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：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 东兴证券-陈晓博；交银施罗德-沈楠；天风证券-徐骞；长江证券-凌润东；中信建投证券-石泽蕤；伟星资产管理（上海）有限公司-杨克华；中泰证券-何柄谕；中信证券股份有限公司-潘儒琛；广州昭时投资合伙企业（有限合伙）-李云峰；美银美林-朱劲吉；银河基金管理有限公司-石磊；泓嘉基金管理有限公司-周捷；中國銀河國際-布家杰；马可波罗中国资产管理公司-黄晨；广发基金-宋兴未；正弘投资-段云涛；嘉实基金-谢泽林；中原证券-唐月；睿峻资产-王磊；长江养老保险-钱诗翔；华泰证券-金兴；国都证券（资管）-黄翱；復華證券投資信託-林睿廷；东方证券自营-尹伊；敦和资产管理有限公司-周瑞剑；国海资管-夏添；Doric Capital-黄正豪；北京泓澄投资管理有限公司-冯浚瑒；WT-唐商恩；中信证券-李杨玲；交银施罗德-蒋军杰；中信证券-杨泽原；毕盛（上海）投资管理有限公司-龚昌盛；深圳凯丰投资管理有限公司-田明华；上海潼骁投资发展中心（有限合伙）-王喆；亚太财产保险有限公司-刘强；申万宏源证券有限公司-张志宏；深圳前海荣德金资产管理有限公司-刘瑞奇；深圳市老鹰投资管理有限公司-李闫；深圳市前海安康投资发展有限公司-董婉仪；高盛-鄭宇評；博道基金-张迎军；国泰君安证券股份有限公司（自营）-楼剑雄；上海世诚投资-邹文俊；中泰证券-朱叶；广发证券股份有限公司-庞倩倩；北京诚盛投资管理有限公司-康志毅；长江证券-余庚宗；中信建投证券-于芳博；上海华信证券投资总部-夏瀛韬；中国人民养老保险有限责任公司-李金阳；TOYO SECURITIES ASIA-龚静杰；平安基金-李辻；平安养老保险股份有限公司-邵进明；新时代证券-李汉卿；华西证券-孔文彬；中金公司-李昌强；Horizon-杜晟；金建投资-冯杰波；长城证券-封谊敏；东吴证券-戴晨；招商证券-范昳蕊；中信建投证券股份有限公司（自营）-张咏梅；圆信永丰基金-浦宇佳；武汉美阳投资管理有限公司-庞立让；北京擎天普瑞明投资管理有限公司-李广帅；Capital Group-Lycus Ji；中天证券股份有限公司（自营）-刘大海；银华基金-王浩；中信建投-吴桐；深圳昭图投资-王子杰；华创证券-刘逍遥；兴业证券经济与金融研究院-徐聪；申港证券-王宁；东方财富证券-许鹏飞；禾永投资-顾义河；东方证券-陈超；高盛-黄心悦；国泰君安-钱劲宇；汇丰前海证券-马斯劼；西部证券-邢开允；万联证券股份有限公司-曾超巩；安信证券-徐文杰；博道基金-高笑潇；泛海股权投资管理有限公司-霍达；睿思资本-张蕴荷；摩根士丹利-徐佩玖；华信证券权益投资部-陈晓晨；CTI Capital-Alvin Huang；Citi-Daley Li；中睿合银投资管理有限公司-郑淼；富达国际-黄颖；富国基金-肖威兵；进门财经-万玉良；汇丰前海证券-刘逸然；統一投信-郑宗杰；华泰保险资产管理公司-晏英；上海景领投资管理有限公司-王胜；进门财经-赵进；交银施罗德基金-陈俊华；Elevation Capital-刘博恺；财通资管-邓芳程；华泰证券-郭梁良；华夏未来资本-褚天；上海玖鹏资产-郭鹏飞；汇鸿资管-夏淑兰；西南证券-周吉；富利达基金管理（珠海）有限公司-樊继浩；国寿安保基金-严堃；兆信资产-徐也清；光大证券股份有限公司-万义麟；易鑫安资产管理-王锴；国投瑞银基金-陆宇轩；蓝藤资本有限公司-周莉莎；上海沣杨资产管理有限公司-王志强；深圳市翼虎投资管理有限公司-曾雨；中信证券权益投资部-刘志清；国盛证券-安鹏；国泰君安资管-陈思靖；平安证券-闫磊；鹏华基金管理有限公司-程卿云；申万宏源-宁柯瑜；Nanshan life insurance-Jessica Yang；生命保险资管-龚鑫；多利资本-董炜；硅谷天堂资产管理集团股份有限公司-黄敏；天弘基金-涂申昊；中银证券-杨思睿；嘉实基金-胡涛；磐厚动量（上海）资本管理有限公司-杨振永；招商证券-刘玉萍；合煦智远基金-何宇涵；国泰君安证券-李沐华；东北证券-赵伟博；光大证券-张曦光；西部证券-胡朗；明河投资-姜宇帆；日本三井住友德思资产管理股份有限公司-刘明；中信保诚人寿-金炜；群益投资-谢天翎；太平洋资产-张玮；华创证券-陈宝健；Janchor Partners-Matt Ma；杭州乐趣投资管理有限公司-林桦；高毅资产-谢鹏宇；交银施罗德基金-刘庆祥；瀚伦投资顾问有限公司-吴斌；韩国投资-王文文；Inventio Capital Management-Simon Sun；国寿养老-郑楠；北京衍航投资-杨晓鹏；中意资产-周欣(XinZhou)；易方达（北京）-彭珂；兴全基金管理有限公司-陆士杰；毕盛资产管理有限公司-周俊恺；上海电气途灵资产-符涓涓；深圳前海互兴资产管理有限公司-林启迪；华富基金管理有限公司-张宝涵；宝盈基金管理有限公司-侯嘉敏；诚通基金管理有限公司-胡锐；格林基金管理有限公司-宋绍峰；上海从容投资管理有限公司-王越；中金公司资产管理部-薛一品；望正资产-马力；风雪投资-王烁杰；太平洋证券股份有限公司-韩鹏程；华西证券-刘泽晶；招商基金-陈西中；西部证券-刘浩；中金-卢婷；红土创新基金管理有限公司-李子扬；北京百泉汇中投资有限公司-程伶君；台灣國泰证券投资信托股份有限公司-張匡勛；华泰证券-谢春生；中信产业基金-翁林开；诚通基金管理有限公司-赵世阳；易川投资-冯强；明世伙伴基金-黄鹏；上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）-窦金虎；兴业基金-廖欢欢；前海开源基金-梁策；玖鹏资产-陈勇；国元证券-耿军军；中金公司-黄丙延；申万宏源-刘洋；惠富-李磊；中国银河证券股份有限公司-李泉；博时基金-王赫；北京顺势达资产管理有限公司-陆晁；元兹投资-黄颖峰；国盛证券-赖鹏；渤海证券（自营）-伊晓奕；森木投资管理有限公司-盛旋洋；深圳前海固禾资产管理有限公司-纪晓玲；新华资产管理股份有限公司-李杰；东吴人寿-李伟勋；长城证券-李雪薇 |
| **时间** | 10：00—11：30 |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 王佳、张媛、姜朋、钟丹 |
|  | **2019年度及2020一季度经营情况总览：**  大家好。疫情期间大家辛苦了，很多人在家里也做了很多工作，启明星辰就是这样的，一季度大伙保持了特别好的工作热情，做了很多的培训工作，团队自我的提升非常好。我们现在已经做好了一系列的准备工作，希望我们今年的业绩可以表现更好。公司业务季节性比较强，我们一直都在想办法改善。我们希望公司新的业务引擎，比如说运营服务、渠道销售业务，逐渐可以比较好的平衡或者是对冲我们的季节性。今年因为有疫情的影响，我们的季节性表现更强一点。目前来看，我们营收比较依赖的行业大客户，比如说特殊行业、政府以及那些关键基础设施的行业，在网络安全上全年的投入基本上没有实质性的大的变化。而且今年也有像医疗卫生、应急保障等系统都会有很多需求，包括交通，去年我们的相关业务都非常好，今年依然会继续保持增长的态势。启明星辰是一个自强的团队，一季度受到疫情影响，我们会在二季度、三季度和四季度更努力的工作。公司的全年预期保持不变，我们仍要做到30%左右的增长。这是一个开场白，疫情期间大家都非常辛苦，我在这里也祝大家开心、平安、健康。  我们的年报还是很不错的，收入是30.89亿，同比增长22.5%，归母净利润是6.88亿，增长21%，扣非后的净利润的是5.74亿，增长31.8%，经营活动产生的现金流量净额是4.96亿，同比增长60%，2019年公司整体的经营状态达到年初预计水平，总体来说公司的现金流和收入构成都是非常健康的。  一季度业绩，收入是2.3亿，同比下滑了33.8%，归母净利润是-7900万，下滑96%，扣非后归母净利润是-8700万，下滑了94%。我们一季度收入下滑的主要原因是第三方集成类业务收入下滑明显，扣除该部分的收入下滑18%。从订单来看，一季度略有下降，基本持平。公司头部客户在北京的集中度较高，而北京的疫情管制也最严格，导致订单交付和实施无法正常进行，进而影响了营收转化。随着疫情的缓解，特别是昨天北京市调降了防疫级别，而且两会也召开在即，这都有利于我们的业务恢复，相信二季度应该有明显的好转。今年3月，我们完成了可转债的全部转股，因转股率高被评为2019年十大优秀可转债。可转债的大比例转股，也避免了产生太多付息，对净利润也是一种贡献。  **交流环节：**  **Q：一季度的应收款和总资产减少的原因？**  A：其中有项目正常回款的原因，与新的会计准则也有关系，一部分放入了合同资产科目。总资产下降与货币资金支付有关，如应付款、税费等。  **Q：去年人员平均费用下降原因？**  A：去年是我们的一个团队建设年，年中启动了合伙人制度，同时业务部门加强业绩考核实施末位淘汰，团队其实是有一个调整。公司去年净增约700人，前场有淘汰的人员，再加上中场和后场，也有新进的人员。这些人员并不是从年初就进来的，多数是从三季度、四季度进来的，所以根据报表费用测算的人均费用下降与此有关。  **Q：19年人员增长比较多，增量人员主要是什么岗位？**  A：最主要有三类，一类是行业销售，一类是行业技术专家，还有就是研发。这跟我们的策略相关，启明星辰作为2G或者2B特征特别明显的企业，我们注意到很多大客户的安全需求持续上升，所以我们在加强这方面的力量。此外我们还有很多新的研发计划，比如国产化、云安全和态势感知等等，所以这方面的研发力量也在加强。渠道方面人员增加的不多，但是我们的渠道体系现在是独立出来了，为渠道业务发展确定了独立机制保障。  **Q：安全运营市场竞争比较激烈，友商毛利率下降比较快，竞争会不会导致给利润带来的边界变化没那么可观？**  A：我们注意到，虽说安全运营服务的竞争在加大，但我们现阶段重点关注高端头部客户的安全运营需求，差异化战略比较明确。比如说在有一些城市，我们安全产品销售和安全防护体系的建设以及产品服务提供的时间已经比较长了，已经积累了与客户长期合作的基础，那么把它们转化为运营服务的话，跟友商还是有差异的。客户会选择口碑比较好，值得长期依赖的厂商。这几年的HW行动，也给我们的运营服务带来增量，而我们在HW行动中的表现也越来越好，今年我们会继续提升HW能力。因此在这些大的政府部门和行业，在这些重大的关键基础设施领域，我们认为边际效益还不错。但中小政企的安全运营需求可能相对简单，差异化较小，导致竞争会比较激烈。虽然今年有疫情影响，但长期看，我们国家在网络安全方面的投入依然会不断加强。国际形势也在发生变化，在百年不遇的一个大变局的过程当中，我们国家的网络安全建设依然任重道远，有很多方面需要补足，这些年不断兴建的大数据平台、工业互联网平台、关键基础设施的云平台等，都极需要安全保障的配套。  公司今年在区域上的运营规划是要覆盖到80个城市，也会有很多运营中心落地，这些运营中心不是突然出现的，而是孕育了很久，比如说我们一直在为他们做服务，一直在为他们提供产品，一直以来非常了解客户需求，我们的行业专家也很到位，我们的工作人员也很到位，同时跟客户的安全主管机构也有非常默契的配合，在这种情况下自然而然地产生了安全运营服务工作。  安全运营，特别是对于大的机构和大的基础设施的客户来讲，主要是靠人机结合。所谓人机结合，它不完全是设备，不完全是软件的功能，它有很大程度的人的作用。设备、软件可以打折，但是人是绝对不打折的，因为人的投入在，人的服务需要保证品质。客户很清楚，只有确保人的价值、服务的价值，就能确保获得优秀的专家、优秀的资源，自身的安全也才会有可靠的保障。我们相信尤其在那些特别重视安全、非常敏感的区域，我们的整体实力和综合素质会得到一个比较高的价值认可。  **Q：公司今年运营城市目标80个出于哪方面的考虑？**  A：是将一些地市都考虑在内，19年重点是在一些省会城市和一些大的行业，今年就会深入到地市。这个过程逐渐形成了一个漏斗，其中有很多地市在排队，根据我们的储备和对国内整体布局的考虑，确定了80这样一个目标。如果做到80之后，未来对我们的营收，就会有一个比较好的贡献。此外也有一个市场的考虑，因为市场可能会先入为主，一个智慧城市或一个大的平台，一般不太会有两家在做运营。  **Q：公司19年三大新业务分别收入？20年对应收入规模展望？**  A：安全运营有3.5亿，工控安全有2亿，云安全有1.5亿，其中安全运营与云安全之间有一个亿的重叠，去重合计是6亿。这个划分方法有一个阶段性的合理性，未来随着我们安全运营业务的放大，可能会覆盖更多的云安全，甚至工业互联网安全，整体重叠度较高的时候这个划分方法就需要调整了。现阶段重叠不多，所以给大家这样一个参考。2020年，对于三大新安全业务希望做到100%的增长。  **Q：一季度安全运营等服务类收入的情况如何？**  A：大概几千万。  **Q：展望一下今年毛利率的情况。**  A：毛利率受几个因素影响， 自有产品、自有服务、集成。自有产品服务有小幅波动，但不会太大变化。集成方面，今年会做信创的集成业务，可能会有绝对增量，但占整体份额仍不会太大，所以对毛利率的影响也有限。基本上来说我们是以自有产品和服务销售为主，集成业务为辅，毛利波动不会太大。  **Q：安全运营和服务收入中产品占比？**  A：目前产品大概占一多半，服务占一小半。产品主要是平台类的产品，包括安全管理平台、审计平台、安全运维平台等，这些平台类产品与安全运营的关联性很强，或者说是安全运营服务的有机组成部分。  **Q：展开介绍一下合伙人制度的情况？**  A：在启明星辰发展的过程当中，我们不断在思考各个阶段的重要的任务。在去年，我们认为我们需要团队的自我提升。因此合伙人制度，是以团队的自我提升为驱动的，同时也是为了提高公司的凝聚力，使得大家的价值观、理念达成共识，形成一种事业的共同体，甚至是文化的共同体，是基于这样的一个愿景。我们觉得要大家更有使命感，启明星辰的文化价值观一直是有很多的正能量，而且在公司成长起来的很多优秀的核心骨干，他们也已经具备了比如说在某个区域、在某个行业，带领自己的团队，在公司大的策略的基础之上，自己能够制定这个行业的策略或者是区域的策略。公司这一批骨干人员，我们认为是公司特别重要的财富，也是公司依赖的对象。也就是说大家是形成一个个人和平台之间相互依赖、相互扶持、共同成长的一个关系。我们也认为启明星辰应该是一个土壤，就是像大地一样，它能承载我们的每个合伙人，他们会带领自己的团队，会在这一片土壤里面，依靠空气、水分、阳光得以茁壮的成长。可能有的合伙人会长成参天大树，有的合伙人可能是特别美丽的花朵，不尽相同，都没有关系，根据客户的需要，我们应该是因地制宜、因客户制宜、因团队制宜，能够有多元化的成长，同时大家又有共同的价值观，是利益共同体。这个是我们做合伙人制度最本初的原因，我们需要自我提升，需要更紧密的结合在一起，这是理论性的思考。  实践当中，我们合伙人制度确定了两级合伙人，集团公司级合伙人，之下有二级合伙人，包括行业合伙人、区域合伙人、技术团队带头人，目前我们有100余位合伙人在公司每天的经营活动当中发挥着非常重要的作用。有了合伙人之后，我们会给予更好的激励机制，更多的关注他们在企业的职业生涯的发展，更多的去共同的学习，去年开始到现在我们的合伙人已经有了5次集中学习。我们也是在集中学习的过程当中，大家来讨论战略，进行相互的思想碰撞，我们相信对我们的行业和区域的核心能力的提升，会起到特别大的作用。疫情期间，公司所有人的士气都很高涨，大家基本上都在线上学习。公司合伙人里面也有很多年轻人，我们希望通过合伙人制度，让那些年轻人到越来越重要的岗位当中去，使得公司的管理团队越来越年轻，不会依赖于某一个人，不会依赖于某一个小的团队，而是成为一个整体在经营管理。启明星辰经过20多年的成长，很多同事在公司已经10多年，至今还奋斗在各个岗位上，而且大家相互的信赖关系、相互的依存关系，是我们共同把公司做好的基础。公司政策的透明度，特别是执行层面的透明度也都越来越好。在这样一个大背景之下，我觉得我们的合伙人制度是把公司打造成大家特别喜欢的一个地方，a great place to work。大家特别愿意在这里工作的一个地方，在这里能找到自己的知己，能找到自己的事业上的同伴。我觉得这个效果还是非常的明显的，而且合伙人制度也让公司看到很多年轻人进入到公司未来获得晋升的视野当中。在公司积极扩张的今天，我们仍然有很多岗位需要人，这方面还是得到几乎所有合伙人的认同的。  **Q：收入板块重新划分了，是否可以给我们按照原口径拆一下网关，检测类等等产品的收入占比？还有新的口径和原来产品和服务划分不同有哪些？**  A：以前分为5类，第1类是网关，第2类是检测，第3类是平台，第4类是服务，第5类是硬件及其他，那么大致上我们是把第1、2和第5类合并为安全产品，也就是设备类的产品都在其中，而第3、4类归入安全运营与服务里。年报来看，平台服务类的安全运营与服务增速超过了30%，设备类的安全产品大概是在20%左右。  **Q：城市安全运营业务新增订单情况？**  A：我们19年做了4.5亿的订单，今年希望能够翻倍，目标做到9亿的订单。一季度由于疫情的影响，业务没有开展很多，后续会逐渐恢复。  **Q：2020Q1预收款持续增长的原因？**  A：一季度还有一些科目的调整，原来放在了预收款项的合同负债，对原来销售合同的预收都放到了合同负债是2.18亿，比去年年底是略有增长。预收款项来看，因为是合同的预收，还没到我们的交付阶段，放在了合同预收里面，所以这有一部分增长。  **Q：产品实施是有按照完工百分比确认吗？还是单项履约义务的终验法？这块有无影响？**  A：我们从收入确认来看，新的准则的调整影响不是特别大，因为我们的收入类型是有几种，一个是按照收入进度，有比例来确认，还有一部分是按照我们的服务期，按期间来确认，所以之前的和新的调整来看，对我们整个收入确认的影响不是特别大。  **Q：介绍下2019年政府，特殊行业，交通各个行业的增速情况及2020年的展望？**  A：2019年我们在一些行业确实还是有着明显的一个增速，去年的交通行业在我们的整个的收入占比中是达到了10%，增速非常明显，其他还有能源、政法、大企业、金融、教育等也是增长比较好的行业。这些都是我们非常重要的行业支撑。  **Q：年报提到的2020年的经营目标30%的业绩增长，这个指的收入端还是净利润？**  A：这个是我们的一个展望的目标，我们当然希望不论是收入、净利润、扣非后净利润都能达到30%左右的增长，从目前看我们还是作为一个整体的目标去努力。  **Q：今年HW行动的进展？预计什么时候开始？给行业需求带来的增量能否定量分析一下？**  A：我们整个行业都已经开始在做准备了，从今年一季度，虽说在疫情期间，但实际上一些相应的准备工作，甚至于从去年的年底我们就已经开始了，因为现在整个HW可能变为常态化的一个状态，各个部门还有一些大的央企都非常重视。所以现在一些准备工作已经就绪，HW的话应该是在二季度就陆续的有一些要开始。另外今年我们为了考虑整个HW的响应等等，公司还整合各个之前分散的应急团队成立了集团应急响应中心，作为整个集团公司在HW包括重保等国家层面的关键信息基础设施的安全防护，进一步加强多部门协同以提升整体效力。  **Q：护网行动公司的市场份额大概在多少？**  A：这个没办法具体的量化，但是有一点非常明确，如果HW做好了，跟客户的粘性就会非常强，会带来客户的后续采购。不做或做不好，对客户的影响力就会下降，进而影响公司业务。  **Q：国企央企运营这块有没有新的进展？**  A：这是未来的一个趋势，因为公司也在主动的对接这一块，尤其是我们的“新基建”类的，涉及国家的关键信息基础设施，包括电信、金融、电力、交通、轨交等等，我们都要用安全运营去积极的对接。后面我觉得会越来越有成效。  **Q：可否拆分一下公司的研发费用的投入方向？公司新产品的布局方向？**  A：第一个是我们的国产化的综合安全管理、一体机研发，这是国产化的相关的，还有新一代的泰合独立安全运营中心系统，还有我们的态势感知的新一代泰合态势感知，还有我们非常重视的工业互联网、工业物联网安全产品的研发，还有云安全资源池，还有数据治理。另外还有“知白”安全演练平台、终端高级威胁检测与响应系统、欺骗防御系统。在年报中都有专门的介绍可以参考。  **Q：能否介绍公司渠道拓展情况？**  A：确实讲去年我们是在开始初步的做布局，然后我们也开拓了一些渠道体系的建设，但是从去年的针对SMB渠道市场来看，对公司整个的营收的拉动还没有那么明显。但是今年因为内部也给渠道体系确定了相应的考核指标，今年来说整个在各个省的布局，与各个省的专门的渠道产品，还有渠道销售人员的部署等等，已经基本上到位，希望今年我们内部来说，从对渠道体系也要有一个更深入的考核，来提升给公司带来的增量。  **Q：今年信创集成业务是否看到比较多机会？**  A：我们有看到，整个信创领域其实也是我们一直高度关注的，从我们预计来看，今年应该是有，但是因为这个市场从去年一直在跟踪，到底能到什么样的一个体系和规模，现在来看，我们还不能够完全预计出来。一旦开始，以后可能量也会比较大，但是也有可能会受一些其他因素的影响，现阶段我们还在一个持续的关注期。但是整个领域来说，对于我们未来的无论是产品还有集成类的业务，它应该是我们一个比较重要的增长点。而且我们目前已经做好了相应的布局。  **Q：安全运营中心建这么多，是否需要融资需求？**  A：首先需要说明的一点，我们的安全运营中心的建设不是一个重资产，大家可能看到可转债募投项目，一看全都是重资产含基建，但是，我们是有选择的在若干城市有基建项目，这些城市我们的整体业务开展的相对比较好，有比较成型的团队。但是我们在更多的地方建安全运营中心并不含基建，而是租用安全运营中心所需要的办公场地，所以它对于我们整个的资金的需求会有，但也没有那么显著。目前来看，公司整个资金还是可以的。  **Q：今年非经常性损益情况？**  A：这两年我们非经常性的损益应该都在一个亿上下，这里面大头的原因确实是我们投资企业的增值带来的。今年来看，因为也有预计的一些企业在做筹备，具体影响我们也不是完全能够预期。  **Q：销售端，各家网安公司销售端至少20%增长，公司增速没有那么快，今年销售端的速度会更激进吗？人员扩充目标？**  A：确实是这些年来每年都在加强销售的布局等等，但是去年和今年，甚至明年，可能是我们结构性的在做一些布局的一个年度。那么去年我们销售端在做调整，有淘汰也有新进。去年我们组建了新的行业事业部，包括政法，也有改组优化的事业部。所以说去年和今年相当于我们不仅是加强前端的一个具体人员的投入，而是在进行结构性的一个调整。还有一点，由于人员主要是在三四季度逐渐上来的，导致报表上的全年数据没有那么高。  **Q：网安往年一季度很多是去年订单，一季度新签订单会受影响，收入端拐点是什么时候能看见？**  A：一季度的整体的签单来看，我们还好，基本持平略有下滑，下滑比较少，在二季度应该会有一些体现。整体来看，我们大部分的收入是在三四季度，所以今年真正的增速上，明显的应该是到三季度。  **Q：费用率下降，和转型安全运营有关吗？**  A：占比的下降原因是费用的增长低于收入的增长带来的占比的下滑，体现公司的一个管理能力、管理水平也在不断地提高，像去年我们形成了几个制度，一个是合伙人制度，一个全公司统一的经控中心。同时我们加强了方方面面的管理，包括公司内部的信息化的建设，我们的管理能力也是持续的在提升。可能会是未来的一个趋势，但现阶段可能还没有那么多。  **Q：怎么看云安全这个领域？**  A：目前主要基于私有云，公有云也有一点，我们的策略是重点跟进一些非常大的云建设项目，通过项目来沉淀产品，去年我们新一代安全资源池的销售便实现了一个从无到有的突破，有几千万，另外我们的云堡垒机销售近500万，也是市场上受欢迎的品类，还有云抗D等等。今年云安全依然是我们重点投入的一个方向，而且我们三大新安全业务不是彼此孤立的，而是存在相互协同和催化的作用。我们的安全运营会催化我们的云安全，反过来也会催化我们的安全运营。  **Q：行业需求增长地方和中央哪个更显著？**  A：中央几大关键基础设施和之前疫情预测差不多，两会没开前，地方上的预算还不大好规划。全国看，中西部地区安全投入态势还是很好的。北上广深等区域网安需求没有看到因疫情影响而有大的萎缩。中小企业有可能会受影响，大的政企客户在HW行动推动下应该增量还是蛮好的。工业互联网公司投入4年，在行业增长比较突出。网信办在推关键信息基础设施的网安检查制度，网信办的态势感知系统，公司都有覆盖，对无论是产品解决方案还是运营都是利好。  **Q：渠道销售人员投入？**  A：重点列出大客户公司自己做，其他交给渠道合作伙伴做，应该不需要特别大的投入。  **Q：安全运营毛利率、收费模式？**  A：与公司的综合毛利率相当，其中涉及产品的，当年能够进行收入转化；涉及服务的，按年费收取。  **Q：渠道具体的体系以及渠道数量和预收的目前情况？**  A：渠道保障金有3、4千万，还是贯穿去年的政策，分为项目制、信用保障的押金。今年受疫情影响本来在Q1签约可能要在Q2反映。渠道的保障金是在其他应付款科目里面。  **Q：信创业务公司主要参与方式以及毛利率？**  A：集成类和安全产品两种方式，有的客户通过做集成来卡位，其他客户的话供应产品。信创的毛利率比普通的稍微低一点。信创集成和普通的集成差不多。 |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2020年4月30日 |