

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：2023-004

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—赵阳；财通证券股份有限公司—董佳男；华安证券—来祚豪；平安证券—闫磊；平安证券股份有限公司—王佳一；兴证集团成员单位—桂杨；中航证券有限公司—卢正羽；中泰证券—闻学臣；中泰证券股份有限公司—苏仪；中原证券股份有限公司—唐月；东吴证券股份有限公司—戴晨；中国国际金融股份有限公司—艾柯达；中国人寿资产管理—崔维维；国寿安保基金—孟亦佳；国泰君安证券股份有限公司—伍巍；江苏汇鸿汇升投资管理有限公司—李栋；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—李婉云；嘉实基金管理有限公司—刘晔；大家资产管理有限责任公司—张凌炜；深圳丞毅投资有限公司—胡亚男；上海洋杨资产管理有限公司—赵高尚；中邮人寿保险股份有限公司—张雪峰；北京成泉资本管理有限公司—张梦圆；国投瑞银基金管理有限公司—钟婷霞；汇华理财有限公司—张曦光；上海大朴资产管理有限公司—陈星宇；大和日华(上海)企业咨询有限公司—迟琛；瑞银证券有限责任公司—王冠轶；国金证券股份有限公司—纪超；光大证券股份有限公司—王之含；招商证券股份有限公司—鲍淑娴；招商证券股份有限公司—张俊杰；溪牛投资管理(北京)有限公司—王法；上海牛乎资产管理有限公司—杨颖；亚太财产保险有限公司—程永宾；上海嘉世私募基金管理有限公司—李其东；上海健顺投资管理有限公司—高冉；深圳市红方资产管理有限公司—谢登科；汇丰前海证券有限责任公司—刘逸然；郑州云杉投资管理有限公司—李晟；北京凯思博投资管理有限公司—徐涛；西藏中睿合银投资管理有限公司—郑淼；深圳市裕晋私募证券投资基金管理有限公司—张恒；富达基金管理(中国)有限公司—刘旭卿；深圳市兴海荣投资有限公司—钟泽鑫；北京凯思博投资管理有限公司—凯思博；深圳市泽鑫毅德投资管理企业(有限合伙)—李尚衡；鸿运私募基金管理(海南)有限公司—张弼臣；信诚资本管理(北京)股份有限公司—刘路；浙商证券股份有限公司—刘静一；上海国泰君安证券资产管理有限公司—范明；中国国际金融股份有限公司—李虹洁；首创证券股份有限公司—傅梦欣；厦门财富管理顾问有限公司—戴俊清；交银施罗德资产管理有限公司—郑冲；淳厚基金管理有限公司—朱颜小悦；中国国际金融股份有限公司—袁佳妮；华夏未来资本管理有限公司—褚天；深圳市红投资有限公司—万世龙；安信证券股份有限公司—夏瀛韬；深圳九方资产管理有限公司—矫滨田；北京润泽财富投资管理有限公司—郑旭；汉和资本—李昂；长江证券(上海)资产管理有限公司—罗聪；东北证券股份有限公司—姚远；国金证券股份有限公司—李忠宇；武汉证国私募基金管理有限公司—陈阜东；长江证券股份有限公司—余庚宗；磐厚动量(上海)资本管理有限公司—于昀田；水墨资本—夏威；嘉合基金管理有限公司—

	<p>丁俊枫；摩根大通证券(中国)有限公司—李斐；东北证券股份有限公司—吴源恒；中国银河证券股份有限公司—张宸；长城财富保险资产管理股份有限公司—杨海达；上海致君资产管理有限公司—王鸣飞；中邮证券有限责任公司—孙鹏；上海睿郡资产管理有限公司—陆士杰；北京禹田资本管理有限公司—赵玮玮；国信证券股份有限公司—库宏焘；毕盛(上海)投资管理有限公司—王兴林；誉辉资本管理(北京)有限责任公司—郝彪；上海谦心投资管理有限公司—柴志华；江苏瑞华投资控股集团有限公司—章礼英；施罗德投资管理(上海)有限公司—李文杰；安信证券股份有限公司—黄净；佳许盈海(上海)私募基金管理有限公司—赵天武；海通证券股份有限公司—潘巨扬；北京禹田资本管理有限公司—刘元根；上海杭贵投资管理有限公司—饶欣莹；长城证券股份有限公司—黄俊峰；大成基金管理有限公司—崔一辰；国信证券股份有限公司—刘慧慧；国元证券股份有限公司—王朗；东兴证券投资有限公司—刘梦；建信保险资产管理有限公司—杨晨；开源证券股份有限公司—刘逍遥；东方证券股份有限公司—陈超；金股证券投资咨询广东有限公司—曹志平；国联证券股份有限公司—黄楷；成汤投资—朱泓璋；中信证券股份有限公司—潘儒琛；安信证券股份有限公司—钱宇轩；农银汇理基金管理有限公司—仇康隆；和谐健康保险股份有限公司—朱之轩；北京城天九投资有限公司—周晓玲；国元证券股份有限公司—耿军军；财信证券股份有限公司—黄奕景；观富(北京)资产管理有限公司—张文倩；维金(杭州)资产管理有限公司—尹杰</p>
<p>时间</p>	<p>2023年8月30日 15:30—17:00</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室及在线会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>严立、张媛、潘柱廷</p>
	<p>2023年半年度总结</p> <p>2023年上半年对于网络安全行业和启明星辰来说，都是机遇与挑战并存的一年。社会经济全面恢复常态化运行，数字中国、国资云、数据要素化市场的建设成为网络安全发展的新引擎、新动力。同时 AI 技术对网络安全行业也带来了新的机遇与挑战。启明星辰一方面积极抓住行业机遇和新需求，战略性进行资源投入，另一方面持续加深与中国移动的战略融合，“双业务引擎”驱动公司业务快速、高质量发展。</p> <p>2023年上半年，公司营业收入实现快速增长，营收 15.22 亿元，同比增长 25.33%。上半年盈利创历史新高，并保持业内领先的盈利水平，归母净利润 1.85 亿元，同比增长 173.9%。上半年综合毛利率 60.3%，符合全年的毛利率预期。同时公司积极降本增效，费用精细化管理，三费合计同比减少 11.90%。特别是第二季度公司的盈利能力、经营质量都有非常明显的提升：第二季度毛利率 70.12%，环比一季度提高了 19.03 个百分点。第二季度公司实现了全面盈利，扣非净利润 1,900 万元，同比增长 112%。同时公司继续加强应收账款和回款管理，第二季度回款持续向好，同比与环比均有所改善。</p> <p>营收进入增长快车道，毛利率逐季度提升，盈利创新高，经营质量向好，体现了公司一贯坚持的在业务发展进入快车道的时候，也保持高质量健康发展。公司已经与中国移动进入战略融合新阶段，安全能力和技术布局已经深入对接到中国移动“ABCD-NETS”新型信息基础设施中，涌现大量新成果：1、和移动云深度协同：启明星辰在苏州成立全资子公司，与中国移动苏州的云能力中心签署战略合作协议，发布了移动云 星辰安全品牌，共同构建“云+安全”基础设施，提供覆盖“云网边地端”的涉云网络。启明星辰结合自身丰富的安全大数据和移动云的超强算力资源，研发安全垂直领域 AI 大模型，赋能安全运营和多模态安全检测。2、累计 12 款产品（17 款子产品）进入中国移动核心能力及自主产</p>

品清单。3、累计和 30 多家中移集团下属子公司签署了战略协议，例如：中移集成、云能力中心、北京移动等。4、和中移互联网公司联合发布的超级 SIM 安全网关，并且在上半年已经取得了落地项目。同时，公司继续强化长期深耕的网络安全市场，不断发力新兴安全板块。在数据安全、工业互联网安全、视频物联安全、托管安全服务、网络安全硬件这些细分市场上排名第一。上半年公司云安全收入增速超 100%，工业互联网安全收入增速在 30%以上，信创的订单增速 130%以上。分产品看，零信任 SDP、网络安全靶场收入增速超过 200%，云安全管理平台、全流量分析取证、统一身份认证等产品收入实现 100%以上的增长，数据安全产品、蜜罐等产品收入实现 30%以上的增长。在上半年的良好开局和增长势头下，随着下半年和中移动协同的收入放量，云安全、信创安全等高增长业务的驱动，预计 2023 年全年仍保持年初的增长预期，公司管理层和全体员工也会积极抓住公司业务拓展发展的机会，全力以赴，继续保持主力经典产业板块龙头、新型前沿产业板块引领、可持续健康业务模式和健康产业生态支柱的行业地位。

问答环节：

Q：公司和移动融合后，在未来经营管理和未来经营层面会做出哪些改变？

A：融合后，移动会委派董事长、CFO 和一位负责业务协同的副总。公司的管理结构和组织架构依然会继续持续，但是随着公司业务的发展，公司在制定一些大的战略规划时，会更加贴合移动的战略定位及移动在整个数字化转型方面的规划。比如像移动云、未来数据安全、人工智能大模型和算力网络方面的规划。

Q：启明星辰和中国移动在数据要素和数据安全方面有哪些合作计划和布局？

A：我们认为中国移动未来不仅是数据安全领域，而是整个数据市场重要的参与者和引领者。

首先，运营商是数据的承载者和传输者，因此拥有巨大的潜能。基于中国移动对整个网络的支撑力度和数据的掌握量，我们认为中国移动将会是未来数据产业里非常重要的组成部分。尽管未来数据市场的格局还无法确定，但我们认为未来数据市场的重要引领者将来自互联网厂商和运营商，尤其是能够引导并整合产业链上游数据的重要厂商。

其次，数据安全和数据业务具有很高的关联度，未来在数据安全领域启明星辰和中国移动一起成为其中最强大的技术群体。今年 1 月份发布的 16 部委关于数据安全市场的指导给出了目标，数据安全市场规模要在 2025 年达到 1,500 亿。数据安全市场未来将不仅仅是我们现在看到的样子，而是一个由数据安全 1.0、2.0 和 3.0 构成的非常广阔的空间。我们认为其中最大的市场份额应该是由大机构、全周期、大场景支撑下的数据安全业务。在数据安全治理方法论下，由数据安全治理平台所支撑的相对完整的庞大体系，构成数据安全 2.0 的主体。数据安全 3.0 是围绕数据流通，当数据安全 2.0 没有跨机构流通时，它的要素属性并不强烈，而数据安全 3.0 经常需要依据数据要素的规律去推进业务，比如隐私计算或者数据交易中心等模式。因此未来的数据安全市场会在新的数据基础制度下去展开。去年 12 月份发布的数据基础制度文件里强调了数据的三个权属，文件内容不强调所有权，而突出数据的持有者、运营权和使用权。因此数据的持有者、传输者、存储者以及数据分析的加工者这些属于数据持有者和数据运营权的角色，将会在整个数据市场里占据很大的空间。

最后，依托中国移动的资源禀赋再叠加上启明星辰的硬核安全技术和安全能力，在数据要素和数据安全方面具有很大的既有优势和广阔的发展潜力。在这个过程中，启明星辰也将被整合进中国移动的数据业务体系当中，通过积极布局和落地实施数据绿洲战略为中国移动体系和它所辐射的客户提供数据安全和支撑，协助中国移动并和其一起成为中国最

强大的数据业务载体。

以上几点是我们在数据安全方面的基本布局 and 观点。

Q: 关于 AI 安全, 公司有哪些产品规划和产品布局?

A: 首先, 我们先分享对整个 AI 领域的基本观点。

一是 ChatGpt 在今年初对整个业界的冲击, 不仅带来了我们对 AI 产业认知层面的改变, 而且在 AI 发展方向上, 更加坚定了我们开辟出大模型和超大模型发展道路的信念。

二是目前我们可以看到, 大模型在驱动技术创新和赋能产业高质量发展方面均具有明显的势能优势。ChatGpt 可以分成 Gpt 部分和 Chat 部分, 与 Gpt 类似的深蓝和阿法狗, 它们可以理解成是一个系统, 而 ChatGPT 不仅仅是系统, 更是一个基础设施, 具有基础设施所拥有的基础性、战略性、系统性、服务性特征, 代表了更高的 AI 能力。同时从目前的发展态势可以越来越清晰地看出 AI 的基础设施化趋势。

三是 AI 的基础设施属性越来越明显的同时还必需强调大算力和海量的数据基础, 我们将和中国移动一起探讨规划对 AI 计算基础设施的看法和发展路径。ChatGPT 需要像互联网平台一样能够被大家使用, 因此具有非常强的基础设施属性。因为在没有强大算力和海量数据支撑的情况下, 单独发布大模型将变得意义不大。在这方面, 我们要加强与中国移动的合作, 因为启明星辰并不掌握大量的算力, 而中国移动拥有大量的算力。

其次, 中国移动的资源禀赋叠加启明星辰的安全禀赋, 强强联合共同打造安全垂直领域大模型和安全基础设施, 成为安全垂直领域的 AI 引领者。具体体现在软件化和末端化产品以及与大模型类似的支撑平台等方面。启明星辰和中国移动正在携手聚力合作推动该方向的发展。

Q: 三费同比下降, 公司做了哪些措施? 如何在研发费用下降的情况下, 新业务和新产品保持增长? 未来公司毛利率趋势?

A: 公司今年整体采取了降本增效的措施, 21 年公司在销售侧的投入较大, 22 年对销售侧投入进行了优化并严控成本, 也将一些产出不理想部门的人员进行了调整。与中国移动的定增预案公布以来, 公司也吸引了大量高素质人员加盟, 这些因素促进了公司人员和部门结构上的优化。另外受到上年业绩的影响, 今年奖金的发放策略有所调整。研发方面, 研发人员并没有减少, 反而是增加的。今年公司进行了研发资本化, 产生了积极的效果。未来还会根据产品研发的需求, 增加研发人员的数量和投入, 不过受到整体形势的影响, 增速幅度预计不大。毛利率的提升和收入结构有关系, 一季度由于集成类项目较多, 毛利率较低, 二季度集成类的项目减少, 从全年看, 预计全年毛利率大概在 60% 的水平。

Q: 公司云安全业务增速超 100%, 想了解公司和移动云的合作进展以及我们在云安全方面的优势?

A: 云安全方面主要战略是全面和移动云对接, 推进力度比较大。云安全对于云市场是重要的技术保障, 特别是在数字中国的背景之下, 云是整个数字化转型的基础, 未来的数据都呈现在云平台上。所以云安全的重要性和它的市场前景带给我们一个巨大的机会, 我们会和移动云全面进行合作, 公司已在苏州专门成立了云安全总部, 之前在杭州有数据安全总部, 现在是北京、杭州和苏州三总部。在云安全方面正在紧密的和中国移动对接, 从原生安全, 到本质安全, 再到整个系统安全, 方方面面全面对接相关技术业务。未来启明星辰在云安全方面是和中国移动对接最快、最直接的。这是目前公司在云方面的布局和进展, 后续随着交割的完成, 力度也会越来越大。

Q: 超级 sim 卡方面情况进展?

A: 首先, 超级 sim 卡是依托中国移动在手机 sim 卡方面的独特禀赋非常特别的产品类别和安全解决方案, 充分体现了中国移动所具备的超级入口优势。

一是在之前的交流中我们提到过, 安全领域可以分成两大体系, 一个是攻防体系, 另一个是以密码技术为基础的密码应用体系, 如加解密、身份安全等业务。我们看到, 在身份认证和密码管控技术层面, 身份会成为重要的产品解决方案品类和安全基石, 业界提到的零信任的技术体系都是以身份为基石。

二是我们认为未来产业界能够作为基础设施化的体系会来自以下三种类型的机构: 一是由国家强力机关, 例如公安等机构提供类似身份证、社保卡, 核心以身份证号为主要识别标志的认证体系; 二是由微信号和支付宝账号所形成的身份识别体系; 最后是通过手机号作为身份标识的认证。这三类当中具有基础设施服务能力的是第二类 and 第三类认证体系, 能够以国家级身份基础设施提供服务。我们认为是三大运营商所支撑的手机号认证体系, 因为它具有更长远的基础设施建设意义。

其次, 中国移动在超级 sim 卡中增加了密码芯片, 安全芯片具有物理防克隆属性, 更强化了认证过程中的安全性, 能够达到金融级支付安全, 因此完全能够满足 to c 和 to b 的身份认证要求。我们预测, 一个以超级信用卡为核心的身份认证体系, 由中国移动和三大运营商共同为为数字中国构建的身份基石和身份基础设施应该是未来的重要发展方向。未来各大机构将不再需要自己单独构建身份认证体系, 只需借助三大运营商的系统即可。

最后, 我们认为由超级 sim 卡所构建的身份系统, 从技术角度去看待最容易落地的零信任解决方案。当前, 启明星辰正在将自己在安全禀赋注入到中国移动体系当中, 开发更多更场景化的身份与信任产品解决方案, 发挥运营商独有的安全优势, 共同致力于数字中国建设的基础设施建设工作。

Q: 如何在控费的前提下, 保持能效的持续提升? 控费是否意味着研发团队有大的调整?

A: 能效方面, 和中国移动融合后, 会有一些大的项目, 同时加强业绩侧的相关考核, 实现人均产能提升。未来随着和中国移动协同的深入, 公司的营销能力也会上升到新的维度。与中国移动融合后, 会出现很多大的项目, 使得人员团队出现结构性的变化, 公司会在过程中持续优化人员结构和产出效率。在研发的投入一直是很大的, 会保持在 20% 的比重左右, 不会下降。从公司安全技术发展和面临数字中国带来的整个安全供给侧的技术挑战看, 公司不会下调研发投入, 随着和中国移动协同的深入, 研发比重还会进一步加大。总体上全年人员增速大概在 5%-10% 之间, 还要看与中国移动的协同及一些重要研发侧的投入情况, 总体保持审慎态度。

Q: 信创方面的布局和规划?

A: 信创是一个大的发展趋势, 国家要全面加大保障, 会持续发力, 国内市场形成一个巨大的增量市场, 但这两年较前两年会有下调, 主要跟预算结构有关, 但整体趋势不会改变, 信创一定是未来大的发展方向。

Q: 下游的客户预算情况怎么样? 下半年会有哪些行业增速比较不错?

A: 公司过往客户结构来看, 政府行业占比在 30% 左右, 今年由于政府预算的原因, 政府行业占比有一定的下降, 从上半年来看, 政府行业有一定的增速, 只不过增速没有那么快。现在政府很多项目都在做相应的集中, 使得运营商成为一个总的集成商。我们和中国移动融合后, 能拿到一些政府的项目, 不像原来那种政府的散单, 而是大的集中的单子,

且基本都在云上，在一定程度上可以保证政府行业的稳定增速。另外，运营商行业，与移动的协同后会有一定的增长。特殊行业、公安行业、能源行业和企业市场今年上半年增速较好，金融行业相对上半年较弱。公司行业分布总体上比较稳定，公司的产品已经上到中国移动的云中心平台上，云作为中国移动今年重要的顶级战略，上半年移动云规模是 400 亿，随着和中国移动协同的深入，会对公司带来一定的支撑。

Q: 如何看待安全托管运营服务未来的一个发展?

A: 首先，安全托管运营可以从更宏观的角度去看。从 2017 年开始，启明星辰已经把安全运营作为公司顶级战略，到现在已经持续了 6 年的时间。在整个安全运营体系当中，我们也在不断的去变化和拓展。

一是远程安全运营的探索实际上可以分为政府采购运营托管和企业运营托管。当下，我们看到安全运营托管将会出现两大类的客户群体：一类是有托管运维需求的高端客户，但它的托管运维需求不一定是远程的，还包含了大量现场运营服务。

二是我们也在拓展中小机构远程标准化的运营服务。大客户主要是驻场运维服务，远程为驻场运维服务提供二线支持，实现现场和远程的结合。中小企业客户通常以远程运维服务为主，我们的安服团队会满足它们现场运维服务的需求。

三是在跟中国移动合作时引入中国移动大量的人力资源，借助中国移动广阔的人力资源覆盖度，去完成相对标准化的现场运营支持。

其次，在未来整个现场托管式运营服务或者说整个托管和现场结合起来的运营服务发展过程中，我们将会同时服务高端客户和和中小客户。启明星辰 9 月份跟中国移动签署了战略合作协议，规划了最近三年和中国移动共同构建多个城市安全运营中心的方案，使我们的运营服务充分地与中国移动的客户群体和中国移动的资源优势相结合。

Q: 公司订单情况如何?

A: 公司上半年订单增速 30%。

Q: 公司在密码领域的发展和布局?

A: 商业密码正在成为重要热点，大型应用陆续呈现。我们的基本判断是未来商业密码会逐渐可视化和运营化。我们在技术储备和产品发布方面也都围绕着中国移动的新型数字基础设施和运营方面的能力特点进行战略布局和对接。目前我们还处在探索阶段，但是已经形成了自己的核心技术和并完成了基本布局。未来的应用有待我们进一步观察，比如，正在研究二维码机制能否进一步发挥作用，特别是在数字化转型的大背景之下，可能会逐渐成为无法绕开的基础运营能力。随着中国移动和启明星辰对这一领域探索的深入，我们对这一领域的发展抱有愈发乐观的态度。

Q: 和中国移动关联交易情况?

A: 上半年与中国移动关联交易 1.85 亿，Q3 交割后有望进一步提速，预估全年在 10 亿左右，当然也要看协同业务开展情况。

Q: 关于新业务板块情况?

A: 云业务以及云业务相关的业务，预计增速较快，同时公司会增加业务质量，带来更高的收益。工控方面，还没有和中国移动形成协同的力量，目前在做前期的接触，公司基于多年持续在工控领域的投入，加上公司较强技术的积累，现在工业互联网的收入增速不错，随着跟中移上研院在工业互联网、车联网相关领域的深入合作，未来会有很大空间，

	<p>有可能成为公司的第二引擎。</p> <p>Q: 公司应收账款情况如何, 今年公司在应收账款回款方面有什么举措? 公司业务在华东华南地区增长较快的原因是什么?</p> <p>A: 公司已经加强了回款催收的力度, 并将其作为考核指标推行, 第二季度的回款比一季度好, 公司的直销用户占比较高, 用户信用良好。公司非常重视应收账款问题, 三季度公司会继续加强应收催收力度。关于业务区域布局问题, 华东地区有些省原来是比较薄弱的, 公司加强在华东的整体布局, 上半年已经有一些效果。华南是公司的重点区域, 一直保持较好增长。此外华北地区原来占比就较高, 西北地区和西南地区市场占有率一直较好。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2023 年 8 月 30 日