

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：2026-001

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</div>
-----------	--

我来介绍 2025 年度公司经营概况与业绩预告情况；随后，将由出席的各位领导解答大家关心的问题。

2025 年公司预计实现营业收入 23 亿至 24.2 亿元；归母净利润为亏损 6.1 亿元至亏损 5.4 亿元；扣非净利润为亏损 5.58 亿元至亏损 4.88 亿元。

一、营业收入情况及变动原因：

1、2025 年，受宏观经济环境影响，网络安全市场需求仍待复苏，传统网络安全业务增速放缓、网络安全产品和服务承压。从下游客户需求与安全投入结构来看，以合规为导向的需求仍然占据市场主导地位，近两年来需求端增长动力不足。新质安全需求虽然在逐步兴起，目前总体需求量不足以弥补传统需求的收缩。叠加行业竞争持续加剧的影响，多数网络安全厂商普遍面临增长乏力的发展困境，因此公司收入端面临很大的压力和挑战。

2、25 年公司在与中国移动的业务协同中，更加注重项目质量和回款效率，尽管双方关联交易的总额相较 2024 年同比有所下降，但中移自采自用的项目收入实现了同比增长，业务模式从规模扩张向质效升级转变。

二、利润情况及变动原因：

1、报告期内，公司的毛利额下滑幅度较大，主要受以下几方面因素影响：一是收入规模下降的直接影响；二是在重点行业，公司前瞻性承担了科研类重大项目，相关前期投入导致成本阶段性上升；三是在部分传统赛道，市场竞争加剧、价格战等对产品成交价带来一定压力；此外，存储器件等硬件成本在 2025 年下半年出现上涨，也对毛利产生一定影响。

2、利润端还受到部分个别事件的影响：

一是本期确认了资产及信用减值损失，虽然相比上年同期，损失是减少的，但对当期利润仍构成一定压力。

二是参股的非上市公司因市场估值下调，导致公允价值变动损失约 1.5 亿元。不过，公司也通过对参股上市公司持仓的主动管理实现投资收益约 1 亿元，部分对冲了上述影响。

三、现金流与资金储备保持非常健康。在积极应对业绩挑战的同时，公司经营性现金流实现显著改善。公司持续加强应收账款管理，期末应收账款余额较期初下降，销售回款效率（销售回款/营业收入）显著提升，经营性现金流约 2.9 亿元，较上年同期增长约 190%。公司资金储备进一步充实，达 46 亿元左右，为业务拓展与技术创新提供了扎实的资金保障，也奠定了公司长期发展的信心。

四、持续聚焦创新与战略布局：

尽管短期业绩承压，公司仍保持高强度的研发投入，积极布局“AI+安全”、工业互联网安全、数据安全等新兴领域，并打造面向个人与家庭数字安全市场的新产品。公司已明确构建三条增长曲线的发展路径，力争通过持续创新和业务结构调整，逐步提升长期竞争力和盈利质量。

问答环节

Q：当前网络安全行业下游客户的需求如何、2026 年发展趋势？十五五开局第一年，客户预算是否看到向好迹象？哪些行业能率先出现需求上的复苏？这些需求与以往的合规需求是否不同？

A：首先，从市场需求总量和发展趋势来看，2024 年至 2025 年虽呈现下降态势，但已逐步趋缓，整体进入筑底企稳阶段；至于后续复苏势头，目前尚未显现快速反弹的明确信号。启明星辰的应对策略已从“降费增效”转向“提质增效”，体现为对结构性重点领域的强化投入。

其次，从市场需求的范围看，当前安全市场主要包括两大板块：一是由传统网络安全厂商服务的 ToB/ToG 客户群体；二是由运营商、云厂商及互联网厂商所覆盖的 ToC/ToH、SMB 及商业客户市场。为拓展第二类市场，公司依托与中国移动的协同，已推出专线卫士、云电脑安全、隐查查、手机隐私防护设备等系列产品，积极布局个人、家庭及中小微企业安全领域。

再次，从市场需求的结构演变来看，未来将涌现更多新产品与新形态。数据安全需求在整体需求占比中预计将提升。2025 年启明星辰在数据安全服务方面已实现较高增长，服务业务的拓展也将为后续安全运营与产品采购形成带动效应。AI 技术的深入应用正显著改变安全产品的形态与交付方式。以代码安全为例，随着 AI Coding 的普及，传统代码审计产品面临冲击，而基于智能体辅助的新型代码审计服务需求正逐步显现，相应也将催生新的产品形态。目前，启明星辰内部 AI coding 的人员覆盖率已超过 80%，在此基础上，公司计划于 2026 年将自身在代码安全方面的实践经验转化为对外服务，以响应市场对新一代代码安全能力的需求。

另外，在需求结构上，“安全体验”与“安全效能”正成为客户越来越关注的方向。随着网络安全建设从“合规驱动”迈向“价值驱动”，客户更关注安全投入能否带来可感知、可衡量的实际效果。在“十五五”新一轮发展中，传统的攻防竞赛、演习演练虽仍具价值，但已不足以完全回应客户对体系化、体验化和效能可量化的新需求。未来，能够系统化提升用户安全体验、具备明确效能指标体系的安全解决方案，将占据一定的市场份额。为把握这一趋势，启明星辰已成立新产品线，这一布局有望为公司带来新的业务增量。过去的安全建设往往存在“越安全越无感”的负向循环，而新一代安全体验型产品可打破这种“投资负反馈”，从而提升客户对安全建设投入占比。

最后，从需求恢复的行业趋势来看，数智化转型进程较快的行业有望率先复苏，例如运营商、金融等领域。此外，若某些行业出台强制性合规要求，通常会在半年至一年内形成规模化的新增需求。海外市场也具备一定的增长潜力。当然，任何需求的实质复苏，最终仍取决于相关行业预算的切实回暖。

Q：当前网络安全厂商的竞争格局是否发生变化？竞争激烈程度、同质化竞争是否好转？

A：传统网络安全市场格局保持稳定，未发生显著变化。竞争激烈程度尚未出现好转迹象，传统产品同质化竞争仍在持续。但启明星辰自身的毛利率并未出现严重下滑，表明当前同质化与行业“内卷”态势整体处于既未好转、也未显著恶化的阶段。各厂商虽面临同质化竞争，但在战略投入方向上形成了明确共识——即聚焦“AI 赋能安全”与“数据安全”两大方向。这已成为行业共同发力的重点，也构成了未来重要的增量来源。

而在商客、ToC/ToH 等新兴安全需求板块中，传统安全厂商参与较少。启明星辰依托中国移动的协同引领，正积极布局该领域。在这一市场中，公司面对新战场的竞争环境，主要竞争对手已转变为其他运营商、数通厂商及互联网企业，竞争格局、资源规模与业务模式均与传统网安市场不同。

Q：2026 年中国移动与启明星辰的业务协同将有哪些举措？

A：2025 年公司与中国移动协同重点在于提升质量，聚焦高综合毛利、回款确定性强的优质项目。四季度公司参与中国移动“百日攻坚战”，云安全协同拓收取得显著成效，带动双方协同收入实现高质量增长。2026 年，公司将继续以“质量优先”为原则，从产品、客群、市场三方面深化协同。

产品协同：第一增长曲线，推动与中国移动在云安全、安全运营平台及服务领域的协同；第二增长曲线，聚焦 AI+安全、数据安全、工业互联网等新兴领域；第三增长曲线，面向个人与家庭数字安全市场，2026 年将在云电脑业务基础上推出新产品。目前正在与移动协同推进个人隐私保护产品的市场营销。

客群协同：面向商客市场，依托中国移动政企专线覆盖广、优势显著的资源，推广“专线卫士”等安全产品，做深做透专线安全业务；面向要客市场，深耕政府、公安、金融、央企市场，与中国移动联合推出场景化安全应用，共同打造安全产品标杆示范项目，推动产品与服务精准匹配，提升在移动政企市场的产品能力与服务水平。

市场协同：加强与中国移动专业子公司业务协同，强化“客情共享、共拓市场”

机制，联合拓展外部市场。面向海外市场，依托中国移动国际业务布局，逐步展开与中移香港、中移国际、香港宽频的出海业务合作。

Q: AI 应用和 AI agent 带来的潜在安全需求？公司如何布局？

A: AI 自 2024 年起已成为启明星辰第一大战略，贯穿业务创新与技术布局，核心呼应中国移动“AI+”战略方向。AI 安全要跟踪 AI 技术和 AI 应用的进展。一方面，AI 技术变化快，必须敏捷的跟进；另一方面，在跟踪基础上适度超前探索。在 AI 战略落地上，公司从四大方向推进。

基础研究方面，2025 年公司承接工信部、科技部、国家实验室等 10 余项 AI 基础研究课题，参与多项国家及行业标准的编制，支持中国移动基于“九天”大模型开发安全垂类模型；2026 年将持续积极投入基于语言大模型和“大网络世界大模型”的安全应用场景研究。加强与九天公司的合作，将网络安全 L1 垂类大模型的研究反哺九天 L0 大模型的研究和应用。继续积极承接来自工信部、科技部、国家实验室等国家科技部门的国家课题和重大任务。

内部应用提效方面，2025 年公司 AI Coding 比例达 80%，新产品研发效率提升 70%，旧产品升级研发效率提升 35%，网络安全运营效率提升 10%；2026 年 AI Coding 比例将提高到 95%，新产品 AI 代码生成占比超 50%，运营效率再翻倍，安全服务交付 AI 辅助占比超 50%，实现“不增员、不增费”前提下的效能跃升。

传统产品赋能方面，2025 年公司开展全面 AI 化改造，将态势感知、威胁情报、安全检测、应用防护、数据资产测绘等核心产品全面升级为智能体，形成“安星智能体矩阵”，助力多款产品保持业界排名第一。2026 年，公司将继续对现有产品开展全面 AI 化改造，扩大“安星智能体矩阵”产品化成熟范围，从“智能体堆积”转向“智能体组织化”，落实“智能体集群 Manus 模式”，全线产品渗透改造。公司预计在二季度到三季度会推出相关新品。

创新产品打造方面，率先在业界推出面向“AI 监管者、提供者、使用者”的以大模型应用防火墙为代表的“AI 应用安全新三件套”，创造良好的市场增量。2026 年将巩固大模型应用安全品类的领先地位。

Q: 2025 年三费下降的情况下，员工人数有什么变化？2026 年全年费用、员工人数如何预期？

A: 从目前初步统计情况看，2025 年整体三项费用水平总体保持稳定，相较于 2024 年仍维持同比下降趋势。三费下降主要源于多方面因素的综合作用，其中既包括公司对内部人员结构的持续优化，也兼顾了核心岗位及关键技术人

员的稳定与保留需求。相关成效在一定程度上得益于 AI 辅助开发及运营支撑等技术应用所带来的效率提升。

同时，公司通过加强总部层面对资源的统筹管理，并结合业务节奏，对费用投入进行更为精准的阶段性和过程性安排，有效提升了费用使用效率。在收入阶段性承压的背景下，仍保持了研发投入强度，研发总投入虽较上年有所收缩，但收缩幅度低于同期营业收入降幅，体现了公司对核心技术和长期发展的持续投入。

此外，在保持年度资金总体规模实现净增加的情况下，公司年度研发投入规模已超过当期经营活动现金流净增加额，整体财务结构保持稳健。

对于 2026 年，公司将延续 2025 年“有保、有控、有压”的费用管控思路，进一步聚焦战略性新兴产业和重点业务方向，实施精准投入，并推动各业务板块销售单元提质增效，支持公司长期高质量发展。

Q：公司 2026 年的战略规划？

A：公司在新的发展阶段进一步梳理了战略方向，明确了以“一二三四”为核心的战略框架。

“一个目标”即始终聚焦网信安全主责主业，发挥网络安全领头羊作用，为中国移动建设世界一流信息服务科技公司保驾护航，深度融入中国移动发展大局，成为其高质量发展的“造血者”。

“两个阶段”包括第一阶段立足“国内领先”，2026 年实现经营企稳，并力争在 2028 年形成国内市场的领先优势；第二阶段目标“国际一流”，对标中国移动“2030 年基本建成世界一流信息服务科技创新公司”的总体部署，持续推进公司向世界一流网信安全科技创新企业迈进。

“三个担当”则明确了公司在科创、市场及保障方面的责任定位。公司将充分依托中国移动的资源禀赋，在外部市场开拓上力求突破，做网信安全未来科技的创新者、外部市场的开拓者以及内部安全的守护者。

“四个中心”是从技术架构层面进行了规整，打造四个技术能力中心。即原创能力产品中心、攻防能力研究中心、安全能力评测中心以及融合能力交付中心。其中，公司特别将安全能力评测中心提升至战略高度，以应对市场对安全效能评估的新需求。

同时，公司在资源配置和队伍建设上，将紧密对接中国移动通信业务、算力服务和智能服务三大主业方向，推动安全能力与主业发展的深度融合，实现“背靠大山、面朝大海”的协同发展格局。

针对不同业务的成长属性，公司构建了三条增长曲线：

第一曲线是恢复性增长：主要包括传统网络安全业务，并叠加通信安全和云安全（如专线卫士）等相对成熟领域，重点推动原有业务修复性增长和稳定发展，预计仍将是未来几年公司业务规模的重要组成部分。

第二曲线是创新性增长：核心聚焦于“AI+”、数据安全、“零信任+”及安全评测四大技术领域，并积极发力商客市场。依托与中国移动在通信网络和 IT 网络能力上的协同优势，探索面向“大网”视角的综合安全解决方案。

第三曲线是突破性增长/机会性增长：主要聚焦 ToC、ToH 等新型应用场景、海外市场以及战略性新兴产业相关的安全需求。但是该类业务具有一定不确定性，预算安排上公司保持审慎态度，在控制风险的前提下，积极跟踪海外渠道和新兴产业发展节奏，保持技术和应用层面的适度前瞻布局。

整体来看，上述战略框架和业务曲线构成了公司面向 2026 年及未来中长期发展的基本业务布局和投入方向。鉴于行业环境和技术变化较快，具体业务节奏仍需在中国移动的整体引领下，结合市场变化情况进行动态调整。公司将持续关注市场复苏信号和技术演进趋势，灵活应对外部环境变化，稳步推进战略落地。

Q：如何展望公司 2026 年的毛利率？仍然坚持高毛利业务，放弃低毛利业务么？

A：公司将努力保持稳定的毛利率，预计 2026 年毛利率与 2025 年基本持平，并争取稳中向好。

经营策略方面，2026 年公司将继续以毛利作为考核指标，战略性放弃低毛利项目，聚焦高附加值业务，持续优化收入结构。同时，还需关注硬件成本上涨对毛利率的潜在影响。

研发投入方面，尽管 2025 年的科研项目投入对短期毛利形成一定压力，但公司认为技术储备是长期竞争力的根本，通过技术创新巩固产品综合竞争力。

Q：公司订单情况？公司哪些行业有增长？

A：2025 年公司订单金额同比虽有所下降，但降幅小于收入降幅，订单总体保持稳健态势。从行业结构看，政府和公安行业受客户预算收紧影响，订单出现阶段性承压；特殊行业、金融及交通行业实现较好增长，为 2025 年订单做出贡献。

	<p>展望 2026 年，在政府与公安市场方面，尽管 2025 年整体订单有所下滑，但作为公司的核心基本盘正逐步趋稳。预计公安行业景气度将有所回升，而政府市场的复苏节奏与改善幅度尚不明确，取决于政府客户预算的实际恢复情况。在能源与央企市场方面，2025 年虽经历一定程度下滑，2026 年有望实现企稳向好态势。</p> <p>总结：</p> <p>2025 年，公司虽然在收入和利润端面临阶段性压力，但现金流改善、业务结构优化与战略投入为未来发展奠定了基础。作为中国移动专责网信安全子公司，公司将持续深化协同，把握数字化转型中的新机遇。管理层对公司长期发展充满信心，也将继续推进降本增效、加强技术突破，努力为投资者创造可持续价值。</p> <p>最后，我代表公司董事会和管理层对全体投资人、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！</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息
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）	无