

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：2024-005

<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>国金证券股份有限公司-李忠宇；国投证券股份有限公司-夏瀛韬；国投证券股份有限公司-马诗文；中国国际金融股份有限公司-韩蕊；中国国际金融股份有限公司-汪嘉琪；中信证券股份有限公司-潘儒琛；中泰证券股份有限公司-苏仪；中泰证券股份有限公司-闻学臣；中泰证券股份有限公司-杨雷；中泰证券股份有限公司-王雪晴；华泰证券股份有限公司-范昶蕊；国新投资有限公司-艾小涵；南方基金管理股份有限公司-刘树坤；南方基金管理股份有限公司-洗薇薇；南方基金管理股份有限公司-唐政；中信建投证券股份有限公司-李楚涵；泉果基金管理有限公司-王苏欣；上海和谐汇一资产管理有限公司-章溢漫；国信证券股份有限公司-库宏焄；上海申银万国证券研究所有限公司-徐平平；信达证券股份有限公司-姜佳明；信达证券股份有限公司-庞倩倩；兴业证券股份有限公司-桂杨；兴证创新资本管理有限公司-冯欣怡；招商证券股份有限公司-鲍淑娴；英大基金管理有限公司-霍达；长江证券股份有限公司-余庚宗；财通证券股份有限公司-董佳男；财通证券股份有限公司-郑元昊；德邦证券股份有限公司-王思；东方财富证券股份有限公司-向心韵；东方证券股份有限公司-陈超；东吴证券股份有限公司-戴晨；高维资产管理(上海)有限公司-王锴；光大证券股份有限公司-刘勇；广东比邻投资基金管理有限公司-赖坤洪；广发证券股份有限公司-李婉云；国元证券股份有限公司-耿军军；恒越基金管理有限公司-徐若锦；鸿运私募基金管理(海南)有限公司-张弼臣；华创证券有限责任公司-胡昕安；华福证券有限责任公司-刘楠；开源证券股份有限公司-刘逍遥；北京博润银泰投资管理有限公司-尚方建；北京金百睿投资管理有限公司-黄龙；北京龙悦之源资产管理有限公司-王梓豫；北京润泽财富投资管理有限公司-郑旭；北京易融财富资产管理有限公司-仇子境；北京禹田资本管理有限公司-刘元根；凯联(北京)投资基金管理有限公司-郭笑宇；宁波圆合金融控股有限公司-岳鹏；诺德基金管理有限公司-孟霭禾；磐厚动量(上海)资本管理有限公司-胡建芳；平安证券股份有限公司-付强；上海汇正财经顾问有限公司-刘勇；上海嘉世私募基金管理有限公司-李其东；上海磐策投资管理有限公司-陈默远；上海睿郡资产管理有限公司-陆士杰；上海睿胜投资管理有限公司-韩立；上海雪石资产管理有限公司-高云志；上海云门投资管理有限公司-俞忠华；上海致君资产管理有限公司-王鸣飞；申万宏源证券承销保荐有限责任公司-张玉峰；深圳创富兆业金融管理有限公司-刘姝仪；深圳市裕晋投资有限公司-张恒；苏州景千投资管理有限公司-洪少猛；天风证券股份有限公司-任贇喆；西</p>

	部证券股份有限公司-周成；西藏中睿合银投资管理有限公司-郑淼；溪牛投资管理(北京)有限公司-王法；长盛基金管理有限公司-杨睿琦；浙商证券股份有限公司-刘静一；中国民生银行股份有限公司-杨桐；中航证券有限公司-卢正羽；中邮证券有限责任公司-陈昭旭；中邮证券有限责任公司-孙旺明；中原证券股份有限公司-唐月；珠海汇尚创业投资有限公司-陈蓉泉
时间	2024年8月29日 15:30—16:50
地点	公司会议室
形式	在线会议
上市公司接待人员姓名	魏冰、王志勇、张媛、潘柱廷
交流内容及具体问答记录	<p><b>2024年半年报总结：</b></p> <p>尊敬的各位投资者、分析师以及关注启明星辰的各位朋友们，大家下午好！首先感谢各位参加启明星辰 2024 半年度业绩交流会，我是公司副总经理、董事会秘书张媛，今天与会的公司领导还有公司董事长魏冰女士；公司董事、财务负责人王志勇先生以及公司副总经理、首席战略官潘柱廷先生。</p> <p>2024 年对于公司来说是机遇与挑战并存的一年，面对错综复杂的外部环境和诸多困难挑战，公司上下凝心聚力、砥砺前行，进一步加强与中国移动的战略融合，深入实施“BASIC6”科创计划，取得了来之不易的成绩。</p> <p>第一，公司营业收入保持稳健增长，主营业务提质增效韧性显著。报告期内，公司营业收入 15.74 亿元同比增长 3.42%，第二季度毛利率 64.59%，环比提升 13.77 个百分点。新增订单快速增长，与中国移动的协同收入达到 5.41 亿元，同比增长 192%。</p> <p>第二，公司不断加强费用管理。公司始终坚持根据外部环境的变化灵活调整经营策略的方针，报告期内三费合计 11.02 亿元，同比下降 2.69%。</p> <p>第三，受客观因素影响，公司归母净利润有明显变动。报告期内，公司归属于上市公司股东的净利润为-1.82 亿元，同比下降 198.60%，主要原因为公司早期投资的企业上市后，二级市场股价波动，导致投资收益和公允价值变动收益较去年同期减少约 4 亿元。特别说明一下，公司投资的企业上市已经给公司在业务和财务上带来可观的正向回报。</p> <p>第四，公司不断加强回款管理，现金流状况有所改善，坚持高质量发展。公司进一步加强回款管理，报告期内回款 16.68 亿元，同比增长 13.69%，应收账款余额较期初继续下降 1.62 亿元。</p> <p>第五，公司资金保有量充足，为健康、可持续发展蓄势聚力。截至报告期末，公司货币资金及理财共计 45.41 亿元，公司资产负债率 16.86%，财务结构稳健。</p> <p>公司加大战略创新方向的研发投入，不断发力新兴安全板块。公司作为中国移动专责网信安全专业子公司，承担支撑中国移动网信安全板块的重大责</p>

任，在积极优化费用结构的同时，坚持科技创新，并与中国移动深化协同研发合作，巩固并持续提升公司的核心竞争力。报告期内公司研发总投入 5.36 亿元，同比增长 5.54%，新兴安全业务板块不断展现创新成果，尤其是涉云安全板块收入持续突破，较上年同期增长超 200%。启明星辰全面承担移动云安全产品的研发工作，16 款云安全产品上架中移云商城，上半年仅来自云商城的收入累计已过亿。分产品看，除云安全产品外，身份信任类产品、5G+工业互联网安全检测类产品、物联网安全接入防护类产品收入较上年同期增长超 150%。

公司在 2024 年上半年取得的发展成绩离不开中国移动集团和全体股东的大力支持，离不开全体董事会成员、高管成员和全体员工的奋进努力。下面，有请公司董事长魏冰女士致辞。

### **董事长致辞：**

各位参会的朋友们：

大家好！我是启明星辰信息技术集团董事长魏冰，很高兴可以通过此次业绩交流会与各位认识、交流。

2024 年 1 月，公司正式由中国移动实控，获得了新身份、明确了新定位、迈入了发展新阶段。公司成为中国移动专责网信安全专业子公司，承担“安全核心技术攻坚者、安全产品服务引领者、安全运营体系支撑者”；公司将与中国移动一起全面贯彻“总体国家安全观”，发挥国资央企“科技创新、产业控制、安全支撑”三大作用，将国企的实力与民企的活力相结合，将中国移动的数智产业宽度与启明星辰的安全专业深度相结合，对内支撑中国移动网信安全能力体系建设，对外协同中国移动的云、网、大数据、人工智能等优势，协同中国移动的 CHBN 市场优势，战略布局大网信安全板块；公司将与中国移动共同创新网信安全技术，引领网络安全产业的升级与发展；公司将与中国移动合作构建全新的大网信安全板块，并致力于成为该领域的缔造者与领军者；公司将与中国移动携手创造安全的数字化转型基础设施、共同助力数字化转型的创新发展，成为数智化转型的安全守护者，公司的总战略目标是成为国家网信安全的国家队和主力军。

2024 年上半年，公司经营发展稳中有进，高质量发展再上台阶。面对错综复杂的外部环境和诸多困难挑战，公司上下凝心聚力、砥砺前行，牢牢把握发展新质生产力为网络安全行业带来的重要机遇，经营发展稳中有进，效率效益持续提升，数智化转型成效显著，高质量发展再上台阶，取得了来之不易的成绩。

同时，公司始终坚持将保护股东权益和为股东创造更多价值作为核心责任。为更好地回馈股东、共享发展成果，公司充分考虑盈利能力、现金流及未来发展需要基础上，在 2024 年年中实施了 2023 年度权益分派，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 2.7 元，现金分红占归属于上市公司股东净利润比例进一步提升，持续为股东创造更多价值。

报告期内，公司在持续夯实传统网安业务的基本盘，保持传统网信安全产业板块龙头地位的基础上，深度协同中国移动，全向发力 CHBN 领域，努力构

建新优势，创造新价值。一是持续深耕政企客户群体，将启明星辰安全能力和经验全面融入中国移动政企业务服务中，打造融入网、云和 DICT 的原生安全能力体系，全面发力安全融网、安全融云、安全融 DICT，努力将安全打造为中国移动政企行业市场的新亮点和新卖点；二是与中国移动协同建设一体化安全运营中心，聚合运营资源和安全禀赋的双重优势，充分结合中国移动丰富的政企业务能力，形成中国移动自研可控的安全运营业务及技术支撑体系，为中国移动构建世界一流、国内领先的安全运营服务体系提供了全面的技术支撑；三是充分发挥中国移动 10 亿个人客户和 3 亿家庭客户群优势，发力 C/H（个人和家庭）领域，将启明星辰的优势安全能力与服务向 C/H 延伸。

报告期内，公司加大与中国移动的协同力度，更加大了创新力度。作为中国移动专责网信安全专业子公司，公司深入实施中国移动“BASIC6”科创计划，并承担了其中“S”，也就是安全的研发创新任务。在人工智能方面，公司大力推进“AI+”行动计划，与中国移动共同发布“九天·泰合”安全大模型，加速网信安全领域专用大模型的落地应用，并有效地将其应用于安全运营、威胁检测、威胁情报分析等产品或服务中，赋能产品及服务能力进一步升级；在算网及涉云安全方面，公司继续引领新算网安全，夯实涉云安全能力建设，在云基础设施安全、云安全资源池、云应用安全、云安全态势感知、云端 SDP 等领域与中国移动云全面合作对接，积极投入研发，共享创新成果，为云环境的稳定与可靠提供了坚实的保障，为客户的云环境构建坚不可摧的安全防线；在数据安全方面，公司深入实施“数据绿洲”战略，建设安全与数据要素全面融合的数据要素化安全体系；在工业数字化安全方面，公司全面构建新型工业化安全能力体系，打造覆盖“云网边端”的安全产品和解决方案；同时，公司还与中国移动一起积极布局卫星互联网、车路云一体化、低空经济等重要方向，明确安全场景，落实安全方案，发挥好协同优势，完成提前卡位布局。

面对新形势、新机遇，公司将保持战略定力，稳定健康发展、扎实驱动创新，做大协同优势，不断提高核心竞争力，全面筑牢数字安全屏障，全力护航新质生产力高速发展，切实为助推中国式现代化贡献更多力量，为所有支持公司发展的伙伴谋取更大价值。

最后，我代表董事会对全体投资人、分析师和各位关注启明星辰的朋友们一直以来给予公司的支持和帮助致以由衷的感谢。

## 问答环节

**Q: 请介绍中国移动对启明星辰未来发展的定位和展望。**

A: 经过前期精心筹备和不懈努力，中国移动于本年度完成了对启明星辰的最终实控。在此期间，双方投入了大量的工作，进行了深入的思考和规划。

今年，首先明确了启明星辰的定位：作为中国移动内部专注于网络安全的专业子公司，在中国移动的整体业务板块中占据了重要位置，与云能力中心和物联网公司并列，分别承担各自领域的拓展任务。

一是，中国移动对启明星辰的定位包括三个核心角色——“安全核心技术的攻坚者、安全产品服务的引领者、安全运营支撑体系的支撑者”，这三个角色与

国家对央企的三大要求——科技创新、产业控制和安全支撑——紧密对应。启明星辰在国家对央企科技创新的要求下，承担起安全核心技术的研发重任，不仅服务于当前和未来的市场需求，更履行央企在安全技术攻坚方面的责任。

二是产业控制和相应服务的融合。启明星辰致力于与中国移动深度融合，共同将安全产品和服务融入中国移动的市场和产品体系中，目标是为客户提供更安全、更优质的服务，以此确立启明星辰作为安全产品服务引领者的地位。

三是考虑到中国移动拥有全球最大的网络之一，启明星辰在云网业务的整体体系下承担着重要的角色。启明星辰将负责支撑中国移动，确保中国移动云网业务的安全运营，这是公司整体定位的核心组成部分。

**Q：中国移动对启明星辰的支持策略是否有更进一步的进展？请分享与中国移动的协同策略。**

**A：**中国移动与启明星辰在整体协同方面实现了进一步推进，本年度，双方的协同工作已具体落实到明确且直接的层面。

公司持续加大创新力度，实现了核心技术的攻坚任务，为当前及未来业务发展奠定了坚实的基础。在“BASIC6”战略中，安全（S）占据核心地位。与此同时，无论是基础建设（B）还是人工智能（A）、6G（G）等其他领域的安全方面的主责均由启明星辰承担。人工智能与安全模型方面，公司与中国移动共同发布了“九天·泰合”安全大模型，旨在将其应用于启明星辰的所有后续产品和服务中，包括安全运营和威胁检测等，提升服务质量和效率，并且赋能所有其他所有大模型，在安全方面为其保驾护航。云安全方面，在中国移动的推动下，启明星辰全面负责云能中心的云安全产品的规划、研发和交付工作。云安全作为战略基础设施和关键业务，无论是安全的云还是云上所有业务的安全，其体量大且增速快，对安全的要求尤为关键。后续公司将与中国移动的云能中心协同发力云和云的安全，并且夯实未来算力网络安全的基础能力设施。目前，公司在基础设施安全、安全资源池、云安全应用等方面取得了显著成绩，并在数据、工业、经济等多个领域实现了提升。

启明星辰在保持传统市场领导地位的同时，积极与中国移动的 CHBN 战略协同，推动安全、云、网络、DICT 等业务的融合与发展。在一体化安全运营中心建设方面，公司与中国移动共同建设的一体化安全运营中心，采用“1+4+N”的模式，即一个全国节点、四个区域节点和多个省级节点，发挥运营商优势，依托云网打造展示推荐中心、攻防测试平台和安全培训教育基地。在产品的基础上，通过安全运营中心的平台，面向全国政企客户提供相应的优质服务，聚合运营资源金额安全禀赋的双重优势，面向市场不断拓展。目前，公司和中国移动已共同完成“1+4+N”模式的整体规划，并进入具体项目的建设和联调阶段。在面向 CH 市场的产品和服务方面，借助中国移动 10 亿个人客户和 3 亿家庭客户的优势，启明星辰与中国移动共同规划和研发面向个人和家庭市场的产品和服务，虽然目前仍处于试点阶段，但预计将成为未来发展的突破点，为每一个客户、每一个家庭提供更好的更安全的服务。

**Q：请介绍目前中国移动和启明星辰之间的合作沟通机制，双方是否有定期的业务共同研讨机制？**

A: 在研发和市场领域，公司与中国移动的科技创新部门建立了紧密的合作关系。目前，公司正与中国移动共同开展多个联合研发项目。在研发投入方面，中国移动对公司的支持力度显著，研发费用支持已超过亿元。这种支持不仅体现了双方在研发方面的协同，也确保了公司与中国移动科创部门之间建立了有效的沟通和协作机制。

在市场协同方面，公司与中国移动的政企业务部门确立了今年包括融合云服务、网络服务、DICT 以及安全服务等在内的发展战略和核心策略。这些策略已被纳入中国移动省公司的考核体系，符合中国移动的 KPI 文化，积极推动业务进程。还有一系列具体措施，来促进中国移动省公司和专业公司对启明星辰的了解，制定了一个 16 字的协同策略：“走进启明、安全体检、专家顶设、共创共赢”。这一策略要求中国移动各省级公司的核心专家、核心市场的销售和客户经理深入了解启明星辰，了解安全，了解启明星辰的安全产品和服务。中国移动还选择了核心客户，由启明星辰为其提供安全体检服务。此外，中国移动邀请启明星辰的专家进行顶层设计，共同推动项目发展。以云能力中心为例，启明星辰已全面融入中国移动政企业务板块，与中移政企共同参与经分会，共同发展客户，拓展市场。目前，中国移动在四川、云南等地的云安全业务已由启明星辰承担，并且启明星辰已有几百人的团队在云能力中心共同办公，进行研发工作。

**Q: 中国移动各省公司均拥有采购权，今年中移集团对启明星辰的控股正式完成后，中移集团对各省公司和其他的专业子公司在与启明星辰业务协同的要求上，相对于去年有哪些更积极的变化？展望明年，可能会有哪些变化？**

A: 中国移动对启明星辰的控股目标是共同开拓数字化蓝海，并成为网络安全领域的国家队和主力军。在采购方面，中国移动已对启明星辰提供了全面的支持。第一个方面，去年中国移动已经将启明星辰的十几项关键能力纳入中国移动自主研发的核心能力清单。根据规定，清单内的产品与服务可以在法定范围内直接采购，无需进行招投标程序。启明星辰的部分能力已经被纳入这一核心清单，这是双方协同工作的第一个成果。第二个方面，启明星辰针对中国移动的具体需求进行了专门的研究适配。今年，中移集团省级公司以及集团集采 IT 部门进行了一系列的采购活动，到目前为止，启明星辰的多项能力，包括主机安全、WAF 硬件防火墙、云资源池、云安全资源池、攻击溯源等，都已成功入围集采框架，该信息可在相关网站上查询。第三个方面，公司的许多产品已经在今年陆续在云商城、政企业务拓展的极客大厅等平台上线。这些产品已经批量完成上线，一旦客户有需求，可以直接通过在线并购的方式完成订购。随着协同工作的不断推进和深化，公司相信在整个采购和业务拓展方面将取得更好的成绩，整体结算流程也将随着协同的深入而不断优化。

今年，中国移动与启明星辰的协同合作力度显著增强。首先，云能力中心的研发工作已全面交由启明星辰承担，这包括云安全的研发任务。其次，公司与中国移动的省公司在业务对接方面也展现出了前所未有的紧密合作。中国移动政企业务事业部每月都会举行经分会，启明星辰不仅在北京总部层面参与中国移动政企业务的经分会，启明星辰的省公司团队也直接参与中国移动省公司的经营分析会议，同步了解中国移动政企业务的月度经营分析、市场机会、新举措以及战略部署。今年中国移动在对省公司的考核中加入了安全指标，这一变化

极大地推动了启明星辰安全业务在各省份的发展，这标志着与去年相比，双方今年的合作模式有了重大的转变。展望未来，我们有充分的理由相信，明年的合作紧密度和力度将会进一步增强，具体的举措和措施将纳入明年的业务规划中，届时，将与大家分享更多的信息和进展。

**Q: 客户以往主要出于合规性要求而关注安全问题，但现在，产业正逐步从合规安全向更高层次的安全实践转变。这种转变体现在从仅仅满足结果安全的需求，向实现更为全面、系统化的工程安全流程的升级。公司的定位是成为安全服务和产品的引领者，在当前的产业结构中，公司是否观察到哪些产品和服务具有更高的价值？同时，在近期的护网行动中，是否出现了对新技术或新产品的需求？**

A: 合规安全和实质安全之间并不一定存在高低之分，例如，通过演习和对抗等活动所提升的实质安全，在一定程度上也能转化为合规安全。当前的一些演习活动实际上是由监管机构推动的，从某种程度上说，它们也是合规压力的一种体现。公司近期的观察显示，市场上并没有出现特别突出的单一产品。在今年的演习过程中，从功能性单品的角度来看，并没有出现像 2018 年蜜罐技术或随后几年的威胁情报那样的热点新产品。启明星辰在参与相关演习活动的过程中，无论是在攻击还是防御方面，均主动尝试了基于数据密集型的情报通层上的安星 AI 智能体辅助，这意味着公司致力于将整个安全防护体系充分数据化，并在其中应用大型智能模型，这两个方面是在本次演习过程中的重点应用，并取得了一定的成效。但限于安星智能体的飞轮刚刚推动起来，尽管从最终效果来看，启明星辰的 AI 智能体的改进速度尚未达到国外顶级大模型的水平，其能力还有待提升，但其飞轮已经推动起来，因此，公司对未来效能提升持有积极的期待。

**Q: 请展望今年下半年安全行业的发展趋势，包括但不限于市场份额的变化，以及公司为应对市场机遇所做的产品储备。**

A: 关于市场份额和市场景气度，市场研究机构 IDC 预测未来几年中国网络安全市场将以百分之十几的速度增长。

我们从启明星辰业务板块划分的视角来分析：

α 板块，即传统安全板块，主要由启明星辰的传统营销渠道和成熟产品构成。在这个板块中，各竞争者之间的市场份额并没有出现大的变化。其中值得关注的是信创和产品服务化、运营化的趋势，这可能会对 α 板块产生一定影响。

β 板块是通过与中国移动深度协同后，在中国移动成熟的渠道上推广启明星辰的成熟产品，例如在中国移动的宽带业务中加入专线卫士，在中移云业务中加入启明星辰的云安全产品。这个板块的主要竞争对手不再是传统安全厂商，而是包括中国移动、中国电信、中国联通以及 CEC、CETC 等大型企业。

γ 板块则是基于中国移动具有优势禀赋的通道，主要面向 ToC/H、ToSMB 等客户群体，需要启明星辰在传统的成熟产品上进行适配开发。

δ 板块主要围绕中国移动的“BASIC6+X”战略中的“BASIC6”，主要是安全运营中心、数据安全和 AI 的重投入带来的增值性业务增长，并已产生良好的回报。数据安全方面的业务采购需等待爆发机遇，新项目将带来较大的规模性增

长空间。

ε 板块，基于中国移动的“BASIC6+X”战略中的“X”场景，如工业互联网、车路云一体化等新型工业化场景，视联网、卫星互联网、低空经济新网络场景，这些场景具有潜在的爆发性机会，中国移动要求启明星辰成为这些新兴场景的安全承担者。

就景气度和增长预期而言，α 板块的增长与外部经济形势紧密相关，预期相对较低。而β、γ、δ、ε 板块的增长与中国移动的业务协同高度相关，也与中央通过新型工业化和新质生产力拉动中国经济发展的战略相匹配，这些板块的增长潜力值得期待。因此，这四个板块将是启明星辰今年增长的主要动力来源，也应成为分析师和投资者关注的增长空间。

**Q: 请介绍公司算网安全的发展情况。上半年看到各地新建的智算中心发展迅速，公司和中国移动在这方面整体的业务协同和布局情况如何？**

A: 狭义上，算力网络安全指的是中国移动《算力网络白皮书》中定义的范围。目前，随着中国移动算力网络的部署，这方面的安全措施正在逐步推进和扩展。广义上，算力网络安全可以扩展到云安全业务。今年上半年，公司云安全业务的增长尤为显著，同比增长达到了 200%。进一步泛化算力网络的概念，将其包括网络、算力、数据和智算等都视为广义的算力网络的一部分，智算中心的发展就属于这个范畴。中国移动和启明星辰正在共同推动智算中心的整体建设和建设，其中，智算中心的安全部分由启明星辰配合中国移动进行建设。上半年，启明星辰已经承担了一些大型项目的智算中心安全建设和保障工作。

此外，由于智算中心涉及到 AI 技术，公司一直在紧密跟踪 AI 技术的发展，公司与中国移动联合发布了属于 L1 安全垂直类别的“九天·泰合”安全大模型，在最近于贵阳召开的数博会上，公司与中国移动共同发布了安星智能体。这些安全大模型的成果将被赋能到启明星辰的全线产品中，特别是在安全运营、安全智能检测和威胁情报分析这三个方面。今年上半年，AI 大模型的应用也取得了一些成果，例如在中山市的政务安全运营项目和中移重庆的 AI 运营平台等项目中，大模型的应用已经落地并取得了成效。

从去年到今年，全国智算中心的建设进入了一个高潮期。中国移动已经建设了多个智算中心，形成了一定的规模。随着人工智能技术的深入发展，对安全的要求也在不断提高。因此，每个智算中心都需要配备相应的安全基础设施和服务。启明星辰一直在与中国移动共同拓展相关业务，并提供相应的服务。

**Q: 毛利率 Q2 环比提升较多的主要原因有哪些？网络安全服务毛利率下滑约 7%，影响的核心因素是什么？怎么看全年及未来毛利率的趋势？尤其是伴随和中国移动合作的深入，集团内部采购和集成的产品毛利率水平和外部产品来看，是否产生相应变化？**

A: 公司始终坚持高质量发展的战略，并特别重视项目质量和毛利的要求。在公司内部的考核体系中，毛利指标被视为非常重要的考核标准之一。然而，随着行业竞争的日益加剧，这对整体毛利率产生了一定的影响。

首先，公司在拓展大型网信板块的过程中，业务范围广泛，业务种类繁多。目前公司的业务转型正处于探索阶段，在这个过程中，不同项目可能会造成毛利

率有阶段性的波动，这是正常现象。

其次，公司的业务涵盖了融网、融云、融安全等多个方面，以及许多新兴板块。在协同发展过程中，这些板块的毛利率呈现出阶段性的变化，这是可以理解的。

从长期角度来看，公司非常重视毛利和项目质量管理。公司的目标是维持毛利率，希望能够保持与去年相当的水平。

**Q: 请从下游需求的角度介绍行业客户和政府客户的需求支付能力。**

A: 从上半年的情况来看，有几个行业表现相对较好。首先是运营商行业实现了快速增长。其次是公检法司行业增速较快。除了公检法司之外的政府行业，由于公司参与的 DICT 项目为此提供了基本的支撑，虽然有所下降，但幅度并不大，尽管如此，政府行业的增长确实有所放缓。下半年，国家专项债券的发行将为省级、地市以及县级政府市场提供资金支撑。尽管政府市场可能难以实现快速增长，但公司将继续关注专项债到位的地区，并将这些地区作为重点发力的方向。

上半年，央国企市场的表现尤为突出，增速非常快。在其他行业增长面临较大挑战的情况下，央国企市场的资金保障也是一个积极因素，是公司下半年的重点。从中国移动政企市场的角度来看，公司将与移动协同，在企业市场开展更多具有特点和标杆性的项目。

**Q: 就在现在行业整体需求承压的这种背景下，公司如何看待未来竞争格局的一个变化，以及行业未来盈利水平的一个变化？**

A: 在分析公司业务板块并展望未来盈利情况时，从上文提及的五个主要板块的角度： $\alpha$  板块涵盖了启明星辰传统渠道和产品，虽然竞争激烈，公司更为看重增长潜力。 $\beta$  板块是基于中国移动成熟的通道，结合启明星辰的成熟产品，在电子政务、云安全、专线卫士等安全方向上，增长空间明显。在打通从启明星辰到中国移动的营销接口，以及到最终用户的通道的基础上，业务增长的确性将非常强。 $\gamma$ 、 $\delta$  和  $\epsilon$  板块具有极强的创新性，包括面向 ToC/H 的创新、数据安全创新，以及新兴场景，如低空经济等的创新。公司如果能够在这些领域获得板块级的项目，对利润空间有显著帮助。

从地方政府项目的角度，例如低空经济、车路协同、卫星互联网等项目是地方政府开拓地方经济的重要举措，这些项目通常以板块级进行，并有相应专项债作为资金支撑。公司正与中国移动共同开发这些创新板块，这不仅为公司提供了新的业务增长点，也预示着公司业务战略的发力方向。

**Q: 在公司发布的业绩预告中有提及部分重点项目存在确认收入递延的情况，请问后续的收入节奏如何？上半年达成了约 5.5 亿与中国移动关联交易，是否存在订单交付等影响，全年协同目标是否变化？**

A: 在与中国移动的协同合作方面，公司已经从业务层面上取得了显著的进展，许多具体的领域和措施都已得到实施。从财务角度来看，上半年的协同金额达到了 5.41 亿，增幅接近两倍，显示出非常高的增速。展望下半年，根据之前的部署，公司预计在各个领域、各个层次的合作将会进一步加深，随着启明星辰与中国移动在对接和协同的深度和广度的不断加强，未来潜在业务的协作机

	<p>会也将越来越多，之前一些递延的收入也将及时得到确认。</p> <p><b>Q: 请介绍上半年研发费用下降的原因，后续是否还有费用控制的空间？公司的应收账款总额降低，但从结构上看，2-3年的应收账款似乎没有压降，请问公司的减值计提是否充分？</b></p> <p><b>A:</b> 上半年，公司的研发投入总额达到近 5.4 亿，包括了研发费用和资本化的研发投入，实现了显著增长。这一增长的主要原因是公司在大网信安全板块的扩展和对新兴领域的投入，如人工智能、云安全，以及与中国移动的协同研发项目等。目前，公司正处于加大研发投入的阶段，以支持技术创新和未来发展。由于在会计核算过程中，由于是支持中国移动的协同研发，相关项目的部分研发投入计入营业成本，这将对未来收益产生积极影响。公司在经营过程中密切关注费用的控制，未来会继续提质增效，按照适应行业发展和公司转型的需要动态配置资源。</p> <p>上半年，公司回款总额达到 16.68 亿，同比增长 3.69%。公司高度重视应收账款的回收，并制定了一系列措施，包括将应收账款指标纳入销售、销售负责人、合伙人及高级合伙人的考核中，这些举措体现了对应收账款回收的重视和决心。由于部分下游客户资金紧张，公司部分行业项目，特别是直签项目的回款速度相对较慢，对此，公司将进一步加大催收力度，销售、经营控制、信用控制相关单元制定相应策略，如激励机制等，以促进应收账款的回收。</p> <p>公司在保证快速发展的同时，也在提高经营效率和财务管理水平。公司会合理配置资源，确保每一分钱都得到有效利用，为股东和投资者负责。</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>