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：2019-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 华商基金—金曦；华创证券—刘逍遥、庞倩倩；天风证券—沈海兵、葛婧瑜；中信证券—潘儒琛；资本集团—纪昕；华泰证券—郭梁良；诚盛投资—康志毅；国元证券—杨军、杨林；瑞华投资—章礼英；富邦证券—夏瀛韬；中银国际证券—杨思睿；明溪资产—黄鹤鹭；东兴证券—苏文、刘梦、张韩宇；PICC（养老保险）—李金阳；鹏扬基金—王杨；渤海证券—王洪磊；中加基金—赵岩；国泰君安—李沐华、陈思静；淡水泉投资—朱唯佳；方正证券—安永平；民生证券—郭新宇、杨思睿；平安证券—闫磊；风雪投资—王烁杰；华夏基金—施知序；安信证券—徐文杰；嘉实基金—谢泽林；百年保险—李振亚；泓嘉基金—周杰；北京宏道投资—王亮；银华基金—梅思行；太平洋证券—徐中华；沣阳资产—王志强；长盛基金—顾浩；田鼎投资—张超；广州锦扬投资—赖硕华；申万宏源证券—宁珂愉；国都证券—余卫康；宝盈基金—赵国进；国融证券—刘聪；中信建投证券—于成龙、程杲；中阅资本—李睿阳；北京金百镕投资—崔墨男；东吴证券—郝彪；中泰证券—方闻千 |
| **时间** | 10：00—11：30 |
| **地点** | 现场及电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 严立、张媛、姜朋 |
|  | **年报情况简介：**全年完成营业收入25.2亿元，同比增长10.68%，归属于上市公司股东的净利润为5.69亿元，同比增长25.90%，归属于上市公司股东的扣非净利润为4.36亿元，同比增长35.80%。此外，毛利率略有增长，增速平稳，费用的整体增长在合理范围内。研发投入的费用保持21%的比重，销售费用占收入的比重24%，公司保持持续的投入，为保证启明星辰集团在未来业务的稳定增长打下坚实基础。公司扣非后净利润增长原因：(1)2017年有安方高科和坏账的减值，今年减值大幅度下降；(2)费用控制良好，帮助公司有效提升利润。**交流环节：****1、如何解释应收账款上升，现金流下滑的情况？**答：应收账款15个亿，应收票据7000多万，同比增加，主要由于承接了一些大项目，大项目的应收账款较其他项目稍慢，有一些项目在一季度有回款了。应收账款在收入中占比基本合理，处于可控区间内。公司主要客户为政府、央企等的多一些，使得应收账款的回收相对有一定的保障。经营现金流方面，2017年有1.1亿的安方高科补偿款，剔除的话与2018年基本相当。**2、人员增速2%，是否满足业务发展需求？**答：安方高科剥离了100多人，剔除这方面的影响后，公司2018年增加了200多人，与业务发展是匹配的。**3、年报中显示公司在全国已经在建/建成20个运营中心了，在科目中在建工程增加不明显，固定资产增加也不明显的原因？**答：公司所做的独立的安全运营中心不是一个土建工程，是项目型的，公司盖楼等建设放在在建工程科目，这两个科目跟运作安全运营中心是不对应的。公司运作独立的安全运营中心不是一个重资产，有些地区通过买楼的方式辅助我们做安全运营中心，另一方面，大部分地区并不需要买楼，只是需要保证一个相对固定的办公场所，有些是地方政府免费提供的，有些是通过租赁的形式解决，总量是在可控范围内。**4、服务业务毛利率提升较多的原因，以及Q4收入增速下滑的原因？**答：因为安方高科剥离，安方高科的毛利率相对较低。四季度收入增速下滑也和剥离有关。**5、新兴业务的增长目标？**答：安全运营今年200%增长目标，明年100%增长目标。工控和云安全都是50%的增长目标，三年以后进入稳态。**6、军队业务情况？**答：从目前来看，此类需求还很旺盛，我们一直在妥善准备。军方有自身一整套的门槛、流程规范、大量测试体系和质量保证等，需要很专业的能力的积累，此领域不易进入。军队只看启明星辰和网御星云的话去年是下滑的，其他子公司都算上的话基本持平。**7、城市安全运营市场的竞争格局？**答：目前主要涉足安全运营业务的公司有卫士通、安恒、绿盟、奇安信等，各有特色和定位。越来越多的企业加入到其中是我们希望看到的，表明这个市场被肯定。**8、工控安全的情况？**答：工业互联网安全方面，我们公司的行业解决方案仍比较领先。目前，我们公司在这个领域的优势还比较大，主要在于与客户沟通、为客户提供解决方案。此方面竞争格局并不激烈。**9、云安全方面，我们公司有好几种产品，未来的云安全产品体系如何规划？**答：公司目前有部分产线围绕云安全，最后体现在运营方面对云技术的要求，以及结合私有云对云技术安全的整体思路两方面。未来可能体现在两块，分别是云资源管理及CWPP，对这两方面有综合安排，即针对私有云云安全整体方案及独立安全运营两个方面进行展开。目前云资源管理池已经在腾讯云、华为云、天翼云、浪潮云上使用，主要是他们的客户的业务绑定在了他们自己的平台上，因此我们公司要和他们进行大量对接，也支持第三方私有云。**10、国企、央企都将开展私有云业务，他们是否会选择其他品牌而不选择我们公司？**答：一般来说，客户不会做出这样的选择。用户通常希望有独立的第三方，安全独立以强化自身监管，形成相互监督制约。**11、公司物联网安全和移动互联网安全的布局？**答：物联网安全在布局，相关的产品IoT-VBox系统已经推出，但是还没有规模。移动互联网分为设备管理、APP两方面，公司已经包含APP业务，设备管理方面投了一家相关公司。**12、政府预算吃紧的话，会不会受到影响？**答：安全投入的预算相对比较稳定，安全整个市场500亿规模，这块的投入在整个财政预算中的比例也不算很大。**13、摄像头业务视频网络安全方面在以前属于物联网领域，没有相应标准及政策，此方面业务在2019年是否有新变化的契机？**答：我们公司目前做网络安全、业务安全，不涉及视频内容这个体量更大的业务。我们目前只是在2018年对这个方面开始启动，但还没有完全介入。我们已经有一定的案例经验，产品布局方面具有一定优势，还没有具体计算过具体的量级。摄像头产业本身在2011、2012年前后就开始快速增长，但直到2018年摄像头网络安全市场才开始发展起来，除了事件影响外，技术也是很大因素，视频内容数字化和人工智能分析使视频在业务上产生了巨大的价值，因此相关的防护就很有意义，对此促进很大。**14、互联网+对安全行业的影响？**答：我们公司希望通过城市级运营，积累一定的经验。此前国家所提“互联网+”解决数据收集等问题，而现在面临的是大数据汇集后业务赋能的问题。我们发现，目前的产业互联网对政府和企业用户的形态所产生的问题是大数据汇集后带来的对业务多样性的差异化赋能，汇聚后的大数据和标准化的业务之间产生了巨大的差距，数据打通后对前端定制化业务端可以赋能了；企业的大发展趋势是从网络安全发展到业务安全，这是一种技术业务模式，是对与用户对接的本质性变化。**15、业务安全需求起来后对安全公司的影响？**答：业务安全对行业背景的要求对整个产业来说是公平的。大家都面临着很大的业务需求，需要从现在就积极面对。我们公司从独立安全运营开始，到内部全线产品的融合，再到最后叠加整个安全平台的建设，所有解决方案的提出都是围绕业务安全来走的。业务安全的赋能与网络安全的赋能完全是两种概念，现在互联网和大数据赋能后，原来用户是合规的网络安全，现在需要的是业务安全。用户需求转向业务安全，因此我们公司的安全必须提升到业务层面。并且这个市场非常个性化、差异化，业务安全的交付难度提升，有利于头部公司。这个带来的市场需求的变化在于，从甲方角度来看，会把安全从成本中心上升到业务中心，对整个安全产业的规模会有质的变化。但这个变化不会发展得很快，因为打通数据也是一个过程，涉及整个信息化的演化。**16、网关业务下滑的原因？**答：安全网关方面受到两个因素，一方面军队市场占比较大，另一方面其他公司进入运营商领域。我们相信，2019年公司的这一方面业务一定会崛起。此外公司主要做军用市场，十三五规划最后两年，整个硬件的量都会起来。**17、科创板兴起，其他公司在资金投入、人员招聘等方面力度加大，行业竞争格局会不会有新变化？**答：行业竞争格局变化不会很大，企业在竞争过程中面对各种各样的冲击一直存在，目前产业发展趋势良好。**18、产品渠道建设方面？**答：我们一直在跟进。我们公司目前在学习，从2018年开始已经在渠道领域开始进行业务，未来仍要继续进行。**19、我们公司高管团队的危机感是什么？**答：安全领域处于大发展时期，众多公司进入此领域，公司一直很专注于安全领域，认真分析行业，探索并按照适合自己发展的路径前进，不敢掉以轻心。**20、产业和资本市场开始认识到中台的重要性。我们公司目前进行安全运营中心业务，它如何向安全中台演化？**答：中台是一个技术的概念，独立运营只是安全中台的一种应用模式。我们本质上要解决的是将网络安全提升到业务安全的总目标，其两个核心内涵便是应用中台和安全数据汇集中台，要根据这两个内涵来进行现有技术的布局。围绕这个工作，公司有三个步骤，一是开展独立安全运营，二是理顺自身产品线关系，三是对接各种行业用户、产业互联网化、大数据化，三条线并行，中台应运而生。**21、等保2.0对业绩的影响。**答：等保2.0 在存量和增量上分别都有增量，等保2.0结合网络安全法的关键基础设施保护条例的主导责任，会使甲方在安全部署的防护上发生了主体变化，带来预算主体的变化，甲方做安全部署需要安全设备达标，对行业带来积极正面的推动作用。同时带来新技术的覆盖，促进企业解决业务安全问题，对我们来说会带来供给侧的调整，同时也会对相应技术门槛提高，对我们来说是挑战也是机会，公司有望借此提升市占率。 |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2019年4月23日 |