

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：2022-006

<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>	国元证券股份有限公司—耿军军；中原证券—唐月；国信证券—库宏垚；安信证券股份有限公司—马诗文；中金公司—袁佳妮；创金合信基金管理有限公司—陆迪；兴华基金管理有限公司—高伟绚；汇丰前海证券—刘逸然；海通证券—杨林；杭州中大君悦投资有限公司—吴季轩；华创证券有限责任公司—戴晨；光大证券股份有限公司—颜燕妮；中信证券—罗毅超；淡水泉（北京）投资管理有限公司—任宇；华安证券研究所—来祚豪；聆泽投资—翟云龙；中银国际证券—常思远；华夏久盈—桑永亮；光大证券股份有限公司—肖意生；上海健顺投资管理有限公司—邵伟；易米基金股份有限公司—杨臻；申万宏源研究—王曙光；东吴基金管理有限公司—欧阳力君；大成基金—廖书迪；青岛朋元资产管理有限公司—秦健丽；广发证券—庞倩倩；百年保险资管公司—李振亚；中信证券股份有限公司—朱珏琦；华福证券有限责任公司—钱劲宇；德邦证券股份有限公司—李金芮；上海明河投资管理有限公司—姜宇帆；新时代证券—马笑；东吴证券股份有限公司—张文佳；浙商证券—刘熹；方圆基金—董丰侨；上海恒穗资产—骆华森；兴业证券股份有限公司—桂杨；首创证券股份有限公司—傅梦欣；上海证券—胡纯青；上海和谐汇一资产管理有限公司—章溢漫；深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司—孔帆；大和证券—王国晗；长江证券—余庚宗；亚太财产保险有限公司—李佳荟；溪牛投资管理有限公司—何欣；招商证券—石恺；毕盛（上海）投资管理有限公司—龚昌盛；中信建投证券股份有限公司—王嘉昊；汇丰前海证券有限责任公司—张恒；中泰证券—苏仪；瑞银证券有限责任公司—王冠轶；天风证券研究所—刘静一；国君资管—刘慧慧；仁桥（北京）资产管理有限公司—钟昕；安信证券股份有限公司—夏瀛韬；摩根大通—李斐；中泰证券—闻学臣；申万宏源—宁柯瑜；浙商自营—翁晋翀；南方基金—陆宇轩；博道基金—高笑潇；百年人寿保险股份有限公司—祝景悦；辰翔投资—张潇；华夏未来资本—褚天；英大基金管理有限公司—霍达；上海德汇集团有限公司—梁天琦；汇丰银行（中国）有限公司—王冕；中金公司—李虹洁；中银证券—杨思睿；北京涇谷私募基金管理有限公司—蒋海；民生证券—丁辰晖；静瑞私募基金管理（上海）有限公司—朱国源
<b>时间</b>	2022年8月15日10:00—12:00
<b>地点</b>	启明星辰大厦（现场会议+线上会议）
<b>上市公司接待人</b>	严立、张媛、潘柱廷、于舰

员姓名	
	<p><b>2022 年半年度业绩情况总览：</b></p> <p>公司上半年经营情况，公司实现营业收入 12.14 亿元，较上年同期增长 0.18%。收入增速不高的原因是公司集成类项目明显减少，剔除网络安全集成项目硬件收入的影响，公司营业收入同比增长 16.28%。归属于上市公司股东的净利润为亏损 2.5 亿元，亏损同比增长为 132.90%。扣除非经常性损益后的净利润为亏损 2.82 亿元。亏损同比增长为 115.93%。公司上半年综合毛利为 8.15 亿元，较上年同期增长了 11%。综合毛利率提升了 6.3 个百分点，提升比较明显。上半年安全集成类项目较少所带来的收入增速减缓，但毛利显著提升。公司上半年费用增速为 24.72%，费用增速加大的原因为公司去年加强了投入。今年上半年公司对费用加强了控制，对费用结构进行了优化和调整。公司未来的费用管控方向是加大研发费用投入并收窄前场费用。公司应收账款较期初减少 2.64 亿元，较年初减少了 8.84%。由于上半年受整个经济环境以及政府预算等因素的影响，收入增速不高，但利好的是我们的自有增速不错，达到了 16.28%。公司增速没有之前预期的高，与上半年国家防疫措施有一定的关系。随着一些重要城市经济的恢复，我们中标了许多政府项目，这个趋势是非常不错的。</p> <p>对于大家关心的中国移动战略投资并实控启明星辰的话题，后续公司还要经历国资委和证监会等的审批，我们正在按照原有的计划推进相关的审批工作。从中国移动的反馈看，我们得知国资委对这次混改模式的创新举措非常认可。同时我们也在积极准备与证监会审核有关的尽调要求和应审工作，所有这些工作的开展都非常顺利。这两个月当中我们与中国移动也进行了高频率的战略互动与实质性的业务协同对接工作，双方战略合作签约、大项目签单等业务协同工作对接密集，进展顺利。在与业务部门的协同对接方面，进行了 30 多场的技术交流，涉及中国移动总部政企部门、IT 部门、集成公司等，在交流中双方都看到了巨大的合作空间和广阔的市场前景。在签署战略合作协议方面，我们还与中国移动各个省公司进行了业务对接，目前已经与中移深圳和中移国际签署了战略合作协议，同时还有多家省公司的战略合作协议正在推进中。在项目签单方面，目前有 5 个已经落地的项目，中国移动对于启明星辰的业务能力非常认可。</p> <p>启明星辰在自身新产品新业务推进方面，我们依然坚持两大顶层容器型战略——安全运营中心与数据安全。安全运营中心战略我们已经演进到新的发展阶段，即北斗立方阶段，能够以网络安全、业务安全、数据安全三位一体的全方位安全能力为抓手，可以弹性化地满足业务场景下的异构安全需求；数据安全战略方面，数据绿洲业务在不断落地，借助杭州数据安全总部所产生的势能，报告期内，通过标杆项目大力完善了数据安全 2.0 的交付形态，数据安全 3.0 在既有项目和新签项目中逐步实践落地，数据安全 3.0 的内涵和外延进一步扩大，同时也为数据安全 2.0 业务提供了监管驱动力；数据绿洲战略与运营中心战略相结合，能够形成高端咨询、核心产品、管控平台、运营服务所组成的全周期、梯级式的交付节奏，为用户构建达到一定成熟度的数据安全治理体系。</p> <p><b>Q：</b>请对上半年下游各行业的情况做分析说明，第三季度公司订单恢复情况是怎样的？与中国移动签订的订单周期有多长，何时能体现在业绩当中？</p>

A: 政府行业比去年同期有明显的下滑, 受疫情影响, 政府项目在整体递延, 但启明星辰在政府行业占有率则保持在 25% 左右, 主要得益于丰富的订单储备; 特殊行业业绩情况不错; 电信行业情况比较平稳; 企业市场增长较快。从市场景气度来看, 7 月份市场在全面回暖, 公司下半年的签单量也将大幅提升。订单周期根据每个项目特点时间跨度有很大不同。

Q: 启明星辰成为中国移动控股子公司后, 发展战略是否有所调整? 此后公司哪方面的优势会在运营商支持下得到加强?

A: 中移控股后, 启明星辰会继续保持战略的稳定性和持续性。中国移动战略上期望启明星辰继续发挥自身政企侧业务优势, 同时带动中国移动相关行业发展。启明星辰的两大核心战略运营中心战略和数据安全战略不会改变。中移控股后, 启明星辰在具体业务上会得到结构性的提升, 这种提升也会加速启明星辰的既定战略得到不断演进和升华, 从而使得启明星辰在未来能够跨越式发展和高质量发展。

Q: 公司全年业绩指引是否有变化? 6-8 月公司订单开始恢复, 订单增速变化大概是什么情况? 增加的订单是来自政府领域推迟的订单还是包含其他行业? 与中国移动的合作流程是什么样的, 是从上往下推进还是直接与省分公司对接? 启明星辰与中国移动对接中哪类产品比较多一些? 业务主要是服务中移内部客户还是外部客户?

A: 业绩指引没有变化。7 月份订单中标数量有很大回升, 项目数量比较可观, 项目来源来自特殊行业、能源、金融、政府等各个领域。合作方式主要是启明星辰首先会与中移集团做战略协同和业务对接, 然后与各个省分公司分别做具体业务对接, 通过总部对接带动分公司对接。启明星辰与中国移动合作涉及的产品、渠道和部门非常广, 正在有计划有步骤地实施安全能力的“上台上架入库”工作, 启明星辰已经挑选了适合中国移动现有渠道的产品进行合作。中国移动的安全业务结构清晰, 体现为“管”“建”“战”三个维度。“管”是指从中国移动集团总部层面对具体业务进行指导和管理; “建”指的是中国移动依托旗下 20 余家子公司进行安全建设, 其中包括启明星辰; “战”指的是中国移动通过各个省分公司推动各自业务发展。服务的目标客户主要为中国移动的外部客户, 比如政企客户与云客户, 这些客户都是我们未来业务的重点方向。

Q: 中国移动成为控股股东之后, 中国移动与启明星辰在融合过程中, 启明星辰的组织架构是否需要做出一定调整来更好的配合中国移动做出市场的拓展? 在信息安全领域未来公司有怎样的规划, 重点市场与客户是怎样的规划? 今年地方政府在数据安全方面频发事件, 此类事件的发生是否会使政府倾向于使用第三方厂商的安全产品?

A: 启明星辰的组织结构符合和适应公司的业务发展需要。中国移动进驻启明星辰后, 短期内会对启明星辰的业务起到提质增量的效果, 从中长期看, 在中国移动信息安全战略的带动下, 同时叠加启明星辰 20 多年的安全能力, 安全板块业务将在全国战略布局, 释放良好的战略协同规模效应。随着业务发展的需要安全运营中心可能从北京、成都、杭州等城市扩展到更多的省份。同时我们在数据安全领域已经看到巨大的机会, 由于国内出现过

几次相关的重大事件，社会对数据安全的需求变为了红线和刚需。因此启明星辰与中国移动在此领域的合作会很快有相关项目落地。

Q: 运营商对网络安全的投入目前在一个什么水平？我们去年在运营商这块的收入情况如何？中国移动入股后会否对我司在联通、电信的业务有所阻碍，公司会如何应对？

A: 启明星辰与运营商的合作目前一直在加强，除了中国移动外，会继续加强与中国联通和中国电信的合作，具体合作可能会有局部影响，但宏观上启明星辰凭借自身实力，会保持和加强与其他运营商的合作。公司去年来自运营商的业务收入占公司收入的 8%，从今年上半年来看比例基本没有发生变化。

Q: 公司今年上半年人员增长 100 人左右，想请问公司对于全年人员规划情况以及费用及利润的规划及预测。

A: 公司上半年增加员工 150 人左右，全年人员增幅会在 5% 以内。由于去年公司进行了较大的投入，所以今年人员增长速度会放缓。今年的费用增速会比去年收窄。

Q: 由于集成业务情况，公司上半年毛利率增长比较高，全年公司毛利率情况会是怎样的？

A: 全年毛利率水平预计与去年持平。毛利率更多反应的是一种波动状态，通常在某一个时间段内某几种项目的毛利率有多有少，因此毛利率更多的是一种波动。下半年我们期望集成业务能回归正轨，毛利率在公司正常水平左右波动。

Q: 友商目前正在做的 M2S 托管云与安全运营中心项目有什么不同？

A: 主要区别一个基于公有云一个基于私有云。一个以城市或大型企业为单位，一个基于公有云。

Q: HW 演练对 Q3 业绩是否有拉动作用？

A: 国家每年都有 HW 行动，该行动会带来一定程度的增长。最近趋势显示中国网络安全领域未来 3 年增速为 20%，二十大前后这一趋势可能更加加大一些。

Q: 云安全方面目前公司主打的产品有哪些？

A: 安全公司云安全分为两大部分：一块是我们通常说的云安全，包括安全资源池、容器安全。启明星辰具备云安全的各个要素。第二个是很多云厂商提到的安全云的概念，这次启明星辰与中国移动的合作将在此领域形成强强合作的多赢模式，中国移动在该领域近些年有很快的增长，依托中国移动这一部分的增长，启明星辰将成为中国移动很重要的构成部分。

Q: 今年政府信创收入不是很乐观，但是金融信创这一块大家还是比较看好，公司在金融信创领域是否有什么推动？

A: 信创是巨大的市场，今年处于第一阶段的收尾和第二阶段的启动阶段，信创在未来几

	<p>年可能还是会有一个比较大的市场规模。</p> <p>Q: 鉴于 22 年收入增速降速, 同时政府订单受到延迟, 项目交付受疫情影响等不利因素, 管理层是否考虑在费用控制上力度进一步加大? 如果费用增长 20% 对完成 2022 股权激励目标是否有压力?</p> <p>A: 今年公司会进一步控制总人数, 并且会进一步采取加强费用管控力度, 实现降本控费。</p> <p>Q: 我们看到了公司上半年运营拆分, 安全运营这一块还是保持了正向增长, 是否说明安全运营中心的抗风险能力比传统业务要高一些? 未来安全运营中心预期增速是多少? 运营中心订阅式可持续收入占比大概是多少?</p> <p>A: 目前您提到的抗风险能力主要来自于安全运营中心业务自身较高的增速, 安全运营中心也具有较高的增长预期, 公司在该方面的投入也相对有保证, 所以安全运营中心所体现的抗风险能力来自高增长和高投入。目前安全运营中心还没有实现您所讲的持续抗风险能力。在我们的安全运营中心经验与中国移动遍布全国的运营资源优势相互融合和能力叠加后, 抗风险能力会有极大加强。安全运营中心预期依然为高增长业务板块。</p> <p>Q: 今年预期研发投入是在什么水平?</p> <p>A: 上半年研发投入同比增长 23% 左右, 全年预计在相对合理的增速范围。</p> <p>Q: 想了解一下信创在网络安全板块的发力情况, 信创今年是小年, 网安是否会受到冲击?</p> <p>A: 网安在信创领域将发挥越来越大的作用, 原来是服务器和办公软件, 未来会全面进入信创产品和生态, 网安的比重将提高。</p> <p>Q: 公司考核上会否主抓项目, 放松毛利率的指标管控? 军团化给公司带来了哪些变化?</p> <p>A: 公司上半年实际毛利率在提高, 公司以业务为导向, 不会刻意追求某一项指标数值, 但对前场是以毛利为考核指标。公司启明星辰在年初成立了 4 个军团, 军团制带来了足够的资源保障, 有利于开拓行业用户, 上半年军团所在行业保持良好的增长。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2022 年 8 月 15 日