

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：2025-005

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）
-----------	--

交流内容及具体 问答记录	2025 年上半年总结： 感谢线上的各位投资者、分析师朋友在百忙之中参加启明星辰 2025 年半年度业绩预告交流会。我是启明星辰集团董秘张媛，共同出席的领导包括：集团联席董事长严立先生，集团财务负责人王志勇先生，集团首席战略官潘柱廷先生。 本次交流会分为两个环节：首先由我来介绍 2025 年上半年的公司经营概览与业绩预告情况；随后，将由出席的各位领导解答大家关心的问题。 报告期内，公司预计实现营业收入 11.15 亿元至 11.75 亿元；实现归母净利润为-1.03 亿元至-0.73 亿元；实现扣非净利润为-1.83 亿元至-1.53 亿元。 以下是就各项主要财务指标变动原因的说明： 一、营业收入情况及变动原因： 预计上半年营业收入同比下降，主要受以下两方面因素的叠加影响： 1、外部环境挑战与市场需求调整：上半年外部环境存在挑战，客户预算收紧，网络安全市场需求相应呈现结构性调整态势。2025 年 IDC 最新发布的《全球网络安全支出指南》，已下调了中国网安市场 2023 年至 2028 年的复合增长率预期，网安支出预期较此前预测小幅下调。 2、战略聚焦协同质量与收入结构变化：在中移协同合作方面，双方更聚焦于协同业务质量，强化安全本身的核心价值贡献。为此，主动减少了低毛利的集成类项目规模。这导致来自中移政企客户的关联交易收入同比出现下滑，但值得关注的是，来自中移自采的安全产品和服务收入在此背景下实现了显著增长。 针对上述挑战，公司上半年积极采取了一系列应对措施，并取得初步成效： 1、加速创新业务商业化落地，驱动增长新动能：公司坚持科技创新，上半年在 AI 安全、数据安全等创新业务领域都取得实质性突破。通过新产品独特价值和创新业务模式，公司正努力构建区别于竞争对手的差异化优势。即便在网络安全行业整体承压的环境下，公司凭借稳固的品牌和客户基础，核心的 30 类产品和服务在各自细分领域仍保持市场份额前三的领先地位。 2、持续提升经营质量。严格把控项目订单质量，强化项目交付后的回款管理，全力改善现金流。上半年，得益于高毛利产品占比提升，预计公司综合毛利率较上年同期增长超过 2 个百分点。在应收账款和现金流管理方面，报告期末应收账款账面价值较期初下降，经营性现金流净额同比明显增长。特别在第二季度，回款表现强劲，单季经营性净现金流回正，是公司上市以来首次第二季度实现单季经营性净现金流转正，改善了现金流的季节性波动问题。 3、深化战略协同，共拓政企市场。公司于 7 月 9 日顺利召开了临时股东大会和董事会，选举袁捷先生出任公司董事长。未来，在袁捷董事长及公司经营管理团队的领导下，公司将深度整合资源，全力深化与中移各省份公司在政企市场的战略协同，提升安全产品和服务竞争力，持续扩大中移自采项目中的份额占比。
-----------------	--

二、归母净利润情况及变动原因

报告期内，公司归母净利润较上年同期增长 43%至 60%，是因为公司参股的上市公司在报告期内股价波动的影响，同时通过对参股公司的持仓主动管理、锁定收益，公司报告期内确认的投资收益和公允价值收益增加。

三、扣非净利润情况及变动原因：

受收入及毛利规模下降的影响，扣非净利润同比出现下滑。在费用管控方面，公司持续推动降本增效，努力压降各项费用。**为夯实长期竞争力，公司持续对战略创新方向的投入研发。**

回顾 2025 年上半年，面对行业需求调整和业绩的挑战，公司管理层保持战略定力，**聚焦提升科技创新质量和经营管理质量**，积极寻求与中移在技术、市场协同方面的突破。我们相信，随着公司业务逐步企稳向好、中移协同效应的深度释放以及创新业务商业化提速，公司有望迎来经营效益的持续改善，迈入高质量发展的新阶段。

Q：新任董事长对公司的战略规划、经营要求如何？怎么看移动体系协同具体的落地节奏？

A：启明星辰非常荣幸袁捷总担任公司董事长。袁捷董事长在业内具有极好的口碑，是一位既懂技术又懂业务也懂管理的优秀领导。目前，他正在深入调研和了解公司各方面的情况，后续公司会尽快安排新任董事长与各位投资人做沟通和交流。

新任董事长围绕两个方面对公司做出指导。一方面是明确公司定位，进一步确立中国移动实控启明星辰后，要打造世界一流网络安全公司和中国网信安国家队的使命和愿景。中国移动集团多位集团级领导到启明星辰调研时，反复强调启明星辰作为中国移动网络安全专业子公司定位，要强化该目标并不断实施。另一方面是要坚决加大研发科技创新的力度和质量，强化服务意识和质量，全方位对接中国移动体系，加强对其业务的支撑和提质增效作用。

中国移动作为数字中国主力军，在数字中国的建设中面临着新技术的挑战。安全是中国移动 BASIC6 战略的重要板块构成，启明星辰将全面加强与中国移动的业务协同，使网络安全业务成为其强项，以带动国内网络安全产业的全面提质升级。

Q：AI 产品的签约情况如何？后续 AI 相关产品的研发节奏和市场机遇展望？

A：AI+安全产品和业务可从两方面来看。一方面是 AI 赋能安全：随着近两年大模型技术逐渐向智能体方向落地，启明星辰已经在有序推进全线产品和服务的 AI 化改造和智能体改造，包括每一个产品。由于产品改造是逐步持续进行，且面对的是原有产品的市场，所以 AI 赋能安全产品的业绩暂不能分割统计。另一方面是 AI 应用安全：启明星辰从春节后陆续推出新产品，开创了“大模型应用安全”赛道，并且全面发力开发了以大模型应用三件套为代表的十余种

新产品和新服务。一季度，公司在 AI 应用安全方面已实现数百万签单；二季度，公司技术和营销持续推进，实现签单翻倍。大模型应用安全类产品和服务在不断迭代中，预计三季度和全年的增长会对公司业绩有所贡献。

研发方面，启明星辰从去年就加大了研发投入，今年非常注重产品迭代的速度。一方面，AI Coding 提升了研发效率和研发品质，带动了公司研发模式的变更；另一方面，AI 技术本身快速更迭，迫使公司保持灵活的研发节奏。在 AI 赋能安全方面，启明星辰已明确了大模型、智能体、智能体集群的技术路线。公司研判全线产品和服务都会转向智能化和智能体集群化。公司按照创新场景化、技术原生化的原则，今年新推出的大模型应用安全产品主要服务于 ToB 客户的 AI 应用场景，并探索互联网大场景和 ToC/ToH 场景。公司的主力客户正在经历 AI 对其自身各方面的改造，这正是 AI 赋能安全和 AI 应用安全的市场机遇和空间。启明星辰的优势在于可以与中国移动“AI+”战略协同发展，有足够大的创新场景相伴可以大大降低启明星辰的创新风险。

Q：公司今年的重大战略布局中是否包括对稳定币的身份认证和区块链安全的相关布局？

A：公司目前并没有直接和稳定币的业务产生关联。

在稳定币技术所覆盖的业务上，启明星辰的技术战略布局主要分为两个方面：一方面围绕 Centralized 的信任体系，启明星辰在中国移动元信任体系的指导下，依托中国移动独特的超级 SIM 卡技术和产品，为 ToB 客户实现了零信任体系的最佳实践，这是公司目前的基础战略；此外，在公司既有的 4A 能力和中国移动能力禀赋的基础上，公司构建了 IAM、IDaaS、SASE 等关联的产品和服务，并与公司各子公司积极进行相关的研发。另一个方面，围绕 Decentralized 体系，基于区块链等新技术，公司围绕数据安全 3.0、可信数据空间、隐私计算等数据要素新业务形态开展业务。

对于稳定币和其他数字货币业务，启明星辰目前依然坚持基础设施构建者和保护者的定位，因此目前没有直接接入数字货币类业务和应用的规划。

Q：中国移动是否有增持方面的考虑和计划？

A：启明星辰今年也被纳入国资委对中国移动的市值管理考核体系当中。除大股东增持外，公司针对其他市值管理方面的工具也在做相应的研究与论证。如后续形成增持计划或其他重大事项，公司会在第一时间以公告的形式传递给市场，及时告知投资者朋友们。

Q：网络安全行业下游客户的需求、发展趋势如何？客户预算投入何时出现向好拐点？

A：去年年报和今年上半年的预告反映了公司下游客户需求承压的状况，对于拐点何时到来目前很难判断。我们分析如下信号的出现可能预示拐点的到来：

一是中国移动实控后，公司的客户对象已经从单纯的 ToB 客户变为 ToB、SMB 以及 ToC/ToH 客户。对于 ToC/ToH 类客户，中国移动提出了“人车家”三件套为未来的发展方向，公司此类业务开展将紧跟中国移动的步伐；对于 ToC/ToH 和 SMB 类客户，公司可以依托中国移动的市场条线和政企条线触达的深度和覆盖度去拓展市场；ToB 类客户的拐点一定和 BASIC6 数智化科创相关，具体体现在 AI 和数据方向。在经济承压的大环境下，经济和市场的恢复不是机械性的回归原点，而是在新的板块和增长点上恢复。公司判断恢复的落点包括 BASIC6 领域，特别是其中的 AI 和数据方向。这些领域的增长速度虽然没有预期的那么快，但增长趋势是非常明显的。从半年度业绩预告中可以看到，行业科技创新加速和运营质量优化的具体体现就是大模型安全、产品矩阵变现和数据安全落地。

Q：公司订单情况？哪些下游行业有增速，哪些行业不景气？

A：战略层面，公司针对毛利率偏低的订单，上半年已实施一定的收缩和控制，资源配置向盈利质量更高、回款风险度较低的订单倾斜，以提升整体经营质量。

值得肯定的是，在整体需求承压的背景下，部分行业仍实现较为显著的增长。例如，金融行业订单与收入双双显著增长，医疗卫生行业订单表现也非常亮眼。

除前述高增的行业外，从一些市场的需求来看，水利、交通等行业的市场需求呈稳健释放态势；然而，政府及公检法上半年收入承压。同时，公司与中国移动的关联交易额较上年同期有所下降，主要是公司主动压缩低毛利集成类订单的占比。下半年，公司与中国移动政企启动了多轮会议，包括云安全、DICT 等高质量业务将提速放量。公司将从省级延伸至地市层级，与各省中国移动及政企条线全面对齐接口，协同推进云安全、DICT 等高价值业务落地，实现纵向穿透式覆盖。

下半年，叠加国家相关政策，政府及公检法司等核心客户预算可能得到缓解，行业需求将筑底企稳。

Q：预告中，公司与中国移动的关联交易金额有所下降，但来自中国移动自有业务采购的业务收入却在增长。请问全年与中国移动的关联交易金额有何预期？另外中国移动自有业务采购的比例上升，是否会持续？同时，上半年毛利率有显著改善，请问毛利率的改善是否与中国移动自有业务采购比例提升有直接关系？

A：今年初，公司已披露 2025 年关联交易目标为 19.5 亿元。依据已预告的上半年数据来看，完成率不仅偏低且低于去年同期水平。2025 年公司策略的核心在于追求利润质量，而非片面追求关联交易总额的增长。虽然在总量上，公司希望能在去年 10.8 亿元基础上实现适度提升，但更关键的目标是显著提高在关联交易中高毛利的自有安全产品和服务的占比。

事实上，上半年毛利率的改善已经部分得益于内部自有业务采购比重的提升。

这类业务采用市场化定价，其毛利率水平与公司常规业务相当，对整体利润贡献较高。相比之下，一些低毛利的集成项目虽对交易额有贡献，但对整体利润的贡献有限，公司今年已主动优化这类项目的占比。

展望下半年及未来，公司将重点推进两方面工作：首先，着力提升在中国移动内部业务采购中的份额。中国移动内部采购规模潜力巨大，从启明星辰往年在该领域的收入来看，公司提升空间充足。公司将不断加强产品和服务能力，精准匹配中国移动的业务需求，努力扩大在内部采购中的占比，这将是未来几年重要的收入增长动力。其次，启明星辰将继续深化与中国移动各省公司及专业子公司的政企合作，共同开拓外部市场。尽管过去两年外部环境带来挑战，且公司更倾向于推广高价值产品而非低毛利项目，但公司正积极协同中移政企事业部及相关专业子公司，下半年将在重点省份加强推广力度、设立试点区域，共同推动高价值产品收入的提升。随着双方体系融合的深化与合作通道的优化，这条路径亦将为启明星辰下半年及未来的收入增长提供重要助力。

Q：公司二季度回款情况表现良好，带动经营性现金流显著改善。请问公司主要在回款管理和费用管控方面采取了哪些措施？下半年是否有望看到现金流和回款的进一步改善？

A：在应收账款管理上，公司高度重视并持续强化相关工作。公司采取严格的分级管理，将应收账款从高级管理团队逐级分解至前场负责人乃至销售个人，大幅提升回款在各级考核中的权重。鉴于当前政府预算收紧等环境因素加大回款压力，公司投入了大量精力，上半年回款力度持续加强，二季度单季度回款同比增加。此外，公司主动减少低毛利集成项目，尤其是需要垫资的项目，有效控制了支出。这些举措共同促进了经营性现金流改善，二季度实现了经营性净现金流转正。下半年，公司仍将回款及现金流指标作为经营重点，力求持续改善经营性净现金流，这不仅符合公司健康发展需要，也是对国资委推动央企高质量发展、落实“两金压降”等考核要求的积极响应。

Q：网安行业几家公司披露的半年度业绩预告利润是减亏的，后续整个行业的利润是否存在修复向上趋势？如何展望？

A：结合网络安全行业各厂商及启明星辰最近一到两年的举措，在营收普遍下滑、行业毛利率未有大幅波动的背景下，利润的减亏主要来自于降本。启明星辰近两年致力于提高经营质量，通过降本增效应对外部的不确定性，增加自身韧性。从各公司披露的从业人员数量来看，降本增效是行业共同趋势。预计启明星辰下半年不会产生明显的人员和费用的增加。

展望行业趋势，市场需求短期看不到乐观的整体改善，但其中不乏新的市场机会。一是 AI 大模型应用安全方向，大模型应用防火墙的市场需求很明确。启明星辰推出大模型应用安全三件套产品，互联网大模型大厂也在这个方向有所动作，验证了新市场的确定性。二是 AI 赋能安全方向，乙方提供了更强的 AI 赋能的安全价值，修复了甲方部分传统合规需求。三是数据要素方向，也是启明星辰的数据安全 2.0 和 3.0 业务，上半年出现需求上扬现象。这几方面带来

	新市场机会有助于行业利润修复。以启明星辰为代表的网安行业，各厂商有很强的管理能力和战略适应能力，正在蓄力等待市场需求向好的契机。 Q：从今年到明年，市场反馈哪些细分的行业或者单品需求多？ A：单品方面，一是大模型应用安全，即AI应用安全产品。分为三类：大模型服务侧、大模型使用者/访问者侧、大模型应用监管侧和保障侧。目前确定性单品是大模型应用防火墙。尚待验证的两个单品是大模型访问安全代理和大模型应用评估系统。上半年启明星辰在金融安全场景很好的应用了大模型访问安全代理。而大模型应用评估系统是稳定市场份额的必需品。二是AI赋能安全，两个典型方向：AI赋能安全运营和AI赋能安全检测。三是数据安全，重要的单品有数据安全治理平台、可信数据空间。 行业方面，政府客户仍然是网安行业的基本盘和特别重要的客群。从启明星辰的客户群来看，公安、大交通、水利、金融、能源、央国企都是我们重点跟踪和推进的行业客户，同时这些行业客户也有明确的信创需求。公司努力保持基本盘，并抓住其他行业的增量需求机会。 最后特别感谢所有的投资者和分析师朋友来参加启明星辰半年度业绩预告交流。2025年上半年，启明星辰以高质量发展为前提，业绩保持稳定。下半年，公司将在袁捷董事长带领下，全面与中国移动协同政企业务，同时稳住启明星辰原有的基本盘，争取全年稳定发展。希望经过下半年启明星辰全体同事的共同努力，能够给投资者交上一份完美答卷。
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