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：2019-003

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 华金证券-胡朗；兴全基金-孟灿；华泰保兴基金-黄佳丽；茂典资产-李立恒；永赢基金管理有限公司-任桀；金元顺安基金-何伟；前海开源基金-徐立平；国寿安保基金-严堃；华泰保险资管-晏英；中融基金-汤祺；中欧基金-刘波；狮城控股-姚欣岐；东北证券-闻学臣；牧圜资本-黄浩玮；核新同花顺网络信息股份有限公司-蒲烨芳；蘇州之加歌-杨秀珍；上海玖鹏资产-郭鹏飞；金舆资产-徐杨；元大投信-張聖鴻；中银基金-王嘉琦；莫尼塔研究-吴明杭；敦和资管-周瑞剑；莫尼塔研究-秦楠；东洋证券亚洲-龚静杰；北京鞍钢投资有限公司-王玉柱；江苏汇鸿资管-夏书兰；上海雷钧资产管理有限公司-郭杰；上海煜德投资-王亮；拾贝投资-杨立；方圆基金-董丰侨；野风资产-丁颖；东方证券-陈超；国盛证券研究所-田乐蒙；平安基金-李辻；上海文多资产管理中心（有限合伙）-滕基杭；玖鹏资产-窦金虎；野村国际-张康；西南证券-有小荷；国华人寿-张凯帆；野村证券-段冰；Jefferies-吴超；银河证券-钱劲宇；上海易正朗投资管理有限公司-贺建忠；摩根士丹利（MorganStanley）-刘洋；上海易正朗投资管理有限公司-黄朝豪；Rays Capital-张蕴荷；wind-张滢；河床资本-陈长峰；西南证券-刘忠腾；银华基金-王浩；太平洋证券-王文龙；中睿合银投资公司-郑淼；凯丰投资-田明华；光大证券-万义麟；高毅资产-谢鹏宇；花旗银行-李慧群；泓嘉基金-周捷；溪牛投资-高岑岑；光证资管-慎胜杰；亚太财险-刘强；海通证券资管-卢丽阳；国泰君安证券-张潇阳；申万宏源证券-沈立；睿郡资产-李红；申万宏源-宁柯瑜；江苏瑞华投资-章礼英；方正证券-于那；中泰证券研究所计算机组-杨亚宇；华夏基金-孙艺峻；中信产业基金-翁林开；长盛基金-杨秋鹏；国金证券-李鑫鑫；鼎萨投资-孙诗达；国泰君安-肖沛；大禾-罗湖；申万宏源证券-黄忠煌；华安证券自营部-袁晓雨；汇添富基金-胡静霆；交银施罗德-何帅；鼎萨投资-张王品；鼎风-徐杰；长江养老-钱诗翔；东兴证券-王建辉；银河-郑渝；银河证券-李璐昕；东方证券-张伟锋；光大证券-魏书根；中泰证券-方闻千；天弘基金-周楷宁；百年保险-李振亚；长盛基金-顾浩；华夏未来资本-楚天；申万宏源证券-宁珂愉；湘财基金-刘争争；招商基金-陈旭中；华夏基金-屠环宇；银华基金-梅思行；东吴证券-郝彪；沣阳资产-王志强；华创证券-庞倩倩；泰达宏利基金-孟杰；泰达宏利基金-孙硕；泰康资产-陈恬；华创证券-陈宝健；渤海证券-毛晨；渤海证券-尚雨晴；中信证券-杨泽原；华泰证券-金兴；中阅资本-李睿阳；长城证券-李雪薇；汇丰前海-刘逸然；中银国际证券-杨思睿；中金公司-黄丙延；人保资产-于嘉馨；天风证券-葛婧瑜；华创证券-华强强；泛海投资-霍达；中信证券-潘儒琛；华创证券-刘逍遥；渤海证券-王洪磊；淡水泉-朱唯佳；国泰君安资管-陈思靖；北京亨通伟德投资管理有限公司-朱岩；北京金百镕投资-崔墨男；东北证券-何柄谕；中国银河证券-陈兆奎；东兴证券-李晶晶；东兴证券-刘梦；大河财富-赵群涛；华商基金-金曦；中国人寿养老保险-王彬彬；国融证券-刘聪；中兴通-江涛；硅谷天堂资产管理-徐雄博；渤海证券-张源；富邦证券-夏瀛韬；申港证券-王宁；北京诚盛投资管理-康志毅；英大保险资产管理-王京乐；远东宏信-田利涛；摩根士丹利华鑫基金-滕懋平；华泰证券-郭雅丽；兴业证券-徐聪；国美金融-吕阳；中金公司-薛一品；渤海证券-徐中华；新时代证券-田杰华；中国平安-付强；平安证券-闫磊；东方财务证券-许鹏飞；国盛证券-安鹏；中国人民养老保险-李金阳；方正证券-黄鹏；方正证券-邵珠印；谱成资产-赵娜；财通证券-陈修能；海通证券-于成龙；永赢基金-赵伟博；东北证券-王夏；数强安全-于江；东兴证券-王边；淡水泉-陈向荣；中信-杨泽氏；渤海证券-王云莹；华泰证券-李南江 |
| **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 |
|  | **半年报情况简介：**  2019年上半年公司实现营业收入8.82亿元，同比增长19.13%，剔除安方高科的影响，同比增长24%；实现归母净利润1375.42万元，同比减少40.97%，主要是去年恒安嘉新投资收益的影响；实现扣非净利润-210.23万元，同比减亏96.92%。  上半年整体签单情况较好，同比增长35%以上，上半年收入和利润增长主要是受益于某些行业的提速。在其他行业的签单也都不错，如金融、政府、交通、电信等。由于HW行动在收入确认上存在一定延后，但HW行动的成功将带动下半年签单以及业绩的提升。同时，大项目的比例也明显提升。  管理方面，整个2019年安全运营、工业互联网安全、云安全等战略业务部署稳步推进中，公司也在加强整个集团的统一渠道建设，成立了统一经营风险控制平台，为前台提供更好的支撑服务的同时，控制整体经营上的风险和费用上的支出。在人力建设方面，建立合伙人制度，一起为集团发展献计献策，让激励达到更好的效果。同时，公司还建立了公司级的学习体系，除及时学习公司政策和管理战略外，旨在提升管理层与核心骨干的精神素养，为公司长远发展奠定基础。  **交流环节：**  **1、从收入拆分上看，安全服务增速不快，主要是安方高科剥离，实际同比是多少？硬件业务增长较快，主要客户和产品是什么？未来对这块业务的定位怎样？**  答：安全服务，剔除安方高科的影响约3400万左右，增速应该在90%以上。关于硬件及其他，与系统集成有关，今年有很多的系统集成项目，导致第三方的比重上升，同时毛利也在上升。系统集成项目对公司卡位比较重要，公司本身拥有涉密信息系统集成的甲级资质，为高端客户提供系统集成服务，有利于强化客户黏性，提升产品整体优势。上半年系统集成项目增多，涉及行业，下半年仍有可能还会较多。目前用户对安全的需求，从采购角度，更倾向于整体安全解决方案，这对公司比较有利，公司综合能力较强，除产品外，在解决方案、系统集成方面也具备近二十年的经验。另外由于国家某些领域的集成项目向甲级集成商开放，也给我们提供了不少机会。因此，上半年公司的系统集成业务（硬件及其他）增长加快，而公司占据头部位置有利，使得毛利率也有所提升。  **2、请介绍下上半年各子公司情况？**  答：书生电子和去年相比基本平稳。赛博兴安做了一些调整，与相关事业部有整合，上半年来看签单很好，赛博兴安业务特点是细分纵深，相对收入确认周期较长。上半年收入比重可能会有所下降，总体影响在千万级别。  **3、三个战略新业务以及各个行业的订单情况？**  答：安全运营业务在半年报里披露了数据，订单过亿，工业互联网安全和云安全未做披露是因为上半年业务规模较小，试点项目多还没有形成订单，大概要等到下半年，年报的时候将会披露。从行业上看，除了某些行业，能源、企业增速也不错。在平均线上的行业有政府、金融、电信等，交通、卫生行业相对较弱些。但是上半年业务数据在全年占比1/4，占比小，不宜用半年度的数据推导全年数据情况。  **4、安全运营20多个城市正式开通了多少？什么时候在资产负债表有体现？**  答：公司新建投产一个城市安全运营中心，不是公司开展安全运营业务的先决条件。因为启明星辰、网御星云、合众数据各子公司，合计在全国各地有60多家分、子公司，这些地区分支机构之前主要是负责产品销售，包括简单售后，而依照公司的整体安全运营战略，要对这些遍布全国的分支机构赋能，也就是安全运营，让公司的安全运营业务遍布全国。而在一个城市新建一个独立的专用的安全运营中心的目的是为了提升安全运营在地方尤其是用户侧的体验，更好地体现安全运营的专业性。目前我们安全运营业务已经覆盖的20多个城市，即有通过新建运营中心提供服务的，也有通过原地方分支机构的办公基础提供服务的，未来也会有一个运营中心支撑多个城市业务的情况。半年报里介绍，目前已形成了北京、杭州、广州、成都四大安全运营业务支撑中心，成都是2017年底开通的，之前的建设期有2-3年时间。北京是在原有办公基础上开展运营业务，广州是依托广州子公司的办公基础开展业务。三门峡、青海、攀枝花、宜昌、济南、青岛这些运营中心是新建的，其中三门峡、宜昌，是由当地政府主管部门提供场地甚至设备，团队是我们的，济南、青岛是由我们与当地的合资公司承担服务，不在并表范围内。各种情况导致在目前，新建运营中心的数量小于开展安全运营业务的城市数量，而只有新建运营中心才会体现在当期的资产负债表上，比如青海、攀枝花这些地区都在资产负债表上。其他才启动或即将启动的城市会在之后逐渐进入资产负债表。  **5、怎么理解公司要做工业领域“know-how”安全专家？**  答：工业安全现在比较热，国内对工业安全的重视上升到了比较高的层面。工业安全确实是和用户业务、设备、行业独特性有密切关系，公司在这块布局比较早、比较持续。公司从工业安全本身和设备安全本身研究开始，再加上逐渐和每个行业的行业专家，特别是通过和行业用户单位密切合作的形式切入到整个工业安全。在公司工业安全部分的收入来看，是国内做的比较领先的。目前说不上是全部工业范围，但是在能源、交通、电力、烟草、轨道、先进制造等行业覆盖度是比较完整的。和用户单位之间形成的合作机制，也确保了公司工业安全方面取得显著的效果。工业安全相对还是偏碎片化，这种大格局并没有改变，但公司目前的布局，特别是在行业的覆盖度还是比较宽的。  **6、未来2-3年公司业务结构会发生什么变化？**  答：目前公司还没有看到由于解决方案业务或运营业务带来大的结构的变化，解决方案本身还是有产品的构成，只不过通过方案把产品有机的结合起来，并叠加一些新的理念和技术应用，如态势感知、动态防御、动态信任、威胁情报，从这个角度看，解决方案层面的门槛会比较高，最后落地还是会以不同类型的安全产品呈现，只不过会对产品有更高的要求，要求产品互联互通，统一配置，数据要打通等。目前来看，产品结构看不到有什么颠覆性的变化，某些产品也没有特别的放大。  **7、公司的竞争策略在研发、渠道等的思路是什么？对费用的预期？**  答：从竞争格局看，目前这个格局会向头部集中。从目前公司整体实力、方案储备及行业直销等方面来看，公司在把控用户需求，信息量还是比较完整的，公司愿意用户看到整个竞争格局向头部抬升，大家还是愿意从整体方案的完备性来进行竞争。虽然每个项目的竞争很激烈，但竞争企业数量在减少。公司通过安全运营中心现有的项目，通过HW行动拉动了大批客户，目前来看，能够在HW行动中展现整体综合实力的厂商，会比较有优势。  上半年的费用情况与去年的业绩有一定关联，根据上半年的业绩情况，可预期下半年费用会相应释放。  **8、安全中台的提出对公司研发和客户服务会产生哪些影响？**  答：安全中台的概念现在刚刚开始，主要适应于一个大的新趋势，网络安全本身有两重含义，一个狭义一个广义。从广义来说，就是指网络空间的安全，从狭义来说，可以理解为网络层的安全问题。从广义角度来看，随着云计算、大数据的发展，新的信息化程度到了今天这个阶段后，公司面临一个很大的成长空间，就是所谓的业务安全或者数据安全，在用户层面来看，就对安全技术的要求与原来网络层合规、网络层技术会有很大的不同。适用于这个大趋势，我们提出安全中台主要是解决业务安全和数据安全的。从业务安全和数据安全的场景中明显看到业务的多样性和数据的集中之间存在的矛盾，大量的数据集中给前端多样性、个性化的业务应用带来赋能，这种信息化场景已经成为一个趋势，就面临新的一系列的安全问题，包括应用安全本身防护的问题、调用数据的问题、数据之间确权的问题、谁使用应用的问题等。因为之前的数据和应用是一对一的关系，一旦出现问题损失也是局限的，现在数据是打通的，一旦个别应用出现问题，对整个数据会带来比较大的影响，带来一系列的数据高强度的汇总集中和前端应用多样、个性化的定制之间、涉及整个技术方面的问题，我们需要通过安全中台给予解决，否则整个安全的措施难以落地。公司原有产品要进行适应性优化，相应研发投入会加强，业务刚刚开始，目前业务量不大，但是这个趋势已经体现出来了。  **9、公司在披露可转债时对安全运营服务的模型，现在有没有一些改动或更新？**  答：可转债预案中披露的模型有其针对性，仅针对济南、杭州、郑州、昆明四个城市，并不适用于其他城市。即使这四个城市也需要在实际建设过程中根据实际情况进行调整。整体而言，定性上看，有三个比较好的趋势，一是安全运营是轻资产的业务，可转债预案中四个城市含有基建，有其特殊定位的考虑。安全运营中所有的软件，都是我们自己开发的软件，不计入成本，这是我们非常大的优势；二是安全运营除服务本身业务以外，直接拉动的是对公司自有产品的采购，产品与运营之间得以更好地协同；三是已经购买了公司城市级安全运营的客户还在加大投入、扩大监管、管控的范围。公司的运营中心提升了用户侧安全产品的有效性，客户重复购买率高，印证了目前的商业模式和运营手段符合客户需求。这个趋势发展下去，未来收入结构和增长方式都会有良好的变化。  **10、物联网安全有没有什么新的进展？**  答：公司以无锡为基地，通过公司的创新事业部进行物联网安全业务的探索实践。目前推出的成熟产品有小V（家居物联网安全网关）。也在跟物联网应用厂商进行合作，物联网安全要和物联网设备密切结合，因为物联网前端设备本身价格低，叠加独立安全设备不是好的商业模式，未来想从一体化的角度切入。今年，在视频监控系统安全、ETC改造相关的安全方面，都有大量业务机会。  **11、物联网行业什么时候能影响收入构成？**  答：物联网刚开始的量不大，公司将工业互联网安全和物联网安全分开，物联网安全最后要接近到消费设备端才会形成规模，何时放量还在观察。放量后有可能成为新的增长点，但目前还没有形成清晰的增长方案。  **12、HW行动今年能带来多大的服务弹性？拉动效应什么时候体现？**  答：现在到年底HW带来的采购效应会逐渐有所体现。前期大量服务人员和设备进入了HW，公司HW表现很好。测试结果反映出由于客户对安全投入低，导致问题很多，网络安全需要多方面加强，加大投入。  **13、安全中台客户还是以政府和大型企业为主，整个安全中台的产品和架构与现在市场上已存在的产品有什么区别？**  答：最大区别必须和用户业务密切相关，根据用户场景、用户使用人数、用户业务连通情况和信任关系进行设计。其中的重要观念是信任体系、认证体系、态势感知和原来的纵深防御的叠加，通用产品无法解决客户业务安全的需求，这要求公司对客户本身的业务判断进行精细分析。目前，中国多数用户认可动态信任，行业由边界为主的防御体系向动态信任和态势感知威胁结合的防御体系转变，这和安全中台的理念一致，最终方案需要和客户对接，具有行业特性。  **14、公司渠道建设情况？**  答：今年渠道建设是公司的重点工作，从去年开始启动试点，今年全面推广。渠道和原有的销售体系会有区分，原有的更关注行业，渠道主要做增量，目前整个体系建设正在进行中。渠道建设从现在来看是比较好的时机，信息安全的重视程度提高，全国600多个城市的信息安全建设在紧锣密鼓开展，我们希望通过渠道建设覆盖这一部分市场。上半年，公司渠道业务部在全国各大片区展开了大规模的路演，未来安全运营业务也希望利用渠道方式在三、四线城市展开，公司将以开放、和合、共生的理念与渠道合作伙伴一同推进安全运营业务在全国的落地。  **15、安全运营在国内的空间有多大？**  答：安全运营在安全市场空间占比未来接近一半，预计上千亿。中国智慧城市建设和信息化建设是大势所趋，随着智慧城市和大数据建设的持续深入，安全问题凸显，公司推测安全费用占城市级运营费用的8%-10%，相比原来信息化建设采购安全设备1%-3%的比例提升了很大的市场空间。  **16、安全运营的采购单位的范围上有没有拓展？**  答：除了政府，开始有运营商、电力、能源等大型国企甚至大型民企客户。  **17、网御星云的净利润增速比收入增速更快，主要原因是什么？**  答：所在行业毛利较高，很多项目当期不需要投入很大费用。销售费用都已经在前期发生过。  **18、行业上，公有云、私有云每年有千亿采购量，但到云安全上采购量很小是什么原因？云安全产业发展到什么阶段？**  答：很多公司在密切筹备云计算安全的技术发展。就商业模式来说，第一，公有云的安全客观上专业安全公司没有话语权，优势得不到保障。目前私有云安全对用户来说，是一个综合性方案，并不完全是一个纯粹所谓的云，大家往往把云安全想象成虚拟的不实的安全措施。而从目前来看，对私有云的保障有很多传统的安全手段，要在方案层面来解决。公司对云安全的研发投入有前瞻性，在主要的私有云平台上的所有产品基本已经完全覆盖，技术上没有任何问题。现在核心问题在于说服用户把安全在私有云建设过程中的地位独立出来，强调独立安全地位的重要性和必要性，这是公司坚持的价值导向。  **19、HW行动的客户有没有转化成安全运营的客户？**  答：因为HW本身也会变成常态化的需求，用户可以通过我们的安全运营实现常态化的HW。  **20、安全运营中心的订单包含产品吗？比例？**  答：包含，产品占比大致超过一半。  **21、如果从客户需求，尤其政府预算来看，有些加速增长的预算是从原来产品部分分离出的，还是新增加的？**  答：出于大数据趋势，政府各委办局独立建设汇总以后，会节省大量重复建设经费，节约大量信息化本身的绝对值投入，充分意识到安全的重要性，从而加大安全建设的比重。以青海为例，由于安全运营情况比较复杂，有些政府将增量放在运营上，即新增一个项目或业务本身需要跨委办局，通过云计算或大数据平台打通。而青海直接要求现有各委办局甚至所有地市系统和数据接入，导致原来的信息化投入和现有的信息化投入存在替代关系，整体安全投入集中化、规模化，趋势很明显。  **22、从公司角度理解安全运营的增长，实际上获取了竞争对手的份额？**  答：这不是主要的，最大的增量是信息化中间，由于运营和信息化集约以后导致安全在信息化中的比重更加容易回归到合理的水平。在原来的机制和技术手段下，增加投入对用户来说不好操作，因为其对安全的感知较差，如果用户对安全的认识无感，就很难加大安全方面的投入。而安全运营能够提升用户的安全感知，再加上大数据和云计算建设，分散建设趋向集中建设，使得用户对安全的预算分配达到了较高的水平。  **23、如何看待体量较大的集团关系到行业未来竞争格局变化的新动向？**  答：目前的大趋势表明这些大集团都看到了安全市场未来巨大的增长空间。市场存在急剧放大的潜力，说明行业有巨大的增长空间。目前的高端市场，越来越趋于解决方案级的竞争，而非产品级的竞争，需要跟用户进行密切沟通和贴身解决方案，各个产品能够与解决方案对齐，并把服务做好。我们认为公司具备更好的服务意识、产品布局的宽泛性、研发投入的持续性和重要决策的灵活性。  **24、等保2.0今年12月开始实施，那么现在定级备案开始了吗？并回溯下1.0实施后，行业投入的变化，比如整改能带来的快速增长前期可持续多久？**  答：量化难以确定，只从趋势看，等保2.0的趋势周期会较长，一个是效益的叠加，等保2.0对整个安全技术保障的细节给出了比较清晰、甚至微观的要求，这对大家完成等保2.0要购买什么样的设备有一个强制性的参照标准。另一个是网络安全法对关键基础设施的主体责任给出了更清晰的定义。网络安全法，特别是关于关键基础设施保护条例对主体责任的认定结合等保2.0对技术需求的明确会对产业的拉动带来非常大的进步。因为原来国内的安全产业在信息化的比例太低，这个补缺的过程和自身信息化高速发展的增量叠加，导致安全产业未来的增量空间的周期将处于一个较长的阶段。从自身的行业判断，这是一个相对稳定增长的趋势。等保2.0的定级备案已经开始了。  **25、信息安全的投入受五年规划的影响大吗？**  答：每个五年规划的后两年基本都是大年。  **26、由于恒安嘉新投资收益的影响，公司全年归母净利润的变化很大吗？**  答：由于今年会计准则的变化，可供出售的金融资产调整成交易性金融资产和其他权益投资工具，进入交易性金融资产后按公允价值变动计量，其他权益投资工具的变动不影响损益。年初对投资的企业进行分类，恒安嘉新计入了交易性金融资产科目，恒安嘉新上市后就有公允价值了，需要对他进行计量核定。未来公司投资的其他企业也有可能存在这种变动。另，公司参股的企业如果年内上市，也可能会对公司今年产生影响。  **27、公司很多项目是招投标的，为什么销售费用高？**  答：行业内都很接近，公司销售费用处于行业平均水平。  **28、公司人员还会扩充吗？**  答：随着公司业务规模扩大，也需要相应的人员支撑。人才竞争是存在的，但公司相对还具备优势。  **29、很多的竞争对手在做集成业务，公司在选择业务有什么标准吗？**  答：与安全相关的，致高点的项目都会做。目前来说，集成业务还是集中在安全的集成为主，用户对方案的要求在加强。安全以整体方案为主导的项目会远大于单个产品级的招标项目，这种趋势对公司是很有利的。  **30、合伙人计划参与的对象和目的？**  答：公司看到未来发展趋势和增长潜力，尤其是各地运营中心的发展，急需人才梯队的培养做充足的准备。这些人才的培养，不仅是技术上，更多的是对公司整体理念、价值观的导向，希望成就一大批事业合伙人。未来整个安全产业的发展，从各个地方的运营中心会形成相对独立的业务发展，对人才的要求会有所变化，要提前做储备。也希望公司有一大批人才与公司成为事业共同体，从公司现有核心骨干中培养，未来到全国各地独当一面。  **31、智慧城市安全运营的项目招标中，政府通常把安全运维和智慧城市单独招标还是打包？**  答：公司只做分开的。  **32、网络安全法、等保对大量民营企业和中小企业及在华外企的关键业务会不会带来增量？**  答：会带来一些增量，但to C的目前不会，to C是运营商的，由公有云覆盖。小企业目前也不会。有些外企、大中民企会加大这方面的投入。这也是为什么公司想通过渠道覆盖的领域。 |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2019年8月6日 |