

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：2026-002

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	范昶蕊-华泰证券股份有限公司;苏仪-中泰证券股份有限公司;刘一哲-中泰证券股份有限公司;李楚涵-中信建投证券股份有限公司;刘静一-浙商证券股份有限公司;蒋佳霖-兴业证券股份有限公司;孙鹏-中邮证券有限责任公司;潘儒琛-中信证券股份有限公司;胡天昊-中国银河证券股份有限公司;邹文倩-中国银河证券股份有限公司;孙诗洋-中国国际金融股份有限公司;胡鑫-英大证券有限责任公司;魏征宇-华福证券股份有限公司;胡昕安-华创证券有限责任公司;来祚豪-华安证券股份有限公司;耿军军-国元证券股份有限公司;库宏垚-国信证券股份有限公司;贺平鸽-国信证券股份有限公司;向心韵-东方财富证券股份有限公司;向正富-财达证券股份有限公司;刘勇-光大证券股份有限公司;张令泓-中银基金管理有限公司;李崧-招商基金管理有限公司;孙乐-同泰基金管理有限公司;石础-融通基金管理有限公司;桂杨-光大永明资产管理股份有限公司;金炜-中信保诚资产管理有限责任公司;魏巍-中信期货有限公司;谢丰-征金资本控股有限公司;郝彪-誉辉资本管理(北京)有限责任公司;夏一玄卜投资(上海)有限公司;吕政和-西安江岳私募基金管理有限公司;张晓昭-世纪腾云投资管理有限公司;周天明-深圳市前海长和汇众基金管理有限公司;王厚恩-深圳深高私募证券投资基金管理有限公司;张则斌-上海侏罗纪资产管理合伙企业(有限合伙);袁鹏涛-上海中域资产管理中心(有限合伙);饶欣莹-上海匀升投资管理有限公司;俞忠华-上海云门投资管理有限公司;赵梓峰-上海途灵资产管理有限公司;农陶然-上海深积资产管理有限公司;翟云龙-上海聆泽私募基金管理有限公司;谭飞-上海康橙投资管理股份有限公司;李其东-上海嘉世私募基金管理有限公司;章孝林-上海禾升投资管理有限公司;岳政-上海国理投资有限公司;于良涛-上海递归私募基金管理有限公司;牛佳睿-瑞圣源(上海)私募基金管理有限公司;江含宇-南京盛泉恒元投资有限公司;张丽青-鸿运私募基金管理(海南)有限公司;陈美蓉-禾永投资管理(北京)有限公司;王中胜-广东钜洲投资有限责任公司;曹慧-耕霖(上海)投资管理有限公司;李凯-北京永域资产管理有限公司;许杰-北京盛曦投资管理有限责任公司;吕心渊-北京盛曦投资管理有限责任公司;郑旭-北京润泽财富投资管理有限公司;王梓豫-北京龙悦之源资产管理有限公司;王亮-北京高信百诺投资管理有限公司;韦珂珂-鑫睿私募;刘军洁-北京中泽控股集团有限公司;王可丹-共青城鼎睿资

	产管理有限公司;马家保-上海世亨私募基金管理有限公司;顾宝成-上海度势投资有限公司;宋海亮-果行育德管理咨询(上海)有限公司;苏宝亮-淇琳投资
时间	2026年4月13日15:30—16:45
地点	公司会议室
形式	在线会议
上市公司接待人员姓名	袁捷、严立、李昕、张媛、潘柱廷
交流内容及具体问答记录	<p>2025年度业绩及2026年一季度业绩预告总结:</p> <p>感谢线上的各位投资者、分析师的宝贵时间,参加启明星辰2025年度业绩暨2026年一季度业绩预告交流会。我是启明星辰集团董秘张媛,本次交流会分为三个环节:先由我汇报主要财务数据,然后由董事长介绍2025年和2026年一季度的经营情况,最后由出席的各位领导解答大家关心的问题。</p> <p>2025年全年和2026年第一季度公司的主要财务数据:</p> <p>2025年全年,公司实现营业收入23.38亿元,同比下滑-29.49%;归母净利润-5.72亿元,扣非后归母净利润-5.20亿元;基本每股收益-0.47元/股。</p> <p>2026年第一季度,公司预计营业收入6.41~6.89亿元,同比增长0.03%~7.52%;预计归母净利润盈利3,800万元~5,400万元,扣非净利润盈利6,000万元~7,600万元;预计基本每股收益0.031元/股~0.045元/股。</p> <p>公司2025年全年和2026年一季度经营情况:</p> <p>大家下午好!欢迎参加启明星辰业绩交流会,我是启明星辰集团董事长袁捷。衷心感谢大家长期以来对公司的关注与支持!今天,我将代表公司管理层介绍启明星辰在2025年全年及2026年第一季度的经营情况。</p> <p>2025年面对错综复杂的外部环境和诸多压力挑战,公司管理层带领全体启明星辰人,凝心聚力,攻坚克难,紧紧围绕“高质量发展”主线,在四个方面扎实推进工作:一是持续提质增效;二是坚持科技创新驱动;三是稳存拓新,夯实基本盘释放与中国移动的战略协同效应;四是积极践行企业社会责任。</p> <p>令人振奋的是,我们的努力正在转化为实实在在的成果。2026年第一季度,公司迎来了扎实的“开门红”,在2025年一季度高基数的基础上,已成功重回增长轨道。营业收入、归母净利润、扣非净利润、经营性净现金流这四项关键财务指标,均实现同比增长,特别是归母净利润和扣非净利润首次实现一季度双盈利。这标志着公司的战略部署初见成效,发展动能加速转换,为“十五五”开局奠定了坚实的基础。具体财务数据已经在披露材料中详细列示,请大家查阅。</p>

下面，我将从四个方面，汇报公司 2025 年及今年一季度的经营发展情况。

一、主动优化业务结构，持续提升经营质量与效率

一方面，反对内卷式竞争，结构性调优业务营收。面对行业竞争压力，公司主动优化业务结构，坚决退出低毛利项目与价格竞争，剥离低效营收，将资源集中投向高附加值业务。尽管短期内收入承受一定压力，但公司毛利率保持稳定，现金流显著改善，业务结构更趋健康。2025 年第四季度收入降幅已环比收窄，且已连续 8 个季度实现应收账款较期初下降。

另一方面，保持健康现金流，夯实高质量发展根基。通过持续加强回款及推行费用精细化管控，全年经营性净现金流达 2.87 亿元，且此增长趋势延续至 2026 年第一季度。公司始终坚持对研发的高强度投入，研发投入占比营收 31.19%。截至期末，公司资金储备超 40 亿元，进一步筑牢了面向未来的竞争力基础。

二、推进科技创新，持续提升核心竞争力

2025 年及当前，网络安全行业处于新旧动能转换的关键阶段，传统增长模式承压，新兴需求加速孕育。面对阶段性挑战，公司始终围绕国家战略与产业方向，坚定投入科技创新，以“AI+安全”为核心持续增强技术竞争力，不为短期波动所扰。

一方面，深化“AI+安全”融合创新，推行 AI 赋能、AI 向善的双轮驱动战略。

公司把握发展节奏，将资源精准投向了“AI+安全”、数据安全等战新领域，以及个人/家庭、中小商企（SMB）等新市场，并取得比较显著的成果。

在 AI 赋能方面，公司已完成泰合安全大模型的全面升级，并以此为核心系统推进全系列产品的智能化转型，显著增强了产品竞争力。该模型在 2025 年第六届中国人工智能大赛中获评最高等级 A 级证书，技术实力获权威认可。通过深化“AI+安全”融合，公司已将核心安全产品升级为智能体，推动安全能力从被动响应向主动协同防御跨越。同时，研发体系全面引入 AI 编程实践，以智能化工具提升开发效率与代码质量，持续为产品创新与技术发展注入动能。

在 AI 向善方面，率先完成 AI 安全产品化布局与市场卡位。当时在 DeepSeek 广泛应用的背景下，公司开辟 AI 应用安全新赛道，推出了以大模型应用防火墙为代表的“AI 应用安全新三件套”系列产品并实现新订单金额已超千万，同时，公司的天清汉马 USG AI 智能防火墙在国内率先通过中国信通院《AI 防火墙能力要求》标准检验，成为首款完整符合该权威标准全部要求的 AI 防火墙产品，标志着公司在 AI 安全领域的技术领先性与产品成熟度获得国家级认可。

当前，面对 OpenClaw 等开源 AI 智能体框架在全球广泛应用所带来的安全挑战，启明星辰积极响应，迅速推出包括“龙虾网箱”“龙虾安全扫描仪”

“龙虾终端安全”在内的系列安全产品并持续迭代更新“智能体应用安全六边形能力体系”，覆盖政企与个人市场，并深度融合中国移动，共同打造“安全龙虾”系列产品，为智能体应用提供云地协同的安全保障。同时，中

国信通院于近日发布了针对该类智能体的安全防护产品能力评测结果，公司的AI安全分析与响应系统凭借全面的防护能力，顺利通过全部评估项目，成为首批获得能力证书的安全厂商。

在个人和家庭市场，“安全云电脑”方案已实现千万级收入、服务百万级月活用户；在政企专线市场，“专线卫士”产品累计服务7.2万家政企客户，日均防御攻击超10万次；在数据安全领域，成功打造国家级数据流通安全监管标杆项目。

另一方面，前瞻布局新质安全赛道。在数据安全、算网安全、智能网联汽车、低空经济、视联网等前沿领域持续深耕，同时依托长期扎实的技术积累，正系统性地将研发投入转化为具有市场竞争力的解决方案。其中，在原生安全技术方面，公司持续巩固领先优势，2025年累计挖掘并报送高质量安全漏洞700余个，在国家信息安全漏洞共享平台（CNVD）企业单位原创积分排名中持续位列第一；2026年第一季度业绩的全面向好，正是我们始终聚焦网络安全主业、坚持创新驱动发展战略的体现。

三、夯实传统业务基本盘，持续释放中移协同价值

打造自主创新的拳头产品，巩固硬核安全技术底座，持续夯实业务基本盘。

作为中国网络安全产业的领军者，公司在多个领域保持稳固的市场地位。在产品方面，二十余款核心产品获得国内外权威机构的高度认可。在安全攻防研究方面，积极防御实验室（ADLab）展现出行业领先的技术实力，长期位居原创漏洞挖掘领域首位，累计向国家漏洞平台报送原创漏洞逾5000个。在前沿研究方面，依托启明星辰与网御星云两大博士后工作站，公司构建了产学研深度融合的创新体系，持续开展前瞻性、基础性技术研究，为打造具备国际竞争力的研发能力提供坚实支撑。

基于传统优势，深化中移协同，释放融合创新价值，构建差异化优势。在传统优势基础上，叠加与中国移动的战略协同，是启明星辰独一无二的发展优势，战略协同的重点从规模合作迈向“提质增效”。公司在关键安全技术融合创新方面已取得系列成果，主要体现在以下方向：在传统政企市场创新上，成功打造“天关·零信任+”创新方案，深度融合中国移动号卡、网络等运营商资源，实现从通信网到政企网的“两域贯通、全程可信”，系统性解决了跨网信任协同的行业难题，为零信任架构在电子政务等关键场景的落地提供了创新范式；在个人与家庭市场，推出“隐私盾”等产品，为用户提供主动式隐私防护；在中小商企市场，基于移动云构建云密码与云原生安全体系，推动安全能力服务化输出，并通过“专线卫士”实现与运营商业务的原生融合。公司深度融合中国移动云网资源与自身安全能力，充分发挥“IT+CT+安全”协同优势，持续释放“网、云、智、算、安”一体化效能，不断筑牢差异化竞争壁垒。

坚持“稳存拓新”市场策略，从传统ToB向全行业和全量安全延伸。公司坚持“稳存”与“拓新”并举，政企客户与公众客户两类客群融通发展，双轮驱动增长。在政企市场，公司持续深化党政、金融、能源、交通、医疗等重点行业的布局，巩固既有优势。同时，依托与中国移动的战略协同，整合其

全域渠道与服务资源，紧密围绕客户核心业务需求，持续深耕场景、拓展商机，强化市场渗透，并且与中国移动开展的云安全联合营销，共同推动了今年一季度的收入增长。在新兴市场，公司通过对成熟 ToB 产品进行轻量化、场景化、服务化改造，积极布局个人、家庭及商客市场，构建全方位安全防护体系。以“安全云电脑”“隐私盾”为代表的消费级产品展现出良好市场潜力，“专线卫士”“安全融合 FTTO”等解决方案，则为中小企业提供了简洁高效的安全防护支持。

四、积极践行企业社会责任，推动高质量发展

公司作为网信安全“国家队”，将可持续发展深度融入经营实践，连续三年发布专项报告，系统披露在治理、创新、社会责任与绿色运营等方面的进展。公司在 2025 年交出高质量 ESG 答卷，获评“ESG 先锋企业”、入选央视“中国 ESG 上市公司央企先锋 100”榜单，并连续六年蝉联深交所信息披露 A 级评价。

最后我想说，我们的核心任务就是全面贯彻落实国家战略与集团部署，持续优化安全能力体系，进一步推动业务发展与经营质效同步提升。

问答环节

Q：请问公司促进 2026 年业绩增长的重点任务有哪些？

A：这个问题很关键，我想借此机会，与各位分享我们的思考与路径。

2026 年是“十五五”的开局之年，也是启明星辰发展历程中一个关键节点。虽然前方依然充满挑战，但一季度的良好开局已成功重回增长轨道，极大地坚定了公司管理层及全体员工的信心。2026 年，我们将以“质的有效提升和量的合理增长”为主线，努力推动收入质量、盈利水平与现金流的同步改善。优化订单质量，提升高附加值业务占比；强化精益运营，持续提质增效；加强应收帐款管理，持续强化现金流。以更优的成本结构、更高的运营效率，去收获市场成果。重点抓好三方面工作。

一、强化 AI+安全创新引擎，担当国家战略科技力量

聚焦主责主业，切实增强核心功能与核心竞争力。公司依托博士后工作站、积极防御实验室及中移通用安全研究院等研发机构，持续加强基础攻防、前瞻研究与标准制定，深度参与国家级课题与专项行动。通过将硬核技术转化为产品与市场竞争力，进一步强化在中国移动体系内的安全支撑能力，打造具备国际一流实战水平的安全团队，为业务发展注入持续技术动力。

加强自主产品研发，打造高品质原创能力产品服务。公司依托“硬核安全实力+运营商资源”融合优势，持续优化 IPD 研发体系，深化网络安全与人工智能、算力网络、大数据等技术融合，巩固在网信安全领域的技术引领地位，系统打造高品质产品矩阵，构建自主可控的核心技术体系，全面提升安全能力供给水平。面对 OpenClaw 等开源 AI 智能体框架在全球广泛应用所带来的安全挑战，公司快速推出类 Claw 智能体应用安全三件套产品，并深度融合中国移动，共同打造“安全龙虾”系列产品，同时公司的 AI 安全分析与响应系统近期通过中国信通院类智能体安全防护产品能力评测，成为首批获证的安全厂商。

二、持续激活中移协同潜力，充分释放融合创新价值，构筑差异化优势深化市场赋能，开拓高质量发展新空间。公司将持续深化“安全能力与运营商体系”的融合优势，将自身安全能力系统融入中国移动服务政企与千行百业的数字化解决方案之中，在巩固 ToB 传统优势行业、持续拓展高价值客户的同时，积极布局新兴增长空间：通过标准化、轻量化产品融入移动营销体系，开辟商客新蓝海；将安全能力整合进中国移动数字家庭与个人业务，打造面向消费端的智能安全生态；并积极拓展网络安全保险、低空经济安全等新兴赛道。此外，依托中国移动的海外布局，推动安全产品与服务“搭船出海”，构建从政企到商客、从 ToB 到 ToC、从国内到国际的协同发展新格局。加强安全科技创新，以高水平安全护航高质量发展。公司将持续强化核心技术研究，担当未来科技创新的引领者；深度融入中国移动全球最大规模关键信息基础设施，筑牢“云、网、智、算”融合环境的安全基座，保障通信、算力、智能服务安全，成为新型基础设施的坚实守护者；充分发挥云网安融合优势，打造行业领先的安全解决方案，积极开拓网络安全保险、数据流通安全、工业互联网安全等新质市场，推动安全能力向全领域延伸，成为新质市场的开拓者。

推进数实融合创新安全实践，贡献“IT+CT+安全”中国方案。面对数字世界与实体社会加速融合的趋势，公司依托运营商网络规模与安全能力的深度融合，聚焦攻关“零信任+”、安全服务质量保障、数据流通安全、实战化仿真防御等关键技术，推动“IT+CT+安全”融合创新，打造具备运营商特色的安全解决方案。通过构建“安全+QoS 效能”体系及结果导向型业务模式，形成可度量、可验证的安全服务能力，助力客户服务战略升级。

三、完善治理与人才体系，激发组织内生动力。

公司将通过创新激励与培养机制，打造能承接国家重大任务的核心人才梯队。融入中国移动“十百千”专家体系，完善启明星辰技术首席、战略首席、科创团队等多层次人才机制，确保我们的组织活力能够适应业务的快速发展和结构升级。

同时，公司将持续完善内控体系和风险管理机制，确保经营稳健、合规、高效运行。通过持续的数字化建设与精益运营，提升综合经营质效。

今后，我们将继续聚焦网信安全主业，以创新为驱动，持续提升核心竞争力。通过深化与中国移动的战略协同，共同推进科技创新，巩固行业领先地位，切实发挥央企的“安全支撑”作用，为新质生产力与网络强国建设筑牢安全根基。

面对未来，我们有信心必将开创发展新局，为国家网信事业高质量发展持续贡献力量，为客户、股东和员工创造长远回报。

Q：当前网络安全行业下游客户的需求如何？公司预期哪些行业或者产品将会有好的表现？

A：下游客户需求：在大 B 市场，企业端需求更明显，能源行业电力、石油、石化领域，泛交通行业公路、水路、港口、地铁、民航领域以及政府类中长期国债项目需求较为明显。启明星辰融入中国移动体系后，正积极拓展 SMB 市场和 ToC、ToH 市场。

大B领域市场碎片化的情况不会有太大的改变，但会有一些亮点：第一，由于AI带来的零信任+等身份和信任产品的需求会旺盛，将是解决方案的必选项。第二，AI带来的新安全域需求，将催生一些新的增量，像MAF、龙虾网箱、龙虾专网专通道应用网关等。第三，云安全的整体占比应当会提升，启明星辰也会抓住与中国移动的合作，加大这部分的收入。第四，服务品类将借助AI对一些传统产品比如代码审计产品发起替代攻势。

启明星辰在SMB方向将主要依托中国移动的渠道体系，结合中国移动数量庞大的一线客户经理的业务拓展能力展开。在SMB方面的产品依托中国移动的三大主业展开：第一是通信业务安全。比如专线卫士已经成为公司业务的基本盘，而在有线电话、无线电话、宽带、物联网等方面的连接业务重，都有不少新的安全需求值得挖掘。第二是围绕云计算展开的算力业务安全。配合中国移动云能力中心、智慧家庭中心等展开业务。第三是智能业务安全，中国移动所有的新兴业务都容纳在这个领域里面，包括对SMB提供智算服务以及龙虾服务。比如龙虾服务将是业务发展的重要跳板，而龙虾服务的业务关键就是安全，这里会出现大量的业务机会。

在ToC和ToH方面，特色安全单品包括启明星辰已经推出的隐私盾及加密上网卡等，以及与中国移动专业子公司合作，例如智慧家庭服务中心、互联网公司、龙虾安全，APP安全等领域的合作将逐渐展开。

Q：在AI+安全方向，公司2026年将有哪些新布局？

A：公司在AI+安全方向的整体规划上，将从“AI赋能”和“AI向善”两个方面推进相关布局。

在AI赋能方面，公司将推动全系列安全产品的智能化升级改造，涵盖新产品及存量产品，通过引入AI能力提升检测分析与安全运营效率。公司认为，AI技术在增强攻击能力的同时，也将推动安全产品形态发生变化，部分传统产品可能逐步弱化甚至消失，而以服务化形态提供能力的产品将逐步兴起。例如，代码审计相关能力可能由独立产品形态向平台化服务能力转变。整体来看，AI赋能将加速安全产品向平台化、小型化和服务化方向发展，并对产品交付模式及能力形态产生持续影响。

在AI向善方面，公司关注AI应用对客户业务结构带来的变化，包括数据组织方式及网络架构调整所引发的新型安全需求。公司认为，当前AI带来的新增安全需求主要体现在应用安全领域，需要重点关注AI应用对数据与网络环境的影响程度。现阶段，大模型等AI能力更多作为客户既有工作流程中的局部替代或辅助工具，对整体业务架构的冲击仍相对有限，因此相关安全需求仍以应用安全能力延展为主。

同时，若未来AI技术对客户业务流程产生更为颠覆性的影响，安全需求结构也可能随之发生变化，相关布局仍需结合客户应用推进节奏持续观察与调整。

整体而言，公司将从产品智能化升级与新型应用安全需求两条路径同步推进AI+安全相关布局。

Q: 今年有什么安全相关的法规政策，要求客户增加安全预算吗？

A: 从目前了解情况看，今年暂时还没有出台覆盖全国性的全面促进安全的相关法规政策，但区域性和行业性的合规要求有比较典型的。区域方面，香港立法会在去年3月正式通过《关键基础设施网络安全法》，并于今年1月正式生效，这对香港本地的关基客户产生了直接的合规要求，明显促进了当地的网络安全需求。行业侧，去年国家金融监管总局发布的“93号文”——即《关于开展金融机构数据安全能力提升专项行动的通知》（金办发【2025】93号），其影响会在今年产生。“93号文”是针对金融领域数据安全提出的具体要求，对于各省金融监管局，下辖相应区域各金融机构，包括银行、证券、保险、典当等金融机构都会有相应的要求和影响，对于整个金融行业需求有明显促进。目前各省已有明显动作。此外，关于AI安全相关规章制度，目前监管多以安全提示为主，尚未对采购有明显促进需求。AI的应用是大势所趋，大规模应用必然伴随着安全合规的保障需求。公司对此持乐观态度，今年应该会有全国范围或对行业影响比较大的规章制度出台，对安全方面要求会进一步明确。

Q: AI Coding 对公司业务有哪些方面的提升？

A: AI Coding 对公司产品研发及整体经营模式均产生了较为全面的影响。目前公司研发团队中 AI Coding 工具的使用覆盖率已接近 100%，AI 辅助开发已成为研发流程中的常态化能力。在推动 AI Coding 应用过程中，公司将定制化需求响应能力纳入研发团队的重要评价指标，借助 AI 提升研发效率，增强对客户个性化需求的交付能力。公司认为，AI Coding 有助于降低定制化开发的边际成本，在提升客户粘性的同时改善研发效率，从而优化供需对接方式，并推动产品与解决方案的快速迭代。

同时，公司将 AI 应用从研发环节进一步拓展至前场技术团队、后场研发团队及各类职能部门，推动“AI Running”在内部全面落地。AI 正在逐步应用于经营分析、人力资源管理等内部运营场景，对公司生产与经营方式形成持续改进，提升整体运营效率。

此外，鉴于 AI 前沿技术迭代速度较快，公司在相关领域会持续加大投入，包括算力与 Token 等资源配置，以保障 AI Coding 及相关 AI 应用的落地需求。整体来看，AI Coding 及 AI Running 正逐步成为公司提升研发效率、强化定制化能力并优化经营管理的重要支撑。

Q: AI Agent 对网安需求有什么影响？近期 Anthropic 也推出了网络安全产品，公司是否担心来自大模型厂商的竞争？

A: AI 对网安产业的影响，首先在于 AI 将在客观上催生更广泛的安全需求，从而为产业发展带来更大空间，同时产业的构成与竞争格局也可能发生深刻变化。具体来看，AI 对网安产业的影响可分为以下三个方向：

一是在 AI 的赋能下，现有安全能力将在效率和水平上得到显著提升。例如代码审计、0Day 漏洞发现等领域，原有安全能力通过 AI 赋能后变得更快速、高效，实现能力跃升。这会对原有安全产业或安全公司的技术壁垒形成一定冲击。但目前突破多集中于攻击侧，这类攻击能力的突破反而会带来新的安全需求，以往不构成问题的环节可能因此暴露，从而推动安全产业的发展。除了攻击层面，在威胁情报、检测能力、安全运营等防御层面，AI 的赋能也将带来极大的提升。该领域原有的安全公司具备一定的专业积累，如何用好 AI 既是挑战，也是机遇。

二是 AI 在千行百业中的应用催生了新的安全需求，AI 应用安全将成为重要的新赛道和巨大的市场空间。当前 AI 普及过程中带来的新型安全问题受到市场和媒体的广泛关注。从个人用户到企业机构，都意识到使用 AI 可能带来新的安全风险。未来各厂商将充分进行场景化创新、理解新需求、推动 AI 技术与应用融合等。原生化、内生化的每家网安公司都是巨大挑战。启明星辰对此充满信心，特别是在与中国移动的生态对接方面。中国移动拥有算力网络、移动云平台技术、大模型和数据等资源，而 AI 应用与场景创新密切相关，因此启明星辰处于较为有利的竞争位置。

三是与大模型厂商的优势相关，即 AI 大模型自身的安全。这一领域较为复杂，既涉及技术层面，也包括伦理道德问题。国家正在制定相关大模型的测评方法，大模型厂商在此类安全方面可能具有一定优势，但专业安全公司同样可以有所作为，拥有一定发展空间。

综上，从上述三个方面来看，AI 将对整个产业形成较为清晰的影响：整体上推动产业规模扩大，竞争格局发生变化，但每家安全公司都应能从中找到自己的机会。

Q：公司订单情况？

A：2026 年 Q1 公司订单整体增速良好，订单的增速高于收入的增速。公司在运营商行业、央企行业及交通行业的订单增速较高。

Q：2026 年全年费用同比有哪些变化？公司员工数量会有什么变化吗？

A：2025 年在 AI 赋能下，公司积极推动主动性的降本增效和一系列的费用精细化管理，从一季度的表现能够明显看到人员结构调整对公司整体效益的改善，2026 年公司已经开始进一步优化资源的动态配置机制，包括聚焦重点领域和重点行业，继续优化人员结构，根据业务情况动态调整员工数量。同时更加关注 AI 赋能资源焕新和技术储备的前瞻性投入，比如将 TOKEN 资源转换成未来生产力，以此实现公司资源的均衡与精准投放。

Q：2026 年中国移动与启明星辰的业务协同将有哪些具体举措？相比 2025 年，哪些方面可以看到增量？

A: 中国移动高度重视双方协同的未来发展，首先在人力上的调整，公司近期已公告于本江总加入启明星辰，这体现了中国移动进一步强化整体协同的力度。于本江总原任中国移动政企事业部重客二部总经理，在政企行业经验丰富，他的加入将助力公司进一步加强在政企市场的协同拓展。

同时，中国移动也强化了内部业务的融合与支撑，以释放协同效能。中国移动由总部部门统筹内部网络安全建设规划，系统梳理中国移动安全需求，推动启明星辰的优势能力与中国移动需求适配落地，提升启明星辰在中国移动内部安全业务的比重，加大对启明星辰在中国移动内部业务上的支持力度。中国移动还持续深化外部能力协同，以提升市场竞争力。通过构建统一安全能力体系，推动双方产品体系深度融合，并加强市场推广与销售赋能，在项目中充分应用启明星辰的产品与能力，形成协同合力。在政企领域，中国移动也给予了更大支撑力度。

此外，双方建立了常态化工作机制，保障协同落地。启明星辰与中国移动政企及相关单位通过“拉单列表”形成了常态化工作推进机制，已完成政企协同专班对接，明确了启明星辰各省办与中国移动各省公司的接口人机制，并向启明星辰各省办下达了协同任务目标。中国移动已将产投协同工作纳入相关单位重点任务，推动协同事项常态化开展，最终实现互利共赢与高质量发展。

展望 2026 年，在中移协同方面的增量主要来自以下方向：一是内部业务增量，随着集团相关举措落地，内部业务预计将持续增长；二是政企协同业务增量，包括云安全、零信任+解决方案、数据安全等；三是 To C/To H 市场增量，例如“隐私盾”手机隐私防护产品、安全云电脑等；四是“AI+安全”为全行业赋能所带来的市场机遇。

Q: 如何展望公司 2026 年的毛利率？如何在规模和质量之间取得平衡？

A: 过往几年，公司虽然持续面临行业增速换挡环境下的压力与挑战，但始终坚持做“有利润的收入”和“有现金的利润”，深耕重要客户、聚焦高质量订单，在收入规模受到阶段性冲击的情况下，仍然保持了综合毛利率的相对稳健，但同时，我们也看到自 2026 年开年以来，行业内外持续关注 AI 智能技术发展对网络安全业务带来的深刻变革影响；与此同时，国际局势变化也对公司加强前瞻性供应链管理提出了更高要求。在这样的背景下，2026 年，公司将进一步保持战略定力、进一步凝心聚力，依托 AI 赋能快速响应新兴市场需求，基于技术禀赋与中国移动协同拓增高质量业务，顺应当下的技术背景驱动下的增量规模的需要，实现公司整体的可持续和高质量的发展。

Q: 在中国移动协同持续加强背景下，公司如何看待数据安全及 AI 带来的业务机会？除数据安全领域外，未来还有哪些潜在增长方向？

A: 近年来数据要素相关政策持续推进，数据安全受到高度重视，但从市场层面看数据安全仍处于培育阶段。

从增量机会来看，AI 技术带来了新的数据形态与安全需求。除传统数据库存储及数据传输场景外，大模型参数、上下文信息及 Token 等新型数据载体逐步出现，带来模型调用过程中的数据泄露、数据使用合规及敏感信息保护等新需求。AI 驱动的数据形态变化有望带动新一轮数据安全需求释放，公司已推出大模型应用安全代理、数据脱敏罩等数据安全相关产品来应对。

此外，在与中国移动协同方面，公司数据安全能力与中国移动数据业务绑定发展，依托中国移动在数据要素及数智化业务领域的战略布局，公司推动数据安全产品与解决方案协同落地，预计将带来持续增量需求。整体来看，数据安全市场短期内仍以稳步增长为主，尚未出现爆发式增长趋势。

除数据安全与 AI 外，安全需求仍将来自网络、算力等基础领域，以及低空经济、车联网、车路一体化、卫星互联网及具身智能等新兴应用场景。随着与中国移动协同持续深化，公司在全域网络安全覆盖能力进一步提升，相关领域仍具备较大拓展空间。同时，公司发布的龙虾安全六边形能力，其中特别是安全防御效能评价评测，能够满足在 AI 攻击能力增强的背景下，安全评测带来的新需求。

从市场拓展角度看，公司除继续深耕政企客户外，也将关注 SMB 及更多行业客户机会，并依托中国移动政企渠道及内部采购体系拓展销售网络。未来增长动力将来自技术产品演进、安全评测需求提升、新客户群拓展及渠道协同等多个方面。

对市值管理制度的执行情况、《关于质量回报双提升行动方案》的进展情况的说明：

- 1、为加强公司市值管理工作，进一步规范公司市值管理行为，公司于 2025 年初制定《启明星辰信息技术集团股份有限公司市值管理办法》，并经公司第六届董事会第七次会议审议通过。
- 2、公司于 2024 年 10 月 22 日制定并披露了《关于质量回报双提升行动方案的公告》，以维护全体股东利益，推动公司可持续发展。
- 3、报告期内，公司严格遵循《市值管理办法》《关于质量回报双提升行动方案》的顶层部署，在股东回报方面，公司始终将股东利益放在重要位置，在兼顾公司可持续发展、核心业务布局、研发投入保障与全体股东长远利益的基础上，持续探索多元化、规范化的股东回报路径。基于对公司核心竞争力、行业发展前景的坚定信心，以及对公司长期投资价值的高度认同，公司高级管理人员于 2025 年 1 月主动增持公司股份，以实际行动彰显管理层对公司未来发展的底气与决心。同时，公司始终保持稳健的资金管理策略，充足的资金储备为后续实施各类股东回报举措奠定了坚实的资金基础，充分保障了未来现金分红、股份回购等回报计划的可落地性与可持续性。公司严格对照相关监管要求，结合自身经营发展实际，积极研究并持续评估包括分红、股份回购等在内的多元价值分享方案，以适时推出符合公司发展和全体股东长远利益的回报举措。

	<p>在提升信息披露质量方面，公司在 2019-2024 年度深圳证券交易所信息披露工作评价考核中连续 6 年获得 A（优秀）评级。严格遵守“真实、准确、完整、及时、公平、合法合规”的信息披露原则，让投资者能够准确把握公司的经营状况和未来发展方向。</p> <p>在深化投资者关系管理方面，公司通过多种渠道与投资者保持密切沟通，包括但不限于召开股东会、召开业绩说明会、召开投资者交流会、组织投资者实地调研、参加各类策略会等方式分享公司的愿景和策略，向投资者及资本市场介绍公司最新的经营业绩情况，传递公司投资价值，从而与投资者建立起互信互利的和谐关系。</p> <p>在可持续发展方面，公司连续三年发布了启明星辰可持续发展（ESG）报告，展现了公司在可持续发展和社会责任方面的丰富实践和成效。2025 年，公司入选央视“中国 ESG 上市公司京津冀先锋 50（2025）”、“中国 ESG 上市公司央企先锋 100（2025）”等榜单。</p> <p>2026 年，公司将继续以市值管理制度、《关于质量回报双提升行动方案》为指导，扎实推进各项工作，树立良好的企业形象，驱动公司高质量成长与股东价值长期共赢。</p> <p>结束：</p> <p>最后，我代表公司董事会和管理层对全体投资者、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>
<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>