

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：2021-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	财通资管-邓芳程；招商证券-刘玉萍；天风证券-罗戴熠；东方证券-陈超；广州天盈私募证券投资基金管理有限公司-黄伟坤；东亚前海证券-李晓彤；工银安盛人寿资管-张凯帆；恒昇基金-罗娟；中信证券-卢华权；光大证券股份有限公司-万义麟；东兴证券-叶盛；易鑫安资管-王锴；安信证券股份有限公司-苏雅蕙；江西济民可信集团-杨刚；上海元昊投资-柴逸飞；北京承天资产管理有限公司-李驭龙；东吴证券-吴莎莎；广州市航长投资管理有限公司-麦浩明；毕盛（上海）投资管理有限公司-龚昌盛；江信基金-王伟；南方基金-张延闽；中信证券-罗毅超；伟星资产管理（上海）有限公司-杨克华；杭州萧山泽泉投资管理有限公司-张凌鹏；中信证券-李康桥；东吴证券-戴晨；兴业证券-吴鸣远；上海沣杨资产管理有限公司-赵高尚；中信证券-潘儒琛；上海钉铃资产管理有限公司-林君杰；杭州玖龙资产管理有限公司-陈柯杰；申万宏源-宁柯瑜；浙商证券股份有限公司-李承禹；泉上投资-陈虹宇；广发证券-雷棠棣；华泰证券-郭雅丽；招商证券-范映蕊；国元证券-耿军军；民生证券-郭新宇；深圳泽鑫毅德投资-李翔；汇丰前海证券-刘逸然；上海顶天投资-郭琪；上海华信证券投资总部-夏瀛韬；明河投资-姜宇帆；上海沣杨资产管理有限公司-王志强；富达基金-黄颖；马可波罗中国资产管理公司-黄晨；嘉实基金-谢泽林；国泰君安-钱劲宇；国泰君安证券-邓一君；华西证券-孔文彬；开源证券-刘逍遥；光大证券-肖意生；德邦基金-吴东吴；伍洋资产-黄前前；国金证券-邵广雨；中国人民养老保险有限责任公司-李金阳；开源证券股份有限公司-陈宝健；北京清和泉资本-马子轩；嘉实基金-何鸣晓；中珩（厦门）资产管理有限公司-郑少容；容维证券-余敏；浙商证券资产管理股份有限公司-胥辛；深圳市老鹰投资管理有限公司-李闫；国都证券（资管）-黄翱；源乘投资-马丽娜；博道基金-高笑潇；和谐汇一资管-章溢漫；北京嘉承金信投资-崔嘉伟；平安证券-闫磊；新时代证券-刘熹；国泰君安证券股份有限公司（自营）-楼剑雄；上海文多资产-范虎城；上海聆泽投资管理有限公司-翟云龙；西藏合众易晟投资管理有限责任公司-邓睿；德邦证券股份有限公司-陆阳；中睿合银投资管理有限公司-郑淼；新华养老保险股份有限公司-袁海宇；上海翊鹏投资管理有限公司-杨琪；和谐汇一资产管理公司-凌晨；东方财富证券-向心韵；仁桥（北京）资产管理有限公司-钟昕；百年保险资管公司-李振亚；广东大中资产管理有限公司-蔡志辉；中原证券-唐月；华夏未来资本-褚天；毕盛（上海）投资管理有限公司-孙鹏；中融人寿-张维璇；霄沣投资-尹霄羽；中金公司-袁佳妮；东吴证券-郝彪；中海基金管理有限公司-俞忠华；景顺长城基金-江磊；国泰君安证券-李沐华；西部证券-周紫瑞；中信产业基金-翁林开；国信证券-库宏垚；上海中域投资-袁鹏涛；东方证券自营-尹伊；

	<p>中天国富证券-梁昭晋；大成基金-廖书迪；北京盛曦投资管理有限公司-许杰；广发证券-庞倩倩；拾贝投资-杨立；天弘基金-涂申昊；合众资产管理股份有限公司-宋谦；国盛证券-赖鹏；中银基金-王嘉琦；深圳前海承势资本管理合伙企业（有限合伙）-魏梅娟；南方天辰（北京）投资管理有限公司-李更；中信证券-杨泽原；汇丰前海证券-马斯劫；中天证券股份有限公司（自营）-刘大海；深圳凯丰投资管理有限公司-田明华；中信产业基金-卢婷；野村证券-段冰；施罗德基金-张晓冬；东方证券-浦俊懿；安信证券-黄净；睿格资产管理有限公司-于明；申万宏源-胡颖；北京擎天普瑞明投资管理有限公司-杨文静；深圳大道至诚投资管理合伙企业-蔡天夫；山西太钢投资有限公司-吴晓莉；江苏瑞华投资控股集团-章礼英；易川投资-冯强；磐厚动量（上海）资本管理有限公司-杨振永；光大保德信基金-安鹏；红杉资本-宋雅慧；上海恒复投资管理有限公司-陈丽丽；中国银河证券-李璐昕；恒生前海基金管理有限公司-邢程；申港证券-王宁；德邦证券-魏亚军；上海湖畔国际股权投资管理有限公司-邵万琦；深圳市前海卓成投资管理有限公司-赵科；中金公司-李虹洁；平安证券股份有限公司-李峰；上海牧毅投资管理中心（有限合伙）-乔斌；中信建投证券-张天成；北京金泰银安投资管理有限公司-王厚恩；东北证券-姚远；煜德投资-王亮；国泰君安资管-陈思靖；河南伊洛投资管理有限公司-庄婉筌；中信保诚基金-郭梁良；腾跃基金-孙博尧；南方基金-陆宇轩；全国社会保障基金理事会-孔晓婷；金涌资本-黄正弘；深圳尚道投资基金有限公司-王志飞；上海博道基金-张建胜；施罗德投资-李文杰；金鹰基金-杜昊；中国人寿资产管理有限公司-朱战宇；深圳前海君创基金管理有限公司-相洁；兴全基金-王坚；上海麒太投资管理有限公司-刁宇；东北证券-赵伟博；嘉实基金-刘美玲；世诚投资-陈之璩；天安人寿保险股份有限公司-曹勇；申万宏源证券有限公司-张志宏；红塔证券股份有限公司（自营）-李雨峰；亚太财产保险有限公司-朱军宁；弘则研究-张晶；横琴人寿保险有限公司-郭雅琦；国金证券-翟炜；群益投资信托-洪玉婷；华安基金-雷蒙；南方基金-刘树坤；九泰基金-方向；中银证券-杨思睿；安信证券-徐文杰；西部证券-刘浩；中泰证券-闻学臣；太平洋保险-王树君</p>
时间	10:00—11:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	张媛、姜朋、钟丹
	<p>交流环节：</p> <p>Q：2020年相比2019年毛利率略有下降，下降原因？是因为XC业务做的多了吗？展望一下2021年？</p> <p>A：2020年综合毛利率小幅下降，主要两个因素，一是XC集成带来一部分影响，另外特殊行业在2020年业绩增幅较大，这一部分成本相对偏高。2021年预计XC集成业务仍然会比较多。</p> <p>Q：应收账款周期随着规模增大而增大，为什么？背后的原因以及现金流回款是不是核心的KPI指标之一？</p> <p>A：应收账款27亿，相对较高。其中一年内的应收账款有18亿，占应收66.7%，两年内的24亿，占89%。我们的应收主要是直销项目产生，又以两年内账期为主，而直销项目本身回款风险比较低，所以整体看是健康的。我们经营性现金流6个多亿，也可以说明虽然年末应收账款多，但回款还是强的。结合我们的业务特点和风险综合判断，我们认为应收还是非常良性的。另一方面，去年受疫情影响，第四季度业务比重较大，也会导致期末</p>

应收的增加。

Q: 应付账款从明细上面的拆分是一些硬件成本吗? 从逻辑上讲, 随着规模扩大, 应收的周期不应该也有所缩短吗? 为什么它会延长?

A: 应付账款主要是用于硬件采购, 支付供应商的。付款和验收有一定的时间差, 直销项目的应收会比分销项目长一些。2020年, 千万级以上的订单和项目增多, 项目大周期也会变长。近年市场对平台化产品的需求加速, 这一类的项目会比较大。我们做纵深防御、积极防御、一体化防御都需要通过平台化产品来实现, 如安全管理平台、态势感知平台、安全运营平台等。

Q: 年报中信用减值损失里有一个叫应收账款的坏账损失, 去年是8000多万, 前年是5000多万, 形成坏账多的原因?

A: 坏账确认的方式做了调整, 一年以内的比例有了提升, 一年以内的比重比较大, 这不是某一个单一客户造成的, 而是一年内应收账款绝对值增加, 导致整个的坏账计提绝对值金额变大。

Q: 2020年下游收入结构有分拆吗?

A: 政府行业包括XC增长40%多, 特殊行业增长50%多, 公安、能源、大企业都不错。

Q: 智慧城市安全运营收入是多少? 订单有多大? 确认方式?

A: 安全运营的收入6亿。订单从数十万、数百万到数千万都有, 与客户规模有关。安全运营的实现需要依托基础设施(I)、平台(P)、服务(S)的协同配套, 类似云计算云、管、边、端的架构。服务侧与用户侧都需要具备一定的基础设施水平才会实现安全运营服务的有效开展。安全运营各个城市启动时间不同, 有些处于早期建设, 有些在运营期, 运营期也有系统扩容的需求。公司今年目标覆盖总量达到120个城市, 随着安全运营陆续进入稳态的时期, 收入也将主要以服务收入为主。目前整体仍处于建设期的阶段。

Q: 19年给的目标是30%左右的业绩增长, 今年给的目标是30%以上的业绩增长, 是有所调整吗?

A: 去年因为疫情影响, 业务整体延后, 推动四季度业务高速增长, 也带动全年达到18%的收入增速。一季度业绩预告已经发布, 营收增长120%, 比19年增长45%。基于对全年的展望, 我们确定了今年实现30%以上增长的目标。公司今年制定了新的战略规划, 配套做了很多前场线、研发线的变革, 相信这些变革和措施是我们业绩实现的一个综合保证。

Q: 城市安全运营像成都、青海已经运行接近3年的周期, 后续签约是安全服务为主, 没有硬件了?

A: 也有, 因为有扩容。不仅有已有客户的系统扩容采购, 还有来自新增客户的采购, 每接入新的客户, 都会产生系统采购。成都、青海目前仍以大客户服务为主, 还有更多的大客户、中规模客户、小规模客户有待我们去覆盖, 对于这些地方的重点是做下沉市场。

Q: 如果在政府端有智慧城市的运营中心, 有没有可能在一个城市还会有工业互联网的运营中心或大数据的运营中心?

A: 会的。通过这些年的实践, 我们发现一个城市的需求越来越细分, 不同的监管主体、行业信息化应用主体也对我们提出更多专业化运营服务的需求, 因此我们今年提出了要用

场景化的思维开展城市安全运营中心的建设和服务。

Q: 去年三大新业务大概做了 10 亿, 可否分拆一下占比? 对今年三块业务有什么期待?

A: 安全运营有 6 亿, 其他两个各 2.5 亿, 云安全和安全运营有 1 亿的重合。我们在做安全运营的过程中, 为政务云做的安全运营比较多, 今年也会有为工业互联网做的安全运营。今年目标合计做到 50% 以上的增长。

Q: 我们下游行业的收入情况占比?

A: 2020 年的情况是: 政府占 28-29%, 特殊行业占 15-16%, 公检法司占 10%, 能源占 10%。

Q: 我们 10 亿的新业务收入, 是不是也是把产品和服务归入年报中安全产品和服务两项? 有具体占比吗?

A: 是的。归入安全运营和服务占一多半, 安全产品占一小半。

Q: 在投子公司的上市计划? 分别处于什么融资阶段? 主要孵化的子公司的情况?

A: 恒安嘉新、永信至诚、三维天地都是在做上市准备, 是否今年顺利上市仍有不确定性。达闼科技做智能机器人, 有可能科创板上市, 公司技术含量高又有国资基金投入, 时间表目前也是无法确定。

Q: 投资的子公司都是考虑独立上市吗? 会纳入上市公司体内计划吗?

A: 目前都是独立上市。

Q: 去年四季度 XC 收入比较不错, 我们看到公司毛利率有所下降, 2021 或 2022 特殊行业贡献更大, 毛利率会不会继续下降?

A: 随着订单增长对毛利有一定影响。我们做 XC 集成是为了自有产品更好的进入, 是一个好的卡位。但会有选择的做, 总量会与产品业务动态平衡。我们希望通过 XC 卡位, 推进自有安全产品的销售。

Q: 市场担心 XC 的延续性问题? 未来有什么增长动力?

A: 近几年 XC 比较热, 但从公司业务布局来看, XC 只是其中之一。我们其实有更多的战略布局, 与国家的十四五规划、数字中国建设、数字经济发展等方面相匹配。公司新战略确定了八大能力的建设, XC 安全是其中的能力之一, 自主创新、国产替代是一项长期战略, 不可能一蹴而就, 因此需要我们的长期跟进。

Q: 新兴业务增速 67%, 想问是走渠道侧还是直销? 未来渠道建设开展情况?

A: 新兴业务的特点和现有模式, 决定了目前是以直销为主。现阶段安全运营中心很难通过渠道来做, 初期包括比较多的场景化的内容, 公司也仍然在探索阶段。云和工业互联网也是, 要结合用户的场景, 配套有定制化的内容, 现阶段都只能通过直销来做。随着产业的发展进入成熟阶段, 也有可能逐步产生标准化的产品, 产品标准化了以后就方便渠道来做了, 这还需要一些时间。渠道我们做了两年的探索, 对我们目前的贡献度还没有明显提升。我们还在做一些新的尝试和调整, 放到业务群组里, 与地市结合, 下沉到地市的市場, 更多地发挥渠道的能力, 这是我们 2021/22 年的重点要推进的策略。

Q: XC 的毛利率水平?

A: XC 集成类 10% 左右, 产品比原有安全产品低一点, 但差别不大。

Q: Q1 订单情况?

A: 增长 150%。

Q: 员工去年近 5400 人, 今年有人员的增长计划吗?

A: 去年净增加 700 多人, 今年和去年水平相当吧, 但主要还是交由各个事业部根据预算、业绩考核自主进行人员扩增, 我们都是事后统计。

Q: 年报中提到安全运营未来三到五年规模化达到数十亿营收, 是如何形成?

A: 我们今年提出两化思维, 其中一个为交付运营化, 通过运营化的方式实现交付。随着云计算、大数据应用的推进, 未来我们将进入一个运营化的时代, 在我们的战略规划中, 要早日实现营收达到 100 亿, 相信有一半都是来自安全运营。我们也在顺应市场的变化, 只卖产品是不行的, 要搭载运营一起来卖, 产品只有在配套了安全运营服务的过程和状态中才能发挥其价值。

Q: 运营模式的现金流会比产品好很多吗?

A: 现金流今年增长 30% 多, 没有看到因为运营现金流出现很大消耗, 是非常健康的。我们在推动安全运营的自动化、智能化, 运用新的技术包括机器学习、大数据 AI 分析等技术, 可以逐步提升安全运营的人均产出, 现在的人均产出大概是 50-60W, 未来我们认为随着智能化程度的提高, 会达到 150-200W 的人均产出, 相信未来效率会持续提升, 对毛利率、利润产出、现金流都有正面影响。安全运营服务的客户粘性会更高, 也有利于形成持续稳定的现金流。

Q: 为什么会提出交付运营的想法?

A: 顺应时代改变。云时代的到来, 数字化时代的到来, 智慧城市智慧应用/数字场景的出现, 给安全运营的开展提供了条件, 我们是顺应时代的变化和需求。

Q: 未来研发费用的管控是什么范围?

A: 研发需要持续投入。去年我们有一定社保减免, 冲抵了部分研发费用。今年研发费用肯定会上升, 还有新的研发投入。我们基础安全的研发和新兴安全的研发是两类, 变动不等比, 成熟产品只需更新迭代, 相应研发费用是被压缩的, 但是对于新兴产品我们是不遗余力的在投入, 研发费用增长远高于成熟产品。

Q: 合伙人制度今年有什么变化吗?

A: 根据去年的考核情况, 我们新晋升了一些集团级合伙人, 同时这些合伙人作为公司业务的重要支撑, 集团公司管理能力得以进一步提升, 贯彻整个集团公司的战略方向, 都是可以促进 2021 年集团公司业绩的达成。

Q: 运营中心其余友商也在做, 如何错位竞争?

A: 基本不错位, 公司有先发优势, 积累经验较多, 比较早的摸索和感知到市场的需求状况, 今年更是推出场景化的方式对接用户需求, 整体开拓能力比较综合和全面。

	<p>Q: 为什么我们把冗余资金买理财? 有没有评估过通过回购股票的方式回馈股东, 并且能增加公司的投资价值?</p> <p>A: 我们做了充分评估, 我们都希望在正确的时间做正确的事情。前两年我们启动过回购, 用于员工激励。</p> <p>Q: 安全运营服务长期毛利率展望?</p> <p>A: 稳态状态下会接近我们现在的综合毛利率。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2021 年 4 月 19 日