

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：2021-003

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	天风证券—刘静一；兴业证券股份有限公司—吴鸣远；中原证券—唐月；上海泮杨资产管理有限公司—赵高尚；睿峻资产—王磊；国信证券—库宏垚；光大证券—肖意生；睿格资产管理有限公司—宋宇朝；华融证券—庞立永；交银人寿—周捷；兴业基金管理有限公司—姚明昊；中天国富证券—梁昭晋；大成基金—廖书迪；平安证券—闫磊；嘉实基金—孟丽婷；长江证券—余庚宗；银河证券—张岸；海通证券资产管理有限公司—郭新宇；时代麦伯(厦门)企业管理有限公司—陈霖；东方财富证券—向心韵；安信证券—徐文杰；北京永瑞财富投资管理有限公司—赵旭杨；中欧瑞博投资—陈明辉；中融人寿—张维璇；广发资管—王奇珏；永安期货股份有限公司—郎园；仁桥（北京）资产管理有限公司—钟昕；光大保德信基金管理有限公司—苏淼；冲积资产—桑梓；深圳大道至诚投资管理合伙企业—蔡天夫；玄卜投资—雷刚；嘉实基金—何鸣晓；中泰证券—苏仪；申万宏源—宁柯瑜；成都火星资产管理中心（有限合伙）—付宇晴；中国银河证券—李璐昕；伟星资产管理（上海）有限公司—杨克华；华泰证券—范昶蕊；山西证券公募基金部—吴桐；汇丰前海证券—刘逸然；伍洋资产—黄前前；东吴基金—刘元海；璞远资产—魏来；华西证券—孔文彬；弘毅投资—刘迪恺；信达澳银基金—徐聪；全国社会保障基金理事会—孔晓婷；申万宏源证券有限公司—陈旻；杭州红骉投资管理有限公司—陈杰；华泰证券—郭雅丽；毕盛（上海）投资管理有限公司—龚昌盛；华安证券—袁子翔；广发基金—宋兴未；观富（北京）资产管理有限公司—徐良超；国盛证券—赖鹏；东吴基金—朱冰兵；元昊投资—柴逸飞；五地投资有限公司—许颖婕；北京盛曦投资管理有限公司—许杰；华夏未来资本—褚天；东兴证券—魏宗；深圳金泊投资公司—陈建惨；北京承天资产管理有限公司—李驭龙；华夏基金—施知序；东吴证券—戴晨；中信证券—卢华权；上海弈慧投资管理有限公司—邵雯琼；中海基金—顾闻；创金合信基金—陆迪；新时代证券—刘熹；光大证券股份有限公司—万义麟；平安证券股份有限公司—李峰；上银基金—李炤圻；开源证券—赵良毕；嘉实基金—谢泽林；英大基金—霍达；溪牛投资管理（北京）有限公司—王法；汇丰前海证券—马斯劫；山西太钢投资有限公司—吴晓莉；民生证券—丁辰晖；亢简基金—余白静；申万宏源证券（资管）—秦庆；碧云资本—冯家桢；悟空投资—刘鑫吉；上海金犇投资管理有限公司—曹剑飞；亚太财产保险有限公司—刘强；江苏省兆信资产管理有限公司—徐也清；中信证券—刘雯蜀；中信证券—罗毅超；中睿合银投资管理有限公司—郑森；明河投资—姜宇帆；新时代证券—马笑；上海瞰道资产管理有限公司—葛丰丰；华西证券—李婉云；云栖资本—柯鸣；中金公司—李虹洁；申万创新投—季炳旭；中金公司—袁佳妮；

	<p>阳光保险资产—祁媛媛；汇瑾资本—刘华先；中银国际证券—常思远；西藏合众易晟投资管理有限责任公司—邓睿；鹏华基金—董威；涌津投资—徐伟楠；上海牧毅投资管理中心（有限合伙）—乔斌；山西证券—李欣谢；中信证券—潘儒琛；深圳盈泰投资管理有限公司—马继南；恒生前海基金管理有限公司—邢程；聆泽投资—翟云龙；上海紫竹置业有限公司—葛俊；丰岭资本—李涛；上海泮杨资产管理有限公司—王志强；中信产业基金—卢婷；东莞证券股份有限公司—罗炜斌；中金公司—冯达；渤海汇金—徐中华；安信基金—陈一峰；中信产业基金—翁林开；南方基金—陆宇轩；首创证券—李星锦；申万宏源—胡颖；深圳金泊投资管理有限公司—陈佳琦；宁泉资产—朱正尧；中航证券有限公司—卢正羽；杭州玖龙资产管理有限公司—洪岩；中天证券股份有限公司（自营）—刘大海；广东大中资产管理有限公司—蔡志辉；广东锦洋投资管理有限公司—赖硕华；民生证券—郭新宇；东北证券—赵伟博；招商证券—刘玉萍；广发证券股份有限公司—庞倩倩；上海恒复投资管理有限公司—陈丽丽；上海中域投资—袁鹏涛；东北证券—姚远；光大保德信基金—安鹏；太平资产管理有限公司—沈晨；观富资产—万定山；国泰君安证券股份有限公司（自营）—楼剑雄；中金公司资产管理部—薛一品；永赢基金管理有限公司—任桀；国元证券—耿军军；毅恒资本—王开元；永安保险—黄谷；海通证券—于成龙；开源证券—刘逍遥；泰康资产—刘越；上海鸿涵投资管理有限公司—刘会铭；首创证券—翟炜；上海途灵资产管理有限公司—赵梓峰；毕盛投资管理有限公司—张清；天虫资本—盛军锋；鲍尔赛嘉—罗贤润；中信建投证券—杨睿琦；中泰证券—闻学臣；富利达基金管理（珠海）有限公司—樊继浩；开源证券股份有限公司—陈宝健</p>
<p>时间</p>	<p>10:00—11:00</p>
<p>地点</p>	<p>线上会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>严立、张媛、姜朋、钟丹</p>
	<p>2021年半年度经营情况总览：</p> <p>公司2020年实现营业收入12.12亿，同比增长60.61%，综合毛利率是60.8%，20年的综合毛利率是71.3%，19年的综合毛利率是63.5%。今年的毛利率有所下降，主要是一些省份的XC集成项目影响，大型的XC集成项目带来毛利率有所下降。归母净利润是-1.07亿，扣非净利润是-1.3亿，主要的原因是公司加大市场和研发在人员方面的投入，另外是去年的同期有社保的减免，这个影响有3500万，还有今年有股份支付带来3680万的费用增长。主要是这三个因素对利润产生的影响。经营活动产生的现金流量净额是-4.44亿，净流出比去年同期多了3.7亿，主要是采购商品和服务支出，比去年同期增加了5.77亿，两个原因，一是我们原材料采购的增加，从今年上半年开始，芯片厂家的涨价带动整个供应链的原材料紧缺，我们提前捕捉到这些信息后，加强了备货，加大了采购的进度，也是为全年的供货做好保障，相反去年同期受疫情影响，采购量是较低的，比19年还低，去年同期是一个相对比较低的值，所以今年看起来增速较高。第二个因素是XC集成类的采购的支出，从去年第四季度开始，XC类集成项目启动，在今年上半年的XC类集成的第三方采购支出也明显增加。所以这两个因素导致我们购买商品和接受劳务支付的现金整个增加是比较大的。另外，公司上半年的签单情况是比较好的，比去年增长了80%，报告期末已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额达到15.87亿，也为全年业绩的增长提供一个强有力的保障。</p> <p>交流环节：</p>

Q: 今年因为 XC 的一些单子影响现金流, 如果看全年的话, 现金流能回到和往年比较正常的一个同比增长的水平吗?

A: 差不多, 因为从项目上来说, 现金流的回款是可以的, 今年确实还有一个因素, 是加大了人员投入, 人员工资支付这一部分也有一定的增长, 现金流是多方面因素。一般年底的时候回款是最大量的。

Q: 关于全年的集成业务占比预计能到一个怎样的水平?

A: 集成类的整个占比预计跟往年的水平差不多。

Q: 销售费用同比增长很多, 追加的投入是倾向于直销还是渠道, 渠道建设的进展怎样?

A: 从销售来看投入的话, 更多是看新业务类型方面的投入, 有直销的, 有渠道, 同时还有加强服务类型方面的一些销售工作。不是简单的直销和分销了, 还要特别在加强运营服务这一块加大销售的投入力度, 这一部分也是单独的考核任务。

Q: 在销售人员的增长上面, 过去几年还是比较稳健的, 但是今年突然加大这么多, 除了加强运营服务的这一方面, 今年是怎么一个打算规模会突然增加这么多, 是不是因为整个下游的需求好?

A: 先说一下统计, 跟年初相比, 销售人员增加 166 人, 研发增加 206 人, 技术人员增加 269 人, 这个技术人员里比较多的是售前技术人员, 为销售提供技术支持, 分类上会把他们的相关费用都放在销售费用里去, 所以整体销售费用增长了 70%。其实这代表了 we 加大了对前场营销的支持力度, 尤其是区域市场的支持力度。

Q: XC 这一块的安全订单和传统客户的订单会不会有一部分重叠, XC 的增速快了之后, 会不会传统上的一些比如说安全的客户的采购相对来说会下滑?

A: 在 XC 里面目前做的更多的集中在政府和央企, 现在政府的项目更多一些, 所以确实有 XC 采购以后, 会对原有的非 XC 采购有一定的替代作用, 但不是全部。毕竟对网络安全整体需求是在持续增长的过程中。

Q: 在结构上比如说 XC 的订单和以前安全采购订单, 它的集成占比没什么变化吗?

A: 目前来看, 关于集成类也不是要把它做的越大越好, 如果能做一些 XC 集成, 在用户来说, 综合实力的展现还会带来很多自有的产品业务, 还有一系列的平台配套, 所以集成类有一定的卡位作用, 尤其一些区域的 XC 集成大项目包含总体设计, 会起到战略高地的作用, 有助于建立与用户间的长期合作关系。当然我们不是盲目的做 XC 集成, 会非常注意资金风险的问题。

Q: 《数据安全法》从 9 月 1 号就要实施了, 公司觉得法律实施, 给行业带来的市场增量有多少, 哪些产品和监管会受益, 我们是不是有一些业务能对上?

A: 在中报里面, 我们把公司的数据安全业务做了单独列示和重点介绍, 也提到我们布局数据安全业务从 2013 年就开始了。第一款产品是数据库安全审计, 之后逐渐又推出了很多单品。去年末, 我们推出了数据安全治理管控平台, 能够跟这些单品一起组成一个体系化的数据安全系统, 进行体系化的保护。年中相关政策密集发布, 对我们是机遇, 下半年希望在这方面做一些重点的开拓和布局。不太好量化, 去年数据安全业务我们做了 6 个亿, 今年我们争取多做。

Q: 因为法律里是一套从中央到网信办到公安部的一套机制, 从前期预警到后期监督处罚, 网安有一个等级保护, 还有 HW 行动之类, 以后推行时也是会比较全面的各种职责去做吗?

A: 这些所有的法律, 不管是等保 2.0 还有数据安全法、网络安全法, 其实是互相协同的一个关系, 从等保 2.0 以及在网络安全审查办法里, 都明确的提出了对于数据安全相关的条款和内容, 他们之间互相配套和协同的。大家看到数据安全领域现在的确比较热, 而且数据安全法出来以后, 大家对未来整个网络安全的市场范围会有一个比较大的新的内涵。但其实数据安全的内容来看, 其实后续还有一系列的落地配套的条例可能会逐步出台, 而且它所关注的领域还是会有一些细分的, 比如说现在大家会关心几个比较热点的, 一个是通过滴滴这件事情涉及到数据跨境, 这是一个大的监管的力度, 另外涉及到比如说通过这次防疫过程中暴露出来很多个人隐私的保护, 这也是一个很大的方向。还有就是涉及到数据, 政府在大量的数据共享过程中, 会存在很多的数据共享过程中的权益保护, 或者是一些使用过程中, 根据数据使用场景会存在很多的新的应用, 那么这些新的安全问题如何解决, 还有未来数据要素在它的全生命周期管理过程中, 数据成为要素, 它的全生命周期管理会是一个什么样的情况。其实这些方面等等都会有很多, 相对来说每一个细分领域都是一个很大的新增的市场, 而且这种市场在过去来看, 从国际上来看, 中国在这方面应该还算走在前面的, 所以很多中国的新的场景会推动这件事情的发展, 而且相关的主管部门会根据大的法律精神, 制定更加细化的一些监管的条例, 涉及到比如说通过关基、跨境、个人隐私保护等等的, 后续还会出现一系列的举措, 目前来看还没有那么具体, 可能都在一些筹备准备过程中, 涉及到一些条例的准备, 监管部门职责的分配, 或者是一些具体产品的标准制定, 我们也会参与到其中很多的早期的准备工作去, 最后在市场上形成一个什么样的落地, 还需要看一下, 这个应该也会很快, 而且今年是“十四五”第一年, 正好也是提出数字中国这个口号, 未来的确是一个比较大的方向。我们之前做的数据安全的产品相对来说还是不够, 我们正在通过安全运营这个理念加强数据安全战略, 加强对数字应用场景的消理解, 也会更多的推出一些更完整的更平台化的并结合安全运营的一些更好的解决方案, 我相信这个市场真正起来以后启明星辰一定是在头部企业里面。

Q: 上半年的增长主要是来自于哪些下游行业?

A: 政府行业的带动性还是比较大的, 然后还有一些特殊行业, 央企金融也还不错。

Q: 去年政府经历了疫情的影响, 比较担心今年地方政府的财政预算是否充足, 能够支撑安全这块的投入吗?

A: 政府来说, 因为比如去年抗疫等各个方面的支出, 个体上可能会有一定程度的可能的缩减, 但是因为它的总量还在, 所以整体市场还是可以的。

Q: 安全运营服务未来会走向标准化, 以渠道的形式交付, 想知道标准化是不是难度会比较大, 这个形式会不会未来走向一个 Saas 化的形式?

A: 标准化和 Saas 化的安全运营是我们发展的重要方向之一。现在我们从安全运营的角度来看, 安全运营的内涵其实还在不断的增加。原来我们认为比如说通过政府监管、行业监管、态势感知这个维度进行的安全运营, 相对来说案例和相关的经验已经比较成熟的这部分业务, 我们花比较大的力气在使它进行一些规范化标准化, 进一步提高服务质量和生产效率。但同时我们还发现整个的安全运营的内涵在不断的放大, 数字安全这个领域, 涉及到数据生命周期的治理, 涉及到数据要素的管理, 这方面可能也会和安全运营有关, 这部分处在一个比较探索性的阶段, 离规范化标准化可能还会要有一段的时间。另外比如像工

业安全工业互联网这块，未来每个城市对它的工业企业会进行某些层面的一些监管，又会涉及到数据安全里数据共享方面的问题，数据跨境交流的问题，这些因素除了一些针对性的产品以外，很多未来的解决办法可能也会离不开安全运营的介入。所以现在从安全运营的角度看，往往在一个点建立了安全运营以后，很快其他的安全运营的内涵会充实它，这也是我们现在前场加大投入尤其前场技术特别是和安全运营相关的技术方面投入的力度是很大的，这一块增量对安全运营本身的发展又会起到一个很大的促进作用，所以标准化和发展多元化是安全运营本身的内涵的多样性，这两个是相辅相成的，所以并不是说所有的安全一线的全部走向标准化，而是说相对来说之前比较有经验的一部分安全运营现在已经开始走向标准化，今年会有比较大的突破，后续还会有新的安全运营的内涵和形式，会不断的加进来。

Q: 收入分区域角度来说，在东北和西北这两个地方的增速非常高，而且从绝对值的角度来说已经是仅次于华北地区了，反而华东这一块可能没有那么快，销售的增长具体匹配到每个区域是什么样的情况？

A: 在东北和西北上半年有大型的 XC 集成项目，整个收入的增速拉动得非常大。华东在今年上半年的增速还是不错的，但是由于原有的基础相对不太雄厚，我们现在重点着力在华东，包括团队的投入，一些市场的动作，也是要快速的提升华东市场的整个销售的覆盖能力。

Q: 上半年人员的招聘增长非常快，全年在销售研发的人员投入上，整体的收入，包括盈利有没有一个新预期？

A: 今年的招聘进度是比较快的，全年来说应该人员还会有一定的增长，但相对来说不会像去年底到今年上半年这么快，也要看当地人员的状态水平来决定我们在当地的一些投入。全年的业绩预测跟我们年初时跟大家汇报的一样保持不变。

Q: 合同负债主要增加的是哪个业务的带动？

A: 合同负债主要是预收账款，主要是有一些项目没到收入确认的阶段，但是相关款项已经支付。

Q: 数据安全由于软件占比相对比较高，未来会不会进而带动整个毛利率的提高？

A: 长远看，随着数据安全业务占比的提升，以及数据安全业务当中软件和服务占比的提升，这个趋势是存在的。

Q: 等保 2.0 的测评模板的变更在 6 月 18 号已经进行了一个更新。公司是否有因为模板的修改就企业测评可能面临更大的压力而带来的新的订单，尤其比如像态势感知这种产品？

A: 这个好像没有看到有什么特别大的影响，很可能前场技术人员和用户都比较习惯了，已经消化了。

Q: 上半年员工股权激励的费用是多少？全年是怎样一个水平？

A: 上半年是 3680 万，全年可能 $\times 2$ 差不多，大概是 7000 多万。

Q: 公司期末坏账准备余额占账面价值比重进一步增加到 11.15%，增加了近 1%，请问公司在控制坏账风险有什么举措，这个坏账准备占比是否还会继续提高？

A: 我们坏账计提的比例有一个很复杂的计算公式，跟不同账龄计提有一个折算的方式，

	<p>上半年来说，信用减值有冲回，就是说去年计提了一些坏账今年收回的话还会再冲回，对利润是正的影响。确实从今年年报看，绝对值是相对比较偏大的，从集团管理层面来讲也是高度关注。但总体来说，因为我们的账龄结构还是比较好的，就是我们在 1~2 年以内的账龄占到了 80%，这个结构来说还是可以的，但即使如此，今年上半年也加大了我们整个的回款催收力度，最近就要发布对于应收账款的对前场的考核，原来也是有，但是我们觉得力度不够，现在也要重视这个指标的考核力度，把它的权重加大，现在前场已经在高度关注应收账款了，因为确实跟他们的考核密切关系度更大，这一点上公司已经高度关注应收账款的整个的回收的状态。应收账款主要是看它账龄的结构，如果在合理范围内的我们觉得是 ok 的，但如果一旦账龄的时间，比如说在某一个区间内过大的时候，公司也会非常关注区间的收回的工作。</p> <p>Q: 12 月就开始为冬奥会进行 HW 行动，这会对我们 4 季度的项目实施和收入确认的节奏造成什么影响？</p> <p>A: 应该在 1 月份、2 月份应该还好。如果在 12 月份，因为他只能是在北京这边有一些影响，但是全国来说没有那么大的影响。</p> <p>Q: 七月份政策持续利好，行业景气度是否提升？</p> <p>A: 还可以，不是说某一个政策出来，然后“哗”一下订单就来了，没有这么简单，不是这个概念。因为存在很多前期的市场投入等各个因素，所以不是一个政策出来以后就马上会显现效应，但政策出来肯定是对我们的一个利好。对用户来说，会进一步提高安全意识，进一步提升对于安全工作的重视程度。对于我们从业者，无论是数据安全还是网络安全，肯定是一个利好。</p> <p>Q: 战略新兴业务增长 100%，能不能拆分一下？</p> <p>A: 安全运营占一半，然后另两个再占各一半。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021 年 8 月 12 日