

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：2022-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	申万宏源-刘洋，宁柯瑜，王曙光；嘉实基金-谢泽林；广发证券-庞倩倩；方圆资产-董丰侨；博道基金-高笑潇；光大证券自营-肖意生；富国基金管理有限公司-肖威兵；源乘投资-苏柳竹；聆泽投资-翟云龙；鹏华基金-董威；兴全基金-孟灿；上海中域投资-袁鹏涛；安信基金-陈一峰；毕盛投资管理有限公司-张清；上海牧毅投资管理中心（有限合伙）-乔斌；中睿合银-郑淼；中信证券股份有限公司-罗毅超；申万宏源证券（资管）-秦庆；南方基金-刘树坤；易川投资-冯强；建信基金-许杰；山东鲁商私募（投资）基金管理有限公司-郭嘉；创金合信基金-陆迪；新华养老保险股份有限公司-袁海宇；明河投资-姜宇帆；中天证券-刘大海；华夏基金管理有限公司-施知序；广发基金管理有限公司-宋兴未；英大基金-霍达；光大证券权益投资交易部-张曦光；和谐汇一-章溢漫；信达澳银基金管理有限公司-徐聪；华宝信托-顾宝成；兴证全球基金-吴菊；永安财险-黄谷；上银基金-李炤圻；上海白犀资产管理有限公司-裘善龙；景顺长城-彭成军；南方基金-陆宇轩；中信证券-刘雯蜀；敦和资产管理有限公司-盖婷婷；大成基金管理有限公司-侯春燕；鹏华基金-范晶伟；财通证券-郭琦；中信证券股份有限公司-张晓亮。
<b>时间</b>	2022年1月26日 20:00—21:00
<b>地点</b>	线上会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	王佳、张媛、潘柱廷
	<b>2021年年度业绩预告情况总览：</b> 公司2021年预计实现营业收入437,700万元至450,000万元，比上年同期增长20.02%至23.40%，部分订单递延到了2022年的一季度。预计归属于上市公司股东的净利润实现盈利85,500万元至91,500万元，比上年同期增长6.34%至13.80%，预计扣非后的净利润实现盈利75,900万元至81,900万元，比上年同期增长8.00%至16.54%。为了增加企业凝聚力，2021年我们实施了第三期员工持股计划，带来了股份支付费用同比大幅增加，股份支付费用和去年同期因疫情社保减免发生的两项合计值约1.47亿元，剔除上述两项因素的影响，报告期内归属于上市公司股东的净利润增幅提升约14%。公司面对较大压力下，仍然保证全年毛利率水平相比去年提高了2~2.5%。 业绩增长的主要动因一是启明星辰持续在网络安全运营战略的加强。2021年，公司在

研发投入和区域市场的布局上，都产生了很好的合力。一方面是加强了云安全、工控安全等业务的研发投入和推进，另外一方面在区域市场有一个“市长计划”，在 GDP 排在前面的城市，公司都进行了独立的布局，和我们的独立安全运营中心战略耦合起来，这样的一种区域市场的精耕细作，使得客户价值提升得很快，得到了当地客户的一致好评，使得我们和客户的粘性持续增加。二是公司重视行业用户的场景化需求，在头部客户，我们不仅保持了原有的市场竞争优势并且这种优势还有所加强。

2022 年我们在一些重大的行业部署进一步一体化，有望进一步提高全国的区域市场和行业市场相结合，加强工作的效率。

数据安全方面，2021 年 12 月 1 日公司在杭州成立数据安全总部，同时发布了数据绿洲技术框架，提出了数据安全从 1.0 的数据对象安全，到 2.0 的数据汇聚安全，再到 3.0 的数据流通安全的演化路径，引领数据安全市场的发展。数据安全 1.0 和 2.0 的市场我们有很好的基础，在第三方统计的数据安全市场中排名持续第一。当前中国大力发展数字经济，我们非常看好数据安全市场的增长空间和速度，启明星辰在数据安全方向的收入增速可以达到 50% 以上，是我们动力最强的新业务，未来将会在整体收入中的占比越来越大。

在收入增长的引擎方面，我们又增加了新的动力——安全运营中心。截止 2021 年底，启明星辰已累计建设了 119 个城市安全运营中心。这些安全运营中心将会和很多新的产品和新的赛道叠加，把我们的服务技术解决方案源源不断的输送到全国各地和各个重要的行业客户手中。

#### 交流环节：

Q: 2021 年下游的产品和行业大概是什么样的增长情况？

A: 在金融、卫生、医疗、运营商、教育、媒体都是增速比较快的，政府行业今年预计是增速更快的，前三季度政府行业增速非常好，四季度政府的招投标包括一些项目上的验收有递延，但整体贡献也可以。

Q: XC 是放在政府行业里面吗？

A: 是的，我们去年在 XC 领域的增速还是比较亮眼的。

Q: 近两年市场把安全公司分成传统安全公司和新安全公司，包括有些不看利润，看新业务等，公司今后发展上怎么考虑？

A: 一直以来大家会把网络安全新赛道和老赛道分开来，老赛道一般指网关等一些盒子类的产品，新赛道是和虚拟化相关的一些平台、态势感知、云，我们现在是老赛道和新赛道并重的模式。新老并举的状态下，公司现在处于一个最好的状态。由于我们在老赛道里的市场占有量一直很高，这也直接支撑我们的客户价值，在新赛道通过我们的城市安全运营中心的建设，把很多新的虚拟化的工作都放到城市安全运营中心去推广，是一个非常好的利润模式，也是我们能够保证稳定持续不断的增长，好的盈利能力和客户价值增加的基础。在虚拟化和云计算刚出来时，他们自身的价值都得不到认可，但这些年我们也看到虚拟化的加速和云计算的活力，我们相信启明星辰在新赛道上是不会落后的，如果把我们将成一个传统的老赛道上的公司，我们认为并不是那样的。

Q: 年报收入出色，毛利上行，费用高增，这个模型会是比较持续的吗？

A: 今年的营收受到了四季度政府行业订单延期的影响，事实上我们做的应该比这个还要好，所以对新年的预期增长是超过 2021 年的。另外我们也有信心保持一个高毛利的水平，我们的竞争力在新的一年里会得到更好的加强。

Q: 可比公司基本上都已经按 PS 或是按投入估值, 不按利润估了, 公司是怎么考虑? 以及认为公司目前处于最好的状态的考虑?

A: 一方面来源于员工的积极性和员工对未来的信心, 我们的核心团队对于公司战略的自信。第二个方面来源于客户价值, 是说我们的城市安全运营中心和我们的“市长计划”, 我们在区域的精耕细作, 以及和行业客户的耦合, 事实上是新模式和老模式的一种叠加和耦合, 带来的客户价值的确认, 使得我们也很有信心。第三方面来源于我们的企业文化和管理。

新老并举需要一个总体的平衡。2022 年, 我们在一些研发方面还会有投入的继续加大; 在市场方面, 更多是希望提高人均效率, 提高每个销售的人均产出。当然, 2022 年在投入方面是有选择性的, 在一些新的研发领域上, 特别是从去年年底开始布局的云安全、数据安全的投入, 都是公司要进一步加强的。

今年启明星辰在全新布局数据安全和云安全, 以及原来做的独立安全运营中心, 未来将是我们的一个重要载体, 我们要在这方面不断的放入一些新的产品和平台。在数据安全领域上特别发力, 抓住时机, 在数据安全 1.0、2.0 时代我们有了非常好的基础和铺垫, 有非常好的产品, 所以我们认为在数据安全市场, 2022 年会有更好的作为。希望从资本市场上一定把所谓启明星辰传统的标签拿掉, 我们在不断的突破自我, 不断的去实现更高的提升, 这也是我们想给资本市场带来的启明星辰全新的变化。

Q: 公司的产品收入中自有产品的比重?

A: 自有产品和服务的毛利占比较去年提升, 整体毛利和订单质量是非常高的。

Q: 未来人员的增长指引, 主要扩展研发还是销售人员?

A: 去年研发和市场都同步投入, 相对市场投入的稍微多一点。今年前场的投入转化成效能要更高一些, 研发方面, 在一些新的赛道上, 特别是新的产品上, 包括数据安全、工控安全、车联网等方面的研发的投入将进一步加大。

Q: 疫情会改变整个行业吗? 带来哪些变化?

A: 首先感谢各位投资人对网络安全行业的关心和支持。从我们的角度来看, 疫情期间, 国家抗击疫情的成果以及大家对网络安全行业的重视来看, 网络安全行业的市场是在不断扩大的, 我们对客户价值的关注度来源于客户自身的需求, 我们感觉到客户需求的逐步提升, 也看到疫情过程中, 政府的数字化, 包括绿码等一些在抗疫当中起到的特别重要的作用。数字化是中国的国策是不会变的, 而且政府会加强数字化在社会经济生活的支撑性作用。在未来的几年内, 科技发展、科技创新、IT 技术包括人工智能、大数据的一些进步, 数据成为经济发展的一个重要的生产要素等, 在这样的国家政策的指引下, 对未来我们很有信心。安全行业有更多的上市公司出来, 我们是挺高兴的, 这样的行业才会欣欣向荣的发展。在未来我们拼的是客户价值, 启明星辰在头部客户当中的市场占有率和竞争力是所有企业中最好的一家, 并且这种优势还在进一步的加强, 我们对自己充满信心, 在中国的数字化的进程当中, 我们是一个重要的力量, 为它保驾护航。

另外我们在前年就提出场景化的思路, 场景化让我们牢牢的抓住了客户价值这个抓手, 使得我们的投入有回报, 这是我们坚信的。所以说虽然竞争在加剧, 但我们非常的务实, 我们对产品技术有自信, 我们所做的工作有客户价值, 得到客户的高度认可。

我们应该对中国的数字化有信心, 对我们自己的价值有信心。当然, 网络安全不可能说一家独大, 一定是头部会有几家企业, 相信我们一定是头部企业当中战略定位最准确、企业文化配套最好、投入回报率最高的那一家, 我们有信心。

	<p>Q: 公司从稳健变得比较扩张, 是否主要看收入就行? A: 我们不仅会保证快速的营收增长, 一定会保证盈利的增长的。</p> <p>Q: 怎样证明公司的竞争力是往上的? A: 第一, 今年由于经济下行有压力, 中小企业的市场确实没有那么活跃。我们看的是头部客户特殊行业、政府, 一些大型的国家关键基础设施, 以及一些国有企业为主的大行业, 像金融、运营商、能源、交通、公安、电子政务内网及新传媒等领域的客户价值, 就是客户的认可程度和客户粘性。第二, 我们看的是我们在区域的触角, 今年我们在 GDP 靠前的城市里都有自己的布局, 有“市长计划”, 有负责人, 有交付能力, 有运营中心, 总部这边有很多的技术专家以及安全运维方面的经验, 能够通过虚拟的方式赋能到当地服务及当地的政企客户, 即是对市场的精耕细作, 并且这种精耕细作也不是老模式不是卖产品。我们除了提供产品, 还提供运维, 这种方式使得我们新的产品服务能够特别快的投放到市场应用, 带来客户价值。第三点看的就是团队的凝聚力。在过去的一年当中, 核心人员离职率低, 从公司的凝聚力也能判断我们的竞争力。</p> <p>Q: 对 2022 年安全市场的预测。 A: 用一个矩阵来看。一方面是新需求和老需求, 这个需求可能是由于新的客户的拓展, 也可能是新的监管方式的增加, 所带来的新的业务场景所导致的需求。另一方面是新引擎和旧引擎, 新产品和旧产品会和业务模式叠加在一起, 成为业务新引擎。 未来一两年的争夺, 在第一象限旧需求和旧引擎依然是整个行业的业绩底座, 争夺需要看各个厂家自身的管理水平, 通过看一些传统头部客户的需求区间和相对传统的产品, 体现出公司的基础竞争力。启明星辰对公司竞争力有信心, 我们能为客户提供价值。第二个象限是新的业务引擎在老客户中拓展。启明星辰非常突出的是“市长计划”, 面对深耕细作的区域客户, 用安全运营中心的新模式, 带着数据安全和云安全的新产品落地。第三象限是新引擎新需求, 最典型的就数据安全, 数据安全的新需求来自于整个经济数字化的发展和数据安全的合规性要求, 虽然客户群有些老客户群, 但其实是新合规压力下的新场景, 会成为主力新需求方。启明星辰提出数据绿洲, 数据安全 3.0, 这部分是整个未来数据安全发展的新增产业板块最活跃的象限。第四象限是传统产品去拓展新客户, 比如说中小企业的客户, 由于我们安全运营中心的下沉, 会对这样客户形成新的拓展, 产生新的竞争力。 启明星辰的战略方向, 从结果上看出, 好像最后的表象是稳健或是快速扩张。其实从内里的经营机理看, 启明星辰是在保证健康的公司运转, 比如从财务数据上会体现为收入、毛利、净利润等财务数据的平衡和健康, 在保证公司健康的情况下, 去做有战略性观察的精准扩张, 这是启明星辰的一个基本的发展理念, 既要保持自身健康, 也要保证盈利的一个基本形态, 同时在看准战略机会时, 精准的进行集中性的聚集性的资源投入。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2022 年 1 月 26 日