

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：2022-002

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	安信证券股份有限公司—夏瀛韬；招商证券—石恺；中泰证券—苏仪；东北证券股份有限公司—肖思琦；鹏华基金管理有限公司—董威；勤辰—钱玥；时代麦伯（厦门）管理咨询有限公司—陈霖；浙商证券—刘熹；中信建投证券股份有限公司—王嘉昊；毕盛（上海）投资管理有限公司—龚昌盛；广发证券股份有限公司—周源；平安证券—闫磊；申万宏源—宁柯瑜；中国国际金融股份有限公司—邓雅哲；中信证券—罗毅超；华创证券研究所—孟灿；兴业基金管理有限公司—姚明昊；英大基金—霍达；中睿合银投资管理有限公司—郑淼；汇丰前海证券—刘逸然；开源证券—刘逍遥；溪牛投资管理（北京）有限公司—王法；新时代证券—马笑；亚太财产保险有限公司—刘强；长江证券—余庚宗；中金公司—袁佳妮；中移资本控股有限责任公司—岳伟鹏；东方财富证券—向心韵；广东恒昇基金管理有限公司—罗娟；华创证券—邓怡；深圳市老鹰投资管理有限公司—李闫；中银国际证券股份有限公司—王世超；安信证券—黄净；安信证券股份有限公司—袁子翔；国信证券—库宏焱；摩根大通—李斐；瑞银证券有限责任公司—王冠轶；山西太钢投资有限公司—吴晓莉；上海恒复投资管理有限公司—陈丽丽；申万宏源研究—王曙光；伟星资产管理（上海）有限公司—杨克华；信泰人寿保险股份有限公司—刘跃；盈泰明道股权投资基金有限公司—刘涛；中信证券—潘儒琛；东方证券—陈超；国华人寿保险股份有限公司—安子超；上海聆泽投资管理有限公司—翟云龙；深圳泽鑫毅德投资—李翔；天风证券研究所—刘静一；兴证全球基金—陆士杰；中信建投证券股份有限公司—应瑛；广发证券—庞倩倩；上银基金—李昭圻；国君资管—刘慧慧；华夏未来资本—褚天；上海理成资产管理有限公司—徐杰超；兴华基金管理有限公司—高伟绚；博道基金—高笑潇；和谐汇一资产管理公司—凌晨；华泰证券—范映蕊；誉辉资本—郝彪；浙商证券股份有限公司—田杰华；毕盛投资管理有限公司—王兴林；中移资本控股有限责任公司—张一开；西藏源乘投资管理有限公司—胡亚男；鹏华基金—伍旋；国元证券—常雨婷；中域投资—袁鸿涛；德邦证券—赵伟博；汇添富基金管理有限公司—李宁；北京盛曦投资管理有限公司—许杰；上海中域资产管理—袁鹏涛；新华养老保险股份有限公司—袁海宇；中金公司—刘砺寒；海通证券—杨林；摩旗投资—沈梦杰；溪牛投资管理有限公司—何欣；英大证券—刘野；光大证券权益投资交易部—张曦光；奇盛基金—田祥光；瑞银资管—王宇轩；招商证券—刘玉萍；毕盛投资管理有限公司—张清；东莞证券股份有限公司—罗炜斌；伍洋资产—黄前前；中信证券—刘雯蜀；中国人民养老保险有限责任公司—李金阳；上海和谐汇一资产管理有限公司—章溢漫；中国证券报有限责任公司—彭思雨；德邦证券—甄玲；华夏基金—施知序；

	广东冠丰资产管理有限公司—张德强；江信基金管理有限公司—王伟；首创证券—翟炜；浙江君弘资产管理有限公司—陈魏中；华安证券—张旭光；中金公司—李虹洁；稷定资产管理（嘉兴）有限公司—马骁翔；国元证券—耿军军；创金合信基金管理有限公司—陆迪；国信证券—贺平鸽；中天证券股份有限公司（自营）—刘大海；慎知资产—余海丰；招商资管—吴彤；财通资管—邓芳程；首创证券股份有限公司—戴晨；上海汐泰投资管理有限公司—陈梦笔；天风证券股份有限公司—陈涵泊；上海沣杨资产管理有限公司—赵高尚；富利达基金管理（珠海）有限公司—樊继浩；毅恒资本—王开元；华泰证券—谢春生；上海德邻众福投资管理有限公司—何开放；深圳大道至诚投资管理合伙企业—蔡天夫。
时间	2022年4月8日10:00—12:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	王佳、张媛、潘柱廷、于舰
	<p>2021 年年报综述：</p> <p>启明星辰是网络安全产业中主力经典产业板块的龙头企业，同时也是新兴前沿产业板块的引领企业和可持续健康业务模式和健康产业生态的支柱企业。</p> <p>报告期内，公司全年实现营业收入 43.86 亿元，比上年同期增长 20.27%，实现收入稳定、健康的增长。归属于上市公司股东的净利润 8.62 亿元，同比增长 7.15%，扣非后的净利润 7.64 亿元，同比增长 8.74%。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 安全运营中心： <p>2021 年安全运营中心实现营收 8.46 亿，同比增长 41%。独立的安全运营中心与区域市场的“市长计划”相结合，在区域市场精耕细作提升客户价值；同时，与行业用户的场景化需求相结合，进一步加强在政府、金融、运营商、能源、企业等行业客户的市场竞争优势。目前已建立了 119 个运营中心，其中 89 个已进入了付费模式，其中典型的有辽宁、青海、山东、贵州、攀枝花。运营中心的建设同时带动了大项目的获单能力。</p> ● 数据安全： <p>公司在网络安全运营等战略不断夯实落地的基础上，又在数据安全等新战略上做了大量的研发投入和行业布局。2021 年启明星辰开启了数据安全 3.0 的新元年；数据安全业务实现营收 9.12 亿元，同比增长 52%，无锡大数据局项目及吉利集团的数据治理项目都具有典型代表性。</p> ● 云安全： <p>公司在 2021 年对云安全进行了调整，将云安全与大数据进行结合，制定“平台赋能、云地协同、智能驱动、实战运营”的技术战略，在云管平台、云化原子能力、SASE 运营、SaaS 化云安全服务等方面进行高强度的技术创新，推出了第四代大数据智能支撑平台，即“盘古”平台，是一个大数据技术底座，将安全能力模块化任意组装，支撑上层安全产品落地，符合 Gartner 重点强调的安全网格架构。公司在 2021 年云安全收入达到 3.01 亿，同比增长 20%。2022 年，公司云安全的收入将会有更为显著的提升。</p> ● 工控安全： <p>2021 年公司在工控安全方面的收入有 3.45 亿，同比增长 38%。公司发布了石油石化、核电、煤炭等行业场景化安全解决方案。基于 5G+工业互联网安全、工业互联网标识解析安全试点项目。同时，在车联网方面公司也取得了进展，中标了两个典型汽车安全检测项目：中国汽车研究院和中国汽车技术研究中心项目。</p> ● 新赛道产品：

此外，公司在端侧安全类、蜜罐类、全流量检测等新赛道产品收入均实现 300% 以上增长，在信创产品、态势感知产品方面也有较好的增长。

● 战略投入情况：

2021 年是公司的战略强投入年，在研发和营销上投入较大，研发及销售费用同比增长 35%。公司在研发重点投入集中体现在以下几个方向：

(1) 新业务方向：包括数据安全、云安全、安全运营中心、国产化适配、工控安全、车联网安全等；

(2) 新赛道产品：EDR、蜜罐/密网、SOAR（安全编排与自动化响应）、UEBA、网络安全靶场、空间测绘、全流量检测等；

(3) 实战化能力：2021 年增加了 9 个区域和行业的积极防御实验室，将漏洞挖掘能力，应急响应能力向区域和行业输出。

营销投入重点围绕集团安全运营中心战略展开，特别是在城市安全运营中心取得良好效果。“市长计划”成为有力抓手，全面提升对区域价值客户的服务能力。市长计划在 60 多个地市部署市长及销售技术团队，覆盖江、浙、闽、粤、鲁、川等 16 个省份。

渠道建设方面：启明星辰的核心渠道体系搭建基本完成，截至 2021 年底，区域总代签约 144 家、区域白金 148 家、区域金牌 976 家，覆盖到四、五级区县市场。

● 内部管理与激励：

2021 年公司使用约 1.5 亿现金回购股份用于员工激励。在 22 年实施了股权激励计划，激励对象共计 1110 人，授予数量 2800 万股。

2022 年的规划：

1、公司将继续保持平稳、快速的增长，营业收入增速预计为 25%。政府行业依然是一个相对稳定的收入来源，2022 年在公安、政法会有不错的增长。此外，在金融、电信、电力、交通以及央企等国家关键基础设施等行业也会有不俗的收入增长。

2、继续推进两大顶级容器型战略：数据安全战略和安全运营中心战略。

安全运营中心战略：全面促进安全运营中心高质量发展。推进安全运营中心战略与“市长计划”相结合，通过对区域市场的精耕细作，不断加载新运营模块，与客户产生业务粘性，提升安全价值。

数据安全战略：为数字化建设提供安全保障，开启数据安全 3.0 的新元年。继续投入数据安全市场，推进数据绿洲技术框架，抓住市场新机遇，促进数据安全板块的成熟及规模扩张。

3、积极进行组织革新，加强销售管理，进一步贴近行业/区域市场和用户需求。持续优化前中后场的业务结构和管理机制，通过“军团制”加深对行业客户需求的理解，解决行业痛点，特别在金融、电信、电力以及央企等国家关键基础设施行业垂直市场做深做透；通过“市长计划”充分协同城市安全运营中心的业务开展，加强公司渠道体系建设，提升对区域下沉市场的覆盖；加大电子政务内网行业市场拓展，成立专门的事业群组进行开拓。

交流环节：

Q：疫情持续的影响比较反复，请问管理层怎么看待一季度疫情反复对全年业务增长的影响，公司会通过哪些举措去最小化这个负面的影响？

A：疫情虽然有一定的影响，但是对于启明星辰来说，我们有信心有办法克服各种的影响，全力以赴保证收入的增长。

从现在的状况来看，确实是疫情的反复，比如东北有两个省，还有上海，有几个业务单元都受到比较大的影响，在今年就碰到疫情对我们来讲是有一定的挑战，我们对国家防

疫措施很有信心，我们所有的工作没有停滞。华东是我们市场比较弱的地方，去年我们在杭州进行了大量的数据安全的投入，在上海有新的成建制的团队等。在这之后，我们在积聚力量，我们迎来的会是下半年的冲刺，公司的所有同事都有这样的心理准备。在去年做了很多的投入后，今年一定要把投入后的产出和回报做出来，进而把我们企业的质量进一步的提高，包括人均产出。同时，今年的员工激励计划，反馈也非常的好，员工对未来也充满了信心。

因为我们做的 TO B 项目的项目周期相对比较长，尤其是大项目，持续时间有 3 到 6 个月甚至更长。项目的长周期在疫情环境下是一个弹性的因素，现在可以看到，后期的疫情基本都是局部的，从时间性来说，一般都是只持续一个半月到三个月以内就会结束，它其实都被包容在我们的项目周期之内，所以除非真正出现很极端的疫情情况，或者客户出现极端的预算被削减。对于整个项目进展来说，在项目周期里面基本上都能够大致将疫情的周期性包容进来，所以这个相对是会缓和疫情对我们的影响。

Q: 年报提到预计今年收入增速 25%，股权激励目标中其实也提到了收入和利润的目标值，公司在今年的环境下会优先更保障哪项指标的实现？

A: 收入和利润指标，我们都要保。启明星辰是既追求收入，又追求利润的高质量发展的公司。我们认为高质量发展是至关重要的，如果说仅为了追求某一项指标，是对整个市场对股东不够负责任的，所以我们还是要全方面的发展，然后能够用最好的成绩，向股东交上一份满意的答卷。

从 25% 这个全年的预期来说，我们之所以有这个基本的总体乐观的态度，是因为我们对过去的 2020 年、2021 年的战略投入，以及在 2022 年的投入是有很强信心的，我们认为我们的战略投入、方向性和落地性都是好的。我们会从一个开放的角度去看今年的预期，从三年平均复合增长率的角度去看，在过去一年两年没有达成的部分会在后面体现出来，希望投资人可以看我们整个的平均复合增长率的预期，这也是我们能够对今年有一个谨慎乐观的预期的前提。

Q: 今年的销售包括研发上的人员扩张计划，以及在 2021 年过了安全运营中心的战略投入期之后，就这一块业务的销售投入的增长计划？

A: 安全运营中心是我们第一位的拉动业务的引擎。这个引擎拉动的效果由两部分构成，一是由安全运营中心独立新增的一部分业务，比如说在有些城市建立安全运营中心之后，这个城市的年签单量就会从两三百万跃升到 1500-2000w 的情况出现。另外就是安全运营中心的业务聚拢效应，会把公司的其他业务聚拢到安全运营中心的业务上来，从而降低这些业务的成本投入，提高这些业务的效益，这也是安全运营中心所产生的战略效果。所以我们非常期待安全运营中心会继续成为拉动公司营收和维持业务健康度的重要指标。当然由于安全运营中心的基数相对来说已经较大，所以增长速度会比前几年略微趋稳，我们今年给出的安全运营中心相关业务的增长率是 45%，这是一个相对客观的预测。

去年整个集团公司是强投入，不论是研发还是销售端投入都比较大。今年我们在做一些投入的时候，相对来说不会像去年那么强的投入，我们会聚焦在一些要重点发力的研发领域、技术储备方面继续投入。

Q: 从下游的结构角度来说，比如以政府或者金融、能源等下游客户拆分来看，去年情况是怎样？增速情况如何？

A: 政府行业占到 30% 左右。由于我们有电子政务项目，有一些大的集成项目和标杆型的信创集成的项目，拉动了收入增速，但是存在地域分配不均衡，金融行业增速 32%，卫生

医疗行业增速 39%，教育行业增速 55%，媒体行业增速 25%。政府行业的信息安全投入还是比较稳定的，是比较平稳的一个行业模块，未来还会占有一定的份额。另外，今年在金融行业应该会有更加突出的表现，在电信行业也要全面发力。在石油石化行业，去年我们开始发力并取得了非常好的增速，我们期望今年会有比较好的增速，这些行业板块都是保障 2022 年公司营业收入能够达到预期的重要支撑。

Q: 安全运营中心业务 45% 的增长，如果具体拆分来看，未来完全依赖于现有的城市去拓展增长，还是后续还会有新的城市规划？

A: 从公司运营中心拓展的角度来说，重点在于运营中心质量的提升，也就是提升单个运营中心的年度产出能力，这是现在公司发力的一个主要方向，现在 119 个城市运营中心相对来说比较多了，但是每年产出的数量还没有达到我们希望的理想水平，所以还是需要继续努力。

安全运营中心并不是一个安全运维中心，安全运维的工作是安全运营中心主要的业务内容，除了技术运维之外，安全运营中心同时还承载着新业务的拓展，比如数据安全运营，我们在为客户和大城市大数据局做数据安全治理管控平台建设时，都会带来后续的安全运营的活动，比如云安全运营，比如在当地通过安全运营的能力去拓展中小企业客户业务等等。也就是说，安全运营中心承载着很多进行新业务拓展的可能性，这也会成为未来安全运营中心的相关营收增长的巨大板块，它的业务板块会逐步的拓展。另外，安全运营中心因为深入到各个城市，尤其是深入到 GDP 超过三千亿城市，这些城市就已经围绕安全运营中心，成为了启明星辰在当地的能力枢纽和能力中心，成为了我们区域营销的枢纽，我们营销上的“市长计划”和城市安全运营中心具有很高的重叠度，在我们推进“市长计划”的时候，需要给大客户做售前安全咨询和安全建设，以及后期的安全运维和专业的安全服务，比如靶场服务、渗透测试服务、护网服务等相应的服务业务资源，这些复杂的运营业务不可能去为每个个体客户做点对点的业务服务，所以这些业务会聚集在城市安全运营中心，运营中心就成为一个能力和资源的聚集地和枢纽地，安全运营中心在这里也会借助它的机制去覆盖很多运营和营销相关的业务，所以我们叫运营不叫运维。

去年为了提升安全运营中心的毛利，我们做了很多标准化的工作，形成至少三种安全运营中心类型，一种是区域型，比如辽宁和青海在省级以电子政务内外网的业务作为支柱，然后能覆盖全省的业务。第二种是行业型，我们在一些重要的行业建设运营中心，与行业的场景化需求相结合。第三种类型是标准化的安全运营中心，就是把一些中小微企业以及一些标准化程度很高的客户需求凝练，形成了交付特别快，交付成本低，客户价值高的一种方式，然后在当地快速复制。今年说到的未来 45% 的增长会来源于这三个方面。

从我们最早提出网络安全运营这个概念到现在，在短短的几年时间里，我们对于安全运营中心理解，均是跟公司整体市场营销活动和内部组织结构相融合的，是将研发新产品的交付和对客户价值的提升紧密衔接在一起的系统。基本上这个系统每年都会有更新换代的提升，都是在往年基础之上大的飞跃，而不是一种简单的重复。因此，安全运营中心作为一种新的业务形态，在我们脚踏实地地为客户保驾护航的同时，对于我们自己来讲，又形成一个可持续的、非常健康的一种盈利模式。

Q: “市长计划”整体完成情况怎样？今年对于这块重点覆盖的区域有什么样的规划？

A: 我们去年在营销体系里发布了“市长计划”，现在覆盖了 60 多个地市，主要布局在一些发达省份。今年的重点是要如何让当地的运营中心本身带来运营收益，同时还能够牵引到整个区域的大项目运作，这是我们重中之重的事情。去年我们找了 100 个 GDP 排在前列的地市来实行这个计划。在“市长计划”的拉动之下，这些地区的营收增长在 40% 以

上，未来还会维持这样的增速。虽然我们去年建的比较完备的只有 60 多个地市，但是今年“市长计划”依然是不断进行的，会有更多的地市加入到其中，可见今年随着地市下沉，会有更多城市级的运营中心出来，从一开始我们强调先做一些运营中心，到现在强调高质量发展，我们认为运营中心的关键是在当地的运营中心必须要特别良好的为当地的政府客户服务，这是最重要的，所以我们强调的更多是高质量发展，同时在数量上，我们今年肯定会有不少新的东西出来。

Q: 数据安全 3.0 战略的商业模式是怎么样？

A: 数据安全 3.0 还是以项目建设的平台形式为主。

Q: 以第三方身份参与数据安全，这个下游的接受程度是怎么样？

A: 从第三方安全来说，下游的接受程度比以前略有好转，但还没有到大家广泛接受的程度。总体来说，由于在数据安全方面的种种事件频发，同时相应的法规出台，需要有独立的第三方在数据安全方面给出一些相对公正的评价的需求确实越来越多，在建设和运营过程中，需要独立第三方去做的需求更多，所以独立第三方的需求应该是在逐步提升的。

Q: 今年行业的需求公司怎么看？从需求的结构来看，是在一些重点的行业，还是说一些重点的领域？

A: 行业需求应该是有两个部分组合而成的，一个是整体经济形势所带来的需求，这方面作为一个产业或者一个公司来说没法左右，而且预测也相当困难。在服务过程中，网络安全行业毕竟有政府预算的因素在，所以在经济大形势的起伏过程中，网络安全行业是一个影响滞后型的行业，给我们带来的一些有利的地方就是在整个大势的变化中，我们是最有时间去做出反应的。另外在经历了去年 Q4 的一个经济超出预期之后，也给我们整个管理层和管理团队提出了更多的警醒，使得我们能够更谨慎的去看待这样一个起伏的状态，进而调整公司的一些可调整的投入，来适应这样一个经济起伏的影响。这是第一方面，其实是不可预测的，只能是利用时间差去跟随和适应。

第二方面行业需求就是结构性的需求，如果从传统的行业来看，比如说从金融、电信、电力、能源、大企业、政府等行业性来看，基本上有确定性的方向。另外关键基础设施的骨干型行业的预算也是要保证的，典型的就是金融运营商、电力、交通。可能受影响的，比如地方政府的预算可能会有影响，所以在我们整个的营销布局里，应对方式就是先在行业上抓住最有机会的行业，通过军团制来加强行业的资源整合和投入，军团制只是一个名字，它实际上是行业模式的一种强化，尤其是将前线需要的各种资源用军团制的方式聚集起来。启明星辰现在的军团有金融军团、电信运营商军团、电力军团和大企业军团，针对这些确定性的行业性的投入，我们给予很高的资源配置来保证这方面产出，而在区域方面就是实施“市长计划”，我们的“市长计划”是基于 GDP 排名靠前的这些地级市去做实施，它的政府预算受影响一定是最滞后的。在下游最可能产生预算保证的地方，我们去加大投入，去获得风险更低的下游空间。

Q: 历史上有没有经历像这两年一样，竞争比较激烈导致短期的盈利水平有受影响，后续盈利水平又恢复的过程？

A: 一方面是竞争的加剧，另外一个方面是对于创造的客户价值还是要有信心。因为网络安全已经上升到了一个特别重要的高度，在很多单位很多关键的基础设施都是一把手的工程，所以说是不能出事的。如果在这种情况之下，它的价值得不到认同的话，对中国的数字经济发展都是不利的。从启明星辰的角度来讲，我们对自己创造的客户价值还是很有信

心的，很多关键客户都会认可我们做的工作，给予我们价值方面的回报。

网络安全行业也需要高质量的健康的发展，我们在这方面一直处于主导地位，而且从我们市场营销体系覆盖面的广度和深度来讲，我们还在继续提高，所以我们的抗风险能力是很强的。从两个方面去衡量一个公司是否是健康的生态和高质量的发展，一个方面就是我们会围绕自己的核心竞争力去不断积累。第二点就是盈利能力，如果没有盈利能力支持的话，可持续的成长就会是一个问题。启明星辰是业界抗风险能力最强、最稳健的企业。我们一直以来企业的发展模式是沉静低调，跟我们企业文化也有关，启明星辰的文化有一种内敛，一种韧性，一种力量，一种抗风险的能力，这是在关键的时候最能够体现出来的。

可以用三句话概括性地描述启明星辰。

第一句话，启明星辰是网络安全产业中主力经典产业板块的龙头企业，投资人有时会称之为所谓的“旧三”。经典板块包括如盒子设备类的防火墙、UTM、IDS、IPS等产品，还包括工具软件类的漏洞扫描和平台软件类的安全管理平台、态势感知平台等。而经典板块的主要客户群是启明星辰持续耕耘和服务的政府、关键基础设施、企业和大型机构等。经典板块体现了整个产业以及启明星辰的业绩基本盘，也树立了启明星辰的龙头地位。

第二句话，启明星辰也是新兴前沿产业板块的引领企业。要被称为真正的创新企业，不能仅仅是提出新模式和推出新产品，而是要实实在在地创新客户价值、构建规模足够大的新兴业务板块，并在新板块的格局中确立引领地位。我们现在看到最有可能成为新兴板块的候选项有两个：一个是数据安全板块，一个是工业数字化板块。在数据安全板块方面，启明星辰除了在传统的数据安全 1.0 产品中保持第一，还创新地提出数据安全 2.0 和 3.0 产品方向，并在产品和项目中领先业内。而在工业数字化板块方面，比如包括工控安全、车联网安全、物联网安全等；这个板块的增长潜力是紧跟数据安全板块的。启明星辰在这两个分项上，在 IDC 和 CCID 的统计里近几年一直都是排名第一。启明星辰不会推出一项新产品，讲一个新概念后就急不可待去讲自己是业界这方面的创新第一；这不是启明星辰的风格。启明星辰会把一个新兴产业板块做出一个基本的模样后，才充满底气去说我们是新兴前沿产业板块的引领者。

另外，新旧产业板块不是绝对分割的，板块之间也有重叠和变化。比如，由“东数西算”为旗帜的新算力安全，很有可能成为一个新板块。新算力安全板块会是对传统经典板块和新业务的一种重构，包含传统网络和系统安全模式、云安全模式、新身份管理模式等。在这类战略性板块的创新是启明星辰一直持续关注和引领的。

第三句话，启明星辰还是可持续的健康业务模式和健康产业生态的支柱企业。这方面的底气是来自于我们在安全运营中心模式上的探索。如何在一个既有的规则体系里，防止搅局者去破坏产业的合理的生态，让有能力的有核心技术的企业去获得合理的商业利润；仅仅去呼吁是没用的，我们的具体战略举措就是安全运营中心模式。通过我们的业务实力和技术服务去“扎营结寨”，把能力和资源聚集在安全运营中心；进而让后期的项目都能够和安全运营中心产生关联，起到必要的支持作用。我们以安全运营中心的模式为核心，围绕相应的业务模式去持续的维护健康的业务模式和健康的产业生态。我们不会去通过杀伤产业中的其他共生者来达到自己发展的目的，因为我们认为产业的生态和良性发展是非常重要的，我们是其守护者和支柱企业。

所以，启明星辰是网络安全产业中主力经典产业板块的龙头企业，同时也是新兴前沿产业板块的引领企业，还是可持续健康业务模式和健康产业生态的支柱企业。

Q: 行业竞争加剧包括原材料上涨的情况下，公司的毛利率为何还能保持这么好的水平？

A: 综合毛利率的提升有两个因素，一个因素是我们自有产品的服务、软件的毛利是比较高的。去年公司软件这部分有一定的提升，带来了自有产品服务和平台类的毛利的提升。

	<p>第二个因素是去年集成类的项目的占比下降，这也带来我们综合毛利率能够上升。</p> <p>Q: 现金流相对 2020 年同比有一些下降，公司对于 2022 年的经营现金流有没有规划？</p> <p>A: 公司全年收款非常不错是 44.69 亿，同比增长了 33%。去年是我们非常重要的一个强投入年，我们在研发和销售等方面都做了比较大的投入，支付职工相应的薪酬相关的现金有 15.75 亿，增加了 4.19 亿，增幅达到 36.33%，由于去年我们在人员方面扩充的比较快速，达到 6500 多人，增长 1200 人，这是一个非常主要的原因。另一个原因是去年供应链的供应紧张，我们在年初时就进行了相应的备货，在存货的指标上我们去年也增加的比较多，支付的现金比以往多增加了 1 亿。但总体来说公司去年的现金保有量有 22 亿，启明星辰一直追求稳健的健康发展，在这样的一个大的市场环境下，保有充分的现金，对于企业未来的发展是至关重要的。2022 年整体是属于稳中投入，对于 2022 年经营性现金流的情况，初步的判断应该会好于 2021 年。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 4 月 8 日