

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：2022-007

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	天弘基金管理有限公司—洪明华；中国国际金融股份有限公司—李虹洁；东吴基金管理有限公司—刘元海；承珞（上海）投资管理中心（有限合伙）—马行川；东吴证券股份有限公司—郝彪；上海朴信投资管理有限公司—朱冰兵；中信建投证券股份有限公司—黄旭；广州市航长投资管理有限公司—麦浩明；华西证券股份有限公司—李婉云；上海煜德投资管理中心（有限合伙）—王亮；兴合基金管理有限公司—候吉冉；南方基金管理股份有限公司—刘树坤；浙商证券股份有限公司—安子超；南方基金管理股份有限公司—陆宇轩；南方基金管理股份有限公司—王士聪；大连道合投资管理有限公司—余湛；瑞银证券有限责任公司—张维璇；东吴证券股份有限公司—戴晨熙；申万宏源证券有限公司—张立平；东吴基金管理有限公司—欧阳力君；国盛证券有限责任公司—张初晨；兴业证券股份有限公司—孙玥；华福证券有限责任公司—朱珠；国投瑞银基金管理有限公司—钟婷霞；东北证券股份有限公司—黄净；大成基金管理有限公司—李哲超；中邮人寿保险股份有限公司—张雪峰；山西国信投资集团有限公司—张潘婷；上海弘尚资产管理中心（有限合伙）—李国斌；大和证券（中国）有限责任公司—王国晗；中国证券报有限责任公司—彭思雨；英大基金管理有限公司—霍大；南京双安资产管理有限公司—王斌；华泰证券股份有限公司—范昶蕊；汇丰前海证券有限责任公司—张恒；天风证券股份有限公司—程扬；上海证券有限责任公司—胡纯青；拾贝投资管理（北京）有限公司—杨立；上海国泰君安证券资产管理有限公司—刘慧慧；上海沅杨资产管理有限公司—赵高尚；长江证券股份有限公司—余庚宗；中信证券股份有限公司—潘儒琛；陆家嘴国泰人寿保险有限责任公司—张颖杰；山西太钢投资有限公司—晓莉吴；格林基金管理有限公司—宋宾煌；中信证券股份有限公司—朱珏琦；上海明河投资管理有限公司—姜宇帆；浙商证券股份有限公司—田杰华；东吴证券股份有限公司—张文佳；汇丰前海证券有限责任公司—刘逸然；上海证券有限责任公司—滕文飞；中泰证券股份有限公司—闻学臣；瑞银证券有限责任公司—李恩格；开源证券股份有限公司—刘逍遥；毕盛（上海）投资管理有限公司—龚昌盛；中国国际金融股份有限公司—袁佳妮；深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司—孔帆；光大证券股份有限公司—肖意生；瑞银证券有限责任公司—王冠轶；安信证券股份有限公司—马诗文；国泰君安证券股份有限公司—李沐华；上海申银万国证券研究所有限公司—王曙光；广发证券股份有限公司—庞倩倩；中原证券股份有限公司—唐月；东方证券股份有限公司—陈超；光大证券股份有限公司—白玥；华安证券股份有限公司—来祚豪；溪牛投资管理（北京）有限公司—王法；西藏中睿合银投资管理有限公司—郑淼；浙商证券股份有限公司—翁晋舫；

	海南华银天夏私募基金管理有限公司—符旭；中泰证券股份有限公司—苏仪；招商证券股份有限公司—石恺
时间	2022年10月31日10:30—11:30
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	严立、张媛、潘柱廷、于舰
	<p>三季度经营情况总览：</p> <p>公司1-9月实现营收21.68亿元，较上年同期增长3.39%；剔除集成类项目影响，前三季度营收增长9.21%；单三季度实现营收9.54亿元，较上年同期增长7.78%，三季度收入增速明显回升。在疫情反复和大的经济环境的影响下，公司单三季度依然实现了盈利。前三季度的毛利率为63.4%，与去年同期持平。三季度单季的毛利率有所下降，主要是三季度公司运营服务比重增大，再加上集成项目因素的叠加，使得公司三季度毛利率出现一定程度的下滑。公司前三季度三费合计是18.78亿元，同比增长20.2%，相比去年下降了20个百分点。今年我们在与中国移动相关的研发方面会加强投入，也会控制在销售侧方面的费用。总体来说，公司经营达到了三季度的目标。10月19日，公司股东大会表决通过了向中国移动非公开发行的议案。这次股东大会需要大股东回避，由中小股东来投票表决，表决结果为高票数通过，表明了公司与中国移动的并购获得了广大中小股东的认同。这也为公司未来与中国移动的战略合作打下了良好的基础。公司近期也发布了与中国移动集团签署的一系列战略合作协议，协议包含了许多具体的落地项目。公司也与中国移动的20家省分公司签署了战略协议。公司与中国移动的合作事项包括“上台、上架、入库”以及进入中国移动核心能力清单都在全面开展。中国移动将启明星辰32项安全能力纳入了他们的智慧中台，覆盖了业务安全、数据安全、终端安全、应用安全、基础安全等各个领域。在项目的协同上，西北、东北、华北地区的数字政府、电子政务、医疗系统和道路交通等项目正在陆续落地。公司与中国移动国际在香港联合建立了安全运营中心。公司目前无论是在研发侧还是在销售侧，除了原有的项目以外，与中国移动的项目落地已经成为公司的重中之重。与中国移动合作后，公司获得了许多大的项目，这些项目对公司全年业绩的表现起到了很好的支撑作用。对于公司全年业绩的情况，由于限制性股票激励计划的承诺公司营业收入增长率不低于20%或净利润增长率不低于25%，所以我们要确保这个业绩承诺。公司刚开了关于4季度业绩攻坚战的会议，要求确保4季度业绩目标的实现。</p> <p>Q：公司下游需求基本面今年的情况及明年细分领域的展望？</p> <p>A：政府行业受到了外部因素的影响，主要是来自政府预算的影响和项目推迟的影响。但在艰难的时候，我们也看到了启明星辰与中国移动的协同为我们带来的政府项目上的基本保障。以前主要做安全产品，安全集成类项目比较少，与中国移动协同后，会有不少这方面的项目。比如当地政府的智慧解决方案，能够做这些项目也是由于中国移动有着雄厚的资金实力；金融行业需求度还可以，公司今年在金融行业表现不错；由于与中国移动的合作，公司在电信行业市场占比及业绩增速方面表现良好；公司在教育行业方面业务增速很快，在西工大遭到网络攻击后，一些大学的安全投入预算在增加。公司对明年的发展充满信心。在和中国移动一起做出规划和考量后，相信明年会比今年有更快的增长。由于和中国移动的并购还没有完成，双方的协同优势无法完全发挥。明年和中移完成并购后，协同的力度将完全不同。</p>

Q: 政务一体化大数据文件出台, 对公司数据安全的影响及相应进展?

A: 《指南》的出台对整个产业来说具有提振的效果。《指南》明确了政务大数据推动的力度、管理数据的一体化, 强调了跨部门的数据流通、规范和保障。其实近年来, 在学术界和产业界有很多院士专家都提出, 政府数据更加开放; 希望通过政府大数据的引领, 带动整个大数据产业的发展。之前大数据的发展主要是围绕 to C、围绕电商经济来带动整个大数据的发展, 而在 to B 和 to G 方面的大数据发展则比较缓慢。《指南》的出台是要通过政务大数据引领 to B 和 to G 大数据的发展。只要 to B 和 to G 大数据的业务体量能够起来, 市场对基础算力的需求就会提升, 对计算、传输和存储的需求就会提升, 同时也会促进相关应用和保障的发展。这些对整个产业界体量的提升是有好处的。《指南》中涉及的具体目标也与安全行业有直接的关系, 比如数据范围和体量的增加会带来对安全复杂度要求的提升; 《指南》提到的数据质量的提升也是一种广义安全问题; 数据赋能也和数据安全具有很高的关联性。

从启明星辰的角度看, 这是一个介于数据安全 2.0 和 3.0 之间的要求, 数据安全 3.0 强调数据流通、跨部门数据应用, 比如公民信息大数据、交通大数据等的应用, 它具有很强的数据安全 3.0 的特点, 也就是政务之间大数据的流通。数据安全 2.0 的特点是由单一机构和部门为主体来推动具体项目的落实, 《指南》内容也具有数据安全 2.0 的特点。《指南》的出台对整个安全产业的发展路径起到了很好的指引作用。

启明星辰去年开始把数据安全当作重点, 发展数据安全 2.0 和 3.0, 现在和中国移动结合做数据安全平台类的项目、运营结合的项目。数据安全分为 1.0、2.0、3.0 三大类: 第一类是数据安全 1.0: 在局部用系统安全去做数据安全, 目前市场对这一块依然有持续性的需求。第二类是数据安全 2.0: 以数据安全治理为监控平台为一个机构提供从资讯平台建设到后期运维的整体安全服务, 是综合性的治理项目。第三类是数据安全 3.0: 对数据隐私保护等有些项目正在开展, 一些标志性项目确定后我们也会发布消息。

总的来说, 数据安全市场空间很大, 产品形态具有不确定性, 验证了我们对数据安全板块和多样性的判断是完全正确的。指南对启明星辰和整个安全板块都是利好。

Q: 公司接下来重点布局的方向是什么? 信创方面公司将如何布局?

A: 信创的市场空间和周期比以前大很多, 安全本身是信创的内涵之一, 对安全板块是很大的发展空间, 启明星辰在信创领域布局了安全相关的所有方向, 目前所有产品都进入了信创已有的目录, 带来的市场深入和替代力度加大, 业务急剧扩张。结合数据安全还会带来新的机会, 在信创方面公司研发投入、产品准备都处在产业桥头, 和中国移动在业务协同方面, 也将会围绕中国移动的信创重点开展合作。未来整个信创的发展结合数字化转型的各种应用, 包括智慧城市数字政府各方面新的机遇, 再结合我们信创的产品和技术的准备程度, 未来将是公司一个重要的支撑点, 这点我们非常有信心。

公司业务布局从两个方面来讲: 一是从产品和业务角度: (1) 中国移动的进入为双方带来业务上的叠加, 启明星辰的产品可以通过中国移动的渠道销售, 中国移动的业务也可以通过启明星辰的渠道落地。双方预估的关联交易明年将持续增加。(2) to B 端的结构性增量, 也就是以运营商网络优势结合启明星辰安全优势所形成的结构性增量, 业务涵盖 5 个方面: 从云安全到安全云的业务、边缘接入云的业务 (以 SASE 为代表)、数据安全、工业互联网安全、车联网安全, 以及结构性变化带来的新的产品形态和业务形态。(3) 在 to C 端我们在探索可能会爆发增长的业务, 中国移动拥有 10 亿量级的 to C 客户群, 巨大的客户基础量为我们对 to C 产品的探索带来了巨大的支持。

二是从营销角度来说, 中国移动有三方面营销体系会和启明星辰深度结合。一是在区域方向上中国移动 31 个省的营销体系, 也就是中国移动“管建战”营销体系里面的“战”,

目前启明星辰正在和这 31 个省的营销体系进行对接，对启明星辰营销体系有很大的助力。二是行业方向来看，中国移动有很多针对行业拓展的事业部，这些事业部和启明星辰的军团机制也在形成对接，为启明星辰开启央企市场提供背书。三是渠道，从网络安全厂商的视角来看，中国移动拥有巨大的营销网络，中国移动的渠道能够下沉到地市，启明星辰也在开发能够适应中国移动渠道的相应产品。

Q：安全运营中心进展，以及在这方面和中国移动的合作？

A：公司今年的重点是提升安全运营中心的质量。中国移动高度重视启明星辰的安全运营中心业务，因为安全运营中心业务与中国移动的业务非常契合。中国移动在区域运营实力很强，双方合作只需把启明星辰的安全能力直接叠加上去。在和中国移动签署了战略合作协议的地市，双方开始进行业务的交叉；在省级电子政务的业务中，中国移动会把启明星辰的安全运营中心和电子政务业务结合在一起，这对启明星辰的安全运营业务是一个很大的拓展。使得启明星辰在数据质量、网络运营等内容上跨出纯安全的范畴；公司发布了与中移国际在香港的运营中心，中国移动提供运营业务，启明星辰提供技术支持、人员培训、技术保障等。与中移国际在香港的业务，是我们业务模式的一种尝试。

Q：细分产品增速情况如何？

A：从业务模式上看，安全运营服务增速较快。从产品方面来看，新产品增速较快，例如云安全管理平台、全流量监测、EDR、数据安全平台等。传统产品受政府预算影响增速不高。

Q：和中国移动的合作，项目落地到体现在财报的节奏展望？

A：中国移动对启明星辰在研发体系、创新布局和项目落地方面会起到实质性的帮助和提升。中国安全产业的创新在过去 20 多年一直是跟着美国的技术和理念在发展，整个流程是跟进—学习—本地化。随着数字中国的规划和进展，中国在数字安全、数据安全、业务安全等方面都走在了世界前列，在这个过程中涌现出了大量的网络安全问题，而整个网络安全产业难以满足甲方对于安全的需求，这就是为什么启明星辰与中国移动要进行联合创新。

我们对明年的业绩增长有信心，是因为我们的研发成果很多会和中国移动的业务融合，会有很多的创新产品呈现，我们目前和中国移动在研发布局上分为几个层面，我们现有的很多新产品进入了中国移动核心能力清单，我们的很多安全能力借助云计算进入了中国移动的智慧中台，在顶层创新设计方面我们与中国移动进行联合创新，我们会形成许多新的研发体系，公司的研发准备、研发团队的对接，对中国移动在政企业务高速发展下形成的新的业务的把握，都会及时反馈。因此启明星辰不是封闭起来自己进行创新，而是和中国移动以及中国移动的客户联合在一起，在充分研究未来整个安全领域的业务发展趋势，并结合启明星辰在运营、产品、交付等方面的能力的基础上来产生创新成果。明年会有显著成效，形成迭代发展，闭环落地的机制，给网络安全研发创新带来实际的变化。

Q：对安全行业明年需求的判断，行业竞争状态是否会有变化？

A：下游需求不太会有大的变化，从大环境来看，我们对 2023 年经济形式判断是谨慎向好，相信二十大之后政府对经济会有提振举措，相信明年下游政府需求会有一定恢复，关基和特殊行业需求比例不会有大的变化，To B 下游需求结构的特点是一直保持稳定。下游政策会有小的变化，比如一体化政务大数据的指南，会促进数据安全份额增加，政务会恢复，从下游技术品类需求来说，数据安全、云安全的需求加大。竞争格局从传统的网络安全板

	<p>块来说，根据 To B 市场的规律会保持基本稳定，主力厂商会各自保持相对稳定的市场占有率，很难因为项目的投入去改变整体格局；这个格局中出现的数据安全、云安全、工业互联网安全是各厂商竞争的重点，有中国移动的支持后，我们对此很有信心。</p> <p>中国移动会引领启明星辰站到新的市场格局，进入到非传统安全厂商竞争的环境。中国移动和启明星辰将联手面对竞争。中国移动提出的三大战略中的内容：1) 是连接战略，对物联网的连接、宽带链接及其增值业务的争夺。比如 SASE 就是对宽带增值业务的争夺；2) 是算力战略，算力战略主要和云相关，这中间的竞争不仅仅是云安全的竞争，而是安全云的竞争；3) 是能力战略，将把启明星辰带到新的、与其他传统安全厂商不在一个层面、升维的市场格局。在很多新产品、新业务开发中，启明星辰的研发讲面对很大的压力和挑战，能够把启明星辰的技术能力、产品、市场提高到新的平台。</p> <p>Q：公司毛利率的波动情况以及整个安全行业毛利率情况？</p> <p>A：整体安全公司毛利率水平在 55%-65%左右。纯安全产品的毛利率高一些，在 65%-70%左右；安全服务的类项目的毛利率有所下降，在 50%左右。安全集成项目毛利率较低，10%左右，这三种不同类型项目会带来毛利率季度、年度的波动。公司前三季度毛利率在 63%左右。从长期来看，启明星辰毛利率将维持在 60%左右，启明星辰注重毛利水平，但受到重要集成项目影响，带来毛利率季度性的波动。公司核心目标还是要保持相对良好的毛利水平和平稳度，这对公司未来的盈利水平是基本的保障。公司这两年研发投入比较大，需要有足够好的毛利水平支撑。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 10 月 31 日