

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：2024-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>活动参与人员</p>	<p>中国国际金融股份有限公司-李虹洁；中泰证券股份有限公司-苏仪；国金证券股份有限公司-李忠宇；中信建投证券股份有限公司-王嘉昊；兴业证券股份有限公司-桂杨；中信证券股份有限公司-潘儒琛；中邮证券有限责任公司-陈昭旭；凯联(北京)投资基金管理有限公司-郭笑宇；北京本炎投资管理有限公司-李刚；中航证券有限公司-卢正羽；东吴证券股份有限公司-戴晨；上海和谐汇一资产管理有限公司-章溢漫；首创证券股份有限公司-傅梦欣；广发证券股份有限公司-李婉云；英大基金管理有限公司-霍达；上海国际集团资产管理有限公司-符莉虹；东方阿尔法基金管理有限公司-潘登；中信证券股份有限公司-潘儒琛；华安证券股份有限公司-来祚豪；德邦证券股份有限公司-朱珠；深圳悟空投资管理有限公司-李斯诚；天津华璞资产管理有限公司-张春卫；国元证券股份有限公司-耿军军；亚太财产保险有限公司-程永宾；富达基金有限公司-刘旭卿；上海弥远投资管理有限公司-许鹏飞；华创证券有限责任公司-胡昕安；上海朴信投资管理有限公司-朱冰兵；上海信鱼私募基金管理有限公司-李霖；伟星资产管理(上海)有限公司-杨克华；中邮人寿保险股份有限公司-朱战宇；上海辰翔私募基金管理有限公司-张潇；上海远海私募基金管理有限公司-邵万琦；万联证券股份有限公司-夏清莹；中邮保险资产管理有限公司-张雪峰；国联证券股份有限公司-黄楷；深圳丞毅投资有限公司-胡亚男；华福证券有限责任公司-王思；华福证券有限责任公司-魏征宇；光大证券股份有限公司-颜燕妮；方正证券股份有限公司-张耀嵘；国海证券股份有限公司-钟依浓；西藏长金投资管理有限公司-陈嘉琪；上海中域投资有限公司-陈莲蓉；北京禹田资本管理有限公司-王雨天；上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙)-柯伟；深圳山石基金管理有限公司-吕海龙；华福证券有限责任公司-李晓敏；华西证券股份有限公司-孟令儒奇；西藏源乘投资管理有限公司-唐亚丹；宁波圆合金融控股有限公司-岳鹏；上海证券有限责任公司-李想；郑州市鑫宇投资管理有限公司-王宇英；鸿运私募基金管理(海南)有限公司-张弼臣；光大证券股份有限公司-白玥；长江证券(上海)资产管理有限公司-罗聪；长城证券股份有限公司-黄俊峰；北京金百睿投资管理有限公司-黄龙；溪牛投资管理(北京)有限公司-王法；国元证券股份有限公司-王朗；深圳市裕晋投资有限公司-张恒；信达证券股份有限公司-姜悒非；长盛基金管理有限公司-杨睿琦；浙商证券股份有限公司-张致远；杭州凯昇投资管理有限公司-肖力源；上海世诚投资管理有限公司-陈之璩；国投证券股份有限公司-夏瀛韬；中原证券股份有限公司-唐月；</p>

	<p>征金资本控股有限公司-谢丰；上海睿胜投资管理有限公司-韩立；华夏久盈资产管理有限责任公司-桑永亮；东方证券股份有限公司-陈超；招商证券股份有限公司-刘玉萍；中信证券股份有限公司-厉多伊；上海名禹资产管理有限公司-陈美凤；英大国际信托有限责任公司-马占根；上海冰河资产管理有限公司-刘春茂；合众资产管理股份有限公司-张看；北信瑞丰基金管理有限公司-石础；国投瑞银基金管理有限公司-钟婷霞；杭州凯昇投资管理有限公司-陈晓波；西藏中睿合银投资管理有限公司-郑淼；泉果基金管理有限公司-游瑾；北京禹田资本管理有限公司-刘元根；北京润泽财富投资管理有限公司-郑旭；上海君翼博星创业投资管理有限公司-汤仙君；中航信托股份有限公司-戴佳敏；国信证券股份有限公司-库宏焱；中国银河证券股份有限公司-李泉；首创证券股份有限公司-李星锦；长城财富保险资产管理股份有限公司-杨海达；德劭投资管理(上海)有限公司-朱永妍；凯联(北京)投资基金管理有限公司-孙盼；上海睿郡资产管理有限公司-陆士杰；浙商证券股份有限公司-刘静一；东吴基金管理有限公司-欧阳力君；北京博润银泰投资管理有限公司-尚方建；华泰证券股份有限公司-万义麟；上海翰潭投资管理有限公司-刘瑜；招商基金管理有限公司-李崟；华泰资产管理有限公司-蒋领；华泰证券股份有限公司-范映蕊；深圳市泽鑫毅德投资管理企业(有限合伙)-李尚衡；上海拾贝能信私募基金管理合伙企业(有限合伙)-杨立；世亨(山东)私募投资基金管理有限公司-马家保；上海云门投资管理有限公司-俞忠华；稷定资本-马骁翔；大家资产管理有限责任公司-王箫；创金合信基金管理有限公司-陆迪；国金证券股份有限公司-孟灿；平安银行股份有限公司-刘颖飞；深圳市景元天成投资顾问有限公司-张轶乾；上海旦成投资有限公司-尹克成；北京大道兴业投资管理有限公司-黄华艳；宁波梅山保税港区信石投资管理有限公司-韩林和；华安证券股份有限公司-傅晓焯；上海汇正财经顾问有限公司-顾元中；中航证券有限公司-向正富</p>
<p>时间</p>	<p>2024年4月15日 15:00—16:30</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>形式</p>	<p>线下会议及在线会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>严立、张媛、潘柱廷</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p><b>2023年总结</b></p> <p>2023年，启明星辰全年营收突破45亿元，再创历史新高，特别是新业务板块（包括涉云安全、数据安全2.0&amp;3.0、工业互联网安全、安全运营），实现营收21.42亿元，同比增长13.82%，创新业务实现快速增长，打造新质生产力初见成效。公司归母净利润同比增长18.37%，盈利能力持续保持行业领先，同时资金保有量增加了40.47亿元。公司有信心继续保持盈利能力，也有充足的现金储备，因此公司加大了分红比例，提高到45%，同比增加了15个百分点，加大了对投资人的回报。</p> <p>2023年公司与中国移动的战略融合进入加速状态，积极响应中国移动“BASIC6”科创计划，将启明星辰独特的优势安全禀赋充分融入中国移动的基础设施服务中，为千行百业提供基础设施化、运营化和全要素安全保</p>

障能力，重点发力 AI+安全、涉云网络安全、数据要素化安全、身份信任及密码应用安全、工业互联网安全等新兴安全领域，积极拓展除政府和大型企业客户之外的 SMB 和个人、家庭客户。

同时，公司披露了 2023 年可持续发展报告，这是我们首次对外发布该报告，报告将启明星辰长久以来坚持的可持续发展理念、管理实践和绩效进行了系统梳理，主要从治理、社会、环境三个角度，展示启明星辰应对可持续发展机遇与挑战，将 ESG 理念深度融入公司业务发展和日常经营中，建立了权责明晰、运转高效的 ESG 治理架构，展现了公司积极践行环境、社会和治理责任的持续性举措和成果。

2024 年 1 月，中国移动集团正式成为公司实控人，启明星辰作为中国移动专责网信安全专业子公司，将与中国移动一起构建新的大网信安全板块，并致力于成为该板块的缔造者与引领者。从公司披露的 2024 年一季度业绩预告中，可以看到启明星辰的收入和扣非净利润均大幅增长，中国移动入主以后带来的正面影响显著。作为双方正式融合的“元年”，启明星辰将按照中国移动杨杰董事长的讲话，主要夯实三大基础工作：一是要将启明星辰优势安全技术全面融入中国移动基础设施服务，打造坚不可摧的网、安全可信的云；二是要将启明星辰领先的安全产品能力融入行业拓展，将安全打造成为中国移动行业市场的新卖点；三是要协同构建中国移动安全服务体系，建设一体化安全运营中心，面向客户开展持续地安全赋能工作，同时带动全业务发展。

2024 年公司仍将矢志不渝坚持自主创新，专注关键核心技术攻关，以“安全业务价值”战略树为引领，集聚创新资源、创新力量和创新优势，不断加大技术研发投入，打牢技术基础，构筑自主产品架构，完善安全技术体系，以“技术原生化、创新场景化、交付运营化”的安全思维，打造更全面、更有效、更快捷、更智慧的安全产品和服务，提供更可信的安全保障能力。坚持全方位引进、培养和用好人才，设计科学合理的考核激励机制，将人才优势转化为竞争优势、发展优势。加强在 AI 安全垂类大模型等新技术方面的投入，持续深化落实“数据绿洲”战略，积极拓展新客户群体，面向个人/家庭、5G+工业互联网、车联网等新兴业务场景，积极探索网络安全保险新业务模式，发展大平台能力，以标准化、产品化、平台化为目标，在融云、融网、融 DICT 的过程中，挖掘能够上规模上量产品的机会。

启明星辰一贯推进“三会一层”治理体系建设，提升风险管理和内部控制水平；规范上市公司运作，保障投资者合法权益；高度重视 ESG 在可持续发展中的作用，深入推进 ESG 管理融入公司治理，最大限度创造经济、社会和环境的综合价值。

2024 年是实现“十四五”规划目标任务的关键一年，是中国移动与启明星辰战略融合新形势的开局之年。面向新的征程，启明星辰将坚持稳字当头、稳中求进，奋楫扬帆、勇毅前行，自觉肩负网络安全领军企业的使命与责任，笃行不怠不负时代，踔厉奋发不负人民，为坚守数字安全屏障、为筑牢新质生产力发展的安全基础、为开创数字中国高质量发展的新局面贡献力量。

## 2024 年一季度预测

2024 年一季度启明星辰的营收预计比上年同期增长 14.26%~20.61%，整体保持较快增长。扣除非经常性损益后的净利润呈现快速增长，预计为-5,800 万

元~ -3,800 万元。归母净利润由于投资收益减少有所下降。从经营的角度来看，一季度的经营情况非常优秀。回款情况比去年同期提升了 60%，且回款趋势良好。

### 问答环节

Q：2024 年公司将会与中国移动进行哪些更具体的协同合作，并有什么相关战略和规划？

A：公司在 2023 年年报中提出了一个新的大网信安全板块的概念，其中，除原有启明星辰的传统安全市场外，在启明星辰和中国移动融合后，拓展了新的市场空间：一方面通过安全赋能中国移动的 DICT 业务，产生新的如专线卫士、云安全、大型电子政务的安全集成项目等业务形态；二是通过安全需求带动中国移动 DICT 项目落地，包括数据安全业务、灾备、安全云业务等，安全成为 DICT 的新卖点，从网络安全叠加了业务安全和数据安全；除此之外，在移动等三大运营商为主导的传统 DICT 政企市场中，公司将携手中国移动发掘新需求，不断开拓新的业务机遇。新的大网信安全板块不仅包括网络安全，它还包括上述新市场共同构成新的大网信板块，其市场空间是传统网络安全的几十倍以上。启明星辰将和中国移动携手在 2024 年缔造和构建新的大网信安全板块的雏形，通过业绩和产品确立业务逻辑，并作为引领者将其形成明确的结构趋势。

Q：想了解一下公司目前围绕 AI+安全、数据要素安全、云网和 5G 在产品布局层面的落地节奏。

A：以往启明星辰作为产品为主的公司，在加入中国移动后会面临更多的场景需求，未来，公司业务模式将从产品性为主转变为安全运营、交付运营化模式为主，这可能需要 1~2 年的时间逐渐完成切换。今后在具体几个方向上，例如公司与移动云合作，推出私有云和公有云订阅制，从运营的角度，走向运营化模式。同时公司将继续布局安全运营中心，这也是与中国移动的战略重点之一。另外，公司与中国移动的协同也会带来快速起量的业务，如专线卫士。未来我们的产品结构中会包括高、中、低不同档次的产品。同时，公司与中国移动合作的 DICT 业务和集成类业务、工业互联网业务、物联网业务等。2023 年，公司已在 ToC 和 ToH 市场进行了新的尝试。2024 年，移动云上的业务、安全运营中心和专线卫士将是双方协同业务的主要构成。

Q：2024 年请问如何看待网络安全这个赛道整体的情况？包括整体的趋势，和可能会有哪些新的机会。

A：新的大网信安全板块产生的两个新的市场空间会带来新的机会，而这种结构性的变化，会对整个网络安全板块产生重大影响。新的大网信安全板块的参与者不仅仅是传统的网络安全厂商，还包括已经进入这两个市场的三大运营商，他们对板块的增长起到了重要作用，例如完成专线卫士和其类似产品专流量的转化、从数据安全突破到数据安全+数据业务、把工业互联网安全拓展到工业互联网安全+工业互联网自身的业务等。过去没有这方面的数据统计，24 年应该是一个观察和分析这个新市场形成的过程，同时也是一个市场数据积累的过程。启明星辰已经是新的大网信安全板块构建的参与者和引领者，在既

有的传统网络安全业务板块保持原有的产品和市场空间，公司将拓展例如城市运营中心结合电子政务、数据安全、工控和工业互联网的安全等创新板块。2024年，公司会根据技术团队和营销团队的特点，安排业务布局。从现有安全产业的角度来看，如果在合规市场和攻防技术领域来看，整个行业普遍承压。增量市场主要在新的大网信安全新增的两块市场中寻找。低碳和国家的数字化转型，这两个因素将成为未来最大的经济引擎。数字化转型涉及的技术手段，包括云和运营交付的需求，其中云是底座，运营交付是数据处理的关键。在数字化转型的背景下，安全不再仅仅局限于传统的合规范畴，而是涉及到创新场景化、交付运营化和技术原生化的。因此，我们需要关注这些数字化转型过程中的行业和安全需求的变化，以便更好地分析并预测未来几年哪些行业会发力。三大运营商在数字化转型中作为建设主力军，会面临业务安全和数据安全前置的巨大需求，这与以前和合规市场网络安全后置有着本质的区别，这个新兴市场可能会对传统安全产业带来新的变化。

**Q:** 公司披露了 2024 年与移动的关联交易规模，请问关联交易中大概有多少规模会发生在新的网信安全板块新增的两块市场空间中？

**A:** 在 2023 年年报已经披露的与中国移动的关联交易有 14 亿，今年我们目前预计的与中国移动的关联交易规模在 18.5 亿左右，其中主要包括专线卫士、云安全、移动的内部建设、运营中心、DICT 业务等。但该数据是在 1 月 5 日中国移动正式实控启明星辰前公司测算出的，该数据仅作为参考。随着启明星辰的各省分公司和中国移动对应的省级公司完成对接，各类项目会逐渐落地，未来，该数据可能会更新。

**Q:** 对新业务结构毛利率的预期？

**A:** 由于传统安全市场竞争激烈，过度竞争会影响厂商之间的整体利润，因此不太可能继续出现价格竞争，传统板块毛利率和业务比例构成预计将保持不变。新的大网信安全板块中新增的两块市场是由多个子板块组成，每个子板块有各自的业务逻辑和业务结构，会形成各自的毛利率模式，且相互影响较小。从利润角度考虑，目前出现了五类新业务：运营业务、集采和起量的产品、ToC 和 ToH 产品、数据安全和工业互联网安全等新业务、大规模安全 DICT 业务，他们的利润模式尚不确定，在其子板块内拓展业务，追求合理的利润，充分利用既有安全产品的开发，随着安全产品投入和市场客情投入效率的提高，这些新的子板块并不会拉低既有板块的利润。未来，作为新的大网信安全板块的缔造者和引领者，启明星辰和中国移动将考虑营收和利润平衡、以合理的定价策略定义新增的两块市场的毛利率水平，以确保客户价值和企业的长期发展。

**Q:** 公司现在量子通信和量子计算相关的产品的布局或者产品的储备是什么样的？

**A:** 公司过去作为传统安全厂商，虽然在量子通信和量子计算方面有研究和跟踪，但由于其与现有业务距离较远，尚未进行产品投入、技术投入和市场投入。但是量子通信和量子计算作为移动“BASIC 6”科创计划“C”和“6”的战略布局之一，启明星辰作为中国移动专责网信安全专业子公司，将跟随中国移动的战略，基于中国移动量子通讯和量子计算对安全这一方面的要求，拓展相应的业务布局。目前来说，公司是把量子通信和量子计算作为一种技术跟踪和战

略跟踪，今年还不会在业绩上体现。

Q: 请介绍个人端和家庭端的业务布局，以及如何展望 ToC 和 ToH 市场的后续空间。

A: 近两三年，启明星辰刚开始探索 ToC 和 ToH 市场，包括我们与移动的苏研院共同展开针对个人和家庭用户安全能力的建设。这两个市场，在技术上没有较大的挑战，其拓展的难点在于场景的创新。对个人和家庭用户来说，一个好的产品，不仅仅是技术问题，更要考虑商业模式的切入、使用习惯、产品的应用型和对其安全需求痛点的精确抓取。产品要能打动人心，才能让千家万户能够习惯地使用。启明星辰会加大 ToC 和 ToH 市场的投入，我们已经推出云电脑的安全能力保障产品和涉及老年人和小孩手机使用的“青松守护”，这两项业务已与各省级公司对接，有较好的用户量，探索初见成效。但这一块的发展很难预测，需要与移动用户一起创新使用场景，我们已引入相关人才进行探索。ToC 和 ToH 市场未来是一个极具潜力和可能性的一个市场空间，公司未来将会把安全能力和移动设备相结合，充分考虑用户的使用体验，保障用户在使用便捷通讯过程中的安全。目前研发关注点在于如何将安全能力与用户的刚需相结合，例如反诈、老年人使用和年轻人网瘾等问题。公司在该市场的已有所布局，但仍不集中，达到能够对我们整个业绩有所支撑还需时间，公司正在加大对该市场场景的创新开发。

Q: 请介绍 2024 年公司人员变动趋势，和提升人效、优化费用结构的措施。

A: 由于整体经济环境，出于控制公司成本等各个方面考虑，2023 年人员有所减少，研发方面，除客观上的波动，人员没有较大变动。2024 年公司将加大研发投入，第一季度已有所显现。在与中国移动全面融合后，公司对数据安全领域带来的场景创新等研发需求、移动云底层能力结构的投入需求、围绕安全垂直大模型的人工智能在安全运营方面应用的研发需求等方面的研发投入增加。同时，公司正在努力开拓新的业务领域，尤其是运营模式方面的变革，以适应数据安全领域的需求。2024 年，由于公司加大安全运营的研发投入，提供定制化安全运营，其研发费用会包括在项目成本中。

Q: 大客户项目的预算审批制度时间较长现金流的流入跟商业投资效率减少，如何看待这个趋势？未来对现金流的展望。

A: 由于政府和特殊行业的预算影响，2023 年回款下降，同时公司支出有一定增加，公司经营性的净现金流偏低，该情况与大行业是相匹配的。今年公司将加大回款力度，包括加强内部管理和实行责任人分配，销售负责人和集团合伙人都要关注回款指标，并将这些指标层层下放给管理者及销售人员。公司对于今年的市场情况持谨慎乐观态度，相信跟进力度会有作用。目前，2024 年第一季度回款已得到改善，后续公司会持续关注政府资金是否能得到充分保证，并通过催缴和代理商的担保措施等，确保资金的回笼。

Q: 23 年 Q4 包括移动在内的一些项目确认收入没有完成，根据 2024 年第一季度预告，Q1 的收入增长在 14~20%之间，请问，除去项目延迟的催收，Q1 的收入结构是怎么样？

A: 2024 年第一季度的详细数据尚未披露。根据目前的情况，公司第一季度与

中移的关联交易的落地和收入确认较上年同期增量有所提升，公司会根据收入确认规则以及项目进度进行确收。随着后续业务的推进，和移动的合作项目增速会逐渐提升。

Q：在中国移动正式成为启明星辰实控人后，中国移动对公司的经营目标和市值管理是否有相关考核？

A：作为中国移动集团的实控企业，公司需要向中国移动集团上报经营目标，目前公司提出的是 20% 以上的收入增速。利润方面，去年投资收益较高，但今年资本市场波动可能导致投资收益发生变化，其影响目前难以预测。因此，公司目前仍未确定具体的利润指引，但增速上应该不会低于收入增速。从经营上来看，公司 2024 年扣非净利润有望实现高增长。总体来说，在中国移动完成对启明星辰的实控后，启明星辰原有的安全能力能够融入到中国移动相应的数字化转型过程中，从而提升整体业绩。公司就市值管理问题已与中国移动证券部展开讨论。中国移动作为 A 股和港股的上市公司，其对启明星辰在各个方面会有更好的助力，公司未来将和其证券部门在业务上有更多的合作，包括但不限于双方的 IR 团队在大型会议、财经媒体宣传的协同，相信这会对市值提升有所助益。

Q：关于技术壁垒，请问如何应对如果新技术壁垒不高，可能很容易被竞争对手模仿，导致各类投入浪费的问题？中国移动是否可以作为公司的壁垒之一？

A：在整个市场中，传统安全市场的技术壁垒并不多，整个行业呈内卷势态。由运营商 DICT 流量带来的安全业务型市场新板块中，其壁垒主要源于流量，如带宽的流量和云计算客户的流量。大型电子政务项目，参与门槛高这也是壁垒，使其他网络安全公司没有办法独立挑战和触及，但启明星辰和中移动的融合，可以进入到这个新的竞争环境中。流量带来的业务竞争，主要是三大运营商之间的竞争。由于移动、电信和联通各自拥有较为稳定的客户群，其带宽的流量、大型电子政务项目的流量相对稳定。且网络安全公司独立参与的可能性不大，类似启明星辰与中国移动合作，其他的网络安全厂商也会寻找与这些大型 DICT 公司合作的机会，以进入该市场。数据安全，工业互联网安全，存在技术壁垒。这个壁垒涉及到技术研究和产品开发的资金投入，如果没有足够的资金投入进行技术产品研究，就无法参与业务安全带来的客情和项目中。而启明星辰与中国移动的关系使得两者能够共同开发这一块市场。在业务拓展模式上还存在资金壁垒，例如安全运营中心需要早期相对充足的资金投入，后期才能持续形成稳定的营业收入。公司向中国移动定向增发后形成了四十多亿的现金存量，包括中国移动自身拥有的现金池，这使启明星辰能够与中国移动共同探索类似的业务模式。在 AI 研究方面，也需要后续的技术迭代和算力支撑，除此之外，也需要足够的场景开发能力，是否有足够的 AI 场景运用形成了业务形态的壁垒。例如 AI 安全的运用，除经常提及的运营中心场景和检测场景外，启明星辰未来还会涉及到与中国移动融合开拓的工业场景、数据安全场景等。届时，这些壁垒对启明星辰来说将转化为公司在新的网信安全板块的差异化优势，保证公司业务能够持续开展。启明星辰作为高新技术企业，一直关心技术壁垒的研究和突破。在传统安全行业，防火墙这类标准品的技术壁垒已经不高，但在信创、高性价比、高性能突破，以及新的业务安全和数据安全领

	<p>域，技术壁垒仍然存在。为突破技术壁垒，第一取决于公司提前对研发方向的判断和提前投入，第二公司有没有找到合适的人才能够引领这个方向，第三有没有足够的资源支撑组织团队能够持续的在这方面突破，第四投入的技术是否在市场上形成闭环，使得公司在这个领域可以不断的进化，不断的发展。启明星辰早在 2017 年就已提出安全运营和安全交付运营化的理念，并在实践中取得成果。从业务形态来看，公司过去在云安全方面有所积累，但缺乏场景变现能力，中国移动的移动云已经取得了市场前列的成绩，公司的云安全积累可以与中国移动的移动云对接，目前已拥有庞大的研发团队与移动云联署办公。启明星辰在研发方面持续投入，并对行业战略演进有准确判断。随着技术格局的发展和交付形态的变化，前期大量的积累可以快速转化，启明星辰的技术壁垒优势将会越来越高。安全运营方面，启明星辰提供全面的服务，包括平台、安全能力和专业服务。通过优化和符合场景化的方式交付给用户，使得运营更加易用和高效。不同于传统安全领域中防火墙的技术壁垒，这些壁垒通过场景创新和业务融合实现，随着数字化转型的推进，公司的安全能力和对安全的驾驭能力将在积累过程中会不断提高，启明星辰从成立之初就不断积累研发能力，转型后的技术壁垒将使公司在安全领域处于领先地位。</p> <p>Q：公司一季度增速加快，除与中国移动相关业务外，是否有观察到哪些行相对较好？</p> <p>A：第一季度收入占全年营收的比重小，公司目前尚未观察到明显行业拐点。</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，可作附件）</p>	<p>无</p>