

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：2023-005

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）
活动参与人员	华创证券有限责任公司—胡昕安；中信建投证券股份有限公司—罗泽兰；北信瑞丰基金管理有限公司—石础；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—肖知雨；伟星资产管理(上海)有限公司—杨克华；中国人寿资产管理有限公司—赵花荣；东吴证券股份有限公司—戴晨；国信证券股份有限公司—王思雯；开源证券股份有限公司—刘逍遥；苏州龙远投资管理有限公司—李声农；首创证券股份有限公司—傅梦欣；中邮人寿保险股份有限公司—朱战宇；上海润桂投资管理有限公司—金勇；深圳九方资产管理有限公司—矫滨田；弘毅远方基金管理有限公司—包戈然；深圳市尚诚资产管理有限责任公司—杜新正；汇添富基金管理股份有限公司—李超；中华联合保险集团股份有限公司—李东；中原证券股份有限公司—唐月；磐厚动量(上海)资本管理有限公司—于昀田；东方财富证券股份有限公司—童心怡；招商证券股份有限公司—鲍淑娴；明曜投资管理有限公司—罗天艺；中国国际金融股份有限公司—李铭婧；上海和谐汇一资产管理有限公司—章溢漫；北京鸿道投资管理有限责任公司—方云龙；中信证券股份有限公司—潘儒琛；国投瑞银基金管理有限公司—钟婷霞；毕盛(上海)投资管理有限公司—龚昌盛；世嘉控股集团(杭州)有限公司—王俊杰；英大证券有限责任公司—胡鑫；汇丰前海证券有限责任公司—张恒；上海申银万国证券研究所有限公司—徐平平；大和日华(上海)企业咨询有限公司—迟琛；宁波圆合金融控股有限公司—岳鹏；淡马锡投资咨询(北京)有限公司—宋辰霆；深圳市红方资产管理有限公司—谢登科；浙商证券股份有限公司—刘静一；上海朴信投资管理有限公司—朱冰兵；南方基金管理有限公司—刘文良；北京禹田资本管理有限公司—刘元根；广发证券股份有限公司—李婉云；海通证券股份有限公司—杨林；英大基金管理有限公司—张媛；上海煜德投资管理中心(有限合伙)—王亮；国信证券股份有限公司—库宏垚；嘉实基金管理有限公司—刘晔；汇华理财有限公司—张曦光；汇丰前海证券有限责任公司—刘逸然；国元证券股份有限公司—耿军军；共青城鼎睿资产管理有限公司—王可丹；深圳市创新投资集团有限公司—路尚臻；国金证券股份有限公司—李忠宇；瑞银证券有限责任公司—王冠轶；上海牛乎资产管理有限公司—徐磊；

兴证集团成员单位—桂杨；华福证券有限责任公司—王思；深圳市兴海荣投资有限公司—钟泽鑫；德邦证券股份有限公司—朱珠；和谐健康保险股份有限公司—朱之轩；深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司—孔帆；中国国际金融股份有限公司—施宁静；鸿运私募基金管理(海南)有限公司—舒殷；亚太财产保险有限公司—程永宾；鸿运私募基金管理(海南)有限公司—张丽青；南方基金管理股份有限公司—刘树坤；郑州云杉投资管理有限公司—李晟；杭州汇升投资管理有限公司—张攀；西藏中睿合银投资管理有限公司—郑淼；深圳山石基金管理有限公司—吕海龙；世纪证券有限责任公司—肖意生；华泰证券股份有限公司—谢春生；深圳丞毅投资有限公司—胡亚男；上海摩旗投资管理有限公司—沈梦杰；长江证券(上海)资产管理有限公司—罗聪；信达证券股份有限公司—姜惦非；溪牛投资管理(北京)有限公司—王法；中邮人寿保险股份有限公司—张雪峰；深圳市裕晋私募证券投资基金管理有限公司—张恒；方正证券股份有限公司—张耀嵘；上海重阳投资管理股份有限公司—卫书根；誉辉资本管理(北京)有限责任公司—郝彪；九泰基金管理有限公司—邓茂；光大证券股份有限公司—颜燕妮；嘉实基金管理有限公司—谢泽林；红土创新基金管理有限公司—陈若劲；天风证券股份有限公司—王祺深；中泰证券股份有限公司—闻学臣；莫尼塔(上海)信息咨询有限公司—纪超；摩根大通证券(中国)有限公司—李斐；上海和谐汇一资产管理有限公司—凌晨；北京盛曦投资管理有限责任公司—许杰；摩根资产管理有限公司—林野；南方基金管理股份有限公司—陆宇轩；珠海德若私募基金管理有限公司—罗采奕；东兴基金管理有限公司—周昊；红杉资本股权投资管理(天津)有限公司—闫慧辰；兴合基金管理有限公司—侯吉冉；北京厚特投资有限公司—陆飞；中邮证券有限责任公司—陈昭旭；国金证券股份有限公司—孟灿；建信基金管理有限责任公司—杨荔媛；中国民生银行股份有限公司—杨桐；瑞银证券有限责任公司—张维璇；英大基金管理有限公司—霍达；深圳市前海长和汇众基金管理有限公司—周天明；宁波燕园世纪股权投资有限公司—陶庆波；中信期货有限公司—黄磊；北京大道兴业投资管理有限公司—黄华艳；华夏未来资本管理有限公司—褚天；上海雪石资产管理有限公司—高云志；深圳市泽鑫毅德投资管理企业(有限合伙)—李尚衡；北京诚盛投资管理有限公司—吴畏；富敦投资管理(上海)有限公司—王宇轩；申港证券股份有限公司—时炯；东北证券股份有限公司—吴源恒；百年保险资产管理有限责任公司—许娟娟；安信证券股份有限公司—夏瀛韬；睿新(北京)资产管理有限公司—杨湘云；明亚基金管理有限责任公司—陈思雯；信达澳亚基金管理有限公司—徐聪；九泰基金管理有限公司—黄皓；东方基金管理股份有限公司—张博；嘉合基金管理有限公司—丁俊枫；中信证券股份有限公司—林峰；鹏扬基金管理有限公司—吴西燕；南方基金管理股份有限公司—郭东谋；

	<p>财通证券股份有限公司—杨焯；深圳市红石榴投资管理有限公司—何英；中国银河证券股份有限公司—李泉；财通证券股份有限公司—董佳男；东方财富证券股份有限公司—向心韵；招商基金管理有限公司—李毅；大家资产管理有限责任公司—王凤娟；中海基金管理有限公司—俞忠华；上海证券有限责任公司—滕文飞；海通证券股份有限公司—郑宏达；江苏瑞华投资控股集团有限公司—章礼英；中泰证券股份有限公司—苏仪；渤海汇金证券资产管理有限公司—徐中华；南方基金管理股份有限公司—吴凡；北京泽铭投资有限公司—单河；中科沃土基金管理有限公司—孟禄程；天风证券股份有限公司—缪欣君；杭州上研科领私募基金管理有限公司—王炜波；海通证券股份有限公司—于成龙；中国银河证券股份有限公司—翁林开；张家港高竹私募基金管理有限公司—李心宇；开源证券股份有限公司—陈宝健；华泰证券(上海)资产管理有限公司—徐紫薇；泉果基金管理有限公司—王苏欣；摩根士丹利华鑫基金管理有限公司—方旭赞；鲍尔赛嘉(上海)投资管理有限公司—周俊恺；果行育德管理咨询(上海)有限公司—宋海亮；东方证券股份有限公司—陈超；圆信永丰基金管理有限公司—田玉铎；国金证券股份有限公司—邱文杰；上海嘉世私募基金管理有限公司—李其东；上海杭贵投资管理有限公司—饶欣莹</p>
时间	2023年10月28日19:00—20:00
地点	公司会议室
形式	在线会议
上市公司接待人员姓名	严立、张媛、潘柱廷
交流内容及具体问答记录	<p>2023年三季度总结</p> <p>公司1-9月累计实现营收25.34亿元，同比增长16.84%；归母净利润2.41亿元，同比增长196.72%，盈利水平从二季度持续到三季度一直保持历史最高水平，并保持业内领先。</p> <p>公司第三季度当季实现营收10.12亿，同比增长6.05%；毛利同比增长16.40%，毛利率64.22%，同比增加5.71个百分点；单季度扣非后归母净利润盈利8,167万，同比增长674.74%，创近年来最高盈利水平。</p> <p>在三季度，公司持续深化与中国移动的战略融合，积极融入中国移动发展大局，对内战略协同，对外市场突破，实现了协同业务的持续增长。三季度持续和中国移动下属子公司签订的战略合作协议落地；启明星辰更多的产品和服务在申请加入中国移动核心能力及自主产品清单。</p> <p>10月11-13日，启明星辰深度参与2023中国移动全球合作伙伴大会，展出安全大模型、数据安全、算网云安全、工业互联网和车联网安全、电子政务安全运营等和中国移动协同的安全解决方案，同时也在多个论坛上发表演讲。在中国移动面向“六大领域”实施“BASIC6”科创计划（大数据-Big data、人工智能-AI、安全-Security、能力中台-Integration Platform、算力网络-Computility network、6-6G）中都融入了启明星辰的</p>

战略技术创新方向。

前三季度公司新业务、新产品保持快速增长，云安全收入增速 90%左右，工业互联网安全收入增速 50%以上，数据安全管理平台收入增速 100%左右。同时也积极把握合规市场需求，信创的订单增速 100%以上。

启明星辰前三季度业务保持稳健、高质量发展，进入收官的四季度，公司一方面会积极抓住行业需求的集中释放，另一方面持续加深与中国移动的业务落地，“双业务引擎”驱动，争取完成员工激励的目标。

问答环节

Q: 请介绍一下目前中国移动和公司合作中，在产品研发方面的最新进展和业务合作情况？

A: 目前公司和中国移动的深度融合在全面进展中，战略思路 and 顶层规划的方向和中国移动的发展战略是全面对接的，对公司的产品创新和规划起到指导性作用。在两周前的中国移动全球合作伙伴大会上，杨杰董事长提出 basic6 的新的战略指导方向，启明星辰作为中国移动安全板块专业能力建设的子公司，会全力以赴的围绕这个新战略进行公司相关的技术、产品的整体规划，围绕大数据，人工智能，安全整体的原生技术的融合创新如何与业务安全、数据安全高度密切的结合，平台化建设（特别是与移动云的结合形成各种平台化的能力），以及在算力网络加强底层建设和下一代通讯网方面安全性的研究等方面，都会产生很多布局。在公司微信公众号发布的季报长图里对这些方面的阐述也是非常完整的。中国移动是数字中国建设的主力军，公司将围绕中国移动数字中国建设的战略，发展安全技术，关注新的场景和交互形态的变化趋势，随着和中国移动战略的紧密结合，未来将会产生更多创新且贴近实际的应用成果。此外，除与中国移动的战略对接外，在资本和生态合作方面，启明星辰作为核心合作伙伴参与了中移资本向上向外延展的生态合作。在业务合作方面，在中国移动内部的管战建（集团管理部门、31 个省的省级营销建设和 28 个专业子公司）之间的合作对接工作非常庞杂繁复，但都在有序地逐步展开和推进。启明星辰也将成为第 29 个专业子公司，中国移动将在业务方面提供更多的支持。

Q: 公司的核心下游行业客户的景气度以及四季度和明年展望？

A: 从安全行业各家上市公司的三季度报告看，业绩数据均有一定压力。从公司自身看，政府市场增速一般，公安领域表现较好，特殊行业相对较平稳，签单有一定增速，保持相对平稳增长。交通、企业、教育行业增速较高，市场空间大。随着四季度的到来，经济状况可能会有所好转，政府推出的万亿国债有助于缓解地方财政压力，从而提高项目推出的可能性。另外，

公司与中国移动的协同三季度在提速，四季度将会进入到高峰期，之后运营商、企业领域都会有一定增速。对四季度的展望持谨慎乐观态度，会比三季度好一些，但仍需观察市场需求进一步释放情况。对于明年，目前还难以给出明确预期，需要等待四季度结束后再看明年的情况。随着与中国移动交割完成后，明年在与中国移动的协同下，展望持乐观态度。

Q: 公司与中国移动合作之后如何平衡中国移动与自有业务的研发和销售资源？

A: 与中国移动合作后，大家比较关心研发和销售资源的平衡，总体来说中国移动与公司的业务空间是高度互补的关系，双方在战略性叠加后在出现研发方向的选择、具体研发产品的决策、销售客户的合作和业务分配等问题都需要进行决策。最终影响决策的核心点主要有几方面，首先基于客户利益，把客户利益放在第一位；第二是效率和效益，双方合作为客户提供产品和服务会大大提升服务效率，所以倾向于协同，不管是中国移动在作为集成商时采用启明星辰的产品和服务，还是启明星辰的安全产品和服务去带动中国移动的云业务；第三是无论是中国移动的 ABCD-NETS 战略还是 Basic6 战略，安全都是其中的重要板块，而启明星辰则会承担安全板块的责任，基于此来进行业务安排。核心是要秉持长期主义，尽管在合作和平衡的过程中工作很庞杂，但进展非常顺畅。

Q: 公司 23 年的盈利目标是否会有调整？Q4 如何进行控费增效来实现利润目标？

A: 今年是公司员工激励计划的第二年，要尽最大可能保证实现员工激励计划的目标，目前来看还是有很大机会的。

Q: 和中国移动协同后，是否对公司经营效率、市场竞争力产生变化，本质上是否有一些提升？

A: 和中国移动展开协同以后，对整个公司的经营效率、市场地位和竞争力、以及技术创新、绩效等方面有极大的提升。第一、中国移动和启明星辰的营销是互补的，中国移动既有在大型项目上的竞争力，客户的覆盖范围又很广，除了大型工程，也有很多中小 SMB 客户。启明星辰的产品可以经过不太大的研发投入后，借助中国移动进入超大型项目和小型客户市场，从而提升经营效率和业务效率。在产品竞争力上，借助中国移动的竞争影响力，启明星辰也得到很大提升。第二，通过中国移动的协同，启明星辰也进入很多新的市场，比如宽带安全、深层云安全、区域市场。第三，在技术研发方面，中国移动自有的需求和接触到的市场需求，对接过来的需求有效性和正确性非常高，使得研发成功率变高，避免研发方向性和市场性的投入错误，成本浪费。第四，中国移动带来了启明星辰很难获得的资源，比如算力资源、数据资源、5G 全链接工厂覆盖的场景

资源，使得启明星辰可以坚定的向前探索，比如安全垂直领域大模型的探索。

总结中国移动协同对公司几个方面的提升：一是市场地位和竞争力，二是创新业绩，三是经营效率，四是启明星辰保持健康经营，更强的现金流和盈利能力，抵消经济波动影响的韧性非常强，五是当市场恢复强劲爆发，启明星辰能够更早跟上机会，抓住爆发和成长契机。

Q: 之前公司预计中国移动关联交易的 15 亿，目前考虑到定增项目的进度，和中国移动关联交易的预计是否有变化？

A: 关联交易预计 12 亿以上，从双方协同上来看，还是有较大可能性，公司还是按照这个目标全力以赴去努力。虽然受到定增审批速度的影响，但是与中移关联交易在三季度已经在明显提速，我们全年的业务协同在四季度将迎来较大增长。

Q: 公司前三季度三大费用都控制在很好的水平，第四季度费用是否能维持前三季度水平？

A: 公司前两年投入较大，今年我们在费用端做了一些调整，前三季度我们费用控制做的比较好。在营销侧，我们对费用控制和业绩产出进行挂钩；研发侧我们在费用方面进行了微调与优化。我们对公司业务端与中国移动协同不匹配的部分进行了调整。第四季度我们会继续沿用前三季度的控费举措，因此第四季度的费用控制情况与前三季度相比应该不会有太大变化。总体来看，公司今年费用控制比较坚决，对于投入我们保持审慎的态度，并做优化整合：有些业务部门减少的员工会增加到和中国移动协同相关的部门。研发侧云安全领域我们会继续投入，这些结构的调整都是为了支撑我们和中国移动的协同，使我们的产品能够跟上新的业务需求。总体来说我们在人员保持稳定的前提下进行了一些优化调整。

Q: 公司毛利水平未来趋势如何？

A: 今年一季度我们提出毛利率要维持在 60% 的水平，现在看来，全年我们还是要争取维持在 60% 的水平。未来在与中国移动的协同当中，我们会争取拿到更多的高质量项目。我们对于毛利率的水平预期和之前保持一致。

Q: 公司原有直销模式与中国移动赋能协同后的销售侧影响以及后续销售布局的展望和规划？

A: 公司以直销为主，同时也涉及分销业务。与中国移动协同后，公司的直销模式得到加强，尤其是大项目的数量有所增加。直销模式和移动云订阅式结算方式在未来可能会加强，并与中国移动云业务进行打通。这种订阅式结算方式对于启明星辰来说是一种新模式，需要与中国移动直接进行相应的结算。总的来说，未来还是以直销模式为主。公司未来发展分为三个阶段，

	<p>第一阶段主要关注中国移动云安全，这是对公司未来业绩的重要支撑。第二阶段包括工业互联网和车联网，这是公司的第二引擎。第三阶段将关注中国移动的C端和H端市场。中国移动拥有完善的渠道体系，适合的产品可以充分利用其市场。目前，公司的主要精力集中在政企市场和中国移动云的云安全市场，还有数据安全市场，包括工业互联网和车联网等领域。目前的销售模式以直销为主，与原有模式相似。随着与中国移动的合作加深，未来将在to C和to H市场上发力。</p> <p>Q: 数据要素化安全和公司的布局规划?</p> <p>A: 数据安全业务自21年底开始，公司在杭州发布了数据绿洲和数据安全体系，并在杭州建立了数据总部。随着国家数据局的成立，公司紧跟国家政策，逐步拓展业务。整个数据安全方向的前景是确定性的。目前，业务方面需要开发更多适合现代数据环境的新产品。从业务方向来看，主要业绩仍来自数据安全1.0和2.0方面的产品，如DLP和数据库审计等。数据安全治理平台是业绩的主要支撑点，数据安全2.0将继续成为业绩的支柱。在数据安全3.0方面，关注流通环节，因为业界的数据交易所活跃度有待提升，公司与多个数据交易所业务合作，包括与省级大数据局的深度合作。我们相信中国移动将成为未来中国的几大数据商之一，并将成为运营商领域中最强力、最优秀的代表。启明星辰从长期战略上将与中国移动共同开发融合数据业务和数据安全业务的业务形态，相信在数据安全业务上会保持业界领先地位。</p> <p>Q: 公司今年以来的整体订单情况和同比增长情况，以及目前员工总数的情况?</p> <p>A: 前三季度订单增速好于公司的收入增速，前三季度的订单增速水平在20%以上，有些项目由于验收的问题相对滞后了一些。人员情况和半年期时比差不多，公司人数保持在正常水平，同时做了一些小幅的调整，做了内部结构性的优化，我们在人员招聘方面也做的比较谨慎。总体来看公司人员基本保持稳定的局面，年底考虑明年预算的时候，会再根据相关情况指定相应的人员规划。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>