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：2020-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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；亚太财产保险有限公司-刘强；交银施罗德-蒋军杰；上海中最投资管理有限公司-刚卫文；北京云睿投资管理有限公司-李广帅；Lazard Asset Management-奚哲渔；上海沣杨资产管理有限公司-王志强；深圳市万利富达投资-沈亮丞；花旗-李慧群；交银基金-沈楠；天惠投资有限责任公司-金骁；中信证券股份有限公司（资管）-刘琨；平安证券-闫磊；路博迈基金-肖宗恒；中泰证券-何柄谕；光大证券权益投资交易部-张曦光；Goldman Sachs-Siqi；CLSA-Marley Ngan；富达基金-黄颖Bunny；上投摩根基金管理有限公司-翟旭；东方证券-陈超；中信证券-刘昭阳；国信证券-库宏垚；中信建投证券股份有限公司（自营）-张咏梅；中金公司-李昌强；汇丰前海证券-马斯劼；太平洋证券-陈小珊；Green Court Capital-Derek Feng；兴全-孟灿；嘉实基金-何鸣晓；上海华信证券投资总部-夏瀛韬；杭州萧山泽泉投资管理有限公司-张凌鹏；方正证券-王雷；Scripts-Queenie Jin；Nanshan life insurance-Jessica Yang；光大证券-卫书根；安信证券-徐文杰；交银施罗德-芮晨；华西证券-孔文彬；兴业证券-孙浚凯；申万宏源-宁柯瑜；国元证券-耿军军；深圳昭图投资-王子杰；中天证券股份有限公司（自营）-刘大海；敦和资产管理有限公司-周瑞剑；博道基金管理有限公司-高笑潇；广发基金-宋兴未；华商基金管理有限公司-金曦；中信建投证券股份有限公司-石泽蕤；台灣國泰证券投资信托股份有限公司-張匡勛；悟空投资-刘鑫吉；上海乘安资产管理有限公司-周垚煜；Apple-david；易川投资-冯强；睿峻资产-王磊；北京永瑞财富投资管理有限公司-赵旭杨；摩根士丹利-徐佩玖；北京金泰银安投资管理有限公司-王厚恩；上海恒复投资管理有限公司-陈丽丽；国金证券股份有限公司-翟炜；东方证券-高兴；美林-朱劲吉；中原证券-唐月；潇湘资本-杜红艳；中信证券-杨泽原；北京百泉汇中投资有限公司-程伶君；上海仁布投资管理有限公司-鲍炜；深圳大道至诚投资管理合伙企业-蔡天夫；凯曼资本-卢旭；上海弈慧投资管理有限公司-邵雯琼；域秀资本-冯杰波；长盛基金-杨秋鹏；中融人寿-张维璇；民生证券-郭新宇；彤源投资-张乐；中信产业基金-翁林开；国投瑞银基金-陆宇轩；泛海股权投资管理有限公司-霍达；招商证券-刘玉萍；煜德投资-王亮；长城证券-李雪薇；上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）-窦金虎；上海文多资产-范虎城；临沂亿盛开元资产管理有限公司-王元平；摩根士丹利-刘洋；广发乾和投资有限公司-于弘扬；中国人民养老保险有限责任公司-李金阳；高毅资产-谢鹏宇；中國人壽股份有限公司-蔡宏霖；JQ Asset-Wayne Tang；光大证券-万义麟；招商局创新投资管理有限责任公司-谭淼；财通资管-邓芳程；武汉美阳投资管理有限公司-庞立让；中睿合银投资管理有限公司-郑淼；东海基金-侯子超；广发-李巍；高盛（亚洲）-黄心悦；易鑫安资管-王锴；国新投资-张济；东吴证券研究所-戴晨；中银证券-孙业亮；統一投信-郑宗杰；华创证券-刘逍遥；深圳望正资产管理有限公司-韦明亮；长江证券-余庚宗；汇丰前海证券-刘逸然；深圳市易同投资有限公司-白晗；北京顺势达资产管理有限公司-陆晁；人保资产-于嘉馨；交银康联人寿-周捷；深圳市翼虎投资管理有限公司-曾雨；中信保诚基金-郭梁良；中国银河证券股份有限公司-李泉；信达澳银基金-徐聪；丰岭资本-李涛；奥博维斯资产管理公司-zhou fangwen；西南证券-周吉；國泰投信投资部-陳秋婷；交银施罗德-周中；江苏省兆信资产管理有限公司-徐也清；圆信永丰基金-浦宇佳；景顺长城基金-江磊；上海世诚投资-邹文俊；诺德基金管理公司-朱红；TT International-张怡旦；诺德基金管理有限公司-周建胜；上海中域投资-袁鹏涛；西部证券-刘浩；百年保险资管公司-李振亚；富达基金-Lynda Zhou；Janchor-Matt；中银国际-杨思睿；中信建投证券股份有限公司-杨睿琦；INDUS CAPITAL PARTNERS-Phi Zhang；红塔证券资管-俞海海；中融汇信期货-朱岩；高盛-郑宇评；上海一村投资管理有限公司-潘江；江苏汇鸿汇升投资管理有限公司-李栋；长城国瑞证券-刘亿；武汉美阳投资管理有限公司-胡智敏；鲍尔太平有限公司-周俊恺；国泰君安资管-陈思靖；资本集团-纪昕；混沌投资-丘舒啸；太平洋资产-张玮；华宝基金-徐欣；东方证券自营-尹伊；马可波罗中国资产管理公司-黄晨；北京源乐晟资产管理有限公司-吕小九；上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）-郭鹏飞；西部证券-胡朗；交银施罗德基金-范煜；万家基金-胡文超；阳光保险资管-祁媛媛；Oxbow Capital-马然；杭州乐趣投资管理有限公司-林桦；中信-郑婉仪；弘鼎资本-张拓夫；上海钉铃资产管理有限公司-裘善龙；东吴证券股份有限公司-郝彪；中金公司-黄丙延；淡水泉（北京）投资管理有限公司-朱唯佳；长江证券-凌润东；中信证券-潘儒琛；东北证券股份有限公司-赵伟博；天风证券-徐骞；九泰基金-方向；国泰君安证券-李沐华；北京诚盛投资管理有限公司-康志毅；招商证券-范昳蕊；华泰证券-金兴 |
| **时间** | 10：00—11：30 |
| **地点** | 现场及线上会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 严立、张媛、姜朋、钟丹 |
|  | **2020上半年度经营情况总览：**  上半年度营业收入7.54亿，同比下降14.45%，不含第三方的收入，Q2当季是4.92亿，同比增长11.6%，整个上半年不含第三方的收入是7.01亿，同比下滑2%。净利润是-2138万，同比下滑255%，扣非后的净利润是-5009万，去年是-210万，下滑幅度较大。经营活动现金流净额，与去年同期有大幅增加，原因一方面上半年虽然受疫情的影响，收入有些下滑，但收款比去年同期略增。第二是增值税的退税，今年上半年的增值税退税比去年同期增加4000万。除此以外，由于疫情的影响，有一些采购比去年同期现金流支出减少，几个因素综合在一起，导致我们现金流的金额与去年同期有比较大的一个提升。  上半年由于疫情影响，一季度费用支出增幅不是特别大，特别是销售费用的支出，但是二季度随着整个疫情的逐渐缓解，以及全国市场活动的展开，销售费用增幅是比较大的。所以整个上半年销售费用同比增长15.4%，研发费用同比增长13.6%，公司在整个市场的包括人员方面的投入，在持续的增加，也是为了保证下半年业绩的增长，做好前期准备和铺垫。  预收款的提升主要是根据项目的合同情况，有一些预收的增加，因为上半年的签单还不错，增长4%，剔除第三方增长11%。由于疫情影响，1、2月份订单下滑幅度很大，之后一直保持逐月提升的态势，直到7月份有超过40%的增长。如果这种势头能够持续下去，我们完成全年的业绩目标还是很有信心的。  关于公司战略新业务，三项加起来总共是1.6亿的收入，跟去年基本持平，参照整体收入情况其实是相对的一个增长，其中安全运营大概在9000万，其他两项接近。  **交流环节：**  **Q：安全运营上半年毛利率有所提升的原因？今年的话，安全运营趋势是加强吗？**  A：安全运营从年报开始把产品做了一个整合优化，分成两大类，主要是安全产品和安全运营与服务。安全产品既包括自有产品，也包括第三方产品。安全产品毛利率大幅提升，是因为上半年自有产品销售占比提升，第三方产品销售减少。安全运营与服务含平台类产品，安全平台化是一个大趋势，与安全运营与服务关系更紧密。平台外还有专业安全服务和安全运营。具体产品看销售额最大的四个是平台、风险管理服务、应急和专项服务、安全增值服务。其中也有安全系统集成服务，上半年系统集成做得少。下半年毛利率可能不一定继续保持这个水平，因为下半年随着复工复产的进一步扩大，第三方安全产品、系统集成业务可能会相应提升，进而影响毛利率水平。  **Q：安全运营推进的模式？**  A：运营服务主要围绕城市安全运营，2020年开始以二三线城市为主，并且向三四线城市下沉。二季度开始逐渐恢复，整个国家发展城镇化信息化建设是刚需，和公司预期比较吻合，二三四线城市需求密集出现 。  **Q：安全运营有多少线下服务？**  A：运营总部人员是常驻，接入用户是线上为主，特殊事件或者定期的一些巡检，会有人力需求。  **Q：安全运营政府和企业占比？**  A：未来这个趋势是两个维度，一个是地方政府的城市为代表的，另外一个是关键基础设施。关键基础设施是未来的一个新的维度，就是说不管是企业也好或者是各部委也好，如果它的信息系统属于国家关键基础设施的范畴，那么由于整个国家对关键基础设施的保护的法规进一步的落实，包括等保2.0和关基整个的对接，这一块的主体责任会越来越明显，很多部委和央企包括很多互联网企业，他们运营的信息系统，如果一旦纳入国家关键基础设施的话，那么它在安全防护方面一定会进入运营这个时代。目前，我们现有的业务里面还是以城市为主，城市应该占到百分之七八十以上。  **Q：启明星辰和网御星云定位销售和渠道是完全独立的，还是也有一些重叠的部分？**  A：大部分省份是分开的，个别省份是在一起的。  **Q：公司今年渠道拓展情况？**  A：公司今年在渠道方面是做整体的一个布局，有一定的任务目标，希望渠道融合，但需要一个周期，上半年疫情影响，很多渠道会议/渠道推广工作都没有办法展开，所以今年可能会有一定的影响，但是渠道的拓展思路依然还是坚定的。我们在华南广东地区刚开了很大的渠道大会，在积极地开展，就是相对偏晚了一些，应该一季度就开的，渠道受疫情影响还是相对比较大的。  **Q：网络安全集成业务市场的未来格局？**  A：集成很早就有，整个网络安全最典型的就是国家保密局涉密集成甲级资质，包括工信部原来有系统集成一级资质二级资质，所以集成业务一直在网络安全里面是一个已经很长时间的传统性的业务。这一部分目前看格局不会出现太大的变化。但云体系的集成可能影响比较大，云平台云厂商会自己做云体系的集成。高端用户会把安全独立出来，就给安全厂商提供了参与的机会。  **Q：集成项目把安全独立出来的话，在信息化占比？**  A：目前独立出来的话占到信息化投入8%左右。如果不独立，在集成里的话，就会低些。  **Q：零信任安全架构对传统安全的影响？**  A：零信任技术趋势是从谷歌开始，现在国内这个理念得到了比较大的认可，就是从用户的角度，但是在中国落地需要有大量的中国特色，这个理念对于用户来说是接受的，它的核心原因就是传统的解决方案里面涉及到以边界为主的防护体系，我们发现一旦边界被突破以后，内部由于缺乏防护导致横向攻击是畅通无阻的，危害非常大。现在用户愿意接受以零信任为代表的在边界防御被突破以后在内部信任域里面部署的各种横向的访问和控制。中国的做法是在边界内部也进行身份认证，即基于行为的一个防护体系，这个是非常有价值的。目前公司零信任在国内做的很好，处于非常领先的阶段，有比较好的落地方案。  **Q：安全运营有个单价提升的逻辑，上的企业多了会有服务费提升，有这个趋势吗？**  A：由于我们给用户提供运营服务，用户感受到了它的价值，覆盖范围和服务内容服务项目就会增加，从而服务费也相应增加。  **Q：产品研发的迭代情况？**  A：产品迭代是常态，非常多的新产品在不断的推出，公司没有太多的去宣传，在安全实践过程中发现有很多有效的防御手段，很快就会总结纳入研发体系。每条产品线每年都有非常多的新产品推出。  **Q：人员增长情况？**  A：销售和研发都有，差不多。  **Q：渠道和直销有冲突怎么解决？**  A：公司有信息系统，在各自客户范围内的，会有更高的优先级。  **Q：工控业务成长性如何？**  A：上半年和去年同期持平，也希望通过运营中心协同，也会建立专用的运营中心。  **Q：网安受到政府预算影响？**  A：网络安全在原来政府的财政的比重里面是很小的，目前来说这一块节约下来没有什么意义，反而责任重大，新的网络安全法，关键基础设施条例，包括政府的考核，网络安全都是作为一个红线的指标来要求的。所以从这个意义上来说，相对其他领域来说，甚至在整个信息化的投入里面来说，网络安全这部分的预算，相对受到的影响比较小，比较有保障。  **Q：海外的信息安全公司EDR、威胁情报成为爆品，未来那些产品会成为爆品？**  A：跟我们的理念不完全一致，公司坚信网络安全没有爆品，网安产品面对威胁，某个阶段会对某个产品有一定的需求和补齐。在新领域会出现新的问题，进而有新的产品出现，个别产品会形成规模化。  **Q：上半年细分行业的景气度恢复情况？**  A：政府上半年签单恢复慢一些，金融、电力、电信、卫生增幅比较大。大企业的上半年签单也比较明显。  **Q：新的环境里，公司竞争策略是否会有一些升级和一些细化？三五年后的一个市场格局怎么展望？**  A：我们自己主要的定位就是在这些直销的大客户的市场，我们要吃透这个市场对网络安全本质和它的客观规律，所以我们适应这个规律，找到适应它发展的一个变化，当然企业在不同阶段都会面临不同的变化，我们刚成立的时候主要跟外企在竞争，后来跟很多的同类型的公司在竞争，后来又有很多的互联网公司在间接的也有一些格局上的变化，这些都是常态。企业永远处在一个竞争的状态里面，针对不同的竞争环境随时调整自己的策略，这是一个很正常的事情。有很多不同的产品，不同的客户，不同的商业模式都可以有很细分的竞争状况，由各个部门自己来处理和解决，本身这件事就是一个企业日常该做的事。我们非常看好未来整个安全产业，保守一点估计未来5年我们希望它翻两番。 |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2020年8月4日 |