

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：2024-006

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>活动参与人员</p>	<p>中国国际金融股份有限公司-韩蕊；中国国际金融股份有限公司-李铭婧；中国国际金融股份有限公司-杨祉晗；南方基金管理股份有限公司-何欣冉；中信证券股份有限公司-潘儒琛；中信证券股份有限公司-王盛乾；广发证券股份有限公司-李婉云；申万宏源证券有限公司-徐平平；兴业证券股份有限公司-桂杨；招商证券股份有限公司-鲍淑娴；中信建投证券股份有限公司-李楚涵；浙商证券股份有限公司-刘静一；东吴证券股份有限公司-戴晨；国投证券股份有限公司-夏瀛韬；国泰君安证券股份有限公司-钟明翰；华泰证券股份有限公司-范映蕊；海通证券股份有限公司-杨林；海通证券股份有限公司-魏宗；中泰证券股份有限公司-苏仪；中国银河证券股份有限公司-翁林开；中航证券有限公司-卢正羽；信达证券股份有限公司-姜佳明；上海致君资产管理有限公司-王鸣飞；北京金百裕投资管理有限公司-黄龙；国联证券股份有限公司-黄楷；深圳市前海长和汇众基金管理有限公司-周天明；鸿运私募基金管理(海南)有限公司-朱伟华；《证券日报》新媒体发展有限公司-李乔宇；泉果基金管理有限公司-王苏欣；苏州龙远投资管理有限公司-李声农；德邦证券股份有限公司-王思；君康人寿保险股份有限公司-宋强磊；国金证券股份有限公司-李忠宇；财通证券股份有限公司-郑元昊；西藏中睿合银投资管理有限公司-郑淼；上海朴信投资管理有限公司-朱冰兵；北京禹田资本管理有限公司-王雨天；凯联(北京)投资基金管理有限公司-郭笑宇；北京本炎投资管理有限公司-李刚；深圳创富兆业金融管理有限公司-司巍；恒越基金管理有限公司-钱臻；华安证券股份有限公司-来祚豪；征金资本控股有限公司-谢丰；北京润泽财富投资管理有限公司-郑旭；临沂市宏恩资产管理有限公司-王元平；北京本炎投资管理有限公司-赵浩然；华创证券有限责任公司-胡昕安；深圳私享私募证券投资基金管理有限公司-吴永辉；上海和谐汇一资产管理有限公司-章溢漫；广东比邻投资管理有限公司-赖昕；北京紫薇私募基金管理有限公司-李晓林；东方财富证券股份有限公司-方科；东北证券股份有限公司-吴源恒；北京盛曦投资管理有限公司-许杰；中邮证券有限责任公司-陈昭旭；上海嘉世私募基金管理有限公司-李其东；宁波明盛资产管理有限公司-陈志明；东兴基金管理有限公司-周昊；财通证券股份有限公司-董佳男；北京诚盛投资管理有限公司-完永东；长城证券股份有限公司-黄俊峰；广东恒健投资控股有限公司-张铭轩；开源证券股份有限公司-刘逍遥；东北证券股份有限公司-黄净；深圳市泽鑫毅德投资管理企业(有限合伙)-李尚衡；平安证券股份有限公司-李峰；国元证券股份有</p>

	限公司-耿军军；北京龙悦之源资产管理有限公司-王梓豫；上海益理资产管理有限公司-陈加栋；磐厚动量(上海)资本管理有限公司-胡建芳；华曦资本-潘振华；上海磐策投资管理有限公司-陈默远；海南博荣私募基金管理合伙企业(有限合伙)-李利；北京城天九投资有限公司-周晓玲
时间	2024年10月29日20:00—21:30
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	<p>2024年三季度总结：</p> <p>各位参会的朋友们：</p> <p>大家好！我是启明星辰集团联席董事长严立。我很高兴在这个业绩交流会上能与各位分享公司的进展和展望。</p> <p>面对中国网安行业的长期向好趋势，我们也必须承认，短期内市场正面临着增长的挑战。近年来，网络安全市场增速放缓、下游客户预算紧缩、部分项目有所延后，无疑对公司的业务增长构成了压力。IDC最新发布的《全球网络安全支出指南》V2版本，对中国网安市场2023-2028年的复合增长率已经从V1版本的13.5%调整至10.7%。市场环境的不确定性和变化，对公司年初制定的20%以上收入和利润增长目标构成极大挑战。公司也正在积极调整适应市场变化。</p> <p>在第三季度，公司保持了稳健的发展态势，经营质量稳步提升。1-9月累计实现营收23.26亿元；销售回款达到23.22亿，同比增长3.37%；应收账款较年初减少3652万，本年各季度末，公司应收账款较年初均有所下降，显示出健康的财务状况。</p> <p>报告期内，公司归母净利润为-2.1亿元，主要原因是早期投资参股公司上市后今年的股价波动，导致非经常性损失较同期减少3.35亿。特别说明一下我们投资的上市公司本身已经给公司在业务和财务上带来可观的正向回报。</p> <p>公司在极具挑战的外部环境下逆势攻坚科创，在部分重点战略领域业务取得可观增长。报告期内，公司大力跟进中国移动“BASIC6”战略科创方向，持续加大研发投入，公司研发人员数量环比增加百余人，主要投入方向包括人工智能、云安全、数据安全、安全运营中心等，积极推动研发到业务的快速转化：其中涉云安全收入同比增长超70%；信创安全收入同比增长近30%；安星AI智能体，已在中山政数局、中国移动重庆分公司等客户实现商用落地。</p> <p>同时公司将锚定国家重大战略实施和重点领域安全能力建设领域，与中国移动协同布局未来重大发展方向，包括车路云一体化、视联网、卫星互联网、低空经济等，为公司业务创新增长积蓄动能。</p> <p>公司持续深化与中国移动的协同力度，激活业务协同主通道，关联交易进一步</p>

放量。前三季度，公司与中国移动关联交易 7.46 亿元，同比增长 80.04%。

公司持续强化经营管理，降本增效，现金储备充沛，保障公司持续增强发展。公司进一步提高经营管理效率，前三季度费用同比下降近 10%。截止报告期末，公司现金保有量达到 43.18 亿元，无银行借款等有息负债，现金储备充沛，经营韧性凸显。

公司注重核心团队稳定性。报告期内，公司核心骨干团队近乎零流失。

公司在努力提升经济绩效的同时，注重环境、社会和公司治理的协调发展。公司在 2024 年发布了首份 ESG 报告，入选了“中国 ESG 上市公司京津冀先锋 50（2024）”榜单，是国内网信安全行业唯一上榜企业。在多项市场主流 ESG 评级中获得“A”级及以上的评级，ESG 管理水平跻身行业前列。

展望四季度，随着近期国家一揽子增量政策的推进、网安行业政策法规要求的提升，公司对未来网络安全市场依旧充满信心。四季度是业务成果和营收落地最为关键的时刻，公司上下将凝心聚力、砥砺前行，扎实驱动创新，做大协同优势，全力冲刺年底的收官之战，为所有支持公司发展的投资伙伴谋取更大价值。

最后，我代表公司董事会和管理层对全体投资人、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！

问答环节

Q：公司正在布局的销售和市场机会，哪些能够体现在 Q4 的收入中？

A：公司前三季度业务发展较好的下游行业为：运营商增长 50%，央企国企大幅增长 300%，公检法增长 11%，政府客户由于和中国移动的协同保持稳定增长 5%。业务下滑的行业为：交通、教育、金融等。在公安行业，公司中标了两个标杆性项目，为四季度继续保持较快增长态势打下坚实基础；在央/国企市场，公司围绕数字化安全体系规划，安全底座建设和运营等业务的开展，推动进一步快速增长。在政府市场，智慧城市安全运营项目也有望在一些城市落地，保证政府市场的基本盘稳定。在水利等关键基础设施行业，需求明显将会有较快增长。在新业务领域，公司与中国移动一起规划低空经济和车路协同运营项目，希望今年能够在一些试点城市落地，为明年的业务开展打下良好基础。

从产品收入结构来看，公司的身份信任类、云安全类产品收入增长 300%以上，物联网安全、数据安全和 5G 工业互联网安全类产品收入增长 80%以上。在今年 9 月 Gartner 发布的报告中显示，启明星辰以 53.3%的营收增长率位居端点保护平台市场增速全球第二。随着新产品收入逐渐上规模，公司的收入结构也将得到优化。

公司跟中国移动的协同工作逐渐落地，关联交易达到 7.46 亿，同比增速 80.04%。随着协同进一步深入和加强，关联交易也将提速。

Q：公司在新产品上布局何时能看到放量的节奏？是否会开辟新的业绩增长曲线？

A: 经过和中国移动两年多的业务对接和融合, 公司已经逐渐跟上了中国移动的战略格局和步调, 对比两年前, 公司现在的战略思路和路径也发生了变化, 特别是在新产品和新战略方向上的布局。通过跟随中国移动的战略, 公司既提高了自身战略的正确概率, 同时也降低了创新的综合成本。具体到新产品, 公司根据中国移动“BASIC6+X”的科创方向来布局。从以下几个方面来预期放量节奏: 一是围绕 DICT 安全, 特别是云安全和安全运营的创新上, 完成和中国移动的云能中心、集成公司的对接, 特别是打通了 OneS、云和 OneSOC 三个通道后, 这些创新产品已经进入中国移动体系, 已经步入放量阶段。

二是 AI 赋能安全产品方面, 在 DICT 项目、云通道、OneS 和 OneSOC 通道运营等方式已经产生很好的效果。以 AI 为特色的项目, 已经进入可实施交付和赋能的阶段。放量节奏预期在 Q4 和明年上半年。

三是数据安全方面, 数据安全最近相关政策和法规条例非常多, 但限于目前地方政府的财政现状以及政务数据项目中数据业务先行的节奏, 数据安全目前处于持续向好的趋势, 处在项目爆发前期。当客户预算复苏时, 数据安全的需求爆发将会先网络安全。

四是新网络场景方面, 如 6G 网络、工业互联网、车路云一体化、卫星互联网、视联网、低空经济, 其中后四个都是被中国移动定义为“BASIC6+X”中的 X 领域。在这些新网络场景中, 网络安全、数据安全和 AI 赋能安全作为重要的价值点和支撑点, 将跟着这些场景自身建设进入放量阶段。所以在这些中国移动引领的新网络场景中, 公司作为其中安全的提供者, 也将拉动业务曲线的增长。上述这些创新都是一个一个的新增长曲线。各个曲线的未来高度, 大部分都具有较高的确定性, 都足够保证启明星辰的发展空间; 但是各个曲线的拐点节奏, 确实有一定的不确定性。公司的应对策略就是跟随中国移动的战略节奏。

Q: 请介绍全年毛利率情况。

A: 公司 2024 年前三季度的毛利率是 54.8%。公司与中国移动业务协同以来, 在业务形态上产生一些变化, 主要业务模式分为三类: 一是传统安全产品业务, 毛利继续保持 60%-70%的水平; 二是新业务模式运营与服务类业务, 毛利保持 30%-50%左右的水平; 三是战略卡位型安全集成与服务业务, 毛利水平会低一些。报告期内, 新业务模式运营与服务类业务的占比提升同时叠加参与中国移动研发项目人员工时计入成本等因素, 导致毛利有一定下降。公司全年毛利率希望与前三季度的毛利水平持平。

Q: 请介绍公司全年费用和人数增长幅度的预期。

A: 公司坚持提质增效, 在费绩比管理模式驱动下, 精准投入资源。三季度研发人员数量环比增加百余人, 新招聘研发人员的素质、技术能力与以前相比都有明显提升, 是储备新领域新赛道能力的需要, 也是深化与中国移动业务、研发协同的需要, 更是做强产品能力获取未来的需要。四季度预期人数总体平稳, 全年研发投入预期增长, 销售费用、管理费用预期会下降, 三项费用之和总体预期下降。

Q: 和中国移动的业务协同是否还有更多深入的阶段? 请介绍于中国移动的关联交易今年完成的确定性及明年的展望。

A: 中国移动和启明星辰的业务协同会不断深入, 这是由中国移动实控启明星辰的初心决定的, 中国移动认为网络安全在新质生产力的背景下非常重要, 会不断推动安全融网、安全融云、安全融 DICT, 为新质生产力的发展保驾护航。从协同的推进来讲, 一方面是从点到面, 从量到质: 今年启明星辰全面承接中国移动云安全产品研发工作, 打通了安全能力上云通道, 实现多款云安全产品上线移动云商城, 完成了运营中心建设等业务的推进, 后续也会不断推进网和 DICT 融安全; 二是从基础做起, 做好生产关系, 谋生产力的整体发展。今年公司有很大精力投入在打通中国移动业务协同主通道上, 也就是启明星辰产品和服务在中国移动各个入口的上线, 比如云商城、集客大厅等, 在集客大厅上线的产品可供中国移动全国超过 10 万的销售经理直接线上订购产品, 并且这条通道已经在每个省都有标杆项目的测试完成; 三是从简单的合作向复杂的合作推进, 初期合作主要是启明星辰擅长的 toB 领域以及中国移动的自用产品和服务, 未来会逐步延伸到中国移动更加擅长的个人和家庭端。

关于关联交易的展望, 我们更加看重启明星辰的产品和服务能力提升能否跟上中国移动的步伐, 目前在 toB 业务和中国移动自用部分业务已经产生了收入, 但中国移动规模更大的个人和家庭端市场, 以及国家重大战略实施和重点领域安全能力建设方向, 包括车路云一体化、视联网、卫星互联网、低空经济等领域, 还需要启明星辰的能力提升, 随着研发广度的拓展, 相信关联交易的增加是自然而然的, 今年 1-9 月关联交易的增加也是一个体现。

Q: 网安市场客户需求是否看到拐点, 项目活跃度如何?

A: 网络安全市场的变化很多时候不是网络安全板块自身决定的, 更不是网络安全板块中的供应商能独自决定的事情, 市场的拐点和拉升主要受三方面因素影响: 一是甲方整体的预算环境, 更深层次也就是经济环境, 我们的客户体系主要是 toB 和 toG 领域, 目前的确是承压状态, 但也需要看到个人和家庭端以及和中小客户的可能性; 二是网络安全客户的刚需, 包括合规性刚需和功能性的刚需, 不同板块的板块存在不同类型的刚需, toB 和 toG 市场以合规性刚需为主, 个人和家庭、中小客户则以功能性刚需为主; 三是网络安全供应商的供给能力。

这三点因素将会决定行业的拐点, 是否会由承压的状态恢复高速增长。启明星辰作为网络安全行业的龙头企业, 对这三方面影响因素有着清醒的认识, 要顺应经济大势和数字化大势, 将投入转化为业绩。从公司坚持的“BASIC6+X”战略来看, 目前客户刚需水平和我们的供给能力已经处于蓄势待发的状态, 根据不同板块的经济缓解节奏, 不同板块有不同的拐点机会, 各个板块将会逐步启动, 特别是在 AI、数据安全、云安全、安全运营、6G 及多种新网络场景方面, 随着经济的恢复, 中国移动的协同业务就会带动放量, 最乐观的估计放量会出现在明年上半年。

项目活跃度是行业景气度恢复的前瞻性指标, 2024 年 Q3、Q4 的订单情况整体向好, 但是基于 22 年后行业发展的趋势, 我们还是保持谨慎观察、坚持精准经营, 不断降本增效, 避免无效的边际投入, 在战略上坚决投入看好的、被中国移动指明的战略方向, 对 Q4 保持谨慎和战略坚决的姿态。

Q: 近日, 《中国移动 2024 年至 2026 年 Web 应用防火墙(WAF)设备集中采购项

目》公示结果发布。启明星辰中标中国移动 2024—2026 年 WAF 设备集采，中标金额超 1000 万元。请问成为中国移动子公司，会为启明星辰竞标提供怎样的优势？启明星辰还会竞标中国移动哪些项目？

A：中国移动主要依托自身应用安全需求做集中采购。中国移动对启明星辰的定位是：科创攻坚、内部支撑和对外业务承担。启明星辰从参与的角度，主要来自中国移动对启明星辰定位中在安全领域科创攻坚和内部安全支撑的要求。

启明星辰自身产品所有大类已分别进入中国移动核心能力清单，以及如：云商城、集客大厅等相应采购环境中。除了个别不归属于科创攻坚和内部安全支撑的产品品类外，启明星辰全面参与到中国移动所有安全类的集采招标工作中。

中国移动实控启明星辰后，启明星辰产品在中国移动视同自主研发产品的地位。在同等技术水平情况下，符合市场规则和规律下，中国移动对启明星辰的采购量在稳步提升。前三季度启明星辰在运营商行业上的增长，体现中国移动对启明星辰业务采购量的增加。公司会根据在中国移动的定位，积极参与，争取更多的份额。

Q：围绕着九天基座大模型，中国移动在大模型布局上打造了包括打造行业模型在内的多条变现路径。这是否也为启明星辰提供了新的机遇，贵司将如何应对？

A：中国移动是国资委、工信部、人工智能链的链长，同时全面启动了“AI+”的行动计划，计划里包括了九天大模型，也包括了算力基础设施的建设，更包括了 AI+产品，最终实现融入千行百业的应用。目前有几百家央企与中国移动进行合作，为启明星辰带来了良好的机遇，启明星辰与中国移动一起服务于这些央企，把人工智能安全融入到 DICT 服务里面。启明星辰全面参与了中国移动“AI+”整体行动计划，包括在算力基础设施建设中，部署启明星辰相应的安全产品与服务。启明星辰是基于中国移动 LO 九天大模型来承担中国移动安全垂类大模型的产品研发、业务拓展等任务。中国移动在大模型方面的领先地位加上中国移动与启明星辰的实控合作关系，为二者在相关业务和技术方面的合作提供了深度保证，使得启明星辰相比同类公司走在了前列。相对于其他公司，启明星辰具有四个方面的优势：一是启明星辰与基座大模型之间的合作互动深度是其他公司无法达到的，其他公司无法与模型提供者有深度的底层技术交流互动，启明星辰则可以做到；第二点优势体现在训练、思维、算力上。中国移动在这三方面可以为启明星辰提供很强的支持；第三点体现为数据资源，由于大模型通常基于海量数据，中国移动可以为启明星辰持续提供当下和未来的数据资源；第四方面体现在 AI 应用场景，特别是创新领域的 AI 应用场景。启明星辰可以接触并应用到中国移动提供的大量场景资源。

关于 AI 大模型的变现，一般是通过 AI 大模型赋能安全产品平台和服务的方式来实现，而不是单独通过 AI 大模型来完成。例如 AI 赋能安全运营、AI 加强检测能力，以产品和运营项目的方式去形成变现。

AI 大模型在一些新兴网络场景发挥突出作用，比如数联网、视联网、车路云一体化等场景。中国移动除了安全垂类大模型外，还有很多行业和技术领域的垂类大模型。启明星辰在中国移动的统筹安排下，能够为其他类的垂类模型提供安全研究和产品服务。由于启明星辰能够与这些垂类大模型深度合作，因此，

启明星辰在这方面是发展很快，预期明年上半年在这些领域会有放量增长。

Q: 此前的中国移动合作伙伴大会上，中国移动 H 端品牌移动爱家品牌升级，这一品牌被认为是中国移动第四大客户品牌。启明星辰能够如何与之协同？

A: ToH 业务相当于中国移动从 ToC 业务中剥离出来的家庭业务。这方面业务主要由其子公司杭州研究院来引领。具体形态有智慧家庭、运营中心等。通过杭州研究院整体带动 To H 方向上的产品开发和业务布局，并辐射到中国移动各个省分公司。在爱家品牌上，启明星辰与中国移动充分合作，将家庭版的云电脑作为突破口，目前已经开发出了一些业务，如轻松守护、隐私保护等，将 To C 类安全产品嵌入到爱家品牌业务当中。同时，双方也在进行一些新的探索。例如在中国移动某省的官方 APP 中，启明星辰的隐私保护产品以可选套餐的权益方式进入到 APP 商城里。公司在对这类产品做适应性开发，使之能更好的嵌套中国移动 ToC、ToH 业务，最终走上放量的节奏。

在 ToSMB 方面，启明星辰与中移政企事业部联合发布了商客算力一体机产品。启明星辰将跟随中国移动的产品体系和渠道体系，一起走向中小企业，接触到公司相对优势不明显的业务板块。在中国移动合作伙伴大会上，启明星辰还参加了多项产品的共同发布和产品展示活动。

启明星辰在整体业务打造上关注中国移动的采购项目、政企客户的采购项目，也非常关注中国移动的中小企业客户项目。中国移动有 10 亿人的客户群，包含了 3 亿家庭，这两个领域的业务相对容易产生规模。因此启明星辰致力于打造面向中国家庭、面向中小企业的服务。包括共创家庭安全产品，保证家庭的上网安全、隐私安全、智能家居设备安全等。启明星辰联合中国移动打造了云电脑的安全管家和安全运维加运营的服务模式，提供更智能化、自动化的家庭云电脑的监测预警等服务。把启明星辰的安全能力赋能到中国移动爱家的产品终端上，共同打造适配于个人和家庭的安全产品和服务。

Q: 当前看到国家对化债和地方政府财政的扶持，从公司的角度看 Q4 或者明年的政府类客户预算是否有好转？

A: 公司对网络安全产业的发展和挑战保持高度关注。中国网络安全产业的主要客户群体集中在 ToB 和 ToG 领域，尤其是大型企业和政府机构。随着数字化转型和科技的发展，各级政府和行业对安全机制的需求日益增长。在数字化转型过程中，安全需求与合规要求相结合，成为转型过程中必须解决的刚性需求。

然而，产业增长乏力的原因主要有两个：一是预算不足，需求与预算之间存在差距；二是安全产业的供给能力与数字化转型过程中甲方对安全的需求存在差距。许多安全产业的产品能力仍停留在信息化和合规时代，未能完全适应数字化时代，尤其是人工智能时代与业务紧密结合的原生性或内生性安全需求。

为应对这些挑战，整个产业需要加大研发和投入，提升安全能力，以满足甲方在数字化转型过程中的新安全需求。同时，国家预算和财政的支持也是关键。在这些因素的共同作用下，网络安全产业将迎来较大的发展机遇。

在此背景下，启明星辰也在加大研发投入，以应对这些挑战。地方政府和大型企业对安全的需求已不再局限于传统的安全设备，而是转向整体的数字化安全和一体化运营中心的建设。这不仅包括传统的网络安全合规保障，还涉及数据、

	<p>身份安全以及与业务流程紧密结合的安全能力。启明星辰作为乙方的安全厂商，需要积极融入这一场景，寻找创新点，提升安全能力，真正解决甲方的痛点，从而实现安全产业的真正发展。</p> <p>国家在增量措施、政治局会议以及国债投放等方面的力度将持续，从四季度开始到明年甚至未来几年，网络安全产业都将迎来较大的发展机遇。数字转型、数字经济、数字政府是国家在全球竞争中提升生产力、驾驭全球格局的重要动力源。公司需抓住这一生产力变革的机遇，将安全能力融入大趋势中。启明星辰在中国移动实控方面的优势，使公司能更好地把握变化，洞察潜在的商业能力和机会。公司将积极打造研发和安全能力，以在行业拐点到来时，做好最充分的准备。</p> <p>Q：等保 2.0 出台到现在也有好几年了，请问后续有什么网安标准可以期待？</p> <p>A：标准涵盖了整个合规要求体系，技术标准仅是其中一部分。等级保护制度（等保）在全球范围内被认为是最成熟的合规体系之一。这个体系不仅包括最初的条例，还通过网络安全法等相关法律法规进行了完善，形成了一个完整的合规体系。</p> <p>一个成熟的合规体系应包括以下几个要素：法律条例——为合规体系提供法律基础；技术标准——确保技术层面的合规性；甲方空间——包括数字业务和安全业务的空间；乙方群体——提供合规推动的主力监管机构和配套监管服务；合规主导推动机构——负责推动合规体系的实施；配套机构——包括测评机构、咨询机构和服务机构。</p> <p>这些因素共同决定了合规体系的成熟度。等保制度作为一个成熟的体系，其发展方向包括以下四点：一是 ToB 网络安全领域，在这个领域中合规是推动力，等保 2.0 相较于 1.0 在云服务等方面的扩展，对应到中国移动“BASIC6”方面的扩展，包括云、数据和运营，在安全运营资质方面，启明星辰是首批获得国家信息安全服务运营类二级资质的企业之一，在数据方面，目前已有相关法规和技术标准，期待强制性合规要求的出台，以带来更好的业务空间；二是新领域标准，主要体现在中国移动“BASIC6+X”中的 X 方面，如低空经济、卫星互联网、车路云一体化等，这些新领域的安全标准和合规要求往往在早期阶段就已推出，甚至超前于领域发展，这方面的安全标准出台是对网络安全产业公司可期待的利好；三是行业专门的合规要求，如金融、水利等，这类行业性的资金量较为客观，资金环境较好，该类合规要求出台将优先拉动行业的安全需求；四是底线工程，其在极端安全问题下产生的自身生存问题会带来安全的刚需，严重程度较上述会存在不同，但都能带来潜在的刚需。</p> <p>以上是公司对合规刚需的基本研判，这些领域的安全刚需是由不同的合规要求带来的，只要预算环境一旦改善，公司就能抓住这些机遇。</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>

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
----------------------------------	---