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：2018-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 中信建投证券-刘挺、吴晓东、于成龙、汤露露；超赢投资-罗洋、李红、李仁钧、吴佳璇；海通证券-林周勇；新时代证券-谌普江；中国风险投资有限公司-范友鹏；天弘基金-陈国光；国信证券-何立中、高耀华；恒基伟业-曾吉庆；东吴证券-陈晨；南华基金-刘深；安信证券-徐文杰；中阅资本-李睿阳；上海沣杨资产管理有限公司-王志强；新华联集团-李国华；中航基金-杨文娟；华泰柏瑞基金-曾懿之；华创证券-孙元；银泰华盈投资有限公司-胡伟；中天证券-范守卫；中关村并购重组研究院-许言；中国工商银行-李辰晨；星石投资-杨柳青；民生信托-陈景辉；华创证券-陈宝健；兴业证券-郜震霄；国都证券-余卫康；上海盛宇股权投资中心-祝凯伦；江亿资本-陈靖；万联证券-曾超巩；光大证券-万义麟；信达证券-袁海宇；中荷人寿-樊志斌；渤海证券-王洪磊；首善财富管理集团-梁馨心；农商银（北京）资产管理有限公司-聂龙涛；中信建投证券北京海淀中心-王彦龙；上海任行投资管理有限公司-王洁；深圳前海无忧投资基金-熊旭春；中金汇理-杨喆喆；太平基金管理有限公司-郑伟；富安达基金-吴战峰；华泰证券-郭雅丽；东吴基金-徐亦达；上海金旷投资管理合伙企业（有限合伙）-张海东；国开证券-陈炳耀；光大兴陇信托有限责任公司-温庆华；北京中教创联投资管理有限公司-刘磊、周刚；北京瑞瀚资产管理有限公司-石沁雅；北京泓澄投资管理有限公司-冯浚瑒；东方证券资产管理有限公司-张伟锋；招商证券-张陈乾；筑石（北京）投资管理有限公司-边晶晶；中信产业基金-翁林开；天弘基金-周楷宁；天风证券-葛婧瑜；天安财险-李浩璞；九泰基金-刘越；易知投资-王晓然；嘉实基金-陈涛；中关村并购母基金-余强刚；安信自营-胡之杰；彬元资本-邱梦晨；中国人寿资产-鲍竞；北信瑞丰-吴克伦；民生证券-杨思睿；上海盛宇基金-祝凯伦；中航基金-杨文娟；中金公司-黄丙延；华金证券-胡朗；长城证券-刘彬；露鸣投资管理有限公司-李华飞；长石投资-李国华；北京锦润投资-赵群涛；天风证券-陈伟；国兵建元投资管理-高海音；北京久银投资-李青；国元证券自营-周雷 |
| **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** | 王佳、张媛、姜朋 |
|  | **安方高科事项说明：**  首先为安方高科未完成业绩承诺的事项向大家诚恳道歉，公司一直本着特别负责任的态度，帮助安方高科规范管理，加强应收账款回收等方面的工作。安方高科从我们收购的时点到现在，由于军改和政策变动的原因，其业务的市场准入门槛降低，由原来只有几家公司能做，扩展到30家公司都可以做，导致竞争加剧、毛利率下降。我们一直在积极努力推动相关事项的解决，虽然他们沒有完成业绩承诺，安方高科已经按照与上市公司的约定进行补偿，后续公司也会积极推动回购，争取最终尽量不给上市公司带来损失。  公司2017年净利润为4.51亿，其中安方高科补偿的影响有6千万，扣除这个影响后我们的利润在3.86-3.87亿的水平。同时，财报中营业外收入有1.1亿的收入，这个是收到安方高科补偿款的影响，由于他们的利润没达标，我们在经营利润的补偿之上又加了商誉减值的补偿。收入来讲，安方高科的营业外收入不会影响我们主营业务的收入，去年我们主营业务收入的增长是18%，经营情况还是比较平稳、健康的。  补偿款方面，目前公司已经收到了1.11亿的补偿款，已经弥补了给上市公司带来的损失，我们也在和原股东积极的协商回购计划，希望未来不给上市公司带来更多不好的影响，如果回购成功还是一个比较好的处理方式。即便他们回购成功，也不会影响我们在这个领域的业务发展，我们仍然可以通过合作开展业务。  **公司未来1-2年的战略规划：**  一、现有主营业务：  我们的主要产品很多项都是市场占有率第一（比如UTM、IDS、网闸、堡垒机、SOC、数据库审计等）或者第二（如IPS、WAF、漏扫等），我们今年建立了新的激励机制，对于还不是第一的我们会冲击第一，今年年底到明年我们传统专业的网络安全产品会有更多的市场第一。  二、新业务布局：  现在新技术涌动的时代，单是依赖传统网络安全还是不够的。  （1）去年公司设立了DBG，负责开展运维业务，也就是建立覆盖全国各地的智慧城市网络安全运营中心。我们今年会和各地数据资源对接，实施24小时网络监控、数据分析，通过在各地落地，希望全国能够连成一张网，希望能够做成国家网络安全基础设施的一个组成部分。  （2）关键信息基础设施保护（关保平台），这个平台在全国很多地方就要进行试点，我们刚刚中标了一个省公安的关保项目，马上会在即将召开的上合组织峰会期间运用。公安部门会实现部、省、市的三级联网，重保单位也会进行建设，最终形成中国自己的三级爱因斯坦网络。  （3）还有创新业务群组IBG，我们在互联网、移动互联网、物联网等方向的业务开拓都由IBG负责。去年完成了几项重要工作：上线了启明星辰基于云服务的为中小微企业提供的安全解决方案，迄今已经服务了千余家企业，我们会大力推广SaaS平台，争取今年能够为上万家企业做平台服务；去年我们基于腾讯杀毒技术平台开发的景云防病毒软件通过了保密局国产化的测试，通过这个测试的只有3家，开始在涉密行业进行试点，防病毒和终端安全的整体解决方案今年争取有百万级部署；前年和去年在物联网安全也做了很多技术储备，我们投资了西雅图一个公司擎天科技，今年正式推广物联网安全解决方案，建立物联网安全成功案例，在运营商、汽车制造、家电等领域设立物联网安全中心。今后我们会进一步深化和腾讯在技术和市场上的合作，加强我们在大数据方面解决方案的能力，为客户创造更多的价值。4月26日我们有一个战略的宣贯会，就IBG整体规划有详细的说明，也会有业务负责人和合作伙伴到场。  （4）工业互联网安全方面，目前的形势是，研究安全的公司都知道在工业互联网安全存在市场需求，我们在17年完成了3000多万的销量，过去几年我们累计销量过亿，在行业里是第一梯队，我们认为公司在工业互联网安全方面的客户都是国内最有价值、最高端的客户。我们在18年争取实现业绩的翻番，至少翻一番。公司会积极落实工业互联网新的业务示范项目，未来会有更多成熟的业务。  （5）启明星辰是一个脚踏实地的公司，对于新技术应用公司都会积极跟进，比如AI、区块链我们都有布局。我们已经应用了人工智能技术进行漏洞的挖掘，建立人工智能、算法方面的模型来提升安全产品的效率。请相信，新技术的安全风险在哪里，启明星辰必然就会在哪里。  三、行业市场：  我们在行业市场方面，去年电信、金融、能源、军队军工、环保教育事业部都有很多进展。我们也会配合政府机构的改革，对我们的事业部进行相应调整，更好地跟进行业市场。特別说一下两个行业：  （1）军队行业过去两年因军改原因项目有滞后，今年大家会看到一个比较满意的增长。  （2）海外市场去年是下滑的，今年会有进步。去年末我们成立了香港子公司和新加坡子公司，新加坡子公司是一个非常有实力的团队，我们希望在新加坡、马来西亚、印尼等地推广我们的产品。我们去年投资的长沙智为，在电信运营商和东南亚市场销售很好，存在比较大的提升空间。  四、其他：  整体层面，今年我们进一步优化了激励机制，年初我们讲过未来连续三年30%左右的增长，我们的信心来源于网络安全行业各种国家的政策推进和投入，也包括关键基础设施的投入，也包括整个社会越来越多的企业甚至个人对信息安全重视程度的加大。我们对自己的团队也很有信心，我们希望未来持续高增长。  我们今年会有全新的渠道体系，17年进行了一年的试点，今年会在全公司推广，争取覆盖到更多的中端客户。  安全生态方面，我们和腾讯、华为、中兴、阿里、浪潮、联想都建立了合作关系。  **交流环节：**  **1、公司IBG的战略对于我们未来差异化的竞争，和未来产品的协同有没有具体的帮助？**  答：IBG覆盖中小微企业用户，覆盖物联网、人工智能、移动互联网方面的业务，我们在这方面投入了很多。我们和腾讯合作，和北信源合资成立子公司，收购川陀大匠，等等。我们还投资了一家海外的域名服务解析公司，可以支持到我们的抗D业务。  云的覆盖范围很广，但是我们不能放弃终端，我们在骨干网上早有布局，就是恒安嘉新。  还要有数据量，一个公司能做的有限，需要整体行业形成联动。    **2、运维是一个卡位的概念吗，一旦一个城市使用我们的运维别人就很难进来了，启明星辰怎么做布局？**  答：我们不会试图去绑定客户，我们站在客户的角度去解决问题，这个思维本身就是我们的竞争力。这是我们的情怀。安全行业到现阶段，趋于规范和良性，客戶开始重视安全的效果，而非纯粹的价格竞争，可供客户选择的有资格竞争的公司已经不多了。现在客户趋向选择更负责任的公司。现在具备做运维服务能力的公司很少，我们未来会在全国各地建立运营中心，通过多种形式与地方形成紧密合作关系，我们的综合实力、责任心、情怀等各方面都能胜出。    **3、去年毛利率有所下降，具体原因是什么？**  答：毛利率有所下降有两方面的因素，一方面是市场竞争的影响，通用产品在竞争过程中价格有所下降，另一方面原因是服务类的比重在上升，服务的毛利比产品低，但是好处是粘性强，我们认为服务类的提升是一个好的趋势。我们各地推的DBG业务也是安全服务的方式。还有就是集成类的项目多了一些，也会影响毛利。总体来说，保持在65%的毛利水平，仍然在一个理想的范围内。    **4、我们30%的目标增长，能不能拆解一下？**  答：DBG的目标是达到5000-6000万利润水平，这个取决于我们在当地的投入和订单的量，当然这个只是运维服务本身，并没有计算带动的产品销售，这是相互联动的。  在工控方面目标是能够做到8000万-1亿的量，在关键的点做布局。  IBG我们已经参与了示范工程和成功案例，但是盈利模式还是不确定，但也意味着更多的可能性。我们云方面如果能服务上万家企业，腾讯产品落地，物联网成功案例落实，以后的预期会很好。  关保今年必须是中国的第一梯队，希望我们能够占到30%的市场占有。    **5、中小微企业收费困难问题？**  答：我们目前在中小微企业还没有开始收费，但是我们现在还在看能够提供的价值是什么，IBG的业务模式可能有新的利润模式产生。    **6、网御星云今年的利润下滑？**  答：报表上主要是安防高科的减值影响，去年我们把安方高科转到了网御星云下，这个减值计入到了网御星云里面。对于集团来说，网御星云和启明星辰是整合在一起的，深度融合，不分你我。    **7、怎么看阿里的安全模块的竞争？**  答：竞争中有合作的关系，比如有的客户选择阿里云，但会用我们的安全方案。我们的建议是客户把安全和云分开放，尤其对于大型企业，安全和大数据/云分开考虑是更好的。    **8、应收账款有所增长，有没有未来对应收的把控？**  答：我们应收账款的管理一直都有控制，我们有专门的信控部门，还有专门的团队进行跟进，是一个成熟的体系。剔除并表因素，我们应收账款10%多的增长，比较稳健。    **9、DBG我们以合资公司的方式运营，是不是意味着未来轻资产是主流？**  答：各个地方不一样，我们得因地制宜，目前存在几种模式，一个是在当地有物业投入，第二个是与合作伙伴合作，第三个是和当地成立合资公司。建立和当地政府互动沟通是我们认为最重要的。    **10、2018年订单会有较高增长吗？**  答：一季度我们的大订单有延后，军队订单的恢复较大可能是在下半年。    **11、标准化产品毛利下滑情况？**  答：下降并不大，我们认为是年度波动，非趋势性。    **12、合众数据承诺期满后未来的打算？**  答：合众数据整个团队和我们融合非常好，网闸业务合并，大数据业务也融合到公司的整体业务中。    **13、请介绍一下恒安嘉新的情况？**  答：恒安嘉新是我们投资的企业，占比14.21%，恒安嘉新这几年发展非常快，有红杉资本领投，腾讯、联通投资基金的投资，最近有一个互联网基金又要追加投资。去年开始考虑独立上市，双方经协商做出一些安排，都是为便于恒安嘉新更加顺利地上市。    **14、存货高是不是意味着价格战要开始了？**  答：和价格战没有特别大的联系。存货的问题是计提了存货损失，我们存货有我们计提的规则，还有时间的维度，还有原材料产成品，相应的情况会做计提，16年存货比较低的原因是以前我们计提过了，转销之后对利润又有正影响，所以对16年利润有正影响。我们计提900万还是比较低的。    **15、所得税税率比较低？**  答：减值补偿不用交所得税。    **16、17年订单的增长情况？**  答：总体25%的增长，电信、金融、能源都增长不错，卫生也增长不错。    **17、三个I的解释？**  答：Independance、Intelligence、Interconnect，有两个解释方式  如果从智慧城市安全数据运维的方面来讲，我们是一个独立的角色，不管用什么云，我们都是独立提供安全；另外所有独立的角色都可以互联，形成大数据的数据来源，最后做到智能，通过对大数据的挖掘分析，得到自动化的结果。  从企业发展的阶段，我们要做独立自主的品牌，我们要做平台，我们平台是一个互联的概念，有不同的触角，把信息收集上来之后有完整的布控，可以告诉客户到底在发生什么事情。  这三个I也是我们认为网络安全未来的趋势，只不过具体的技术随着互联网发展而不同。我们现在是产品供应商，服务供应商，未来是一个数据供应商。    **18、智慧城市安全业务发展未来方向会不会是PPP形式？**  答：和智慧城市PPP有相关性，但是不属于PPP项目。网络安全是绝对的刚需，有点像一把手工程，当地智慧城市的安全，当地政府领导要直接负责。    **19、关于两位高管齐舰和刘科全的减持？**  答：齐舰总一直是我们副董事长，是我们董事会成员，他对我们业务是深度参与，在投资方面也很有经验，也是我们的党委副书记。刘总之前因为身体不是特别好，现在在二线做顾问。减持是个人需求。    **20、工控安全和工业互联网安全有没有差异性？怎么看工业互联网安全？**  答：我们今年把工控安全扩大为工业互联网安全，工业互联网的范畴比工控深一些。我们一直在工业互联网方面和车联网方面在研究，自主发现的工业互联网、工控漏洞超过200个。我们在电力、石油、化工、先进制造、轨道交通、烟草已经进行了试点，在车联网等领域会有新的投入，我们在这几个行业的应用场景会有无缝的连接。    **21、架构上的部门，稍微解释下？**  答：DBG是我们的运维服务，未来会有EBG，会是教育培训，网络安全教育的市场也是很重要的空间，IBG是我们新的移动互联的群组。 |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2018年3月28日 |