



## 奥飞数据 ( 832745 ) 调研纪要:国内领先的IDC服务运营商

作者：梁欣然

**背景介绍：**由广东广播电视台财经节目中心，广发证券共同主办的广东十佳新三板评选于近日正式启动，本次评选由广州市科技创新委员会作为指导单位，由广东广播电视台财经节目中心、广发证券联合主办，新三板智库、中科沃土基金、广州市科技金融服务中心、中山大学科技经济一体化与风险投资研究中心参与协办。本次评选汇聚专业财经证券媒体、资深实力投研机构、顶级券商投行、权威科技金融部门、师资雄厚的商学院共同打造，一同发掘华南地区出色的新三板企业，传播企业形象，重估企业的资本价值，为广东地区的创新创业提供发展助力和支持。

此次评选面向在新三板已挂牌企业（截止至**2016年7月31日**，除深圳地区），由广东广播电视台财经节目中心、广发证券、新三板智库、中科沃土基金、中山大学科技经济一体化与风险投资研究中心组成评委会企业调研团，将通过上门走访的形式进行企业调研，然后通过媒体公示和专家评审团评选。评委会将以权威、专业、公正的态度，最终评选出**10家“2016年广东十佳新三板企业”**，评选过程预计将历时**3个月**。

调研方式：实地调研

调研地点：广东省广州市天河区华景路1号南方通信大厦

调研对象：奥飞数据总经理、奥飞数据董秘

调研时间：2016-9-27

导读：近两年大数据、移动互联网等互联网行业的新趋势，以及互联网金融、O2O等新应用的不断萌生，为处于云计算基础 IaaS 层的传统 IDC 行业带来了爆炸性增长的机会。目前，中国 IDC 市场延续了高速增长态势，**2015 年中国 IDC 市场总规模达到 518.6 亿元人名币，同比增长 39.3%，预计到 2017 年，中国 IDC 市场规模将超过 900 亿，增速将接近 40%**。随着越来越多的资本和厂商涌入 IDC 市场，也带动了新一轮的数据中心投资热潮。

当前中国 IDC 市场呈现出以下特点：（1）数据中心的需求爆发，机房建设高速增长。随着新兴技术助推，各领域企业互联网化的发展，企业对于 IDC 基础设施的需求越来越强烈。包括运营商、第三方以及赛伯乐为代表的资本纷纷布局建造 IDC，A 股转型做 IDC 的企业多不胜数。（2）偏远地区 IDC 机房刚刚起步，一二线城市 IDC 机房仍是主流。尽管有成本优势，但是面临着客户资源、网络延迟和运维人才等问题，偏远地区 IDC 机房短期难以爆发。未来几年一二线城市专业

IDC 市场仍将保持较快增长，将占据更大的市场份额。(3) IDC 企业数量众多，但行业竞争格局良好。目前我国 IDC 企业数量众多，但跨网传输难题仍在，各地域有自己的主导公司，企业间寻求合作可以发挥资源互补优势，因此行业内合作大于竞争。

近期我们来到了奥飞数据(832745)，奥飞数据作为新三板 16 年上半年业绩表现最优异的 IDC 服务公司，此次调研一是希望了解其运营模式和核心优势，二是探索 IDC 行业中的竞争格局和公司未来在行业中的可持续竞争优势，并通过对这一家企业的考察来了解整个 IDC 行业当前市场状况和发展趋势，从中发掘能够壮大产业的发展模式和未来走向。

图表 3 奥飞数据广州总部



来源：奥飞数据、新三板智库

公司简介：广东奥飞数据科技股份有限公司(以下简称“奥飞数据”)，主要向客户提供互联网接入、数据中心服务、灾备中心服务等网络服务，是华南地区最早开展数据中心业务的运营商之一。通过多年的精细化运营和稳步发展，已经成为国内领先的 IDC 运营商和通信综合运营企业。奥飞数据作为中国电信、中国联通、中国移动的核心合作伙伴，已经成为华南地区核心多线(电信+联通+移动+教育网)托管运营商，同时拥有 IDC(互联网数据中心)、ISP(互联网接入和增值服务)、ICP(互联网内容服务)、SI(移动增值业务)等通信业务的经营资质，可以为客户提供全方位的通信解决方案。

图表 2：公司财务数据

| 单位：       | 2016H | 2015H | 2015 年 | 2014 年 |
|-----------|-------|-------|--------|--------|
| 营业收入(万元)  | 12765 | 6722  | 15984  | 6986   |
| 归母净利润(万元) | 2409  | 1025  | 2740   | 244    |



|         |      |      |      |      |
|---------|------|------|------|------|
| 应收账款周转率 | 3.15 | 4.46 | 7.06 | 7.73 |
|---------|------|------|------|------|

|          |       |       |       |      |
|----------|-------|-------|-------|------|
| 销售净利率(%) | 18.87 | 15.25 | 17.14 | 3.49 |
|----------|-------|-------|-------|------|

来源：公司公告、新三板智库

核心要点：

1、IDC 受下游行业带动，行业景气度高：受下游行业包括游戏和娱乐行业客户对数据中心需求提升的利好，IDC 行业景气度高，每年增长率达 40%。

2、新建数据中心投产后服务能力大幅提升：目前，公司已进驻运营 30 多个数据中心，并稳步推进自建数据中心工作。16 年 3 月公司进行了定增募资，用于深圳自建数据中心和广州自建数据中心二期的建设，投产后自建数据中心机柜数将超过 1500 个，服务能力进一步提升。

3、行业竞争格局良好：目前 IDC 企业众多，但行业内合作大于竞争。企业之间寻求合作，各区域企业发挥地域资源优势，上市公司发挥资金和规模优势，优势互补，降低运营风险的同时共同把蛋糕做大。

总结：随着下游需求的增长，IDC 行业保持高速增长，公司抓住行业高速增长的机遇，已经在国内外布局日臻完善的数据中心网络，同时通过自建数据中心提升运营服务能力，营收业绩大幅增长，拥有稳定现金流。凭借长期的技术运营经验积累、变现能力带来的资金支持、跨地域合作带来的业务拓展机会，公司具备持续的盈利能力，业绩有望继续超行业增长。

调研纪要如下：

#### 一、【行业整体情况】

Q1. 请问如何看待 IDC 未来行业的发展速度？

A1: IDC 行业企业体量越来越大，根据权威机构测算 IDC 行业未来数年会保持每年 40% 的增长率；从绝对量来看，运营商增长快，但第三方运营商增长也不容忽视。公司主要的下游行业，游戏娱乐的发展变革，从文字、视频、到 VR 传播都需要建立在数据中心的基础上，随着 VR 技术等领域的发展，IDC 行业将有爆发式的增长。另外，未来三大运营商网络的优化和针对手机用户流量使用的鼓励，大流量的图像、视频信息将可以在广大用户之间更便捷更广泛的传播，对市场将形成持续利好。

**Q2:** 我们公司 16 年业绩表现优异，如何看待公司获得超行业增长？

**A2:** 公司增速来源主要是自建数据中心的投产使用，毛利率得到提升，资源使用调度自主度更高。同行业转售资源业务的毛利率相对较低，因此公司自建机房的投产使得营收增长高于同行业。公司将继续稳定推进自建数据中心建设，深圳数据中心已经在今年 9 月交付，同时广州数据中心二期预计在 11 月交付，运营服务能力将获得进一步提升。

## 二、【运营情况】

**Q1:** 公司目前的机房、机柜数量是多少，具体分布如何？

**A1:** 目前业务已进驻 30 多个机房，自建的广州数据中心一期有 560 多个机柜，新建的深圳数据中心、广州数据中心二期，各自有约 500 个，自建数据中心机柜总数年底达到 1500 左右，自建数据中心的投产有效提升我们的服务运营能力。目前在全国各大区域都有运营机房，而自建数据中心布局主要在华南地区，未来会向其他区域扩张。

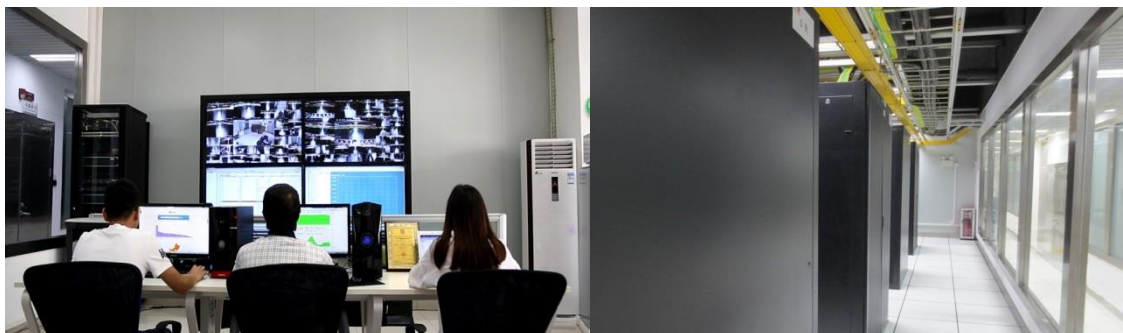
**Q2:** 公司的机房目前 3 个自建机房的物业是以租赁为主？

**A2:** 因为自建物业来建设机房，其中拿地建设等流程的复杂并且涉及相关建造资质，建设投产周期过长，未能满足互联网客户高速的行业节奏，因此仍然以租赁物业建设数据中心为主。

**Q3:** 机房使用率情况和机房 PUE 值？

**A3:** 两个已经投产的自建数据中心中，其中广州数据中心一期使用率已经达到 9 成，深圳数据中心推出一个月已销售预订约 3 成，销售情况乐观；自建数据中心的 PUE 值是按照 1.5 设计的。

图表 3 奥飞数据机房环境



来源：奥飞数据、新三板智库

### 三、【盈利情况】

**Q1:** 合同周期多长？

**A1:** 合同周期通常为一年，到期无异议情况下自动顺延，IDC 行业的客户粘性较大，坏账率也比较低。

**Q2:** 公司的下游客户主要是？

**A2:** 早期主要以视频客户为主，后来随着互联网行业的发展游戏客户、电商客户比例逐渐增多，最近金融客户的增长也非常迅猛。受政策影响目前政府公用事业客户较少，像金融、医疗等行业方面有很大需求，一旦政策放宽将会是一块巨大的蛋糕。

**Q3:** 公司新建设面对金融客户的机房，我们的主要优势是哪些？

**A3:** 公司对金融市场的增长早有预判，进行了提前布局。例如刚刚交付达产的深圳数据中心就在深圳核心区域的福田保税区，地理区域距离 CBD 很近，交通便利，同时数据中心的承重可达到 3 吨，电力保障充分，并可以满足客户定制化和模块化的需求，同时与北上广深数据中心光纤互通可以实现数据双活，这都是金融客户所看重的。

### 四、【竞争格局】

**Q1.** 目前公司竞争对手分布情况？

**A1:** IDC 行业目前还是呈现较为明显的区域竞争格局，例如体量较大的主要的是几家上市公司，如世纪互联、网宿科技等，市场竞争中他们拥有一定的资金和规模优势，但由于互联网业务需要做全地域覆盖，具体到每个区域的 IDC 市场还是会呈现出一定的地域特性，例如北京、上海都会存在几家规模接近、有资源的同行公司市场做得很好，我们与他们在市场发展中会存在竞争但更多还是合作。

**Q2:** 贵公司采取跨区域合作模式是出于怎样的考虑？

**A2:** 主要考虑是与当地合作伙伴发挥各自优势把蛋糕做大，盘活互相的优势资源，同时降低经营风险。上市公司在跨区发展业务上会有一定资金优势和规模优势，但在区域资源上并不一定占优，也需要寻求合作，目前行业内合作大于竞争。

**Q3:** 公司与 CDN 企业的关系如何？

**A3:** CDN 是 IDC 领域的细分市场，与传统数据中心服务互为补充。公司也



有经营自主的 CDN 业务，我们 CDN 的产品优势在于一线城市的节点覆盖，主要针对高品质要求的客户。市场上很多大型 CDN 企业也是我们的合作伙伴，IDC 资源上我们提供支持，而 CDN 产品本身又有一定互补性。

**Q4：**公有云对企业有替代风险吗？

**A4：**云也是 IDC 的一种业务细分和延伸，云都是要基于传统数据中心服务。大型的互联网公司的推出公有云服务，考虑到资源和政策，以及 IDC 的投资收益比，他们一般会采取与运营商和第三方合作的方式搭建云服务，一定程度说是合作共同开发市场，共荣共进。

## 五、【发展规划】

**Q1.** 公司未来的发展规划？

**A1：**公司进入资本市场以后，通过融资获取资金进一步提升自身竞争力来顺应市场的发展。主要包括根据市场需求逐步扩大 IDC 业务的经营范围，根据网络应用的变化趋势，提升网络资源质量和保障性来满足客户日益增长和变化的需求，夯实研发团队来提升云计算、CDN 等产品的品质和 IDC 运维服务能力。

**Q2.** 在 IDC 发展的这十几年，曾经出现一些公司倒闭，公司如何看待这个问题？

**A2：**IDC 行业这十几年是伴随着互联网行业的发展而发展的，中间出现过起伏但总体是维持着较高的增长速度。IDC 行业属于电信基础服务同时涉及互联网信息安全，因此也是监管部门重点关注的行业，要在这个行业立足发展就应该遵章守法经营，这也是我们公司的立足之本。同时要科学地规划公司发展路线，打好基础巩固优势资源，不盲目扩张，以可持续发展作为长远目标而不投机逐利。

## 重要声明

本报告信息均来源于公开资料，但新三板智库不对其准确性和完整性做任何保证。本报告所载的观点、意见及推测仅反映新三板智库于发布报告当日的判断。该等观点、意见和推测不需通知即可作出更改。在不同时期，或因使用不同的假设和标准、采用不同分析方法，本公司可发出与本报告所载观点意见及推测不一致的报告。

报告中的内容和意见仅供参考，并不构成新三板智库对所述证券买卖的出价或询价。本报告所载信息不构成个人投资建议，且并未考虑到个别投资者特殊的投资目标、财务状况或需求。不对因使用本报告的内容而引致的损失承担任何责任，除非法律法规有明确规定。客户不应以本报告取代其独立判断或仅根据本报告做出决策。

本报告版权归新三板智库所有，新三板智库对本报告保留一切权利，未经新三板智库事先书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用本报告的任何部分。如征得新三板智库同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“新三板智库”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改，否则由此造成的一切不良后果及法律责任由私自翻版、复制、刊登、转载和引用者承担。