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：2019-004

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 光大证券权益投资交易部-张曦光；泓嘉基金-周捷；天和思创投资管理有限公司-郜健；深圳博普科技-章腾飞；华泰瑞联-赵常普；华安证券-袁晓雨；兴证证券资产管理有限公司-吴轩；中睿合银-郑淼；凯丰投资 -田明华；武汉美阳投资-庞立让；国泰君安资管-陈思靖；民生信托-吕江峰；百年保险资管-李振亚；旌乾资产-唐炜；人保养老-李金阳；亚太财产保险有限公司-刘强；长见投资-刘志敏；中泰研究所-刘昱含；东吴人寿-李伟勋；每市科技有限公司-方丽；东北证券-王聪慧；上海钉铃资产管理有限公司-裘善龙；东方证券-陈超；华泰证券-郭雅丽；江苏瑞华投资-章礼英；长盛基金-顾浩；银华基金-梅思行；高毅资产-谢鹏宇；中泰证券-方闻千；财通证券-陈修能；天风证券-沈海兵；国华人寿-张凯帆；安信证券-史魏杰；中阅资本-李睿阳；睿郡资产-李红；敦和资管-周瑞剑；广发证券-庞倩倩；淡水泉投资-朱唯佳；华夏未来资本-楚天；中信证券-杨泽原；永赢基金-赵伟博；玖鹏资产-窦金虎；长城证券-金炜；茂典资产-李立恒；长江养老-钱诗翔；申万宏源证券-宁珂愉；光大证券-万义麟；渤海证券-王洪磊；北京金百镕投资-崔墨男；沣阳资产-王志强；嘉实基金-陈涛；嘉实基金-刘美玲；太平洋保险资产-张玮；沣阳资产-张楠；西证创新投资有限公司-周吉；星石投资-杨柳青；嘉实基金-王凯；东方财富证券-许鹏飞；西藏东方财富证券-李恬；谱成资产-赵娜；谱成资产-张晨；中金公司-黄丙延；燕园资本-焦俊凯；华泰证券-金兴；私募基金银俸资本-张艺冬；中信建投-于芳博；北京诚盛投资管理-康志毅；晨骏资本-郭浩；泛海投资-霍达；中信证券-潘儒琛；中金公司-冯达；汇丰前海证券-刘逸然；华创证券-刘逍遥；中信建投-石泽蕤；平安证券-闫磊；安信证券-徐文杰；东吴证券-郝彪；；中银保诚-周原；花旗-李慧群；中信证券-王润龙；中信证券-杨潇楠；中信证券-杨光照；AZ Investment-刘伟亭；方圆基金-董丰侨；西部证券研究所-刘浩；美国资本策略研究公司北京办事处-纪昕；同花顺iFinD-陈纯；鹏华基金-程卿云；四川发展基金-张立平；启蒙基金-冯笑天；雷钧资产-郭杰；北京鸿道投资管理有限责任公司-陈炜；前海开源基金-徐立平；绎博投资-王阳林；中原证券-唐月；中泰证券-何柄谕；和桂投资-钮文翀；拾贝投资 -杨立；富邦证券-夏瀛韬；摩根华鑫基金 -雷志勇；上海岳海资产管理有限公司-方俊；ASI-初明；东方证券自营-尹伊；兴全基金-孟灿 |
| **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 |
|  | **三季报经营情况总览：**  从公司整体经营情况看，公司处在非常好的经营阶段，前三季度收入增速是21%，剔除安方高科因素，前三季度的收入增速达到26.23%，Q3当季度收入增速达到28%，收入增速持续向好。从行业来看，交通、能源和金融增长显著。  费用方面，前两个季度有所控制，中期加强了人员招聘，以支持后续业务的开展，同时导致Q3销售费用和研发费用增长较高。公司在国产化方面，做了充分的准备，对于明年的发展至关重要。  前三季度归母净利润下降17.9%，主要是受非经常性损益的影响，去年有恒安嘉新投资收益8000多万。但扣非净利润同比增长239%。  整体来说，公司在经营方面保持了稳健、持续、增长的态势，相应的管理措施和战略部署都在有效的落地执行过程中，并逐步显现效果。  **交流环节：**  **Q：2019年全年非经常损益的情况是否有一个具体测算？**  A：还在测算，差距不会太大，和去年相对匹配。  **Q：三季度HW的贡献有多大？**  A：HW一个很大作用是70周年庆安保，相关影响已经开始，后续会逐步体现出来。  **Q：2020年国产化规模对公司的影响？在基层业务同时配备安全设备的市场的规模？**  A：国产化力度非常大，公司所有产品都支持国产化供应体系，技术和产品上已全部到位。  市场规模测算目前不好说，我们在国产化方面有更强的优势。  **Q：管理费用为什么会造成季度间的波动这么大？**  A：有一些奖金计提的因素，目前没有做季度平滑。  **Q：三季度现金流表现比以前要好，收款方式有变化吗？**  A：没有实质性的变化，根据项目的情况而定。可能与国家相关政策推动有关。  **Q：三季度订单情况怎么样？**  A：订单增速大概在30%以上。HW对后续订单有促进效果，会在四季度体现。  **Q：护网+等保2.0对公司收入量级估计？**  A：没有量化，大环境上会有很好的支撑，我国网络安全基础相对薄弱，正在全面加强。公司长期的研发投入布局会带来新的增长点。  **Q：明年的业绩指引？**  A：明年有可能会是更大一个年，因为是五年计划最后一年，应该会有比较好的预期。我们做安全相对比较谨慎，希望继续在30%以上。  **Q：安全运营中心订单情况？**  A：目前这块业务跟我们预期比较吻合，前三季度订单超过2.5亿。已出现一个良好的趋势，原来用户集中在政府，现在非政府的银行、运营商、电力行业等客户开始高度认可安全运营，有一个良好的安全运营体系对用户来说的确很有价值，客观上能够解决他们的安全问题。安全运营、云安全和工业互联网安全这些新业务均超出我们传统安全业务的增长率。现在业内对安全运营理念的接受度越来越高，很多同行也开始在这方面发力，说明整个产业在向安全运营演化，我们愿与同行相互促进、共同发展，让用户得到安全的真正实效。  **Q：运营订单能否超预期？**  A：年初已经确定了高目标，我们有信心完成目标。  **Q：安全运营业务中收入确认会前置吗？**  A：目前的安全运营业务中有产品也有服务，产品的收入确认比服务要快。  **Q：渠道建设的进展情况怎么样？**  A：我们正在全面强化公司渠道体系建设，全国所有省份都有覆盖，目前收入还没有产生较大影响，预计在Q4或者明年体现。公司渠道体系建设将会给公司带来增量客户群，从而产生增量收入。  **Q：渠道是否要对现有产品进行标准化改造？**  A：需要，但研发投入量不大。  **Q：公司的安全运营中心和友商有什么区别，对用户的粘性如何？**  A：安全需求具有多样性，现阶段的安全运营类型也比较多，本质上安全运营需要保持独立地位，明确对用户的责任。不同厂商各有优势，对用户来说也各有价值，这对我们也是压力和鞭策，我们的投入是非常大的，争取把每一个用户都服务好。安全运营能力是一个长期积累的过程，我们希望跟同行一起共同推动安全运营产业生态的健康发展。  **Q：公司安全运营和360的智慧城市安全大脑一样吗？**  A：不太一样，他们在威胁情报和境外APT攻击监测方面具有鲜明特色，我们的服务体现在针对内网、安全管理、日常的各种安全监控防护等微观层面，有时候还要满足用户的认证体系、场景、访问行为、管理模式等个性化需求。  **Q：在安全运营的研发投入的主要方向？**  A：集团总部针对运营平台、整个体系投入研发，是集中统一的。现阶段用户侧也会有定制化要求，这部分研发投入由具体运营中心负责。  **Q：UTM和IDP虽然保持市场领先，但是市场份额却下降，未来会不会提升？**  A：硬件产品市场的竞争在加剧，我们的销售会增长，但份额提升不容易。从我们实在的经验来说，没有服务的产品其实很难发挥作用，用户未来会越来越希望安全产品以后叠加安全服务，这个是绝大部分用户的共识。所以我们的发展重点是通过安全运营给用户提供全方位面向结果的安全保障。服务的门槛和要求会全面提升，在服务层面应该会出现少数几个相对大的厂商。  **Q：安全运营毛利率剔除产品多高？**  A：服务毛利率比产品毛利率要低。  **Q：目前安全运营中心签约数量有多少，能否达到今年的规划？**  A：25个左右，预计能完成。  **Q：集成项目变多的原因？**  A：现在安全的地位越来越高，要求同步设计、同步建设，同步预算。安全形成独立项目的话，用户倾向选择龙头企业来做，公司以及其他龙头厂商会持续受益。  **Q：三季度存货哪一块增长比较大？**  A：公司存货主要是硬件，包含原材料和产品。一般都是三季度高，要为四季度做储备。  **Q：甲方越来越重视安全，未来会不会他们自建安全？**  A：很多甲方会自建安全团队，这个趋势明显，但专业的安全厂商，特别是能够同时提供服务和产品的安全厂商的市场还会进一步放大，这跟市场的人才紧缺、技术的专业度都有关系。自建与第三方专业服务配合，才会形成完整的安全体系。  **Q：云安全是不是与私有云建设同步？**  A：我们主要围绕大型企业、政府，以私有云为主导的客户群体，我们现在是深度介入，目前来看有很好的发展趋势。目前，私有云市场发展很快，相应私有云安全增速也很快。  **Q：云安全投入比较大的方向？**  A：资源池、管理编排基本各占一半。云化管理体系已被广大用户接受。  **Q：工控安全行业需求怎么看？**  A：很大，但是碎片化。分行业分企业，但对公司而言是优势，我们能给用户带来行业化服务。  **Q：书生电子的业绩情况？其他子公司情况？**  A：书生电子前三年完成81.1%，不过书生电子的产品发展潜力非常好，和国产化密切相关。今年肯定不比去年差，明年会非常好。合众数据和赛博兴安已与公司业务整合在一起。  **Q：公司和奇安信的竞争状况？**  A：目前在很多领域形成直接竞争，公司非常欢迎这种竞争，有竞争才会不断前进。  **Q：很多大厂都在高薪招人，对公司人才是否有影响？**  A：公司做的比较平稳，有个别人才流动，都在正常范围内。去年开始整个互联网收缩，安全人才和IT人才有共通性，这两年压力反倒小一些。  **Q：对未来安全市场需求规模的看法？**  A：行业产业前景非常乐观。行业规模现在500多亿，政策要求未来几年达到2000亿。产业规模决定人才厚度，人才是发展和强国的基础，国家发展战略对现有安全企业提出更高要求，能否满足用户需求是很大的挑战。目前公司研发一大半都在做新的探索，挑战巨大，暂时没有高利润，是否成功存在不确定性，需要跟用户沟通不断反馈需求，国内新的安全需求也会带来新的挑战。  **Q：公司和其他安全厂商哪些方面存在竞争？**  A：体量上竞争最大的是天融信，在新的安全解决方案方面是奇安信。  **Q：很多国资成为一些安全厂商第一大股东，党政市场竞争有没有加剧趋势？**  A：目前没有看到。  **Q：安全运营订单2.5亿包括什么？**  A：包括运营服务、平台和产品，其中运营服务大概1/3左右，其他平台和产品大概2/3。  **Q：渠道体系具体的架构是什么样？**  A：渠道体系负责人直接向CEO汇报，渠道经理是双线，主线向区域负责人汇报，集团也会单独下KPI考核。今年新发展了不少渠道代理商。渠道经理KPI是多维度的，包括考核销量。  **Q：渠道外部和友商怎么竞争？**  A：主要看产品、企业、技术能力、品牌。现在区域市场规模在扩大，厂商都希望通过渠道加强下沉，加强渠道，主要看品牌效应、产品优势、渠道政策等一系列的保障。  **Q：支付其他与经营活动有关的现金季度波动比较大的原因？**  A：增减变动13%，主要是保函，与用户相关的业务往来。  **Q：公司今年人员数量大概多少，明年招聘数量？**  A：目前约4300人，明年正常来看10%左右。 |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2019年10月25日 |