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：2026-005

投资者关系活动类别	□特定对象调研　□分析师会议 □媒体采访　■业绩说明会 □新闻发布会　□路演活动 □现场参观 □其他　（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	潘儒琛-中信证券股份有限公司；李楚涵-中信建投证券股份有限公司；梁善晴-中国国际金融股份有限公司；胡天昊-中国银河证券股份有限公司；胡昕安-华创证券有限责任公司；耿军军-国元证券股份有限公司；王祺深-天风证券股份有限公司；姜佳明-信达证券股份有限公司；刘雯蜀-浙商证券股份有限公司；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；陆迪-创金合信基金管理有限公司；赵栋-天津远望资产管理咨询有限公司；杨嘉-国信弘盛创业投资有限公司；马家保-上海世亨私募基金管理有限公司；袁子颖-定航资本；韦珂珂-鑫睿私募；方云龙-北京鸿道投资管理有限责任公司；陈泽敏-广东正圆私募基金管理有限公司；陈蓉泉-珠海汇尚创业投资有限公司；李晟-青岛金光紫金创业投资管理有限公司；王梓豫-北京龙悦之源资产管理有限公司；王厚恩-深圳深高私募证券基金管理有限公司
时间	2026 年 8 月 24 日 15：30—16：30
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、李昕、张媛、潘柱廷
交流内容及具体问答记录	各位投资者、分析师朋友，大家好。 感谢参加启明星辰 2026 年半年报的交流。本次交流会分为三个环节：首先汇报公司上半年主要财务数据，然后介绍 2026 年上半年的经营情况，最后由出席的各位领导解答大家关心的问题。 **2026 年上半年财务数据** 2026 年上半年，公司实现营业收入 12.35 亿元，同比增长 9.01%；归母净利润盈利 3079 万元，同比增长 132.98%；扣非后归母净利润盈利 6028 万元，同

	比增长 136.77%；经营性净现金流 6958 万元，同比增长 142.95%；基本每股收益 0.0254 元/股，同比增长 133.12%。 **2026 年上半年经营情况** 2026 年上半年，面对复杂的外部环境与多重挑战，公司管理层紧扣“提质增效、高质量发展”主线，带领全员凝心聚力、攻坚克难。围绕这一主线，从四个方面作汇报：一是提质增效，二是稳固拓新，三是深化“AI+安全”战略，四是践行企业社会责任。 **一、提质增效，夯实高质量发展根基** 一是增收提速与降本增效共振，持续巩固盈利能力。收入端，增长动能稳步提升，继一季度重回增长轨道后，二季度增速进一步攀升至 15.34%；费用端，通过精细化管理和 AI 在研发、经营、管理各环节的深度渗透，管控成效加速释放。量增费降同步发力，推动上半年归母净利润和扣非归母净利润双双转正并持续增长。 二是现金流大幅改善，筑牢可持续创新底盘。通过强化回款、压降应收账款、严格合同执行管控，经营性净现金流大幅转正，再叠加上期末的 46.26 亿元资金保有量，为高强度研发提供坚实保障。依托稳健的现金流和充足的资金储备，公司持续加码“AI+安全”、身份安全、数据安全等战新方向，积极探索网络安全保险等创新业务，这些投入正切实转化为技术攻关、业务拓展及重点客户持续服务的确定性支撑。 **二、稳固拓新，保持行业领跑优势** （一）持续夯实硬核安全技术底座，强化自主创新的拳头产品 一是巩固行业领跑地位，引领标准制定。核心产品线蝉联多项权威报告榜首，二十余款核心产品获高度评价；深度参与国家级标准制定与重大活动保障，并前瞻布局量子加密等高安全传输技术，精准匹配政企关键领域需求，已在运营商、政务领域落地标杆项目。 二是聚焦数据安全，实现数据安全全场景覆盖。创新推出数据要素产品解决方案，打造国家级数据流通安全监管标杆，确立数据要素化安全领先优势；推出可信数据空间“安全四件套”，实现数据要“可用不可见、流转可管控”，在医疗、政务、电力落地标杆，打开长期增量空间。 三是加大信创安全能力与市场拓展力度。率先构建通过权威认证的 AI 防火墙与端点智能体防护能力，实现全栈国产化兼容与智能体运行时安全闭环；打造全面适配信创环境的数据流转监测能力，有效破解数据流动“看不见、管不住”的管控痛点，推动信创安全在关键行业的落地。

四是依托积极防御实验室（ADLab）与两大博士后工作站，保持原创漏洞挖掘长期位居行业首位，主导大模型安全规范编制、网安能力地图及攻防演习，为构建具备国际竞争力的安全研究和实战能力提供坚实支撑。

（二）融合创新成效显现，差异化优势转化为业务价值

一是拓深拓宽政企领域并实现商客市场规模化覆盖。在政企市场，打“零信任+”创新方案，实现通信网与政企网“两域贯通、全程可信”，系统性解决跨网信任难题，并在政务、能源等关键行业规模化落地；携手中国移动打造信创云电脑标杆，推动安全能力向全行业辐射。在商客市场，“专线卫士”，实现与运营商业务原生融合、即开即用，并通过 AI 智能体专项防护与 FTTO 融合试点，有效破解中小微企业安全困境，实现规模化覆盖。

二是深耕个人与家庭市场。“隐私盾”深度耦合运营商个人业务，挖掘亿级用户安全潜力；安全云电脑构建个人数字空间安全底座，实现从终端到云端的数据防护，服务百万级用户。

三是纵深推进新基础设施安全。在工业互联网安全方面形成“产品+交付+培训”可复制组合，推动业务向持续运营升级；在视联网安全方面构建全链路防护体系，深度参与国家关键标准制定，助力交通、能源等行业客户快速合规，有效赋能关键行业安全升级。

三、深化实施“AI+安全”战略，构建市场先发优势

一是做深 AI 赋能，安全能力更强，运营效率更高。构建了“安全大模型+工程化体系+多智能体”架构，已完成泰合安全大模型的全面升级，发布“安星”智能体产品集群、“安星”AI 数字人、AI 自动化渗透测试等系列新品，其中 9 大“安星”数字员工已在代码审计、自动化渗透、数据合规核查等场景规模化替代人力的重复性工作，系统性提升交付效率，AI 自动化渗透测试已在某部打造行业标杆，并在实战化攻防演练中发挥关键作用；AI 深度融入研发全生命周期，优化了研发费用投入。

二是做实 AI 向善，筑牢大模型和智能体安全防线。大模型应用安全系列产品市场持续落地，大模型应用防火墙 MAF 收入快速增长，在电子政务、医疗卫生、运营商、能源等行业广泛落地；推出智能体安全“新三件套”，为智能体应用提供云地端协同保障，其中 AI 安全分析与响应系统全项通过中国信息通信研究院首批智能体安全评测；构建覆盖算网及生态的 Token 运营安全能力，实现算力资源统一纳管与成本透明可控。

三是共建自主可控安全大模型，夯实 AI 安全技术底座。公司深度融合安全领域知识沉淀，依托中国移动“九天”算力与基础模型优势，联合打造自主可控的泰合安全大模型，完整复现国际前沿模型在漏洞挖掘、自动化渗透等方面的核心能力

四、积极践行企业社会责任，推动高质量发展

	作为网信安全“国家队”，公司紧扣高质量发展导向，将可持续发展深度融入经营全链条，连续三年发布ESG报告，系统展现治理、创新、社会责任及绿色运营成果。2025年ESG实践成效显著，2026年上半年获Wind ESG、国证ESG等评级机构A级以上认可，并连续六年蝉联深交所信息披露最高评级（A级），综合表现稳居行业前列。 2026年上半年业绩的持续改善，是前期战略布局、科技创新、组织提效、费用管控与中国移动协同效应合力驱动的结果。公司将继续贯彻国家战略、深化中移协同、响应市场需求，持续优化安全能力体系，进一步推动业务高质量增长与经营质效同步跃升。 **问答环节** **Q：如何看待人工智能时代的网络安全行业发展？** **A：一是人工智能给网络安全行业带来的既有机遇，又有挑战，但整体来说机遇大于挑战。** 首先看机遇，人工智能赋能网络攻击比赋能安全防护更加直接，降低了实施高强度攻击的技术门槛。过去只有具备高战略价值的机构才会成为专业APT组织的目标，现在普通中小企业也有可能受到同等强度的网络攻击，这使得全社会对网络安全的需求进一步增强。 然后再看挑战，模型厂商基于大模型的安全能力，可以直接提供部分安全服务，例如代码审计、漏洞挖掘等，会在一定程度上挤占传统网络安全行业的市场空间。 但整体来说，一套完整的网络安全防御体系，既依赖大模型的智能，也依赖安全产品对智能的利用能力、安全策略的执行能力，二者缺一不可。我们看到美国的网络安全板块，安全厂商和模型厂商都找到了各自的定位，头部安全企业的营收和市值有大幅增长，这正是人工智能带来的机遇大于挑战的直观表现。 **二是人工智能时代，网络安全行业的核心逻辑，将从“被动防御”模式转向“智能防御、体验增强”的新模式。** 首先，传统安全靠边界防守、靠特征规则、靠人工响应，应对传统攻击基本够用。但在人工智能时代，攻击者借助AI发起攻击的强度和频度大大增强，从漏洞发现到形成可利用攻击载荷的时间窗大大缩短，这使得以人为主的响应方式无法应对，我们必须构建AI驱动的智能感知、研判和处置闭环。 其次，传统安全建设重合规、轻用户安全体验，用户不清楚自己部署的安全设备产生了哪些价值、存在哪些短板。在人工智能时代通过AI驱动的渗透测试，能够持续、主动、常态化对安全防护体系进行模拟攻击，精准评估防护

	效果和隐性风险，真正实现安全防御体系可验证、可度量、可迭代，增强用户的安全获得感。 最后总结一下，未来大模型的技术迭代不会停止，攻击智能化的趋势不会逆转，网络安全防御体系也会向更智能、给用户更多的安全获得感方向转变，既懂 AI 又懂安全将成为网络安全企业的核心竞争力。对启明星辰来说，我们接下来持续深化两大核心布局：一是 AI 赋能安全，持续深耕安全大模型、安全智能体和场景化应用，筑牢我们的技术护城河；二是用安全护航 AI 产业，贴合各行各业 AI 转型场景，输出标准化、可落地的安全方案，帮客户安全合规、平稳落地 AI 业务。 **Q：半年报披露公司提供覆盖全场景的安星智能体矩阵，安星数智人数字安全服务，在实际应用中替代了大量重复性人力，请问用户对此的需求和接受度怎么样，这部分的客户预算是否挤占其他安全投入？对公司而言，通过数智人交付服务，能否提高客单价或者毛利率水平？** A：**第一，关于定位与分工。**目前安星数智人还是以人机协同为核心定位，在数字人自主驱动基础上，仍需安全专家进行规范和确定性约束，并非完全独立运行。数智人主要承担告警研判、漏斗核查、标准合规巡查等重复性、高频次的安全运营任务；重大风险研判和业务深度处置等复杂工作，仍由安全服务专家承担。为了确保服务成果的确定性，现阶段仍需较高程度的人员介入，并非数字人能力不足，这也是业界普遍状态。 **第二，关于用户需求和接受度。**目前使用安星数智人的客户覆盖面较广，包括党政、运营商、金融等行业，人力缺口较大、有 7×24 小时常态化安全运营需求的客户已形成标杆落地案例，项目甲乙双方对运营结果都比较满意。不过目前仍以标杆型案例为主，业务正处于从标杆向规模化复制的发展阶段。 **第三，在盈利层面。**现阶段安星数智人业务尚处于推广落地期，多与现有安全运营、解决方案打包交付，客户资金目前基本从既有安全预算中调剂而来，尚未形成明显的年度增量预算，因此短期内不会直接带来客单价、毛利率的大幅提升。从价格与交付模式看，单笔订单总价仍需持续观察，因为数字人的人天单价虽低于真人，但其 7×24 小时连续运行、多点并行部署等场景带来的人天消耗量显著增加。从中长期来看，数智人产品具备可复用的技术底座，能够拓展客户安全服务边界，创造增值付费空间；同时，已有部分行业客户表现出针对安全数字人的专项预算倾向，预计近两年大机构集采可能会陆续出现。待业务规模持续扩大后，交付边际成本有望下行，有望带动整体项目客单价提升，并改善安全服务毛利率，相关经营效益需要业务放量逐步兑现。目前阶段，公司更侧重于标杆案例的打磨和客户价值的验证，为后续规模放量奠定基础。

	总体而言，安全服务数字人是安全产业结构性变革的趋势。AI 带来的产业冲击主要来自大模型厂商跨界和甲方自行建设两方面。但真正高质量的安全数字人，无论是大模型厂商还是甲方都难以独立提供，专业安全厂商在安全领域长期积累的 Know-how 在其中起到了决定性作用。因此，安全数字人带来的结构性交付变革，对既懂安全又懂 AI 的专业厂商而言是明确利好。启明星辰也将持续投入这一方向。 **Q：半年报中披露 MAF 大模型应用防火墙收入快速增长，请问这款产品如何定价？用户在项目采购中通常一个数据中心会配几台 MAF 产品？在 AI 安全方向，客户还有哪些明确的需求和对应的产品？** A：自去年大模型应用快速兴起后，公司快速推出大模型应用安全三件套，包含服务侧 MAF 大模型应用防火墙、访问侧 MASB 大模型安全访问代理、以及 MARVAS 大模型安全评估类产品。经过一年市场实践，三类产品均逐步确立刚需属性，其中 MAF 大模型应用防火墙收入实现较快增长；同时我们持续看好访问侧 MASB 以及 MARVAS，相关应用形态尚在逐步成熟过程中。 关于 MAF 产品的快速增长，主要源于现实业务及合规监管的双重刚需。当前不少机构对外提供大模型服务，监管层面对大模型服务明确提出合规管控要求，无论面向对外大模型服务场景，还是机构内部大模型应用场景，MAF 大模型应用防火墙均具备较强刚需属性，市场需求带动相关业务收入实现较快增长。 关于产品定价逻辑：MAF 定价逻辑与传统 Web 应用防火墙相近，主要依据客户业务性能需求确定，核心参考指标包含智算/算力中心建设规模、业务峰值 QPS、业务峰值 Token/s 等性能参数，根据性能档位对应不同价格体系。在部署配置方面，面向对外提供大模型服务的场景，为保障业务高可用，数据中心、智算中心常规会部署两套 MAF 设备，组建 HA 或者集群环境。随着客户大模型业务架构迭代，部分客户开始针对不同模型业务域做隔离管控，对应 MAF 部署也逐步向语义层、智能应用层的分域部署模式演进。这意味着 MAF 的应用边界随大模型业务拓展持续打开，产品应用场景、市场成长空间具备较大想象空间，对产品长期生命周期发展形成利好。 关于 AI 安全领域，客户需求已经从早期推理内容合规防护，逐步向智能体办公、编程、自动化运行时安全治理方向演进。除服务侧 MAF 大模型应用防火墙以外，访问侧、终端侧不断涌现出新的安全需求，客户明确需求包括 AI 可观测、智能体认证鉴权、智能体行为管控、MCP 安全防护、AI 全链路审计等。针对上述需求，公司已布局对应的产品矩阵，包括智能体安全网关 ASG、智能体终端安全 AIDR、智能体行为审计 ABA 等产品。目前该类面向智能体、终端侧的安全产品已经出现客户需求，但需求规模、行业共识度暂未达到 MAF 的水平。中长期看，ToB 机构内网大模型、智能体应用复杂度会持续提升，后续将持续催生出刚性安全需求。公司将持续加大 AI 安全方向的技术、解决方案投入，除服务侧 MAF 之外，面向智能体新终端安全、面向机构内网智能应

	用新安全架构，均具备良好的业务前景。在新安全架构设计上，公司也将传统网络安全域建设的成熟实践，映射到新的安全体系，覆盖网络域、数据域、智能应用与语义域、身份域等多个维度。长期来看，受技术迭代、客户场景演进、安全威胁演化、监管政策更新多重因素驱动，预计 AI 安全将带来显著的结构性增量市场，公司坚定在这个方向持续投入。 **Q：上半年安全运营与服务收入同比增长 28.02%，收入占比已接近 50%。请问该业务增长主要来自哪些领域？能否成为公司未来持续增长的主要动力？** A：2026 年上半年，公司安全运营与服务业务实现营业收入 6.14 亿元，同比增长 28.02%，占公司营业收入的比重由上年同期的 42.36%提升至 49.75%，是上半年公司收入增长的重要支撑。业务增长主要来自和移动云的深化协同，云安全收入快速增长；同时关基客户的安全服务需求仍然保持基本盘的稳定规模。有稳有增，所以安全运营与服务业务占收入比重提升。 具体来看，增长主要来自三个方面：一是客户需求正由单一安全产品采购向持续监测、托管运营和应急响应等综合服务转变，公司在政府、运营商、金融、电力等重点关基行业持续拓展安全运营基本盘。二是公司深化与中国移动协同，将安全能力全面融入移动云，在公有云、专有云和云资源池等方向，取得了良好市场拓展成果，收入明显增长。三是 AI 技术提升了产品服务能力和交付效率。公司通过 Agentic SOC（AI 安全运营系统）、安星数字员工及专业安全智能体，承担日志分析、告警过滤和威胁研判等大量人力工作，降本增效，在客户场景中取得了比较好的效果，获得了客户认可，相关产品也体现了收入增长。 后续，公司将继续坚持“产品+平台+运营服务”的发展模式，推动安全产品与运营服务协同增长，在扩大收入规模的同时，持续提升业务质量和盈利能力。 **Q：公司半年报提到原材料价格上涨影响，上涨幅度或者对毛利的影响幅度能否量化？公司是否考虑提高产品售价，如果提价客户是否接受？** A：上半年主要是存储类硬件原材料面临涨价，个别品类较上年同期上涨幅度达 3 倍以上，的确对毛利率产生影响。但由于硬件成本只占产品全部成本的一部分，对于产品售价的量化影响还需要结合行业和市场竞争情况、AI 赋能带来的整体效率提升等因素综合评估。 同时，公司积极面对原材料价格变动，持续强化供应链集中统一规范管理，尽最大努力扩大集采谈判优势，进一步加强采供销计划联动。公司拥有规模优势和完善的供应链管理体系，能在一定程度上消化原材料价格上涨带来的成本压力。

	Q：公司上半年研发费用下降是否因为利用 AI Coding、数字员工等提升研发及服务交付效率？是否影响公司对研发的后续投入力度？ A：公司积极拥抱 AI 技术，不仅体现在为客户提供 AI 安全产品，还在公司内部推进内部各项工作的数字化转型与智能化升级，在研发、销售、管理等多个业务环节积极引入大模型、智能体、AI 辅助编程等技术工具，整体运营效率得到提升。以往高人力投入、重复性工作逐步由智能工具承接，公司自去年延续至今年上半年的员工规模进行了小幅优化，这是当期研发费用下降的主要原因。 需要说明的是，此次人员的小幅调整并未削弱公司的研发实力与技术投入。公司核心技术团队保持稳定，各部门核心职能运转、项目推进是良好有序的，主要是通过 AI 赋能提升企业综合效率。 当前行业正迎来新的发展机遇，公司需提前布局以构建差异化竞争优势，因此仍将坚定投入研发，坚持科技创新与战略新技术布局。公司下半年费用波动将趋于平稳。公司将继续围绕既定战略，聚焦前沿技术方向与核心业务场景，采取“有抓有放”的研发投入策略，确保在关键技术领域的领先性与前瞻性布局。 **Q：请问公司与中国移动九天大模型的合作可以具体介绍吗？在合作中，公司的收费模式是什么或者将会产生哪些预期的收入？** A：双方合作主要有以下几个方面：一是共同承担国家研发项目，九天大模型负责模型的训练开发，启明星辰负责安全场景应用建设，这是一个多场景化的合作。启明星辰帮助九天大模型做基础大模型的安全训练，并负责相关安全语料、大模型应用安全架构、前端 MAF 等安全装置的配置和开发等工作。二是启明星辰配合九天做网络安全领域的基础大模型的研发，目标是可对标国外基础大模型。九天提供模型底座训练资源，启明星辰提供安全领域语料，启明星辰长期积累的安全数据，都会成为大模型的安全语料和测评数据集。 同时，启明星辰还负责模型的安全能力评估。双方合作是全方位的，九天大模型为启明星辰提供算力支持、场景机会，启明星辰将安全能力融入到九天大模型中。业务收费模式目前以项目费用模式为主，未来随着业务的展开会有收入分成的方式。总之，九天大模型不光给启明星辰带来了新的业务和收费的潜力，也为启明星辰提供了大量算力支持、未来的应用场景机会以及新的业务模式和营收。

	结束： 2026 年上半年，公司管理团队紧扣提质增效和高质量发展主线，坚持稳固拓新，持续深化“AI+安全”战略，各项经营工作稳步推进，取得了良好成效。 下半年，公司将积极把握数字化、智能化转型带来的新机遇，妥善应对相关挑战，扎实推进各项经营管理工作，努力为广大投资者创造长期、可持续的价值。 最后，衷心感谢全体投资者、分析师以及长期关注启明星辰的各界朋友对公司的支持与帮助。本次半年度业绩交流会到此结束，谢谢大家。
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，可作为附件）	无