

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：2026-004

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	韩蕊-中国国际金融股份有限公司;梁善晴-中国国际金融股份有限公司;范映蕊-华泰证券股份有限公司;潘儒琛-中信证券股份有限公司;苏仪-中泰证券股份有限公司;刘雯蜀-浙商证券股份有限公司;夏瀛韬-国投证券股份有限公司;王永彬-国投证券股份有限公司;翁林开-中国银河证券股份有限公司;姜佳明-信达证券股份有限公司;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;刘雄-方正证券股份有限公司;浦俊懿-东方证券股份有限公司;方科-东方财富证券股份有限公司;王思-中邮证券有限责任公司;张令泓-中银基金管理有限公司;冯皓琪-西部利得基金管理有限公司;黄颢-上银基金管理有限公司;韦钰-汇丰晋信基金管理有限公司;吴源恒-华西基金管理有限公司;陆迪-创金合信基金管理有限公司;魏巍-中信期货有限公司;吕政和-西安江岳私募基金管理有限公司;黄向前-深圳市尚诚资产管理有限责任公司;岳雄伟-上海涌乐私募基金管理有限公司;庄峥嵘-上海莽荒资产管理有限公司;蒋南-上海瓴仁私募基金管理合伙企业(有限合伙);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;陈星宇-上海大朴资产管理有限公司;王中胜-广东钜洲投资有限责任公司;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;李树平-重庆渝汇投资(集团)有限公司;贾贵影-上海檀越言企业管理有限公司;刘勇-上海汇正财经顾问有限公司;顾宝成-上海度势投资有限公司;马玉杰-明见投资管理有限公司;陈洪-北京景合投资有限公司;陆飞-北京厚特投资有限公司
时间	2026 年 7 月 12 日 15：30—16：50
地点	公司会议室
形式	在线会议
上市公司接待人员姓名	潘柱廷、张媛、李昕

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 年半年度业绩预告的交流。我是启明星辰集团董秘张媛，共同出席的领导还有集团首席战略官潘柱廷先生、集团财务负责人李昕女士。本次交流会分为两个环节：首先由我来介绍 2026 年半年度公司经营业绩情况；随后，将由出席的各位领导解答大家关心的问题。 2026 年上半年经营数据 2026 年上半年，公司预计实现营业收入 12.1 亿元至 12.6 亿元，较上年同期增长 6.84%至 11.25%；预计归母净利润实现盈利 2,600 万元至 3,800 万元，扣非后归母净利润实现盈利 5,500 万元至 6,700 万元。 2026 年上半年收入、利润、现金流增长的原因 一、公司持续推进“稳存拓新”，上半年收入加速增长。 继公司一季度收入回归增长轨道后，二季度收入增长进一步提速，回升向好的态势得到巩固，具体体现在三个方面： 1、公司与中国移动协同进一步深化。云安全、专线卫士等重点方向的收入明显增长，在 AI 安全、个人隐私保护等方向也在持续布局。公司的安全能力正在与中国移动的通信服务、算力服务和智能服务加速融合，进一步提升了产品竞争力、拓展了市场空间。 2、新产品、新业务加速成长。公司紧扣数字经济、人工智能和数据要素市场等新质生产力的发展趋势，构建“安全大模型+驾驭工程+多安全智能体”的技术架构，产品全面迈向智能体驱动。针对 AI 时代人机混杂的身份治理挑战，公司发布“天关·零信任+”方案，依托运营商号卡资源，构建碳硅融合信任体系，实现 CT+IT 协同联防，适用七种典型场景，例如在教育智能考务场景中，天关·零信任+作为安全底座保障 AI 智能巡考平稳运行。这些前期技术研发的投入能够持续转化为收入，有力拉动了上半年收入增长。除了和中国移动协同的云安全、专线卫士增长以外，像 MAF 大模型应用防火墙、“数据绿洲”、安全效能评测、网络安全靶场、终端安全（EDR）等等这些新品和解决方案，市场拓展也已经看到了成效。虽然个别产品的收入体量还在爬坡，但从整体看，新产品已经形成了一定的增长规模，为公司中长期增长注入了新动能。 3、公司重点行业的业务基本盘保持稳定。在党政、金融、运营商、能源等优势行业，公司围绕关键信息基础设施保护、算网融合安全、安全运营等需求，贴近业务场景，深挖存量需求，探索增量机会。行业客户基本盘收入持续稳定，为上半年业绩增长筑牢了根基。 二、“增收+降本”共同作用，上半年归母、扣非双盈利。 上半年预计归母净利润较上年同期增长 127.85%至 140.71%，扣非后归母净利润较上年同期增长 133.55%至 140.86%。盈利一方面得益于收入的稳定增长，
-------------------------	---

另一方面公司坚持精细化管理，费用端持续优化，三费合计同比下降。提升经营质效是公司贯穿全年的经营策略。

三、现金流与资金储备非常健康。

公司经营性净现金流已经连续五个季度实现同比增长，尤其是 2026 年，在上半年，经营性净现金流就已经转正，且增长约 140%，做到了“有利润的收入，有现金流的利润”。公司拥有 46 亿元左右的资金储备，为业务拓展与技术创新提供了扎实的资金保障，也奠定了公司长期高质量发展的信心。

2026 年上半年业绩的持续改善，是公司前期战略布局、科技创新、组织提效、费用管控和中国移动协同效应共同作用的结果。

作为中国移动专责网信安全子公司，公司将继续锚定网信安全主责主业，坚持 AI 驱动和经营质效提升，持续加强与中国移动协同，把握数字化转型中的新机遇。

问答环节

Q：公司 2026 年重点战略布局方面取得的成绩？

A：2026 年，公司重点战略布局可以概括为三个方面，并已取得积极的阶段性成效。

第一，以推动盈利能力改善为目标。面对前两年经营承压的情况，公司将推动盈利能力改善作为 2026 年的核心战略目标。上半年，公司通过持续加大科技创新投入、深入推进降本增效等一系列举措，经营情况持续改善，为全年盈利能力的改善以及“十五五”期间迈向高质量发展奠定了良好基础。

第二，以 AI 战略为核心，持续推动技术创新和业务发展。公司围绕 AI 应用安全和大模型安全持续加大研发投入，已形成从技术研究、产品研发到产业应用的整体布局。继推出大模型应用安全相关产品后，公司围绕行业热点持续完善产品体系，并积极推进安全垂类大模型研发及驾驭工程（Harness）等新技术、新产品形态探索。AI 战略已全面赋能公司业务发展，不仅推动了产品创新，也在研发环节通过 AI Coding 等方式有效提升研发效率，在优化人员结构的同时，保障了研发能力和交付能力，为公司整体经营发挥了重要支撑作用。

第三，持续深化与中国移动的协同发展战略。移动协同已成为公司战略布局的重要组成部分，不仅体现在营销协同方面，也深刻推动了公司创新战略落地。例如，公司持续加强与中国移动九天大模型等能力的协同合作。在市场拓展方面，公司进一步强化与中国移动各省公司的协同，通过云拓收等配套机制，结合中国移动营销政策和启明星辰的产品、技术能力，积极融入中国

移动内部采购体系及政企市场渠道，并持续探索 ToC/ToH 等业务方向，实现双方在营销、创新等方面的深度融合。

总体来看，2026 年上半年，公司围绕盈利能力改善、推进 AI 战略以及深化移动协同三大战略方向持续发力，并已取得积极的阶段性成果，为完成全年战略目标、推动业务转型升级和实现高质量发展奠定了坚实基础。

Q：预告中强调了与移动的协同深化，请进一步说明协同效应兑现情况与后续趋势

A：关于协同效应兑现情况，公司与中国移动的协同延续了此前划分的三个方向，分别是政企侧的外部协同、移动内部支撑协同，以及 ToC/ToH 市场的拓展。上半年这几个方向都有不同程度的落地成果。第一，政企侧协同成效较为突出。二季度中国移动政企侧派出了专人牵头协同工作，推动双方产品体系深度融合，建立了常态化工作机制，并在市场推广和销售赋能方面出台了专项政策。从收入表现来看，上半年云安全业务实现了高速增长，同时专线卫士、零信任+解决方案、数据安全产品等增速也比较好。这部分协同对收入端的拉动作用比较明显。第二，移动内部支撑项目增速较快。今年上半年，中国移动总部部门统筹了内部网络安全建设的整体规划，系统梳理了安全需求，推动公司的优势产品与中国移动的内部需求进行适配落地。目前公司内部支撑项目已经在上半年实现了较快的收入增长。第三，ToC/ToH 市场实现突破。目前这一板块的整体体量还不大，但“隐私盾”手机隐私防护产品已经实现了从 0 到 1 的落地，后续随着产品推广和用户拓展，下半年有望逐步释放业绩增量。

关于后续趋势，公司认为不能只看下半年，需要放到中国移动“十五五”规划的整体框架下来看。目前有几个关键因素正在影响协同的走向。第一个因素，是中国移动的“十五五”规划，公司后续的协同节奏要考虑中国移动的规划。第二个因素，是中国移动新一届领导班子已经到位，中国移动推动了一系列改革举措，这对公司后续协同的方向和力度都会产生直接影响。第三个因素，是中国移动已经明确了“三网三业”作为业务和战略的主旋律。无论是对中国移动自身业务的梳理，还是对与公司协同关系的理解，都需要放在“三网三业”的框架下来看。具体来说：通信网/通信业务方面，公司后续会持续推进专线卫士业务，同时与中国移动各专业公司在 5G-A 安全、卫星互联网安全、未来 6G 安全等领域形成了多条业务线索的协同，部分项目仍处于研发阶段，有望在下半年到明年逐步产生业务增量。算力网/算力服务方面，公司与中国移动云能力中心的合作已经非常深入，全面承担云安全产品的研发和业务拓展。今年中国移动成立了算力办公室，统筹算力相关业务的整合优化，公司也在深度配合这一改革举措，云安全业务有望在下半年和明年继续保持较好的增长态势。数智网/智能服务方面，这是中国移动未来重要的增长曲线。公司与中国移动数智事业部、九天公司在安全垂直领域大模型的训练研究、AI 安全业务落地等方面已经开展了深度合作，同时在数据安全、工业互联网安全等领域也与相关专业子公司形成了协同。此外，从“管战建”的组织维度来看，公司与中国移动的合作也在从简单的项目对接走向体系化

融合。去年下半年起，公司更加有组织地推进了与中国移动省公司的系统化合作，涵盖内部支撑、对外政企业务拓展、科创空间共建等多个方面。总体来看，进入协同的第三年，双方的合作正在从点状对接走向更广范围的融合，部分协同方向有望在下半年形成比较明确的业绩贡献。

Q：如何看待今年下半年的下游需求变化趋势？公司预告的二季度营收实现进一步加速，全年是否有持续性？

A：从下游市场看，上半年运营商行业增速很高，主要得益于公司加入中国移动集团后的协同效应。电力、石油石化、大交通等行业需求也有明显提升。其中电力行业的需求已从调度口、信息口扩展到电厂侧，这是公司的传统优势行业，公司将在既有基础上持续布局，保证业务持续增长；政府、公检法等行业需求相对平稳，保证了公司的业务基本盘，但暂未看到明显转好趋势。此外，行业客户的 AI 项目在增多，且这些项目大多是需要落地交付的，而非仅停留在概念层面，这反映出 AI 技术对行业用户的实质性影响。上半年公司整体收入增速良好，下半年希望保持这一态势。公司将从以下几方面发力：第一，加强与中国移动协同在政企侧的发力，保持云安全良好的增长态势，尤其在云安全方面已获得相应支持政策，有利于云安全业务的进一步拓展。同时推动专线卫士、零信任+解决方案、数据安全等继续保持良好增长态势。希望利用好中国移动的优势行业融合启明星辰的优势产品，从而带动启明星辰整体产品销售；第二，加强启明星辰的优势行业，深度配合客户新需求推出适应的新产品，特别是 AI 安全产品和数据安全产品等；第三，在 ToC/ToH 与移动的协同方面，公司上半年隐私盾已有突破，下半年希望有更多收入的增量。下半年，公司会继续努力，希望保持良好增长态势。

Q：客户的 AI 安全预算变化情况如何？美国 AI 大模型公司和网安厂商的合作，以及对网安业绩的带动，在国内是否有这样的趋势和机会？公司 AI 安全产品的订单或者收入兑现情况，以及趋势判断？

A：当前市场对 AI 安全关注度较高。结合公司落地实践与 2026 年上半年市场情况，从客户预算、产品落地、产业合作及经营兑现等维度，介绍一下公司当前 AI 安全方面的进展及后续判断。

一、AI 安全各类业务形态及落地现状

基于近年产业演进及上半年实际落地情况，公司 AI 安全业务主要分为五大方向。

1、AI 赋能安全

该业务主要是在公司原有安全产品、安全运营、安全检测、威胁情报等成熟业务基础上，运用大模型、智能体等 AI 技术完成产品能力升级与功能优化。目前公司全线产品均已完成不同程度的 AI 化改造，整体智能化能力有效提升。

从客户预算角度，该类升级不涉及新增 AI 专项预算，主要依托客户原有安全预算完成采购与交付。目前客户采购传统安全产品时，智能化能力已逐步成

为常规要求。公司在这方面的投入加大，产品 AI 化升级，对公司存量产品毛利率维持及现有业务业绩稳定形成了较好支撑。

2、AI 应用安全

针对大模型应用带来的新增安全风险，公司已推出大模型应用安全三件套产品：大模型应用防火墙、大模型安全评估系统、大模型安全访问代理，形成配套的大模型应用安全解决方案。

从业绩兑现看，2026 年上半年业务呈现结构性分化：其中大模型应用防火墙产品收入同比实现增长，市场认可度持续提升；大模型安全访问代理产品增长不及预期，主要原因是下游客户在大模型使用模式上尚未形成统一选择，在公有大模型访问管控、私有化部署选型、安全与效率平衡等方面仍处于观望阶段，市场需求尚未完全明朗。

从中长期看，公有大模型访问具备普及基础，私有化部署存在成本偏高的问题，后续公有大模型访问的安全管理需求有望逐步释放。伴随 AI 应用持续落地，行业需求将逐步清晰，相关产品市场空间有望稳步拓展。2026 年产业迭代也衍生出 NHI（Non-Human Identity，非人类身份）等新型身份管理需求，虽然目前赛道尚未成熟，但公司将持续跟踪行业变化并保持跟进。

整体而言，当前 AI 应用安全业务处于逐步起量阶段，公司已完成前期产品卡位，将根据市场需求推进落地。

3、AI 大模型自身安全

该方向聚焦大模型底层自身安全研究，当前以科研需求为主，尚未形成可规模化的市场化需求。公司目前主要联合大模型厂商、科研院所开展相关课题研究与技术攻关，属于公司中长期技术储备方向。

4、安全垂类通用大模型合作研发

关于安全垂类大模型的研发工作，公司采取产业合作模式，而不是独立研发通用大模型。目前公司主要依托自身积累的高质量安全数据集，与中国移动九天大模型和头部大模型厂商开展联合研发。公司在高质量安全数据集方面具备扎实的数据积累，拥有安全攻防、博弈对抗类高阶场景数据，有很多非常出色的成果，能够有效优化通用大模型的逻辑推演能力。公司从今年二季度开始重点投入这个方向，并将持续依托自身优质数据与场景积累，参与安全垂类大模型的联合研发工作。

5、安全数字人新产品形态

依托智能体的 Harness 驾驭工程模式，市场逐步形成安全数字人这一新兴产品形态。该类产品形态兼具产品与服务属性，属于行业新增业务方向，整体以增量市场空间为主。公司已在安星品牌下推出十余款安全数字人产品，目前已形成市场销售，预计会在下半年有更多的业绩贡献。

除此之外，公司持续推进内部 AI 赋能经营管理，通过 AI Coding、AI 辅助经营分析、智能看板等工具，提升研发、运营、管理各环节效率，支撑公司内部经营提质增效。

二、国内外产业合作趋势与公司布局思路

海外市场已出现 AI 大模型企业与网络安全厂商深度协作的产业模式，相关行业组织与技术能力持续推动 AI 与网络安全场景融合。国内外网络安全生态虽存在一定差异，但 AI 与网安深度融合属于行业共性趋势，国内具备参考落地的基础条件。

公司依托中国移动产业平台优势，积极开展产业生态合作，联动大模型厂商、集成商及同业机构，围绕 AI 赋能漏洞挖掘、漏洞防护等场景推进协同落地，搭建本土化产业合作体系。

尤其启明星辰拥有安全垂类的数据飞轮、场景飞轮、生态飞轮，这些垂类良性的动态关系是公司的新护城河。公司战略也是围绕这些新护城河的构建去推动落地。

三、公司 AI 业绩整体趋势判断

在当前行业发展阶段，传统代码技术的边际价值逐步弱化，数据、场景、生态的持续积累，已成为网络安全企业长期发展的核心竞争力，亦是公司重点布局方向。依托中国移动的资源赋能，公司在安全数据积累、客户场景落地、产业生态协同方面形成了可持续迭代的基础能力，为 AI 安全业务稳步推进提供支撑。

从业绩体量看，AI 对公司整体业务形成正向带动，这对于公司和网安板块都是利好。公司将稳步推进 AI 安全业务落地，持续将技术积累与产业布局转化为经营业绩回报股东。

Q：毛利率有什么变化？员工数量的变化？全年费用的变化预期？

A：首先，公司整体上半年营收保持了一到两位数的增长，延续了一季度的盈利趋势。但在这个过程中，结构性的困难仍然存在，比如行业竞争加剧的情形仍然存在，传统类的标品竞品其竞价空间有所缩窄。同时，存储类原材料价格的上涨也给毛利带来了一定的压力。综上，公司上半年的整体毛利率水平总体平稳。

另一方面，公司借助 AI 赋能，包括一系列精细化管理的举措落地，积极地促进公司人员结构的进一步优化，以及全员 AI 意识、AI 能力的转型，其成效在本季度进一步的得以显现。上半年末的人员数量较上年同期有所减少，因此三费的同比下降，一定程度上支撑了公司上半年盈利的基本盘。

第三方面，从全年的业务费用投放情况来看，随着下半年业务的进一步推动，业务费用也会动态进一步得以释放。且目前公司会考虑重点兼顾一些规模化业务，充分放大 AI 对效能的撬动作用，以及在业务结构层面，会面向业务前端的一些关键牵引的领域，争取做到进一步的精准投放。

Q：请问公司如何判断 AI 安全市场需求的释放节奏？AI 基础设施建设将为公司带来哪些业务机会？随着基础大模型安全能力持续提升，公司安全垂类大模型的发展定位和竞争优势将如何体现

A：AI 安全属于依附主业的第二性业务，无法独立扩张，只能跟随大模型落地同步发展，目前各类行业信号体现为：正向的信号包括能源客户主动搭建 AI

安全专属数据底座、政法行业将大模型深度嵌入业务系统而非仅做简单问答、低空经济、工业等新兴业态与 AI 协同增长催生安全需求等；负面信号则是政务领域出于风险管控出台 AI 应用限制政策，延缓了部分客户和项目落地进度（但能源、政法等刚需行业仍持续推进相关项目）。安全行业常由重大安全事件驱动发展，例如海外模型误删用户数据、批量漏洞集中爆发等事件都会拉动安全投入。国内由于监管前置管控暂未出现大型 AI 安全事故。综合各类信号判断，今年下半年至明年上半年将是 AI 安全规模扩容、形成独立业务板块的关键窗口期。

从 AI 基础设施来看，算力与通用大模型已有较好基础，运营商、云厂商持续布局算力但整体利用率不均衡，国产大模型能力可对标海外大模型，安全领域当前核心瓶颈是安全垂类高质量数据集，各厂商仅持有终端、漏洞、流量等碎片化数据，暂无企业掌握全部完整安全数据，需政企与产业链开展生态合作补齐短板，启明星辰也将联合中国移动搭建相关产业生态。启明星辰在模型研发路线上，不会将微调专属安全垂类模型作为重点，而是向大模型厂商输出高质量安全数据集，从源头提升基础大模型原生安全能力。启明星辰也积极向监管部门提出建议，例如大模型优质训练数据中安全关联数据占比、数据业务安全投入、创新研发费用、安全算力投入均对应整体规模的百分之五。此外基础模型能力和智能体驾驭工程对 AI 安全效果同等关键，内部实验显示基础模型搭配完善的智能体脚手架、技能开发与数字人体系也能实现不错的安全成效，因此公司一边联动大模型厂商优化基础模型安全能力，一边深耕智能体集群、配套驾驭工程等相关技术，双向发力同步提升 AI 安全技术水平与商业价值。

Q：请问公司如何看待 AI 开发工具带来的新型安全需求？目前相关产品布局及市场拓展进展如何，未来是否有望形成新的业务增长点？

A：AI 开发工具相关的安全问题已成为行业关注的重要方向，工信部也会发布针对大模型安全隐患的风险提示。安全测评是公司的重要技术能力，公司四大能力中心之一就是安全能力评测中心，已建立起完善的技术储备与评测体系，能够对产品、系统、服务及技术等多类对象进行安全评测。例如，公司拥有用于传统网络安全评估的漏洞扫描工具，以及面向大模型安全评估的应用安全评估与加固系统，可根据客户需求提供产品化或定制化的安全评测服务。未来，安全评测业务将持续作为公司的重要发展方向。

Q：请问公司在抗量子安全领域有哪些技术储备、产品布局及未来规划？与中国移动是否已开展相关协同合作？

A：公司已在密码技术方向开展抗量子密码相关研究，有专门的研发线推出了产品，但目前相关业务规模占比较小。未来，公司将继续依托中国移动在抗量子领域的战略布局，积极配合开展相关安全技术研究、产品化探索及场景验证，共同推进抗量子密码技术的产业化应用。

	结束： 公司将坚持以 AI 驱动赋能千行百业，持续深化与中国移动的协同发展，把握数字化、智能化转型机遇，不断提升经营质量和核心竞争力，为广大投资者持续创造长期价值。 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！
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