

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：2021-004

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	中国人民养老保险有限责任公司-李金阳；博道基金-高笑潇；嘉实基金-谢泽林；中庚基金-陈涛；中庚基金-谢钊懿；东吴基金-朱冰兵；上银基金-李焯圻；九泰基金-黄皓；鹏华基金管理有限公司-董威；英大基金-霍达；银河基金管理有限公司-田萌；汇添富基金-夏正安；创金合信基金-陆迪；九泰基金-邓茂；工银瑞信-黄丙延；信达澳银基金-徐聪；广发基金-宋兴未；工银瑞信基金-闫思倩；南方基金-刘树坤；华宝基金-卢毅；中原证券-唐月；兴业证券股份有限公司-吴鸣远；中泰证券-苏仪；国泰君安证券股份有限公司（自营）-楼剑雄；华西证券-王艺霖；浙商证券-刘熹；华创证券-邓怡；国信证券-库宏垚；中信证券-罗毅超；汇丰前海证券-马斯劫；中信证券-潘儒琛；兴业证券-李依童；中金公司-李虹洁；华安证券研究所-吴雨萌；中金公司-袁佳妮；东方证券-陈超；开源证券-刘逍遥；广发证券股份有限公司-周源；国元证券-耿军军；东吴证券-戴晨；西南证券-叶泽佑；平安证券-闫磊；招商证券-刘玉萍；汇丰前海证券-刘逸然；华安证券-夏瀛韬；天风证券研究所-刘静一；光大证券股份有限公司-万义麟；长江证券-余庚宗；安信证券-徐文杰；海通证券-杨林；华泰证券-范映蕊；中信证券-刘雯蜀；兴业证券-蒋佳霖；中银国际证券-常思远；中天证券股份有限公司（自营）-刘大海；中泰证券-何柄瑜；国泰君安证券-李沐华；广发证券股份有限公司-庞倩倩；海通证券-于成龙；安信证券股份有限公司-秦泽文；中银证券-杨思睿；上海文多资产-范虎城；伟星资产管理（上海）有限公司-杨克华；上海中城资产管理-袁鹏涛；溪牛投资管理（北京）有限公司-王法；观富（北京）资产管理有限公司-徐良超；西藏源乘投资管理有限公司-彭晴；中欧瑞博投资-陈明辉；仙翎投资-黄颢；上海恒复投资管理有限公司-陈丽丽；盈沣投资-李健；和谐汇一资管-章溢漫；安本标准投资-初明钰；康曼德资本-毛闻宇；北京泽铭投资有限公司-安晓东；深圳瑞福资产管理有限公司-吴田雨；溪牛投资管理有限公司-何欣；明河投资-姜宇帆；北京盛曦投资管理有限公司-许杰；上海沣杨资产管理有限公司-王志强；北京鸿道投资-方云龙；中睿合银投资管理有限公司-郑淼；毕盛（上海）投资管理有限公司-龚昌盛；正谊资产-冯镇南；上海牧毅投资管理中心（有限合伙）-乔斌；高毅资产-谢鹏宇；睿格资产管理有限公司-宋宇朝；上海健顺投资管理有限公司-邵伟；上海天猗投资-曹国军；交银人寿-周捷；华夏未来资本-褚天；上海沣杨资产管理有限公司-赵高尚；仁桥（北京）资产管理有限公司-钟昕；雪石资产-高云志；睿格资产管理有限公司-于明；正谊资产-吴树熙；毕盛投资管理有限公司-张清；易川投资-冯强；深圳大道至诚投资管理合伙企业-蔡天夫；深圳市前海卓成投资管理有限公司-赵科；申万宏源-宁柯瑜；北京中财龙马资本-李侃；拾贝投资-杨立；阳光保险

	资产-祁媛媛；泉观资本-方雪；渤海汇金-徐中华；新思路投资-施泓昊；富达基金-黄颖；中国人寿富兰克林-侯晓阳；民生证券-丁辰晖；红杉资本中国-王宗伟；建岐基金-李申；亚太财产保险有限公司-刘强；亚太财产保险有限公司-朱军宁；国华人寿保险股份有限公司-安子超。
时间	15: 00—16: 30
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	严立、张媛、姜朋
	<p>2021年第三季度经营情况总览：</p> <p>公司前三季度营业收入 21 亿，同比增长 45%，增长态势非常良好。归母净利润为-1,508 万，主要是由于员工激励的股份支付、同期有社保的减免以及公司加大研发和前场销售的投入，导致费用有一定比例的增长。剔除股份支付费用，归母的净利润是 3,387 万。公司前三季度在政府、信创、特殊行业等领域都保持了较快的增长，渠道体系也在不断完善提升。公司在数据安全、工业互联网安全、云安全等领域不断进行新的突破，安全运营中心的建设已覆盖了 100 多个城市，公司整体的运行状态非常良好，不仅收入能够保持较快的增长，同时还保持着较为不错的盈利能力。公司员工人数已有 6,400 余人，在内部的管理方面也在全面加强。公司销售以及研发投入，同时也通过有效的绩效进行管理，使得前期的投入能够有更好的产出。总体来看，公司前三季运行平稳，各方面的工作都按照年初的战略规划稳步快速推进。</p> <p>交流环节：</p> <p>Q: 公司前三季度从下游行业客户来看，有没有细分行业的增长？</p> <p>A: 对公司业绩形成最主要支撑的是政府和特殊行业。公司今年整个前三季度在政府行业增速是非常快速的，也得益于公司信创业务在省区和行业的布局，较去年同期增长 100% 以上，特殊行业达到了 60% 以上的增速。虽然受一些项目签约时间的影响，全年数据待进一步确认，但前三季政府和特殊行业对公司的签单和收入产生了较大的提升作用。</p> <p>Q: 今年大家整体比较担心政府预算吃紧，安全投入可能不足，从全年的维度和从明年的一个维度来看的话，公司对政府在安全投入这块的充足度是不是有信心？</p> <p>A: 从公司实际业务的角度看，政府预算开支的变动对网络安全行业的影响其实并没有那么大，网络安全行业有它的特殊性。</p> <p>Q: 从全年来看的话，毛利率能恢复到以往正常水平吗？</p> <p>A: 公司每年的毛利率综合水平都在一个相对稳定的区间内，我们全年预测也会在这个区间内。公司现阶段所做的信创集成，对公司的战略布局非常重要，而且这两年有一些省区的信创集成项目也比较多，大的信创集成项目是我们在各省区的战略制高点，可以帮我们参与到当地网络安全的顶层设计，从而形成纵向的自上而下的整体战略布局，帮助我们后续持续与当地的合作，也会为公司在当地的市场开拓形成很好的示范效应。</p> <p>Q: Q3 能不能看到公司主要的是哪些产品的销量增长带动了公司整体的营销增长？能不能具体的结合一下不同行业对于不同产品的具体需求情况，来给做一个简单的介绍。</p> <p>A: 近年来，公司的战略新兴业务包括安全运营、工业互联网安全、云安全，今年还有数</p>

据安全相关业务增速更快。在我们官微中配发的三季报长图中列举了一些增长较为突出的产品，包括云安全管理平台、EDR、信创网关产品、数据防泄漏产品、密码机、数据安全交换系统，后三种都是数据安全产品家族的产品。有些产品非常新，比如像 EDR，今年取得了 200% 的增长，云安全管理平台有 600% 的增长，信创网关产品有 900% 的增长。还有数据防泄漏产品取得了 100% 的增长，密码机取得 80% 的增长，数据安全交换系统取得 90% 的增长。

Q: 公司 Q3 毛利率有明显的提升原因是什么？

A: 公司自有产品和服务比重相对比较高一些，所以带动整个毛利的上升，公司今年有几个大的信创集成，对公司来说非常具有战略意义，对于我们不论是开展安全运营，还是产品和服务的市场引入都起到了至关重要的作用。这种大项目具有一定的偶发性，不确定会落在哪个季度，所以从单季来看，收入结构的变动会对毛利率产生影响，但全年来看，相对还是在比较均衡的状态。

Q: 从公司层面看，像数据安全相关的产品的需求是否有明显的提升，公司目前在数据安全方面布局的优势可以分享一下吗？

A: 之前介绍公司列举的六个产品当中的三个产品都是跟数据安全有关的，这三个产品加起来大概取得了接近 100% 的增长。公司数据安全产品经过了多年的积累，从 2013 年就开始了，到现在也已经是比较庞大的一个家族系列，有各种各样的数据安全产品，最大的几个品类有数据库审计，有接近亿级的销售，还有数据安全交换系统，也是亿级的销售。公司去年数据安全整体上有 6 个亿的销售，我们预测今年得有 50% 的增长。除了数据安全产品的已有积累，近年随着《数据安全法》的落地和新的市场需求的出现，我们也对接了新的数据安全的场景需求，比如各地大数据局，大数据局的业务场景需要关注到整个数据全生命周期的安全，我们为无锡市大数据局提供的数据安全综合管控平台得到了用户的高度认可，也助无锡市大数据局取得了全国第一个国家级 DSMM 认证。《数据安全法》和《个人信息保护法》的颁布对整个网络安全产业的内涵带来很大的变化，会带来更多更新的增量。公司在这方面的研发，大量的投入的布局都跟这个有关。我们在年底前应该还会发布在这两个领域非常创新的产品，这些创新来自于我们近年的场景化运营的实践。我们认为到数据安全这个时代，很多用户的一些新的安全需求会和我们的运营这块形成比较好的传导机制，使得我们可以在第一时间掌握这些新的需求的变化，公司的研发在这些领域也会有比较大的突破。

Q: 信创产品增长很快，在今年整个信创市场完成的角度来看，是不是有超预期的趋势？

A: 是的，我们的高增长一定是跟它的基数，跟它相对比较新有关。我们全年的信创订单是丰富的，所以会看到有比较大的增长，如果再看具体细分的赛道，比如说飞腾平台防火墙，大概有 3000% 多的增长。当然我们的信创网关产品不只有飞腾平台，已覆盖整个 6 大国有平台。

Q: 今年以来公司在直销和渠道的整个布局推进情况？

A: 去年公司是 6 亿左右渠道收入，今年我们的目标希望能达到 8 亿，目前看起来在我们的预期范围之内。到今年为止，我们的核心渠道体系的搭建基本完成，截止到目前，核心渠道的数量比去年增长了三倍，而且覆盖到了四五级的区县市场，同时我们对自有的重点渠道产品体系进行了重新的搭建，现在已经基本完成了独立的专用于渠道产品有 19 款。销量上因为都是新产品，大概也有 125% 的增长。我们自有的认证渠道人员数量同比增长

了几倍，包括我们在区域上的专职的渠道经理人员的部署，进行分销商代理商的管理，业务开拓等等，做了很多的工作。

Q: 公司未来会和一些互联网厂商针对数据安全、数据治理相关的一些业务上产生一定的合作吗?

A: 我们目前相对来说更偏重于政府。目前政府各委办局之间数据互联互通，同时要确保数据安全，对民生数据加强隐私方面的保护，我们未来会在这些方面加大技术突破。

Q: 公司前三季度的订单增速是什么样?

A: 我们前三季度订单增长是 45%。

Q: 公司前三季度的人员增长情况，从各研发和销售的层面能不能进行一下拆解? 对四季度人员增长有什么样的预期?

A: 较去年年底，我们前三季度增加了 1000 余人，现在还处在一个扩招的过程中，但是会比上半年放缓。目前来看，投入方面有研发、前场技术专家、销售，基本是同比例在增加。公司这两年重点布局区域市场，我们很多技术方面的人员，包括运营人员的增量主要是来自于区域。

Q: 目前的情况来看，公司对于全年年初制定的预期上是否有一些调整?

A: 公司全年目标保持不变。

Q: 三季报里预付账款和存货都是同比增长 60% 以上，主要原因是什么?

A: 预付是因为今年前三季度存货增幅比较大，有两个因素，一方面我们的库存做了比较充分的备货，还有一个因素是由于我们做的一些信创集成在建项目还没有做收入确认，这两个因素构成我们整个库存商品的增加，相应来说，预付跟这个有一定的关联度。

Q: 整体看明年信创带来的量的绝对值会是什么趋势?

A: 我们看到，网络安全的信创目录仍在增加，从后续来看，绝对值上应该还是一个持续增长态势。

Q: 数据安全市场体量有多大，跟态势感知比较是怎样一个水平?

A: 从公司来看，我们数据安全类的一些产品，包括像 DLP、数据安全交换系统、数据库安全审计等等，构成了整个数据安全一些标准化产品范畴的量和基数，公司提前做了这方面的布局，从现在新的趋势来看，特别是《数据安全法》发布以后，我们能看到地方政府和一些政府单位，特别是大数据局，他们在做很多的大数据安全或者是业务方面的支撑时，会发现由于《数据安全法》的颁布，开始产生比较迫切的刚需，那么这些新的需求就不能是用传统的单一的标准化的产品来解决，就需要结合我们整个的一些平台类的，甚至是一些方案类的产品，包括我们在无锡的试点，就包括整个地方政府在整个数据使用的全生命周期过程中，针对安全的使用和不同部门使用这些数据，会有各种新的安全隐患，它会形成一些新的需求，那么这些需求我们会用到我们之前的一些标准化的产品，但是仅有那些产品是远远不够的。我们接下来还会推出更多的涉及一些平台化的或者方案级的产品，更多的针对新的数据安全的一些产品。这个需求才刚刚开始，在未来的三年左右会是一个比较大的爆发期，而且需求的丰富度甚至比原来的网络安全还要丰富，所以数据安全业务未来在整个行业是我们非常看好的一个新的领域，我们现在加大独立安全运营，包括我们

下沉城市，独立运营服务的落地，都跟这个布局是密切相关的。所以我们希望在这方面能够掌握用户一手的需求，从而推出更多的更完整的一些方案和平台类的技术产品。

Q: 这几年整个行业的高增长，其实离不开态势感知项目的带动，大项目有千万这样一个体量，那您觉得比如数据安全，未来也是这样一个结构和体量吗？

A: 对，肯定要远超这个体量，数据安全需求是比较刚性和持续的，特别是未来在数据业务的应用过程中，未来整个中国的数字化进程对原各委办局的数据采取大量的大数据 AI 的各种先进的技术算法，这个领域带来的安全隐患，包括对民生数据隐私的一些保护，包括各委办局之间数据确权的一些鼓励和激励机制，都会对我们整个数据安全领域带来很大的新的需求的冲击。所以我们目前在这方面研发前期是投入了比较大的精力，在这方面做了很多的布局。从年底前开始到明年，我们会陆陆续续发布相关的一些比较带有领先性的技术和产品。

Q: 数据安全真正爆发会不会有一个节点性，就比如类似于等保 2.0 相对于网络安全法这样的节点性的政策或标准出来？

A: 随着《数据安全法》的正式颁布和落地，相关的法规对整个产业的推动应该会类似于等保 2.0，包括现在关键基础设施，整个的监管新的规定出来以后，应该在明年关基的这块形成比较大的市场需求，我们已经在这方面做积极的布局，后续关基的落地会不会带来较大的市场空间，让我们拭目以待。但是网络安全的市场不是一蹴而就的，需要一点相对的耐心，但是现在来看方方面面的趋势还是比较明显的。十四五期间应该会比较大的一个拐点。

Q: 数据安全是一个偏整体解决方案，还是说对于各个场景，其实它会变成一个定制化程度很高的一个解决方案，还是说底层的产品的费用度会很高，请具体展望或者介绍一下。

A: 刚开始解决用户的整个数据安全的问题，可能还的确是站在一个整体方案或者一个平台级带有一定定制性的这样一个技术逻辑会比较现实一些，但随着技术的成熟和这些安全需求的不断的稳定，那么慢慢的为了提高效率和提高整个用户接受的成本，它未来会往标准化的一些产品方面逐渐演变，但它应该不会像网络安全的这些产品形成的过程。因为数据安全除了现有的网络安全的一些技术以外，还会叠加很多新的安全的技术基础，包括大数据的一些数据技术，包括原来的密码技术、密钥技术，都会在里面发挥很重要的作用。那么如何把这些新的技术和一些传统的基础性的技术在数据安全这个新的领域充分结合起来，真正满足用户的需求，是需要整个产业花比较大的力气做一些技术性的原始性的创新才能解决的问题，所以要看每个公司在这方面的研发本领了。

Q: 目前安全运营中心数量是多少，个体量的安全运营中心是什么样的收入规模？公司对这块业务的规划有怎样的展望？

A: 我们现在已经大概覆盖了 100 个左右，然后到年底要超过 120 个。这里面大多数的运营方向是为大数据局服务，以及网信办、公安等，这是我们首先要对接的部门，具体到业务，有为当地政务外网提供安全运营服务的，然后再延伸至政务内网、政务云，所以后来我们就总结出了面向政务云场景的安全运营服务，这是一类。还有一类就是标准化程度比较高的，像山东济南安全运营中心，目前他们已积累了超过 60 个政企客户，同时标准化程度非常高，年收入大概在 2000 万的水平。所以，通过实践总结，我们开始分两个方向推进，一个是标准化，一个是场景化，场景化专项安全运营除了云方向，还有工业互联网方向、数据安全方向等等。

	<p>Q: 公司后续怎么考虑这块业务?</p> <p>A: 安全运营中心目前还是以城市区域为主, 进一步的扩大我们在城市的这个领先度和覆盖度。明年我们的工作重心将是扩大已有安全运营中心标准化运营服务的收入, 增加单点的收入规模。</p> <p>Q: 公司安全服务的人员数量有多少? 安全服务业务未来的毛利情况?</p> <p>A: 公司员工 6400 人, 技服人员大概占 25%。未来安全运营的毛利率会上升的较快。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2021 年 10 月 31 日