

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：2025-002

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	李忠宇-国金证券股份有限公司；苏仪-中泰证券股份有限公司；张丽婷-中泰证券股份有限公司；何柄谕-中泰证券股份有限公司；鲍淑娴-招商证券股份有限公司；桂杨-兴业证券股份有限公司；范昶蕊-华泰证券股份有限公司；唐月-中原证券股份有限公司；王盛乾-中信证券股份有限公司；魏巍-中信期货有限公司；李楚涵-中信建投证券股份有限公司；牟欣-中信建投证券股份有限公司；卢正羽-中航证券有限公司；李铭娴-中国国际金融股份有限公司；任轩烨-中国国际金融股份有限公司；徐康-华西证券股份有限公司；胡昕安-华创证券有限责任公司；谢丰-征金资本控股有限公司；刘静一-浙商证券股份有限公司；王佳一-平安证券股份有限公司；耿军军-国元证券股份有限公司；库宏焱-国信证券股份有限公司；夏瀛韬-国投证券股份有限公司；宋佳俊-国泰海通计算机；郑及游-东兴证券股份有限公司；戴晨-东吴证券股份有限公司；王思-德邦证券股份有限公司；姜佳明-信达证券股份有限公司；张恒-汇丰前海证券有限责任公司；罗聪-长江证券(上海)资产管理有限公司；宋诚-云南约牛证券投资咨询有限公司；曹志平-粤佛私募基金管理(武汉)有限公司；霍达-英大基金管理有限公司；韦琦-玄卜投资(上海)有限公司；王法-溪牛投资管理(北京)有限公司；阮金阳-苏州凯恩资本管理股份有限公司；张恒-深圳市裕晋投资有限公司；周天明-深圳市前海长和汇众基金管理有限公司；李默凡-深圳创富兆业金融管理有限公司；王鸣飞-上海致君资产管理有限公司；饶欣莹-上海匀升投资管理有限公司；邹文俊-上海世诚投资管理有限公司；农陶然-上海深积资产管理有限公司；徐平平-上海申银万国证券研究所有限公司；金勇-上海润桂投资管理有限公司；韩立-上海睿胜投资管理有限公司；朱冰兵-上海朴信投资管理有限公司；李其东-上海嘉世私募基金管理有限公司；严思宏-上海合道资产管理有限公司；王凡-上海富唐资产管理有限公司；王苏欣-泉果基金管理有限公司；岳鹏-宁波圆合金融控股有限公司；张弼臣-鸿运私募基金管理(海南)有限公司；张晓东-硅谷天堂产业集团股份有限公司；麦浩明-广州市航长投资管理有限公司；黄志豪-广东正圆私募基金管理有限公司；谢泽林-博时基金管理有限公司；王雨天-北京禹田资本管理有限公司；王梓豫-北京龙悦之源资产管理有限公司；周殿祥-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；李刚-北京本炎投资管理有限公司
时间	2025 年 4 月 15 日 15：30—17：00

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、严立、王志勇、张媛、潘柱廷
交流内容及具体问答记录	2024 年年报总结： （一）营收情况 2024 年网安市场下游客户需求变化、挑战与机遇并存，给公司经营带来较大压力，公司实现营业收入 33.15 亿元，其中与中国移动关联交易销售额达 10.83 亿，关联交易中 70%以上来自于双方协同拓展的政企安全业务。公司的信创安全业务、云安全业务分别实现了同比 15%和 20%收入增速。特别是公司在 CH 市场实现了业务模式的突破，云电脑业务订单金额达到千万级。 （二）利润情况 2024 年毛利率保持稳中有升，但受收入侧下滑影响毛利额总体下降，此外研发投入增加及其投资收益和公允价值变动收益显著减少的影响，公司归母净利润为亏损 2.26 亿元；扣非归母净利润为亏损 1.32 亿元。 （三）持续提升经营质量 2024 年公司持续提升经营质量，销售回款和经营活动产生的现金流净额均有提升，收入现金比率增加 30 个百分点。应收账款较期初减少 2.84%。 截至 2024 年底，公司货币资金及理财合计 45.24 亿，充足的资金保有量，为公司健康发展奠定了坚实基础。 （四）布局科创，提升核心竞争力 2024 年公司研发投入同比增 14.95%，一方面积极落实“BASIC6”科创计划，在 AI+安全、数据流通安全、车路云一体化、视联网等新业务方向上不断推出新的产品和解决方案；另一方面公司不断夯实业务基本盘，构建大网信安全板块，在信创安全领域，拥有 400 余款信创安全产品，形成全面覆盖。在 OneSoC 一体化安全运营中心、OneS 星辰安全产品及保障体系方面和中国移动持续加深协同。 （五）公司治理和社会责任 此外，2024 年在公司治理、社会责任方面，公司也取得佳绩。公司连续 5 年获深交所信息披露 A 级评价（连续 5 年及以上被评为 A 的上市公司仅有 259 家）。公司发布 ESG 报告，入选“央企 ESG•先锋 100 指数（2024）”“中国 ESG 上市公司科技创新先锋 30（2024）”“中国 ESG 上市公司京津冀先锋 50（2024）”成为网信安全行业唯一上榜企业。 2025 年一季度业绩预告总结： 2025 年一季度公司预计将实现营业收入 6 亿至 6.8 亿元；归母净利润为盈利

110 万元至盈利 165 万元；扣非净利润为-5600 万元至-4800 万元。

一季度公司对于订单质量持续性提升的战略性考虑，放弃部分低毛利集成类项目，同时上年同期营收又是高基数，导致营收同比下滑。一季度毛利率显著提升，较上年同期提升了 8 个百分点。

公司上下积极拥抱 DeepSeek 等前沿大模型技术，优化了研发、运营及服务链条的重复性工作，显著提升了工作效率，降低冗余成本，三费合计较上年同期降低 15%。

在日常交流、互动易问答中，投资人普遍反应公司的非经常性损益波动较大，对公司的归母净利润产生明显影响。公司积极回应投资者关切，在一季度对部分持仓进行了调整，获得了可观回报。公司上市以来，第二次一季度实现了归母净利润盈利。后续公司仍将根据二级市场情况，酌情进行主动管理。

新产品研发方面：公司积极拥抱 Deepseek,快速抢占 AI 大模型安全新赛道，而且在一季度就签单了标杆项目。得益于 24 年公司在 AI+安全方向上的研发投入和技术积累，一季度随着 AI 大模型的突破性进展和应用落地，公司能够以周为单位快速的推出和迭代 Deepseek 安全产品，仅 2 个多月内，就形成了丰富的 AI 安全产品矩阵和 AI 安全服务。同时公司鼓励营销侧积极推向市场，颁布了创新产品销售激励政策，迅速在医疗、公安、电力等行业签单落地。

Q：2025 年公司的战略部署和规划？

A：目前，宏观经济形势与 DeepSeek 的突破共同作用，使公司面临重大机遇与挑战。外部环境的不确定性和压力仍将持续，因此公司在 2025 年的整体战略是保持谨慎稳健，稳中求进。首先，公司需全面实施内部控费增效的管理举措，并在经营上延续谨慎稳健的基调。与此同时，以 DeepSeek 为代表的中国新质生产力，尤其在人工智能大模型方面的突破，极大地推动了人工智能应用在中国的广泛推广。这一趋势对安全产业而言，既带来了巨大的发展机遇，也带来了巨大的冲击。

以新的人工智能为驱动的应用会层出不穷的带来诸多新场景、新变化，安全必须要跟上节奏，跟上以此带来的应用场景的变化。公司会在求稳的前提下，围绕这方面做精准的战略投入和快速迭代。公司会紧紧抓住 AI 在中国场景化应用的这波趋势，形成在整个板块的引领地位。

具体落地有几方面的举措：第一，增量角度。确保公司在未来发展过程中，特别是围绕新质生产力相关的几个战略增量。AI 大模型应用带来的变化增量、国产化替代市场增量空间，以及作为中国移动专责网信安全专业子公司，围绕中国移动在个人和家庭市场的绝对优势，公司会把这个优势转化成安全业务的一种突破。公司会持续加大投入并形成业务增长。

第二，科技创新。与中国移动科创方向保持高度同步、同频、同节奏，充分发挥中国移动“BASIC6”科创计划，特别是在低空经济、车路云一体化、卫星互联网、视联网、5G 和工业互联网、人形机器人等方面在国内具有绝对领先和产

品化覆盖度的优势。公司作为中国移动的安全板块，要在这些方面发挥持续科技创新实力，在研发方面要有突破。

第三，继续保持公司在传统领域的领先优势。

第四，公司通过 2024 一整年的积极探索，逐步打通与中国移动的各种业务通道。

2025 年公司将进一步畅通通道，特别是在中国移动政企端业务上提供更好的服务和保障。同时，将中国移动具备科技创新和实力的优势业务上将安全方面做成长板。如：移动云安全业务、专线卫士等业务做对接、落地并放大。

Q：一季度人员变化情况？全年人员总数预期？全年费用预期？

A：结合当前行业形势，公司有效统筹长短期资源需要，强化全要素资源精益管理，有所为有所不为。一方面，面向未来，坚持科技创新为核心驱动力，围绕新质生产力、数字经济的安全需要，加强关键核心技术投入，锻造核心竞争力，为公司长期发展注入新动能。另一方面，立足当下，全面开展提质增效，前中后场积极拥抱 AI 大模型等技术应用，通过技术提升效率；公司坚持一切成本皆可控，全面梳理各类资源，通过管理降低费用，严控中短期业绩不确定性高业务的投入，严控不必要、非必需的各类支出，全力在当前行业状态下交出一份最好的业绩答卷。

公司去年在研发侧有投入，考虑到今年整个市场的不确定性，在人员方面进行了相应控制。一季度进行了降本增效，前中后场不同程度的做了一些人员压缩。扭亏为盈是公司今年非常重要的目标，但公司在一些重要的研发方向上，还会持续不断的进行人员的投入。

Q：请介绍中国移动与启明星辰当下业务协同的进展，并展望 25 年至 26 年投资人可以从哪些方面期待启明星辰的变化？

启明星辰正在努力地、认真地、全面地纳入到中国移动“管战建”体系中。启明星辰的战略是稳中求进，“稳”是基础，“进”是与中国移动相关的部分，有以下几点：

- 一、双方已经做了基础业务的市场协同，打开了新通道，完成了标杆项目。
- 移动云通道：启明星辰已经全面接手移动云的云安全研发，核心关键业务在 24 年 10 月份完成全部上线，覆盖公有云、私有云、混合云等多个云安全场景；
- OneS 通道：即中国移动集客大厅通道，这是中国移动 10 万客户经理的销售通道，双方完成框架协议签署、标杆项目打造和交付等一系列流程，双方共同做经分、共享商机、共同拓展客户；

安全运营中心通道：形成一个中心+四个大区中心+多个省中心的安全服务体系。

公司希望随着这些通道的打通，实现整个市场的协同和后续收入的快速增长。

二、双方已经做了行业数智能力服务协同，拓宽了新领域。

启明星辰与中国移动协同既有传统能力，更希望打开行业数字化转型的空间，包括以下几个方面：

数字政府：基本完成安全能力和服务的融合，实现了项目拓展，例如中国承接了黑龙江省市县数字政府建设，其中启明星辰承接省市安全运营中心建设和运营服务；中山政数局的中山政务信息化项目主要由中国移动承接，其中启明星辰承接安全运营中心，并落地了启明星辰的安星智能体，是业界领先的安全智能体真实落地项目。

工业互联网、车路云：中国移动承建工信部中小企业服务平台，江苏等省的工业互联网平台，其中的安全、密码等一系列能力都由启明星辰提供。通过这种融合方式双方形成了一体化解决方案以及协同推进的模式；后续这种模型还会复制到车路云一体化试点城市。

低空经济：中国移动发布了低空经济白皮书，核心方案是“四驱两翼”，安全是其中一翼。

在苏州举办的中国移动云智算大会上，中移集团领导强调了安全融入云智算的整体体系，实现四个融合（融云、融网、融数据、融 DICT），以及安全赋能升级和 AI 应用安全升级，希望通过协同拓展新领域。

三、双方不断创新和突破壁垒，共创共赢，主要有以下两点：

突破壁垒：启明星辰的研发纳入到中国移动整体研发体系中，2024 年获得上亿元研发经费，包括产品和基础研究，2025 年会有进一步拓展和突破。

实现了进一步突破：拟在启明星辰成立“中移通用安全研究院”，是和中移研究院、九天院并列的内环研究院。

展望 25 年至 26 年，启明星辰的变化将体现在四个方面：1) 新客户群：从纯 B 端向 CHBN 升级；2) 新通道：包括中移政企、中移物联网等合作通道，也包括华为云等第三方合作通道，从自有为主向多渠道升级；3) 新领域：视联网安全、工业互联网安全、低空经济安全等，从基础产品向场景化、行业化、运营化升级；4) 新创新：在基础攻防类研究、AI 应用研究、AI 安全研究等方向，在中国移动的支持下，跟进业界创新发展的步伐，也能够承接更多的政府部委项目、承担更多的责任。启明星辰希望通过中国移动的协同实现新格局和业界

地位，努力做国家网络安全的重要的排头兵，向国家队主力军升级。

Q：一季度公司的毛利率有所提升，请问毛利率提升是否具有持续性？请预期全年毛利率的情况。

A：公司始终秉持高质量发展的战略目标，积极优化订单质量，主动战略性地筛选订单，战略性放弃低毛利率及低质量的订单。在 2025 年第一季度，公司毛利率实现了显著提升，同比增长了 8 个百分点。展望全年，公司将不断深化与中国移动的合作协同，持续强化订单质量管控，毛利率较上一年度有望提升。

Q：其他网安公司纷纷进行其他业务的拓展，例如一体机，公司在今年有什么业务外延的方向？

A：启明星辰在中国移动实控后，有了更多的将业务范围扩展到纯安全范围之外的机会。公司的原则是在牢固自身经营优势的基础上进行精准拓展和快速迭代，优先选择我们有优势或中国移动有优势的方向。

关于一体机，启明星辰并不具有网络设备和服务器设备级别的硬件供应链优势及类似产品的销售渠道，例如，在服务器采购方面不具备价格优势，因此，公司并没有像业界一些公司一样跟进该类产品。但公司认为 DeepSeek 一体机的需求是客观存在的，因此，启明星辰为中国移动推出的 DeepSeek 一体机提供了安全服务，同时，在今年发布了大模型应用安全的超融合服务及产品，提供除一体机硬件之外的软件及安全配置。

关于业务外延方向，从现在来看，今年一季度和二季度最大的业务外延增量是大模型应用安全，产品包括大模型应用防火墙、大模型访问安全代理、大模型安全评估，这三款产品形成了大模型安全的三件套。这是公司目前业务外延方向重要的增量，还未发现与其同量级的业务增量。

结合上面的回答，启明星辰的业务可以分为三个部分：第一部分是启明星辰的基本盘业务，从一季报的成果来看，基本盘业务是非常稳健的。由于 DeepSeek 方向的业务增量还没有叠加到一季度的业绩当中，所以一季度业绩主要来源为公司的稳定基本盘业务。第二部分是与中国移动的业务协同增量，经过 2024 年双方协同努力，2025 年双方协同将更加精准，追求更高的协同质量，这部分也可算作是业务的外延。第三部分是刚才讲到的围绕 DeepSeek 大模型的应用安全板块，这个板块的业务多样且庞大，与之前两个板块共同构成启明星辰业务格局。

Q：请问一季度市场需求如何？请介绍公司订单情况。预计哪些下游行业今年会有起色？

A：从目前的市场情况来看，一季度项目商机比去年四季度有一定的回暖，但项目推进并不是特别快。24 年一季度，公司集成项目相对多，今年一季度公司注重订单质量，对集成类项目战略性放弃，因此，集成类订单有所下降，但自

有产品和服务相关的订单有增长。虽然下游市场需求侧并没有明显回暖，但一些行业存在机会点，例如政府行业大数据局相关的业务，交通、水利、气象、电力、石油石化等能源行业，商机也在不断涌现。公司也在跟进这些行业机会，抓住增量。

Q：市场价格战是否有好转？竞争是否有缓和？

A：从去年到今年一季度的情况看，并没有看到价格战的好转和竞争的趋缓，但也没有变的更激烈。初步判断这种情况的成因为下游预算承压以及各安全公司控制成本的结果。总体看竞争态势没有明显的变化。今年市场主要面临的问题是需求和预算的问题，而不是竞争和价格的问题，业务问题最终不由市场竞争来解决，而是要看需求方是否有足够的预算去实施采购。

在需求与竞争方面，可以归纳为两个方面：一个是传统板块会继续内卷，格局和竞争烈度维持之前的水平。另一方面就是在启明星辰的新发板块方向上，例如中国移动的大型电子政务、低空经济、车路一体化、专线卫士等通道方面。在这些领域启明星辰和其他安全公司不存在竞争关系，这个板块会形成良好的营收增量，利润预期与毛利也会比较好。公司在这方面发布了许多新产品，交付了不少项目，毛利率高于公司原先产品的平均水平。整体看未来市场竞争会依然激烈，每个企业都会有各自独特的竞争优势。

Q：公司收入的改善除了等宏观经济改善以外，是否还有其他业务可以期待？请介绍公司的出海业务？

A：在整体承压的格局下，除了大环境全面改善之外，公司总会有战略机遇。今年春节以来，围绕 DeepSeek 带来的产业全面爆发是明显的战略机遇。用安全产业格局的视角，从甲乙丙丁四个方面来看，触发战略机遇的因素已经全面具备。

甲方作为需求侧：随着 DeepSeek 的产业爆发以及其独特的情绪价值驱动，让整个 DeepSeek 应用市场也随之爆发，相对应的甲方安全需求也随之而来。丁方作为威胁/攻击侧：春节期间 DeepSeek 的爆发，也伴随安全事件和攻击威胁的发生。公司认为随着 DeepSeek 应用的持续和深入发展，必然会带来相应的安全事件。与此同时，甲方的安全意识将会不断增强，安全方面的需求也会不断增多。丙方作为监管侧：公司研判丙方将从大模型自身安全的学术性观察，演化到大模型应用的需求洞察。随之相关的行业规章制度、合规要求、技术标准也会快速出台。公司作为安全行业引领性的厂商，目前已有诸多感知和感触，公司预期监管方相应的动作将会促进安全产业板块的增长。启明星辰作为乙方：已快速跟进 DeepSeek 的产业爆发机遇。公司在研发方面，以周为单位进行产品迭代更新，产品能力从内卷式的产品参数对比，回归到产品功能快速响应、满足适用客户的需求。DeepSeek 带动的安全需求具有广泛的行业覆盖度，近三个多月以来公司签署相关订单涉及用户行业分布广泛，包括政府、电力、医疗等行业。从客户的丰富程度以及公司在该领域交付供给的产品、服务和白皮书的丰富程度来看，都确定了该板块高价值、成规模的特点。

	综上所述，公司已经抓住 DeepSeek 爆发所带来的大模型应用安全的业务机遇，公司对该板块确立信心，认为业务增长可以期待。同时，公司相信 DeepSeek 所带来的机遇对整个网信安全行业板块也是一个机遇。 从去年中国移动实控以来，公司明确“跟随中国移动出海”的基本战略。公司与中移国际、中移香港都有相关的项目合作。另外，伴随 DeepSeek 热潮，公司认识到大模型应用安全新产品具有很好的出海潜质，目前正在做相关的研发和渠道拓展工作。 Q：24 年和中国移动关联交易，实际完成和目标存在明显差距，请问公司如何预期今年目标完成情况？ A：考虑宏观经济的影响，今年公司将更加关注有质量的订单，在保证订单质量的前提下，提升与中国移动关联交易的金额。今年公司将在与中国移动的协同中，推进包括在云安全业务、安全运营中心、商客领域的木本业务，借助中国移动大量的客户经理渠道，下沉到地市以及县级推广业务。同时公司紧跟中国移动数据要素流通、工业互联网、车路协同和低空经济等方向提供解决方案和产品。 10、公司年报显示公司应收账款账龄结构有所提升，请介绍后续应收回款的管理方式。 A：2024 年，公司应收账款总额为 47.32 亿元，较年初减少了 2.82%，而全年回款金额为 36.92 亿元，同比增长 1.1%。在复杂的经济和财政环境下，公司的应收账款管理取得了一定成效，管理层仍高度重视应收账款的回款情况，2025 年公司针对此提出四项举措：一是大幅提升应收账款在考核中的权重，尤其是销售单元的考核权重；二是管理层成员将按任务分工承担相应应收账款的收款工作，将回款任务提升至公司级层面；三是成立应收账款专项小组，明确任务和考核要求，确保每周有跟进、每月有进展；四是将战略性地放弃质量一般的订单，聚焦高质量订单以推动公司高质量发展。通过这些措施，公司旨在加快应收账款的回款和收款工作，提升管理水平，助力公司实现高质量发展目标。 Q：年报中提到了公司拥有中国移动 10 亿个人用户的市场，请问公司在 25 年对个人用户市场的营业收入有何展望？ A：25 年公司将重点突破 ToC/ToH 业务，2024 年云电脑业务已实现千万级收入和百万级月活用户数，2025 年希望在此基础上实现数倍增长，达到千万级规模。尽管 ToC/ToH 业务仍在探索阶段，但公司对其未来发展抱有更高期望，并希望借助中国移动高达数十亿的庞大的个人用户市场取得突破性进展。
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
---------------------------------	---