

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：2023-002

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	中金—李虹洁/袁佳妮；长江证券—余庚宗；财通证券研究所—董佳男；工银瑞信基金管理有限公司—黄安乐；长城财富保险资产管理股份有限公司—杨海达；中盛晨嘉(深圳)私募证券投资基金管理有限公司—陈震宇；平安资产管理有限责任公司—贝永飞；长城基金管理有限公司—郑淼；深圳市易同投资有限公司—邢晓迪；北京成泉资本管理有限公司—张梦圆；上海肇万资产管理有限公司—高文丽；巨杉（上海）资产管理有限公司—谢宁宁；沅杨资产—张亮；南方基金管理有限公司—刘树坤；韶夏资本—周然；大成基金管理有限公司—崔一辰；南方基金管理有限公司—陈卓；国投瑞银基金管理有限公司—桑俊；中信证券资管部—刘春茂；安信证券股份有限公司—周雅迪；上海泰旻资产管理有限公司—王丛；深圳市远致瑞信股权投资管理有限公司—梁辉；华宝基金管理有限公司—薛和斌；中信证券资管部—郭羽；野村东方国际证券有限公司—孙鹏；嘉实基金管理有限公司—刘晔；海富通基金管理有限公司—杨柳；沅杨资产—赵高尚/王志强/张楠；深圳市正向投资管理有限公司—李玉铜；平安理财有限责任公司—黄庄鹏；东吴基金管理有限公司—朱冰兵；申万宏源证券有限公司—张立平；北京汉和汉华资本管理有限公司—李昂；磐厚动量（上海）资本管理有限公司—于响田；长盛基金管理有限公司—王柄方；汇安基金管理有限责任公司—徐昕；杭州星海未来私募基金管理有限公司—马智琴；南方基金管理有限公司—余一鸣；宁波梅山保税港区融泰中和投资管理有限公司—陈山；信达澳亚基金管理公司—徐聪；溪牛投资管理（北京）有限公司—王法；鼎晖投资咨询—刘京；德邦基金管理有限公司—吴东吴；晨燕资产—谢艳萍；上海弘尚资产管理中心（有限合伙）—李国斌；上银基金管理有限公司—林竹；明亚基金管理有限责任公司—陈思雯；国泰基金管理有限公司—施钰；誉辉资本管理（北京）有限责任公司—郝彪；长城基金管理有限公司—樊星；渤海汇金—滕祖光；招商基金管理有限公司—韩冰；兴业银行股份有限公司—江耀堃；中信期货资管部—和鸣盛；建信人寿保险有限公司—杨晨；中金期货有限公司—沈传川；红杉资本—闫慧辰；玄元私募基金投资管理(广东)有限公司—朱淑仪；上海煜德投资管理中心（有限合伙）—王亮；潼晓致晟—王卓文/王喆/岑旖；上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙）—张航；上海天猷投资管理有限公司—曹国军；融昌资产管理有限公司—彭云；太平资产管理有限公司—窦萍华；福州经济技术开发区川海私募基金管理有限公司—黄文林；杭州银行理财子公司—曹祥；中国银河证券股份有限公司—张宸；国泰君安证券资产管理有限公司—刘慧慧；上海鹏泰投资管理有限公司—祝凯伦；兴业基金管理有限公司—高圣；鹏扬基金管理有限公司—黄旭；中金公司资产管理部—吴然；中国银河证券股份有限公司—

	翁林开；红华资本管理（深圳）有限公司—何儒；华安财保资产管理有限责任公司—李阳；北京源乐晟资产管理有限公司—源乐晟；上海睿扬投资管理有限公司—屈霞；申万宏源证券自营部—邓湘伟；上海和谐汇一资产管理有限公司—凌晨；北京志开投资管理有限公司—王浩然；上海天猷投资管理有限公司—许轶；百年保险资产管理有限责任公司—许娟娟；深圳前海海雅金融控股有限公司—杨靖；农银汇理基金管理有限公司—赵诣；深圳市优美利投资管理有限公司—王亚娜；中国银河证券股份有限公司—尤涛；华宝信托投资有限责任公司—顾宝成；国投瑞银基金管理有限公司—陆宇轩；建银国际（中国）有限公司—张东旭；深圳稻草人投资管理有限公司—黄琦；前海人寿—梁廷；中信建投自营—刘岚
时间	2023年4月26日15:00—16:00
地点	在线会议
上市公司接待人员姓名	张媛、潘柱廷
	<p>2023年一季度总结</p> <p>公司一季度实现营业收入7.88亿元，同比增长39.56%。归母净利润亏损6573万，亏损大幅收窄32.6%。毛利率为51%，较去年同期下滑的较多，主要原因是一季度有较多与中移的协同项目及服务项目，导致了毛利率的下滑。这些项目都是与中移动协同过程中的重要战略型项目，特别是云能力中心的建设项目，这类项目我们需要进入卡位，后期再深耕安全产品。从长期看，启明星辰一直关注公司毛利水平，预计全年毛利率会维持在60%。一季度订单情况很好，订单增速在45%左右，保证了公司未来业绩的持续增长。一季度三费合计5.68亿，同比下降5%，销售费用2.72亿，同比下降12%，研发费用2.46亿，同比增长5.43%。公司加强了费控方面的力度，由于公司前场营销侧21年投入较大，给22年的费用带来了惯性增长，之后公司对前场业务进行了严格的费用控制，其成果在一季度逐渐的显现出来。未来公司在销售费用上会做结构性调整，各分支部门的业绩没有达到预定目标时费用会被强控。公司在研发方面会继续加大投入并逐步增加研发人员，增速会保持平稳。公司预计2023年实现30%以上的收入增长。</p> <p>公司于上周发布了与中国移动的向特定对象发行股份项目中止的公告，“中”是中间的“中”，由于公司的定增事项从证监会平移到交易所，交易所对于项目有60天的审核期限，这是一个严格时限要求，在这个过程中，我们等待国资委批复的时间也会被计算在这60天内，因此我们做了审核的暂停，等国资委批复过后，随时恢复审核程序。从审核的角度来看，这是一个常规操作，市场之前也有过类似的等待国资的批复而中止审核程序的案例。国资委目前的审核过程是很顺利的，之所以等待时间较长，原因是提交国资委前必须由公司股东大会审议通过，才能由中移提交国资委。公司是去年10月19日通过的股东大会，之后中移集团才把材料正式的报到国资委，目前是等待国资委的正式批复，预计将在较短时间内取得，此次中止事项不会对公司和中移的协同以及定增事项造成任何实质性的影响。待公司拿到国资委批复并补充年报信息以后，会马上提交深交所恢复本次交易审核。</p> <p>公司昨日发布了股权激励计划调整的方案，在这里跟大家解读一下：原计划中2023年收入增速相对2021年基数不低于45%，或利润不低于55%的增长。由于去年受病毒持续反复及四季度病毒快速传播的影响，公司2022年收入增速较低且利润出现下滑，并基于2022年年报中公司制定的2023年新的规划，即2023年实现30%以上的收入增长，公司将2023年收入增长率与2021年基数相比目标调整到35%，净利润增长率目标调整到25%。换算一下也就是说2023年与2022年相比，收入同比增长不低于33.45%，净利润同比增长不低于72%。公司希望在市场的不确定性背景下保持激励性的收入和利润目标，2023年的收</p>

入目标是 59.21 亿元，利润目标是 10.77 亿元。考虑到公司原有激励目标在 2023 年较难实现，为了让员工感到通过努力可以达到相应的业绩增长，以及对员工形成更好更持续的激励效果，公司调整了股权激励计划的业绩目标。

再跟大家介绍一下刚刚结束的“移动云大会”。在这次大会中，可以看到启明星辰与中国移动的合作在加深、加速。移动云大会是中国移动主办，是中国移动集团公司两大集团级别的盛会，中国移动董事长亲自参加并作了报告。报告中谈到了中国移动未来的自身定位，特别是在 AI 方向、大数据方向以及安全方向的定位。这次的“移动云大会”，我们不仅仅是参加方，而是承办方之一。移动云大会的安全论坛是由中移集团政企部和启明星辰共同承办。在安全分论坛上，发布了“移动云|星辰”安全品牌，此后移动云所覆盖的安全领域都会以“移动云|星辰”品牌作为前导推进。在安全分论坛上还发布了云脑和云网全域安全产品谢列，其中一个重要产品就是启明星辰开发的“超级 SIM 安全网关”。在大会期间，公司领导与中国移动下属部分专业子公司、部分省移动负责人开展了具体合作的会谈。此次参与“移动云大会”并联合承办安全论坛，体现中国移动和启明星辰在安全方向上，在实际业务方面的合作正在有序、深入、广泛、快速推进中，对应的业绩也必将在公司未来的业绩报表上体现。

问答环节：

Q: 移动对公司业绩贡献怎么样？二季度订单预计？除移动外，哪些领域恢复发展较快？

A: 移动一季度收入贡献为 1 亿元左右。企业市场、运营商市场恢复良好，特殊行业市场一季度订单恢复良好。政府订单数量有一定恢复但增速不高。二季度预计收入增速 30% 以上。

Q: 移动的云信息技术融合应用创新产业生态联合体已经成立，公司最近与移动集团在云安全、数据安全最新的合作情况？未来是否有新的视角和切入点？

A: 目前公司跟移动云能中心在业务上展开全面深度合作。移动云大会发布的云网已经应用了启明星辰的态势感知技术、超级 sim 卡超级网关等在云上为客户提供安全。目前启明星辰与中国移动在云安全方面的合作是全面的，各领域的产品将逐步发布，云安全能力也会随移动云为客户提供安全云的阶段逐渐推出。中移政企魏冰总提及与公司共同交付的产品主要可以分为两大部分，即安全的云与云安全。

Q: 一季度销售商品及提供劳务数据与应收增长速度不一致是什么原因？未来汇款的变化趋势是怎样的？

A: 去年公司的回款出现了延迟现象，尤其是大型项目的回款。一季度回款延迟导致了经营性现金流的下降，这种状态是暂时性的，4 月份开始很多项目已经开始回款，预计未来的回款状况会进一步改善。

Q: 中移动在渠道方面的赋能会给公司在费用、净利率方面带来怎样的影响？

A: 通过启明星辰的员工激励计划可以看出，公司对保持良好的总体净利率水平具有充分的信心。启明星辰与中国移动在协同过程中，出现了很多新的场景和应用，公司需要尽快进入这些项目进行卡位，然后再深耕产品。公司在挑选卡位项目时会综合考虑，达到卡位与毛利率的平衡。暂时的数据可能有波动，但公司长期目标是维持 60% 的毛利率水平；控费方面，随着和中国移动协同的加深，公司的销售人员结构也会发生新的变化，很多大厂的销售人员和技术人员选择了来启明星辰任职。未来对于业绩不达标的销售人员，公司

会考虑进行优化，因此公司费用产出比将得到进一步改善。研发方面公司会进一步进行投入，同时保证研发投入与利润的平衡。

Q: 移动内部的安全产品采购和对外 DICT 方面，22 年数据显示公司在移动 DICT 安全项目中所占比例不到 1%，未来目标为 3%，3% 的参考标准是什么？上限是多少？是否能够呈现持续上升态势？

A: 启明星辰作为中国移动的安全板块的补充，正在与中国移动的政企部门和 To B 业务部门以及云能中心开展深度合作，我们认为近期的比例可以上升 1-2 个百分点。具体未来的上限能有多少，以及未来安全的占比还需要进一步观察，包括国家出台相关政策的驱动。由于高比例只有对安全领域有较高需求的国家才能够实现，比如美国。目前公司在大型电子政务项目的安全占比超过了 10%，在公司希望推动的中国移动 5G 全链接工厂项目，公司也希望安全占比能够达到 3%-5% 量级。对不同安全敏感性的客户来说，具体投入有差异，但 3% 的安全占比应当是公司的下限。

Q: 在隐私计算技术领域，公司如何看待数据安全 3.0 的发展？公司对新兴技术创新重点在哪里？在供给侧创新领域是否有布局？

A: 在数据安全 3.0 方向，很多技术仍然会出现性能 (Performance) 问题。比如，在隐私计算等相关技术方向，大数量和高频率流通能力依然比较难从技术转向工程化产品。在中国移动的合作当中，公司从实际数据、具体计算方面不断推进。以 ChatGPT 为例，此次的爆发并非技术能力和模型的跃升，而是工程化与交互方式的革命性变化，ChatGPT 由平台演变成数字基础设施，API 接口变成了基础设施化的服务入口。在数据安全方面，公司目前也类似此前的 AI 领域，在技术方面有部分瓶颈，正在通过技术和工程角度解决，例如数据基础制度 (“数据二十条”) 提出后，人们谈的是持有权、经营权和使用权。在权属的转换和交割上，未来更倾向于通过基础设施运营者来推动。在制度安排上，算法和大数据分离的问题得到了一定的缓解，这在一定程度上降低了对隐私计算的依赖程度，因 “数算分离” 是对隐私计算产生强依赖性的典型使用场景。中国移动依靠自身的大算力可以开展很多数据业务，也可以通过数据安全业务解决原先云计算解决不了的需求。在数据安全 3.0 方面，目前有不同发展路线，第一是偏学术方向的、在隐私计算等技术方面的突破，第二是工程方向的努力，目前启明星辰在两方面均已开展工作，中国移动在数据上的存量优势未来将助力公司实现较大跃升。

Q: 除了与中国移动的合作外，公司在云安全、数据安全领域是否有明显的场景需求及标杆案例？对这两部分业务增速的预期是怎样的？

A: 首先说云安全，公司与中国移动在云方面的合作重点是将客户推广和下游布局密切结合。随着电子政务的不断推进，各省在推进政务云建设，基础底座都是云，这也是云能中心的主要发展方向。中国移动在工业方面基于 5G 全链接工厂已有安排，网络底座是 5G，涉及到底层算力底座，算力底座也是由云能力中心提供。公司在工业企业的全流程管理活动方向也会不断跟进，未来云安全发展重点与移动云高度重合。在数据安全方面，公司依然坚持数据安全 1.0、2.0、3.0 的布局，例如针对 5G 全连接工厂，公司主打数据安全 2.0 产品，因为工厂具有单独的企业结构，对于生产、营销等数据，公司会通过数据安全治理平台的方式进行数据安全平台化治理；数据安全 3.0 阶段，公司会与各省大数据局或从事数据交易相关的机构推进数据安全平台与产品、数据出境方面的合作，公司在海南做的相关内容的项目已取得进展。已有的案例包括：公司在部分省市开展了云项目的合作；同时公司在数字电网研究院、交通行业等领域也有布局，例如青岛地铁大数据中心、重庆

国资投资大数据、南京数字产业园等均为云方面典型案例。目前不仅政府市场是重要市场，国资云、行业级市场均是公司重要市场，公司的云安全、数据安全业务在上述领域客户逐步落地。

Q: 公司人员增长情况如何？公司与中国移动的合作对研发、销售的要求是否有变化和移动在研发侧的合作模式是怎样的？目前双方已发布了超级 sim 卡，未来与中国移动的合作会推出什么新产品？

A: 公司的人员结构将产生分化。在营销侧，公司加强了费用控制，加上前两年扩张较快，预计未来公司将对人员进行裁剪和调整。随着公司与移动合作的加强，公司可能会布局更多与移动协调的销售人员。所以，总体看销售人员变动不会很大，主要体现在结构上的变化。在研发侧，随着和移动云相关项目的落地，在需求侧对产品质量的要求更高，因此公司将加大研发侧的人员投入。目前公司有 6900 人，预计今年将增加几百人，今年在人员数量控制方面较为严格，侧重加大研发侧细分方向的人员投入。

在新产品方面，我们的新产品方向主要围绕公司顶层战略展开。分别是：涉云安全、数据安全以及安全运营中心。

在与中国移动的合作中，超级 SIM 卡和超级网关预计将在销售侧上线铺开。目前，已经在集团公司内部实施全面产品适配工作。此前安全产品大多在没有有效身份确认的情况下展开各项产品的安排，在拥有超级 SIM 之后，明确使用强身份做信任基石和安全基线，有了超级 SIM 这个依托之后，公司整体产品体系会产生较大变化，也将会得到较大的提升。公司在上半年会对与超级 SIM 卡适用的产品进行相应改造，预计会对市场产生冲击。从技术上看，有没身份作为依托在安全性上非常不同。严总常常说没有身份信任基石作依托的安全业务系统就像是在做化疗和放疗，但是有身份信任作为依托，解决安全问题就会具备很强大的靶向性，安全效率将会获得很大提升。因此，经过超级 SIM 卡适配的一系列改造性、颠覆性产品将很快推出。在靠近用户侧，与边缘侧节点对接的安全产品也将在今年推出。

在数据安全侧，一方面，公司推出数据安全管控平台，另一方面，将推出可信数据治理空间，用数据生命周期的改进型框架来组织产品，包含数据安全 3.0 的很多内容。此外，在数据安全方面将从小而美的数据安全产品、大而强的数据安全管控平台两点入手，公司目前正在与中国移动对接“小而美”的数据安全产品，暂时尚且不方便透露。

在运营服务侧，公司在城市运营中心业务中增加新的业务模块，进一步充实城市运营内容。例如，新加入的身份运营内容，会成为城市安全运营中心中的重要亮点。同时，将根据城市的垂直性特点增加公共安全运营内容。此外，公司加强超大客户与行业安全运营中心的建设，其中的重要抓手是“身份运营”等独特的运营品类。

Q: 公司在 AI 安全方面的布局是怎样的？威胁情报等产品是否会带来单价提升？

A: 单价提升问题暂时不好回答，AI 安全产品并不只受到单一模块影响。AI 技术是提升效率的重要工具。未来公司 AI 进度将会从两方面展开。

一是将 AI 应用于公司的整体安全活动，启明星辰在内部已经发出动员，在运营支撑、内部管理等不同业务活动中使用 AI 技术，能用尽用。由于数据出入境等相关问题，公司不方便选择国外的大数据模型，但已经与国内领先的企业进行沟通。

二是公司将继续推进三大技术路线。首先是使用符号式 AI 模型，公司在 AI 浪潮爆发的一年前已经将很多技术运用于安全产品中，安全产品需要较高的确定性，基于这一模式，公司倾向于使用强调推理过程透明性和结果确定性的符号式 AI。公司目前不想放弃这一方向，因为这一方向会解决很多问题，公司会将此作为算法补充。第二，公司采用大模型处

	<p>理已经积累的安全相关的样本数据。在大数据环境和中国移动算力支撑下，公司将做垂直领域大模型训练，并与中国移动持续沟通。第三，公司将基于已训练到一定程度的广义泛能力大模型，通过安全垂直领域的的数据训练模型。以上提到的第二点和第三点都是大模型，区别是第二点是直接训练，第三点是基于已经训练到一定程度的模型进行训练，公司在两方面都会与中国移动进行深度合作配合。中国移动此前发布 GPT 产业联盟，与中国通信协会、中国电信、中国联通、广电合作成立。在 GPT 大模型方面，需要海量标识数据、大算力的基础设施支持，启明星辰难以独自研究，因此将与中国移动深度合作，把安全垂直领域的大模型研究和实践做到中国乃至世界最好，以上是三类方式。</p> <p>AI 技术最后作用到产品有两类作用模式，一方面是 AI 以基础设施平台的方式对接和支持其它安全部件，以 AI 大模型的基础设施作为支撑。另一方面，是从 AI 的部分安全算法模型中剥离出算法模块，植入到独立安全产品中，用于赋能产品，大幅度提升产品力。但公司不一定指望单价获得很大提升，而是希望通过输出整体能力而获得强大竞争力。以上是在 AI 的技术布局及对现有产品和平台的影响。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 4 月 26 日