

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：2024-003

<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>兴业证券股份有限公司 - 蒋佳霖；兴业证券股份有限公司 - 桂杨；兴业证券股份有限公司 - 孙乾；中信建投证券股份有限公司 - 应瑛；中信建投证券股份有限公司 - 王嘉昊；招商证券股份有限公司 - 鲍淑娴；中泰证券研究所 - 苏仪；申万宏源证券有限公司 - 徐平平；诚通基金管理有限公司 - 李茜茜；大成基金管理有限公司 - 李煜；淡水泉（北京）投资管理有限公司 - 裘潇磊；东北证券股份有限公司 - 马宗铠；东兴基金管理有限公司 - 周昊；东兴证券股份有限公司 - 经舒扬；工银瑞信基金管理有限公司 - 张新磊；观富（北京）资产管理有限公司 - 赵栋；广东正圆私募基金管理有限公司 - 王伟平；国金证券股份有限公司 - 李忠宇；国泰人寿保险有限责任公司 - 刘庭祐；国泰证券投资信托股份有限公司 - 郑宗杰；国信证券股份有限公司 - 库宏焱；海通证券股份有限公司 - 魏宗；湖南源乘私募基金管理有限公司 - 胡亚男；华安财保资产管理有限责任公司 - 李阳；华创证券有限责任公司 - 胡昕安；华夏久盈资产管理有限责任公司 - 桑永亮；汇添富基金管理股份有限公司 - 钱诗翔；稷定资产管理（嘉兴）有限公司 - 马晓翔；嘉实基金管理有限公司 - 谢泽林；景顺长城基金管理有限公司 - 李南西；南方基金管理股份有限公司 - 孙鲁闽；平安证券股份有限公司 - 李峰；泉果基金管理有限公司 - 游瑾；泉果基金管理有限公司 - 王苏欣；上海玖歌投资管理有限公司 - 赖正健；上海朴信投资管理有限公司 - 朱冰兵；上海禧弘私募基金管理有限公司 - 杨莹；上海雪石资产管理有限公司 - 高云志；深圳山石基金管理有限公司 - 吕海龙；苏州龙远投资管理有限公司 - 李声农；泰信基金管理有限公司 - 李其东；天弘基金管理有限公司 - 王升晖；兴合基金管理有限公司 - 侯吉冉；循远资产管理（上海）有限公司 - 田超平；长城财富保险资产管理股份有限公司 - 江维；长江养老保险股份有限公司 - 黄学军；招商基金管理有限公司 - 杨振雄；招商基金管理有限公司 - 李崧；上海致君资产管理有限公司 - 王鸣飞；中国中金财富证券有限公司 - 黄颢；中国国际金融股份有限公司 - 李铭婧；中国国际金融股份有限公司 - 韩蕊；中泰证券股份有限公司 - 张雨濛；中邮证券有限责任公司 - 陈昭旭；中域资产 - 袁鹏涛</p>
<p>时间</p>	<p>2024年4月26日 19:00—20:30</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>形式</p>	<p>在线会议</p>

上市公司接待人员姓名	张媛、潘柱廷
交流内容及具体问答记录	<p><b>2024年一季度总结</b></p> <p>感谢线上的各位投资者、分析师朋友在周五晚上参加启明星辰 2024 年第一季度业绩交流会。报告期内，随着中国移动正式成为公司的实际控制人，双方的战略融合进入了全面加速的新阶段，作为中国移动专责网信安全的专业子公司，我们积极响应中国移动“BASIC6”科创计划，将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，为新质生产力的发展夯实安全基石。</p> <p>报告期内，公司实现营业收入 9.23 亿元，同比增长 17.13%，在极具挑战性的外部环境下实现了收入规模的持续稳定增长，人均创收明显提升；与中国移动的协同收入同比高增速，对于收入规模的持续增长起到了重要支撑作用；扣非归母净利润同比大幅提升 51.95%，主营业务提质增效效果显著。公司持续优化营销策略，在坚定布局新兴业务板块和坚持研发创新的同时积极优化费用结构，销售费用同比下降 8.20%，研发费用同比提高 17.77%，三费合计同比增长 2.76%。公司还持续加强应收账款与回款管理，销售回款超 11 亿元，同比大幅提升 64.72%，应收账款余额较期初减少 2 亿元。</p> <p>分业务板块来看，第一季度涉云安全业务表现亮眼，收入同比大幅增长，与中国移动云能力中心的协同效应正逐步显现；同时信创安全业务收入同比提升明显，业务质量和毛利率也稳步提升，为基础安全板块提供了有力支撑；数据安全和身份安全类业务随着政府、公安等行业的重视程度增加和与中国移动联合打造的超级壹信任安全运营平台的逐渐成熟，业务收入也有可观增长。同时随着下游客户 IT 采购的集中化趋势，中国移动作为项目建设总集成商，启明星辰提供相关安全产品、能力和服务的项目逐渐增多，此前我们提出的网信安全领域新模式正逐渐兑现。</p> <p>接下来，我们将继续加速推动与中国移动的战略融合，携手打造网信安全新板块。从下游客户的角度，深耕优势政企客户群体，持续渗透以运营商、政府、工业能源、互联网为代表的新型关键基础设施、以生产制造为代表的实体经济企业组织、以金融为代表的虚拟经济等客户群体，深化行业布局；同时全向发力 CHBN 客户群，特别是拓展个人/家庭（toC/toH）客户群，贴近智慧家庭安全需求，形成规模化市场覆盖的产品和服务；布局以 5G+工业互联网、车联网为代表的新兴产业，聚焦典型业务场景的安全需求形成场景化创新安全产品方案，持续打磨锻造能够规模化复制的安全产品；拓展商客和 SMB 客户群体，聚焦客户安全痛点形成精准化和规模化的安全产品。</p> <p>从业务方向的角度，加强在 AI 安全垂类大模型等新技术方面的投入，加速“盘小古”等应用层 AI 产品的商业化进程；坚定发展“移动云 星辰安全”品牌，全面提升移动云安全产品市场竞争力、行业影响力，聚力偕行共筑安全云的压舱石，携手共塑中国云安全产业发展新格局；持续深化落实“数据绿洲”战略，抓住数据要素市场发展机遇，进一步巩固公司在数据安全 1.0 阶段的领先地位，引领数据安全 2.0 和 3.0 阶段的发展。</p>

## 问答环节

**Q: 公司将从哪些方面拓展收入增量, 目前在手订单情况如何?**

A: 2024年, 与中国移动关联交易18.5亿是下限。公司未来与中国移动的关联交易本身只是结果的呈现, 其中很多关联交易是由双方互相赋能, 是双方各自价值和专长的努力成果。中国移动具备承担政府等行业大型集中项目的能力, 其中安全部分由启明星辰支撑, 这种相互赋能的模式, 使得双方关联交易能够快速增长。公司收入增量主要体现在以下方面: 首先, 政企市场是公司竞争非常重要的领域; 其次, 央企业务也有提升空间; 最后, 工业能源、金融领域都是公司的强项。公司在手订单增速和与中国移动的在手订单增速均高于收入增速, 公司很多框架合同会逐渐在二、三、四季度落实, 这也保证公司全年的业绩实现。

**Q: 公司具体的回款举措, 进一步提升现金流的举措, 今年在收入增速、应收账款、现金流方面如何抉择?**

A: 首先, 公司将应收账款分类, 逐层将任务下放到销售负责人。其次, 在进行项目时, 公司大型集成项目会与中国移动协同合作, 在处理非中国移动的项目时, 公司会非常审慎; 公司会同时考虑收入、应收账款和现金流等指标, 不会偏颇地关注某一方面。客观地讲, 近几年财政预算收紧以及部分行业的付款没有以前好, 但这些项目目前比较正常, 风险较低; 最后, 公司也采取了保障性措施, 如坏账计提。公司会做好收入增速、应收账款和现金流三方平衡。目前公司也在费用管控方面有相应举措, 同时加强回款力度, 确保公司整体处于相对平稳状态。

**Q: 2024年和中移动合作的重点落地方向?**

A: 在与中国移动正式交割之后, 公司更进一步落实与中国移动战略协同。从前年开始, 公司一直跟踪中国移动战略。从业务战略和技术战略的方向来看, 现在主要框架是BASIC6, B代表数据方向, A代表人工智能方向, S代表安全方向, I是能力中台, C代表算力网络方向, 6代表5G、6G、工业互联网等方向。从现在节奏来看, 在这些重点方向中, 去年公司重点发力并取得成果的方向是云安全方向和安全运营中心方向。今年会进一步成长, 在马上召开的苏州中国移动算力网络大会上, 公司将发布和云相关的产品和业绩成果, 今年也会进一步落实多个运营中心并产生运营收入。今年与中国移动合作的更重点的方向是数据安全和工业互联网安全, 合作会持续落地。

**Q: 移动入驻后, 对公司产品研发、市场推广等内控环节是否有提出新的想法和要求?**

A: 从内控角度来说, 中国移动与公司的管理关系非常明确, 即“三会一层”。中国移动目前没有强制性举措导致到公司经营层出现明显变化。从研发角度来说, 中国移动科创部安排给公司一些前沿技术方向课题, 公司也获得了中国移动相当数量的研发相关资源的支持。因此, 在中国移动入驻后, 公司的创新幅度、广度和多样性都得到显著提升。

**Q: 双方针对未来 2-3 年公司业务重心和双方资源落地有什么明确的方向与预期?**

A: 未来两三年, BASIC6 的六个领域的交叉方向, 包括 AI+安全+场景, 数据+安全、算力网络+安全等, 都会出现新机会。此外, 安全运营中心一直是中国移动对公司寄予期望的业务形态, 这些都是公司未来 2 到 3 年的业务重心。除了 To B 端方向之外, To C 和 To H 端也可能成为潜在增长点, 公司在和中国移动相关机构在共同探索新机会。

**Q: 怎么展望 2024 年公司在新业务, 尤其是云安全相关业务的增速和体量?**

A: 从整个安全产业板块来说, 传统安全板块增长有限, 可能到 10%。增量主要来自新业务, 数据安全、云安全、运营中心、工业互联网安全等新板块是拉动安全公司业绩的主要引擎。在这些新业务中, 云安全是目前需求量大且业务形态较确定的领域。公司在某种程度上已经站到了一个不同于传统网络安全公司的新板块里, 传统安全公司从安全入口进入云安全领域, 安全厂商通过云厂商连接云安全客户, 该模式很难实现快速的业绩增长。在中国移动与公司合作形成的云安全经营模式中, 中国移动的云业务部门与公司紧密结合。因此, 公司既能够获得传统安全业务, 同时由于与中国移动的紧密结合, 能够直接为云安全客户提供安全保护, 进而实现双重业绩增长。另外, 云安全范畴内还有比较新颖的业务形态, 如专有云、安全云等业务, 这类业务与运营商紧密结合。因此, 公司未来云安全业务的增长由三部分组成, 即传统安全的云安全板块、由中国移动云客户带来的安全增量以及安全创新带来的增量, 云安全业务的增长除了自身的常规增长, 还包括业务板块的拓展, 应该会在 2024 年取得较好的业绩。公司在云业务方面落单增速非常快。

**Q: 政府、能源、金融等下游行业的景气度如何?**

A: 总体来说, 政府行业目前没有需求上的强劲释放; 公安行业可能会有一些大项目逐渐落地; 能源行业是有可作为的市场; 金融行业预计比去年情况好。从公司一季度表现来看, 政府行业的业务平稳正常, 这得益于与中国移动的协同; 在公安和能源领域, 公司一季度的增速非常不错; 除此之外, 企业市场一季度增速也较好, 一方面得益于与中国移动的协同, 另一方面得益于公司自身市场营销侧的发展。

**Q: 公司在出海方面是否有想法或相关布局?**

A: 2024 年, 出海不是公司的战略重点, 公司重点还是围绕国内市场, 但公司也有海外业务。海外业务的具体策略分成两个方面: 一个产品策略, 产品策略是通过拓展经销商, 用成熟和优秀的产品拓展海外市场; 一个是中国移动策略, 中国移动有相应的海外业务和经营载体, 公司与中国移动相关部门已经发布了相应战略合作协议并推进相应业务, 因此公司会跟着中国移动的步伐推进海外业务, 方向主要以一带一路为主。

**Q: 从行业角度怎么看待算力安全, 如何实现算力安全?**

A: 从三个角度理解算力安全。第一, 算力是被 AI 卡脖子环境驱动出来的, 这种算力以人工智能算力为突出形态, 也可能包括超算、量子计算等其他方式, 从技术角度来说, 目前还没有看到与之直接相关的安全业务机会。但从业务角

度来说，公司一季度签了很多智算中心安全建设，其对公司业绩起到了支撑作用。第二，从泛化的算力范畴，即将云计算、存储等作为算力范畴，广义算力安全主要体现为云安全，其业绩成长空间较稳定。第三，算力网络视角，从技术概念上讲，算力网络是一个被抽象化、共性化的算力支撑基础设施，公司正与中国移动相关部门积极探索和研发算力网络的内生安全技术，但内生到算力网络中的安全也无法解决所有安全问题，因此仍需要内置安全和外置安全的相应举措，这就是未来公司在算力网络安全上的业务机会。但从目前情况来看，今年业绩上很难有大规模体现，业界情况应该类似。

**Q：公司提升人效的具体举措以及未来相关规划，2024年人员规划？**

A：2024年公司有两条策略。一条线是研发侧的，随着与中国移动融合加强，技术前瞻性的研发项目会越来越多，公司的研发投入会持续加大，研发人数会进一步增长，中国移动也会鼓励并支持公司在研发侧的持续投入。另一条线是营销侧的，公司从去年开始实行了“108政策”，核心是销售侧的费用和其业绩直接挂钩，因此公司去年销售侧费用有一定节省。2024年，公司继续沿用108政策，一旦业绩无法达成，公司可能会采取相应措施，其中包括人员调整。公司也会通过与中国移动协同逐渐提升销售团队人均产出。

**Q：安全和新质生产力的关系是什么，公司在Q1启动的具体措施有哪些？**

A：目前新质生产力主要涉及数字化、智能化、高端化、绿色化和低碳化，并没有安全这一特性。但安全必然成为新质生产力的基础条件。从新质生产力展开的相关业务来看，目前主要体现在两个方面：第一，智能化的引擎是人工智能，人工智能是一个重要的创新机会，公司承担着中国移动在网信安全领域里AI应用和AI研发创新的责任，这会驱动其他安全业务价值的增长；第二，工业互联网作为新兴的实体经济，其中的车联网、新兴车企等方向会带来新市场板块，这也是公司重要的业务拓展方向，去年云安全业务和安全运营中心基本成熟，今年将进一步从业务角度将其拓宽到更高的量级。除了技术创新和产品创新，营销模式上可能也会有相关探索。

**Q：盘小古的商业模式及业务规划？**

A：公司的AI大模型是与中国移动的整个体系一起发展的，盘小古只是公司L2大模型中的一个，按照中国移动的体系，L0是中国移动的九天大模型，在这一层上，公司也使用了其他开源大模型作为基础；L1是中国移动部署的各个行业的垂类大模型，包含教育和交通等传统行业以及安全等横向门类，公司是中国移动安全垂类大模型的唯一承担者；L2是运维场景应用，安全圈里主要有两个场景，即运维场景和检测场景，除这两个场景之外，公司还有机会为中国移动众多IT环境的多样性场景做安全大模型的锤炼，经过场景的锤炼，公司在该方面有机会取得领先优势。商业模式与具体所在场景相关，盘小古会跟随公司的一体化安全运营业务模式展开，不会有单独的业务模式，而是赋能一体化安全运营，提高运营中心的客户价值。

**Q：今年个人/家庭业务用户数有无拓展目标，计划如何创收？**

A：云电脑和青松守护已取得较好开端，但其客户数量在to C和to H市场中并不非常突出。to C、to H是爆发性增长的业务，除了这两个产品之外，公

	<p>司还有其他 to C 和 to H 产品，正与中国移动相关业务渠道和平台进行沟通。公司倾向于围绕中国移动的 to C 和 to H 的客户需求去发展业务，公司不会单独销售 to C 和 to H 产品，而是与中国移动的客群需求相结合。</p> <p><b>Q：中国移动和其他网安公司未来会有合作吗？</b></p> <p>A：为了保护中小股东利益，中国移动成为公司的实控人后，原则上对外安全业务都应该从公司的通道去做。但公司不可能完全覆盖中国移动的所有客户对安全的所有要求，相信会有其他安全公司与中国移动合作，但公司作为中国移动专责网信安全专业子公司，一定会占据主要份额。中国移动对网络安全产品的采购需求相当大，公司的产品已经进入中国移动的核心能力清单，但不排除中国移动也会采购其他网安公司的优秀产品，市场机制在其中起到主导作用，公司有信心成为优选。同时，在很多创新安全需求上，公司与中国移动相应的专业子公司在联合共创开发，因此能够获得对中国移动的场景进行深入把握和开发的机会。公司未来会不断优化产品，给中国移动提供更好的支持。</p> <p><b>Q：能否展开讲解数据要素业务的盈利模式？</b></p> <p>A：公司自 2021 年底开始提出数据安全 1.0、2.0、3.0 的三个数据安全业务分类。目前来看，从数据流通交易过程本身所产生的安全业务还不是特别明确，建立数据流通平台和系统的业务有很多，如数据交易所，这些将成为现在以及未来数据要素层面业务的一部分。另外，在数据在作为要素之后，仿照要素特征所展开的业务很可能是未来需要探索的地方。该方面的业务形态可能随着国家政策的变化而变化，因此该方面的业务模式存在不确定性。数据的持有、经营权和使用权这种三权安排将成为未来的主要模式。公司高度重视对数据经营权的竞争和业务场景的落地，但从业务模式来说，目前数据要素安全方面的业务模式尚处于早起，还未形成稳定的业务模式。中国移动实控公司之后，公司和地方政府在洽商数据经营权等业务的时候有中国移动作为背书，公司不仅能够提供安全服务，还可以提供业务服务，拓展安全业务的涵盖范畴。</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>