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：2018-003

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 西南证券-梁国荣；东吴证券-郝彪；浙商证券-耿军军；光大保德信基金-张一帆；安信证券-徐文杰；西南证券-宋佳佳；中海基金-林语溪；太平洋证券-徐中华；嘉实基金-谢鹏宇；西南证券-李迪心；国海证券-李响；中晟资管-李鹏；中金公司-卢婷；中船重工财务公司-赵印钘；沣阳资产-张楠；前海人寿-李克强；深圳星际方舟资产管理有限公司-毛琼佩；方正证券-王建；天风证券-程洋；东方证券资产管理有限公司-张伟峰；招商基金-陈旭中；瑞银证券-张维璇；博时基金-李；嘉实基金-刘烨；中金公司-黄炳炎；方正证券-邓雪；圆信永丰-朱梦天；华创证券-邓芳程；渤海证券-王洪磊；百年保险-李振亚；国泰君安资管-陈思静；富邦证券-夏莹涛；长信基金-沈佳；兴业证券-徐聪；上海申银万国证券研究所有限公司-刘洋；嘉实基金-谢泽林；沣阳资产-王志强；安信证券-史魏杰 |
| **时间** | 10：00—11：00 |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 张媛、姜朋 |
|  | **一季报业绩说明：**  一季报的收入2.93亿，利润1632.53万，利润比上年同期增幅较大，一方面是项目上持续的实施带来稳健的收入增长；另一方面是公司的参股公司恒安嘉新要独立上市，公司对其投资方式上的一些调整，包括不再担任恒安嘉新的董事席位、取消公司一票否决权等，导致公司对其核算方法的变化，产生投资收益。一季度的毛利率的下降主要原因是公司有一些大的集成项目，根据项目的实施进度进行了确认，去年同期这类项目进度还未进行确认，导致了毛利整体影响是下降的。从整体来看，公司在经营上非常稳健的，保持了订单的30%的增长，因去年军改导致军队项目的一些影响，以及今年军队项目启动的较晚，也给公司带来了一定的影响。另外，订单的增速还是非常强劲，在手的持续跟进的项目预测也很不错，对公司全年利润的实现有很好的保证。  **交流环节：**  **1、一季度订单情况如何？有没有按行业分拆的订单情况？**  答：一季度订单增长30%左右，行业拆分来看，军队的订单下滑较大，其他包括政府、企业、媒体、交通都比较好，尤其是政府的订单增长非常强劲，预计军队的订单会在下半年有所回升。    **2、下半年军队订单何时恢复？从订单到确认收入的周期多久？预计下半年订单增速如何？**  答：三季度恢复。从订单到确认收入有时间差，跟项目规模、项目产品构成、项目实施都有关系，从3个月到半年，甚至一年的情况均会发生。军队要依据全年来看增速，从全年来看，军队项目上公司本身体量也不小了，我们的希望是军队也要保持在30%的增长，军队这些年只有去年上半年安全方面有一些单子，大部分都是被我们拿了，基于此，如果整个军队的需要会更大的放量，我们认为保持30%的增长是没有很大问题的，至于军队整体放量的大小目前是我们不好预估的。去年19大的召开，对我们党政军的业务多少有些影响，那么随着19大结束之后，相关机构调整逐步到位，影响余波逐步消除，从总体逻辑来讲，今年军队的订单要明显好于去年，具体情况要看下半年的实际情况，从这几个月来看，我们的军队事业部销售非常积极跟进，从势头上还是很不错的。    **3、现金流量表中销售商品、提供劳务收到的现金是4.14亿，去年同期是2.94亿，增长构成是什么？**  答：一季度的回款非常好，比去年同期增长了40%，核心是公司加强了回款的力度，虽然收入增长的不多，但经营活动的净现金流比去年同期是很好的，是与我们收款相关。    **4、18年员工增长了10%，今年薪酬增长如何？**  答：公司人员今年一季度与去年一季度相比，其实是逐渐递增上来的，也包括员工本身薪资自然的增长，大家也知道北京人员的平均工资每年也会有自然的薪资上涨，从人社这边了解到，平均人员工资上涨至少在10%。薪资增速与去年同期相比降低了，是因为去年有赛博兴安的并表因素影响，今年没有其他并表产生的影响。二季度是公司奖金发放的时间，这部分的金额可能会看到比一季度多，奖金部分一部分是计提的，还有一部分是实发的，相对二季度时会有这部分叠加的影响。薪酬总体增速不会太快，只是平均水平，大体维持在10%水平之下，公司人员方面目前没有大力扩张，人员增幅比较控制，有些地区根据业绩情况相应减员，一些大力发展的地区可能会扩充编制，但总体编制控制还是很严格的，因此人员增加所带来的薪酬增长还是有限的，另一个方面是有一部分调薪的影响，调薪后会有一些幅度的上升。    **5、安全运维方面业务推进情况如何？商业模式？运营中心会相应增加主要支出吗？跟地方政府是否有合作？**  答：去年12月8日，成都市安全运营中心已经正式营业，这是公司的第一个，也是中国的第一个，接下来在济南的城市运营中心也开始工作了，青岛召开的上合组织会议由该中心提供了安全服务，这是第二个运营中心的启动，另一个是河南郑州下属的三门峡市的分中心也开始工作了，目前可以正式开始运营业务的是这三家中心，后面还要包括郑州、广州、宜昌、武汉、昆明、西宁将会陆续运营开展业务。商业模式是平台+服务的模式，要依托于之前公司做泰合平台等高端平台时的经验，为运营中心的推广从新做进一步的升级，以泰合平台为基础的，结合安全分析师构成的一个实体的安全运营中心，为地方政府、党政、金融、运营商等，结合当地智慧城市业务的开展，提供相关的安全监测、应急处置等服务内容，形成公司未来可持续性的新的利润模式。我们必须要得到地方政府的支持，与地方政府、当地监管部门做好当地需求的调研，之后才会开办运营中心。    **6、国产化今年情况如何？跟北信源合资公司做国产化项目会对公司今年业绩形成显著影响吗？**  答：坊间会看到一个名单列出很多国产化公司，我们与北信源合作的辰信领创也名列其中。一个是为以后党政部门，包括涉密以及非涉密部门，在未来3年中会采购电脑终端总量预测约500万台，在这些电脑中预装国产的杀病毒软件，包括芯片、操作系统均为国产，公司与北信源共有的景云杀病毒也名列其中，公安部的一级国产杀病毒的软件仅有2个，目前我们是其中之一，这种采购相对是比较被动的，要依赖于电脑终端的采购，在这个项目规划上，18年估计不会影响太大，我们对此在产品端做好了充分的准备。另一方面，目前我们看到这类国产可信的采购仅在电脑终端这块，还没有扩展到比如服务器、网络设备、安全设备这部分，相信未来慢慢也会把这部分设备纳入到国产采购当中去，在这方面我们的准备也是很充分的，包括网御星云完成了全国产自主可控的防火墙、入侵检测、网闸等全线产品都完成了充分的国产化，在未来的3年中这也是很大的采购机会。    **7、今年政府订单预计情况如何？**  答：预计30%以上。这次两会也会对政府相关部门存在变动调整，即使在这样因素存在的情况下，一季度仍然完成了将近30%的增速，如果没有这个因素可能会更高。前场反馈来讲，党政军、央企都有很不错的表现，对今年业绩的完成还是非常有信心的。    **8、去年全年公司营收增长较低的原因？**  答：去年1-9月订单还有40%增长，半年时增长是46%，到四季度受19大影响较大仅10%，全年订单增长保持25%的情况。今年不确定因素较小，我们党政军主要客户占比60%，因此今年下半年会有更大的拉升。    **9、客户构成比例？**  答：政府在40%，军队在15%-20%之间，党政军大概在60%。其他行业最大的电信在10%左右，制造业好的时候能接近电信，金融在6-7%，能源、电力、交通、教育、传媒、医疗等行业覆盖范围很广，业务范围比较全面。    **10、营收账款占比资产比例较大，构成结构？主要原因？会否涉及应收账款无法收回的情况？**  答：因公司直签用户很多，在同类企业中营收账款的比例并不是很高，若公司纯做渠道可能应收账款比例不高，公司认为目前占比在一个合理的区间。另，应收账款构成来说绝大部分是在1年以内的，1-2年及2-3年的应收账款，公司也是高度关注的，2-3年的一部分是因为实施的周期，另一方面是一些质保金，这些是需要质保结束后才能收回，这就会形成收款周期比较长，最终用户确实会有硬性的一些需求，因此整体来说风险不大。另一方面，母公司的应收账款实际不大，收购的子公司来说有些应收账款相应较多，比如赛博兴安做的军队项目，预计后期回收也会加速。公司对应收账款非常看重，有专门的部门做管理，包括信用制度的建立，评估最终用户的信用情况等，比如电信可能相对回款会慢一下，但这类持续的长期的客户，相对来说风险不会很大。    **11、安方高科业绩不达预期的情况，以及赛博兴安未来业绩承诺实现预计如何？**  答：我们整个涉及并购的5家公司中，安方高科确实在没有达到业绩预期，所以在16年和17年都计提了商誉减值和资产减值，并且因减值及业绩未达预期的补偿，安方高科的原股东也已经全部补偿完毕。后续在跟他们协商回购事宜，目前程序性的部分还需完善。总体来说并购的5家企业仅有安方高科不太成功，其他并购的企业都非常成功，例如网御星云3年的业绩承诺2年完成，后续持续贡献近1个亿利润的水平；合众数据已经完成了业绩承诺；赛博兴安已经完成了2年的业绩承诺，18年是它的第三年的承诺期；书生电子是去年完成了85%，但总体来说书生电子是一个很稳健的公司，他的利润和收入很平稳，不会产生太大波动，所以我们认为后续不会有太大问题；赛博兴安是军队专有的领域中，用户群很好，从前2年来说都达成的业绩要求，因去年军队调整，他们实现业绩还是比较困难的，但18年来看因调整完成，对他们业绩实现还是有保证的。    **12、一季度的收入是确认的上一年四季度订单情况还是一季度的订单？订单转化率？**  答：都有，百万到一千万的中端订单增速较快，这样级别的订单更多的话对我们公司是有利的，但每个级别的订单确认周期不同，小金额的订单确认周期就很短，百万级订单会慢一点，千万级订单会更长一些。平均的订单年转化率是7成左右。    **13、网络安全运营中心运作模式？是自主投入还是政府PPP形式？投入资金在哪些方面？成都安全运营中心为例的投入需要多少？**  答：目前都是自主投入，公司做智慧城市这种安全运营不是通过PPP的方式，安全运营是直接付费购买服务的形式，肯定是跟当地政府做前期的沟通等工作，地方政府对安全是大的事件，一些项目我们与地方政府是合作关系，他们也需要投入，这样他达到控制目的，这部分资金他们需要保证，不是用PPP形式，各地的模式都不太相同。投入主要在硬件设置、软件方面，相对可控。我们是智慧城市整个规划模块的一个部分。这一部分在市场是有竞争的，我们要衡量与收益的影响确定投入情况，还会带来其他的一些客户粘性，收益点不仅仅是安全运营，安全运营只是一个入口，后期就会有比较好的机会。  **14、安全运营中心目前规划的规模是怎样？行业竞争格局怎样？对人员的需求情况？**  答：我们今年计划的收益是近亿。很多地方在铺设和开展，后期如有更多信息会及时分享给大家。启明星辰安全运营体系最终想建成覆盖全国的三级级联平台系统，总部在北京，在各个省会级城市形成二级中心，在地市级城市，包括之前说的三门峡，还有攀枝花等地市，形成三级中心，整体形成覆盖全国的能够提供高端安全服务的一套基础设施，形成一个网络大平台，服务于我们从中央到地方的所有用户满足他们对安全服务的需求。由于目前高端人才的匮乏，不可能保证每个用户都自己培育高端服务团队，用我们这种方式来满足用户的需求。目前为止，启明星辰是做出了全中国的第一个运营中心，这个能力对一家公司是综合能力的考验，不仅限于技术能力，还包括在地方的对接、资本支撑等，启明星辰作为龙头企业做第一家智慧城市运营中心也是顺理成章的，其他公司在技术上或许也有积累和实力，具备一定基础，但从综合能力方面来说可能还需进一步加强，预计未来1-2年内，对公司是一个极佳的时间窗口。人员方面，因为每个地区的智慧城市不是同步开展进行的，一个二级城市约需10-20人支撑，好在各地方的智慧城市的建设节奏不同，给了我们在人员安排上的缓冲，另外人才培育上也会跟当地的监管部门、大学网络安全空间学院等进行合作，人才共建、互为培养，为地方分中心、用户侧培养输送人才。随着这种转型，之前的分散型采购模式要趋于集中，有利于大公司对接项目，至于小公司我们很愿意与他们合作，成为我们延伸的力量。    **15、关键信息基础设施保护后续生命周期是短频吗？**  答：关保主要对接的是公安系统和网信系统，其实用户侧也是需要，现阶段来讲最大的需求部门是公安系统，目前我们是直接对接这块的，未来也会向企业用户端进行延伸，这方面也有机会，但时间会靠后一些。关保业务三分建设七分维护，管理与维护对未来安全运营也是很好的机会，可以纳入整个的安全运营体系当中，会形成彼此的牵引，我们认为是个长周期建设。    **16、云安全业务情况？**  答：云安全业务从09年开始，整个云安全是个非常庞大复杂的体系，包括硬件层、平台层、运营层的建设，目前我们的产品中主要还在硬件层，我国整个云安全建设相对比较早期，应用还没有上来，所有云厂商受益的还是在硬件层。随着未来云安全的不断建设，在应用层也会有很大放量。  **17、与云厂商合作方式？**  答：腾讯、阿里、华为、浪潮、中兴这些大的云厂商都有合作，业务层面方式不同，目前跟腾讯云方面合作多，我们达成合作关系，共同为用户服务。 |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2018年4月28日 |