘斌；深圳泽新投资-李尚恒；深圳展博投资-马庆航；神农投资-方建；拾贝投资-刘佳琪；思环资产-陈笑杰；太平洋证券-陈仲华、徐中华；泰达宏利基金-孙硕、王鹏；腾飞资本-卢尊；天辰投资-于健；天风证券-程阳、葛静瑜；天青投资-易水寒；天源迪科信息技术股份-陈秀婷；未来资产-许静茹、史纯；西南证券-宋佳佳；西证创新投资-周吉；新丝路基金-魏莹；信达证券-朱浩；兴泓资产-王宇晨；兴业证券-薛韩；兴银基金-王磊；阳光资产管理股份有限公司-赵豪远；银华基金-梅思行、王立刚；远策投资-李健；云程泰投资-张昭；长城人寿保险股份有限公司-常生；长江证券-于庚宗；长盛基金-顾浩；长信基金-沈佳；长阳资产-郑健；招商基金-王银；招商证券-刘泽晶；昭时投资-李云峰；中国电信杭州分公司-陈志勇；中国人寿财险-李郁璞；中国人寿资产-赵花荣；中国人寿资产管理有限公司-王东；中海基金-唐宗海；中航基金-杨文娟；中汇瑞升资产-欧阳；中汇润生（北京）投资基金管理有限公司-赵墨；中金公司-黄丙延、卢婷；中金蓝海投资-宋亚琪；中山证券-孙宇；中信建投证券-于成龙；中信证券-韩明轩、王宇伟；中智创投-彭铁；朱雀投资-李洋；珠海阿巴马资产管理有限公司-叶文轩；紫光融资租赁有限公司-张恒；宝盈基金-赵国进；北京宏道投资管理有限公司-王亮；大成基金-李博；东亚新华-万意凌；沣阳资产-王志强；富安达基金-吴战峰；观合资产-张腾；国海证券-李响；国投瑞银基金-刘宏；海通证券-刘斌；泓德基金-王克玉；华创证券-陶炜；华泰柏瑞基金-曾一知；民生银行-李晶；诺安基金-周兴鹏；上海相生资产管理-张涛；上投摩根基金-乐奇；盛盈资本-徐亦达；天弘基金-张呈钱；网信证券-赵良；西南证券-梁国荣；潇湘资本-李燕；新华基金-付伟；银河基金-鲍光辉；中泰资管-蒋寅秋 |
| **时间** | 2018年1月16日 |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 王佳、张媛、姜朋 |
|  | **公司近期业务进展介绍：**  **行业层面：**总的来说，网络安全行业持续向好，十三五规划期间的网络安全需求在2016-17年还没有完全释放出来，我们比较看好2018-20年三年的发展，行业需求有望上升。我们认为安全需求是刚性的，不会受到目前大家认为的地方债、政府支付能力下降等方面的影响，国家在信息系统尤其是信息安全方面的投入本来就低，无论财政遇到什么样的困难，安全的投入都比较有保障。  **公司层面：**  **（1）业务回顾：**2017年公司业务在很多方面也取得了很大突破和进展，为未来几年持续稳定的增长打好了基础，我们有信心在未来3-5年保持30%左右净利润的增长。基本面来看，公司的业务、团队、落地能力都在持续增强，伴随着各地安全运营中心的落地，全国各地接触的客户层级也在不断提升，我们在很多省市都可以看到2018-19年的业务量能够持续增加。18年我们还会继续布局公司的城市安全数据运营中心，17年落地了8-10个省市，18年会进行更多的布局。前段时间，我们的成都安全运营中心召开了发布会。未来3年，高端的安全服务预计会在公司营收的占比持续增加，前2-3年布局的工控安全应该会在18-19年出现突破，主要是在销售量方面；此外，海外业务17年相对较弱，预计18年是海外业务跳级的一年；军队17年上半年有一定回升，但是受到军改进度的影响，17年的军队订单量没有预期的那么高，我们预期将会在18-19年落地；安全服务方面，我们在最近《互联网周刊》中国网络安全服务50强中排名第一位，未来依然有信心保证并加强我们的龙头地位。  **（2）新的布局：**新的一年我们也布局了很多创新业务，包括物联网安全、中小微企业Saas安全服务等，将在3、4月间对外整体发布。17年我们和云厂商也形成了很多合作关系，包括腾讯、阿里、华为、中兴、浪潮等，形成了开放合作的生态，预计未来会在运维方面带来更多的收入。  总之，公司预计会实现稳定的增长，18年将以在17年业绩基础之上实现30%左右的增长为目标。现阶段，公司经营呈现很好的态势，大股东也没有减持计划，各方面工作也在落实加强。我们会继续保持龙头地位，我们有着长远的战略规划，确保公司战略与全国重要用户信息系统的需求紧密相关，和互联网的网络安全需求紧密相关，确保战略成功实施和落地，确保财务数据的稳健。  **交流环节：**  **1、安全服务目前有没有具体的推进计划，比如18年落地多少个省市？现在有没有看到其他友商跟进城市安全服务？**  答：公司前段时间对未来几年的网络安全运维服务业务做了一个详尽的分析，一方面运维服务在当地的落地能够为我们带来更多产品的销售，为我们带来更多的大项目；另一方面有可能能让我们在原来没有接触到的一些高端用户层级取得突破，获得更多网络安全总包的项目。因为我们在当地做投入，培养人才，和科研院所合作，在当地纳税，在国家做强国资的背景下，我们在当地接触的客户层次得到提升。这不仅对启明星辰有影响，也对我们所投资的企业有影响；第三方面网络安全运维服务业务本身是一个很好的利润引擎，我们能看到18年有望从这项业务上获得比较大的收益。  我们也有看到一些其他公司在做类似的布局，我们的企业文化一直是保持开放合作的心态，从各个方面共同满足客户的需求，经过多年我们积累了非常值得信赖的企业文化和实力，相信我们的运营中心将成为大客户可以依托的网络安全基础设施。此外，我们会在春节之前发布适用于监管部门针对关键信息基础设施保护的态势感知系统，也是为了配合我们的新业务做的布局，所以我们对于18年的业绩增长很有信心。  **2、客户接受运维的原因？从等级保护要求到责任制的转变？这是不是网络安全法落地对于下游网安需求的升级转变的结果？**  答：这些都是非常重要的原因，此外国家的信息化发展到了今天，全国各地的智慧城市、政务云，各方面重要的信息化用户，都开始有内在的需求。搭建信息安全系统需要花费很多人力物力，还需要24小时专人值守。互联网的发展太快，存在太多安全风险和隐患，无论是责任制的要求，还是信息资产的增长，都需要有专业的安全监控、预警、应急、处置和值守，都需要独立的专业信息安全厂商的服务。  **3、安全业务选择安全厂商不选择云平台的原因？**  答：从网络安全的角度来说，本身就是独立第三方，如果安全和业务之间没有界限的话，需要落实的责任会得不到很好的落实。在用户端，安全往往会由一个独立的部门负责，相应地，服务端也应是独立的厂商。当然安全厂商也需要和云厂商配合，既能深入到业务系统，又能保持独立的安全监控。  **4、做PPP项目会不会对公司的现金流造成压力？**  答：我们对现金流已经有了很好的规划，大家不用担心，公司的现金流也是比较充分的。启明星辰是一家非常稳健的公司，我们一般都会未雨绸缪，我们企业也有一些物业和核心资产，在银行也有很高的授信，即便是现金流有需要，也可以通过一些灵活的融资方式获取资金。目前来看，我们的现金流还是比较有保障的。  **5、30%增长是收入还是净利润角度？**  答：这是净利润口径的增速预测，收入的增长可能会出现高低的变化，但我们会保证净利润30%左右的增速。有两个背景：一是中国网络安全对新技术的应用和新爆发的需求，二是我们自身都在做新的布局，我们做30%左右的规划是比较审慎的。  **6、目前战略执行的情况？**  答：上年四季度的订单执行是有所放缓的，从企业角度来说，我们觉得今年完成我们的业绩目标即可，我们需要确保长期稳定的增长，避免出现高低波动太大的情况。  **7、下游客户主要是党政军，有比较明显的大小年，之后是怎么样预期这个变化？**  答：党政军确实有大小年之分，但是我们布局的不止党政军，也有大型企业、海外业务，包括其他布局，从我们的角度分析大年小年对股东来说比较难以理解。比如对于军队来说，16年下半年开始就受到一些军改的影响，17年上半年有一些回升，但是下半年又受到大事件的影响，因此我们希望18-20年会迎来比较好的发展，很多东西还是要落实的。党政大家会关心的几个事情，主要是地方债和支付能力的问题，这种可能性相当小，我们在当地安全运营的盘子和当地信息化的盘子比起来相当小，所以优先级会比较高，安全是核心被保障的。我们很多项目是在确定有需求的前提下进行投入。将来运维服务上规模的话也会冲淡季节性波动的影响。  **8、我们现在在很多地区做智慧城市网络安全运营，未来预期收入呈现什么样的状态？**  答：总的来说，我们认为18年至少纯粹从智慧城市安全运维就可以实现单项的收支平衡。18-19年的收入预期应该在80-90%的增长。每个城市内生也会有所增长，一开始针对当地的电子政务，但是未来也可以把更多的大客户放进来。我们会为结果负责，也会为他们培训人才。  **9、30%的净利润增速，如果分拆，大概主要是哪几块贡献增长？**  答：年报中会有详实的答案，往年的历史数据是可以看到的，未来几年新业务的增量有不确定性，我们也需要观察。我们希望18年在产品、服务等方面保持和加强龙头地位，实现利润增长的同时，继续针对城市安全运营中心进行投入和布局，希望到19年实现较大幅度的增长和转型。  **10、17年党政是否也是小年？**  答：确实有党政的项目推迟了。主要是政府采购的节奏，也有我们确认收入的速度的原因。很多项目在跟进，但是启动没有原来我们预计的那么快，有一定的影响。  **11、签单之后多久之后交付？**  答：产品的确认周期稍微短一些，服务的确认周期要长一些，我们的收入类型比较多样。我们有一些交付的很快，有一些交付的周期会比较长一些，相对来说，我们总体的订单分布也不是每个季度都均衡，受项目进度影响，主要的项目还是会落在下半年。  **12、是不是所有的收入都会先签订单，还是有一些订单没有披露出来？**  答：肯定是先有订单再有收入，个别有先实施、再出订单的情况。  **13、安方高科的利润补偿怎么体现？**  答：安方高科的补偿目前是算到17年，这个是有相应的证监会指导意见和会计准则的要求。具体来说，操作上需要我们做整体的考虑和安排。  **14、研发收入占营业收入的20%以上，这么多年的研发变现成绩主要怎么体现？**  答：IPO之前我们的投入更高，一度达到25%，在我们的营收规模跨入到10亿规模后，我们开始控制研发投入的节奏。目前保持在20%左右，未来2-3年还会保持这个比例，目前我们处在新技术发展的关键期，保持产品升级迭代的同时，还要研发新的产品以满足用户需求。原来我们的老三样，一直是多年市场排名第一，IDS/IPS（15年第一），UTM和SOC都是9-10年第一，后续又不断有新产品比如网闸、数据库审计、数据安全、堡垒机上升至第一的位置，体现了我们对于新技术、新产品不断推进的能力。去年我们有三项产品进入Gartner魔力象限，而且SOC创造了中国第一。  **15、市场对公司的印象是网络安全产品厂商，面对新的安全需求的变化，公司是如何应对的？**  答：过去的网络安全建设集中在系统建设的层面，对安全产品需求较大，这几年，安全需求在升级，从以往的系统层面、网络层面向数据层面、应用层面升级，我们的能力也在升级。这几年陆续新增了数据安全的产品、应用安全的产品，同时配合以高端安全服务、安全运维服务，形成对用户数据和应用的一体化保障。仅仅依赖产品保护的时代已经过去了，现在需要的是人机结合、平台加服务的新形式的安全，这是一个巨大的升级。  **16、成都的模式有利润的释放节奏，现在是不是有所变化，我们的模式是整合了一些东西形成的服务？是怎么样形成的？**  答：我们做安全运营有多年的经验积累，最开始是在北京给一些关键部门、关键客户做安全运维服务，至少有17年的经验了。这几年信息化从中央到地方逐步下沉，在地方上也出现了很多对于安全运维的需求，因此我们开始把这种安全运维的能力向地方输出。整个运维系统是级联方式，总部、省中心、地市中心三级，三级间实现一体化互动，我们的测算80%的安全问题可以在地市级中心解决，20%上报省级中心支持，高级APT攻击上报总部解决。同时，我们还要在当地培养安全人才，与当地科研院所合作，培训和提升用户端的安全能力，形成更好的对接和互动。我们的服务不是一个孤立的系统，而是一个广泛互动的生态系统。  **17、阿里在重庆做智慧城市安全，会不会对我们拓展网络安全城市运维有影响？**  答：18年大家会看到我们和阿里、腾讯的合作更加深入，目前企业级尤其是政府的用户对于安全保持独立性有很高的诉求，这本身就是风险控制，反映了正确的安全大局观和安全价值观。  **18、30%增长是纯内生的增长吗？**  答：并购战略依然是我们持续发展的重要战略之一，而且是可遇不可求的事情，不能完全说有或者没有。30%左右的增长是一个复合增长的预期。  **19、未来3年收入的复合增速大概能在多少？**  答：30%左右的净利润增速，同时我们在费用端做好控制，争取让我们的费用增速不要超过我们的收入增速。各产品线的增速不一定是同步的，会出现一定的波动。预计未来数据安全和安全服务业务的增长会比较显著。  **20、工控安全预计2020年达到什么数量级收入规模？**  答：17年做了差不多5000万左右，对于三年后的展望还需要去和工控团队探讨一下。  **21、公司从产品型转向运维公司，财务模型和商业模式有比较大的转变，有没有个例拆分？**  答：我们在可转债预案里，发布了一个募集资金使用的可行性分析，可以参考里面的说明。  **22、安方高科转给网御星云出于什么考虑？**  答：主要是出于合理税务安排的考虑。  **23、智慧城市安全运营对接的是政府的哪个部门？**  答：在用户设计上分三层，核心层用户主要是城市政务云、大数据中心等，用户方是当地的政府相关委办局等；第二层是当地的关键基础设施、重要信息系统所属的企事业单位等，比如运营商、金融机构、其他政府部门（交通、公安、医疗、社保、教育等）；第三层是当地的中小企业。我们会按照这个层级不断扩大当地的用户规模。  **24、11年到16年的数据，市场份额没有显著提升，没有龙头集中度提升的迹象？**  答：集中度在提升，过程比较缓慢，以前市场高度分散，这几年随着系统建设和安全建设的统一规划部署和建设，形成对安全大企业越来越有利的局面，未来会逐步形成更好的市场生态。  **25、单就产品来说，是不是市占率提升比较困难？**  答：公司越来越大，自己会产生一些规模效应，我们看到的很多同业公司那里也可以得到确认。不成熟的市场才是高度分散的，我们的市场趋向成熟。此外，城市安全运维会成为我们一个新的利润引擎，会形成产品到服务的强关联关系，安全不再是仅靠产品就能实现的，而是要有配套的应急预案、监测和响应的运维系统。做大做强服务会形成局部带动整体的效应，服务上去了，进一步拉动产品销售。目前公司的先发优势比较显著。  **26、拆分一下公司的财务情况？18年业务上的增速信心来自于哪里？**  答：我们有一多半来自政府和军队，据我们所知，十三五规划量很大，16-17年没有很好的释放，我们预计会在后三年得到充分释放，也就是18-20年。我们的子公司和我们形成了一个很强的协同，或者说他们搭在了一个更大的平台上，与上市公司协同发展，在客户层面、技术层面达成越来越好的协同效果。  **27、党政军之外的客户收入变化情况？**  答：我们的整个经营分析要和年报同步，到时候再做具体的交流。从目前了解的情况来看，电信行业是除了党政军之外最大的垂直行业（占比10%），电信行业17年还是不错的，18年预计还会有持续的发展。 |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2018年1月16日 |