

二线品种吸引力不断提升, YonBIP 发展近况梳理

2021年02月07日

增持（维持）

证券分析师 郝彪

投资要点

执业证号: S0600516030001

021-60199781

haob@dwzq.com.cn

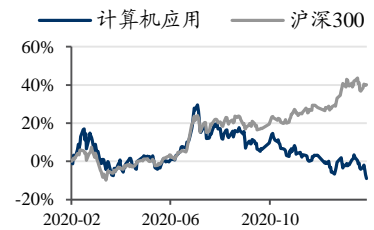
研究助理 王紫敬

021-60199781

wangzj@dwzq.com.cn

■ **行情回顾:** 本周计算机行业(中信)指数下跌 4.14%，沪深 300 指数上涨 2.46%，创业板指数上涨 2.07%。去年十二月份以来，计算机同子板块内的一二线品种估值差距逐步拉大，这种现象很大程度上源自公募基金头部化，关注监管政策对投资者结构变化的影响。由于一线品种受市值和估值天花板限制，我们预计行情将向二线品种扩散，而且目前已经出现数量不少增长良好并且估值仅 30 倍上下的二线品种。在当前位置，方向上继续推荐云计算、信创、网安、金融 IT，另外关注景气新赛道：智能网联汽车和工业软件，标的上优先关注目前公募持仓比例还不算高，同时综合质地不错估值不贵未来增长良好的品种：用友网络、中国长城、启明星辰、科大讯飞、东方通、安恒信息、中国软件、久远银海、浪潮信息、创业慧康、奇安信、宇信科技等。热门大票白马建议继续关注：金山办公、广联达、深信服、恒生电子，港股关注金蝶国际、明源云、中国软件国际、金山软件等。

行业走势



■ 本周我们针对用友网络的战略级产品 YonBIP 进行了详细梳理，我们认为 YonBIP 作为新一代云服务解决方案有望成为承载用友未来实现千亿收入的主要平台。YonBIP 和 NCC 在用友网络产品条线划分上有所区别，其中 YonBIP 更加注重企业的外部连接，可以帮助企业实现社会化运营管理。YonBIP 主要是由领域云、行业云和 IUAP 平台等产品条线组成的服务群，项目总体架构设计采用开放的平台与架构，采用四大全新技术架构：云原生、微服务、中台化及数用分离，可以帮助客户快速响应市场，进行商业创新，重构发展力。YonBIP 的定义就是产业互联网平台，企业客户如果想打通上中下游，都可以使用 YonBIP 平台对产业互联网进行赋能和打通。用友在客户交付上，一开始就按照标准化产品+生态产品+实施+客户化开发相结合的发展模式，但是以标准化产品为基础，同时会融合一些生态伙伴的产品，然后在此基础上通过实施和客户化开发，来实现对大型客户的数字化应用的交付。用友对大企业会收取平台费，对供应链企业如果交易额超过一定额度，就会根据交易额抽取一定手续费。用友云生态中商业伙伴可以在 YonBIP 平台上开发、销售软件产品，用友从中进行抽成就会带来巨大的收入增量。目前 YonBIP 累计的客户数已经达到 4000 家，在同业的公司里面遥遥领先。我们看好用友 YonBIP 的应用前景，且公司云业务收入持续高增，我们认为公司合理市值在 2500 亿左右。

相关研究

- 1、《计算机应用行业：行情有望扩散，盘点智能汽车产业链》2021-02-01
- 2、《计算机应用行业：公募 2020Q4 持仓分析：集中度继续提升，主配云计算》2021-01-25
- 3、《计算机应用行业：一二线品种估值继续分化，春季行情仍然可期》2021-01-11

■ **风险提示:** 信息创新、网络安全进展低于预期；行业后周期性；疫情风险超预期。

内容目录

1. 行业观点	3
1.1. 行业走势回顾.....	3
1.2. 本周行业策略.....	3
2. YonBIP 发展近况梳理	5
2.1. BIP 的定位	5
2.2. YonBIP 的组成	5
2.3. BIP 想要解决的问题	6
2.4. YonBIP 的商业模式	7
2.5. BIP 的进展情况	7
3. 行业动态	9
3.1. 人工智能.....	9
3.2. 金融科技.....	9
3.3. 企业 SaaS.....	10
3.4. 网络安全.....	10
4. 上市公司动态	12
5. 风险提示	15

图表目录

图 1: 涨幅前 5.....	3
图 2: 跌幅前 5.....	3
图 3: 换手率前 5.....	3
图 4: 用友网络产品体系.....	5
图 5: YonBIP 的架构示意图	5
表 1: 用友网络典型客户案例.....	7

1. 行业观点

1.1. 行业走势回顾

本周计算机行业(中信)指数下跌 4.14%，沪深 300 指数上涨 2.46%，创业板指数上涨 2.07%。

图 1: 涨幅前 5

002331.SZ	皖通科技	24.29%
300033.SZ	同花顺	21.44%
600734.SH	*ST 实达	13.98%
688365.SH	光云科技	12.72%
000977.SZ	浪潮信息	10.21%

数据来源: Wind 资讯, 东吴证券研究所

图 2: 跌幅前 5

300552.SZ	万集科技	-26.94%
600751.SH	海航科技	-26.77%
900938.SH	海科 B	-23.87%
300925.SZ	法本信息	-19.00%
300531.SZ	优博讯	-17.80%

数据来源: Wind 资讯, 东吴证券研究所

图 3: 换手率前 5

300846.SZ	首都在线	149.04%
300925.SZ	法本信息	97.47%
300895.SZ	铜牛信息	48.80%
003029.SZ	吉大正元	48.33%
002331.SZ	皖通科技	31.73%

数据来源: Wind 资讯, 东吴证券研究所

1.2. 本周行业策略

行情回顾: 本周计算机行业(中信)指数下跌 4.14%，沪深 300 指数上涨 2.46%，创业板指数上涨 2.07%。去年十二月份以来，计算机同子板块内的一二线品种估值差距逐步拉大，这种现象很大程度源自公募基金头部化，关注监管政策对投资者结构变化的影响。由于一线品种受市值和估值天花板限制，我们预计行情将向二线品种扩散，而且目前已经出现数量不少增长良好并且估值仅 30 倍上下的二线品种。在当前位置，方向上继续推荐云计算、信创、网安、金融 IT，另外关注景气新赛道：智能网联汽车和工业软件，标的上优先关注目前公募持仓比例还不算高，同时综合质地不错估值不贵未来增长良好的品种：用友网络、中国长城、启明星辰、科大讯飞、东方通、安恒信息、中国软件、久远银海、浪潮信息、创业慧康、奇安信、宇信科技等。热门大票白马建议继续关注：金山办公、广联达、深信服、恒生电子，港股关注金蝶国际、明源云、中国软件国际、金山软件等。

本周我们针对用友网络的战略级产品 YonBIP 进行了详细梳理，我们认为 YonBIP 作为新一代云服务解决方案有望成为承载用友未来实现千亿收入的主要平台。YonBIP 和 NCC 在用友网络产品条线划分上有所区别，其中 YonBIP 更加注重企业的外部连接，

可以帮助企业实现社会化运营管理。YonBIP 主要是由领域云、行业云和 IUAP 平台等产品条线组成的服务群，项目总体架构设计采用开放的平台与架构，采用四大全新技术架构：云原生、微服务、中台化及数用分离，可以帮助客户快速响应市场，进行商业创新，重构发展力。YonBIP 的定义就是产业互联网平台，企业客户如果想打通上中下游，都可以使用 YonBIP 平台对产业互联网进行赋能和打通。用友在客户交付上，一开始就按照标准化产品+生态产品+实施+客户化开发相结合的发展模式，但是以标准化产品为基础，同时会融合一些生态伙伴的产品，然后在此基础上通过实施和客户化开发，来实现对大型客户的数字化应用的交付。用友对大企业会收取平台费，对供应链企业如果交易额超过一定额度，就会根据交易额抽取一定手续费。用友云生态中商业伙伴可以在 YonBIP 平台上开发、销售软件产品，用友从中进行抽成就会带来巨大的收入增量。目前 YonBIP 累计的客户数已经达到 4000 家，在同业的公司里面遥遥领先。我们看好用友 YonBIP 的应用前景，且公司云业务收入持续高增，我们认为公司合理市值在 2500 亿左右。

长期重点推荐:

信创：中国软件、东方通、卫士通、中国长城、太极股份、神州数码；

云计算：用友网络、金山办公、优刻得、金财互联、广联达；

医疗信息：卫宁健康；

工业互联网：中控技术、汉得信息、东方国信、科远智慧；

军工信息：中国海防、卫士通；

网安：安恒信息、启明星辰、拓尔思、美亚柏科、绿盟科技、卫士通、格尔软件、中新赛克；

人工智能：科大讯飞，拓尔思；

金融科技：长亮科技、恒生电子、古鳌科技。

2. YonBIP 发展近况梳理

2.1. BIP 的定位

YonBIP 与 NCC 分别定位于大型企业的外部连接和内部管理。NCC 是针对大型企业的云 ERP，技术上完全基于 YonBIP 的 IUAP 平台（PaaS 平台），并做了云原生的改造，偏向于企业的内部管理。这些大型企业面向上下游的外部连接类、协同类的应用由 YonBIP 去覆盖，包括企业面向他的客户、消费者、供应商、员工的连接，以及一些数字化赋能或者未来产业互联网的企业间的核心应用。大型企业客户可以完全独立部署 NCC，也可以在 NCC 的基础上加入 YonBIP 的营销、采购、金融、协同等连接类的前端数据的产品。YonBIP 的客户也可以在面向管理类的基础应用之上去连接集团 NCC 的服务器，就成为了大型企业客户关于 YonBIP 和 NCC 在混合云场景的主要解决方案。

图 4: 用友网络产品体系

目标客户	软件				云ERP				BIP			
	产品	技术架构	部署模式	收费模式	产品	技术架构	部署模式	收费模式	产品	技术架构	部署模式	收费模式
巨型企业									YonBIP	云原生	私有云 专属云	许可模式 订阅模式
大型企业	NC (停售)	分布式	单机/服务器	许可模式	NCC	云原生	公有云 私有云 专属云	订阅模式 (公有云/专属云) 许可模式 (私有云)			私有云 专属云	许可模式 订阅模式
中型企业	U8+	单体式	单机/服务器	许可模式	U8C	分布式			YonSuite	云原生	公有云	订阅模式
小微企业	T+	分布式	单机/服务器	许可模式	T+C	分布式			好会计、好生意	云原生	公有云	订阅模式
	T3/T6	单体式	单机/服务器	许可模式					易代账	云原生	公有云	订阅模式

数据来源：公司官网，东吴证券研究所

2.2. YonBIP 的组成

YonBIP 主要由应用服务、平台服务和生态服务三部分组成。YonBIP 叫做用友商业创新平台，它是一个面向企业商业创新服务的服务群，是一个服务体系，不是一个产品。YonBIP 主要由应用服务、平台服务和生态服务三部分组成，其中应用服务是指领域云、行业云和 ISV 生态，平台服务就是指 IUAP，生态服务包括低代码开发平台、连接平台和云市场等。YonBIP 有效地融合了 IUAP 平台以及具有公共与关键应用和服务的领域云、行业云，体现了公司立足长远、行业领先的前瞻性和战略性。

图 5: YonBIP 的架构示意图



数据来源：用友网络官网，东吴证券研究所

2.3. BIP 想要解决的问题

YonBIP 想要解决客户的商业创新问题。三十年来，在云计算、大数据、AI 等新技术的推动下，整个产业已经由信息化阶段发展到数智化阶段，客户的核心需求已经不再是流程优化和提高效率，而是如何快速响应市场，进行商业创新，重构发展力。客户需要的不再是流程驱动的 ERP 软件服务，而是数据驱动的商业创新平台云服务。YonBIP 项目总体架构设计采用开放的平台与架构，采用四大全新技术架构：云原生、微服务、中台化及数用分离；构建了四大 PaaS 平台：技术平台、数据中台、智能中台及业务中台。通过使用 YonBIP，企业（包括其中的各类各级组织与角色）、相关组织与个人可以简单、便捷、按需、随时、随地开展商业创新，使商业创新超越了技术、商业两道专业屏障，变得更加简便化、大众化、社会化。

YonBIP 想要解决客户上下游整合和连接的问题。YonBIP 的定义就是产业互联网平台，只要是产业里的一家公司，只要想打通上中下游，都可以使用用友的 YonBIP 平台对产业互联网进行赋能和打通。通过 YonBIP 目前给到产业互联网赋能的价值，就是能够把产业的四个利益方串联起来，分别是零售门店，分销代理商，品牌制造商和原材料供应商。他们可以根据自己所处的环节，使用对应的云服务，在产品极、数据极自然连通一体。

YonBIP 想解决产品标准化的问题。ERP 厂商的收入中，很大一部分来自于为客户的定制化开发。用友在客户交付上，一开始就按照标准化产品+生态产品+实施+客户化开发这样一种产品和业务相结合的发展模式，是以标准化产品为基础，同时会融合一些生态伙伴的产品，然后在此基础上通过实施和客户化开发，来实现对大型客户的数字化应用的交付。不同行业大型企业的领域和场景差别都比较大，而且这些领先的企业它都有自己的商业模式创新，不一定普适，所以对大型企业用友不走定制化路线；但公司同时也提供技术开发平台和低代码开发平台，支持大型企业在上面灵活开发。

2.4. YonBIP 的商业模式

卷入式营销带来客户的规模上量和用户粘性。如果给一个一级代理商使用分销云，它的旗下有几千家加盟店，都会上到 YonBIP 上来。鞍钢使用了采购云后，相关的几万家供应商也都上到 YonBIP 上来。目前用友推广 BIP 是先精挑 200 家大企业，通过大企业带动供应链的企业上云，即卷入式上云模式。目前入驻大型集团已经超过 200 家，标杆客户比如鞍钢、中兴等，他们的采购都在用友的友云采上进行，用友对大企业会收取平台费，对供应链企业，小额交易免费，如果交易额超过一定额度，就会根据交易额抽取一定手续费。2019 年用友采购云平台年采购额突破 2000 亿，日均过 2 亿元成交额。

平台收入分成。用友形成平台后，基于平台化的收入将会成为用友业绩的重要增量。用友云生态中商业伙伴可以在 YonBIP 平台上开发、销售软件产品，用友从中进行抽成就会带来巨大的收入增量。同时，基于 YonBIP 的社会化连接下，用友有望在大型企业的招投标项目过程中进行资金流水的抽成，从而实现平台化的商业价值。

2.5. BIP 的进展情况

已经有大量的客户已经在应用用友网络新一代云服务产品，YonBIP 累计的客户数已经达到 4000 家，在同业的公司里面遥遥领先。

表 1: 用友网络典型客户案例

排序	客户名称	签约额	云服务的产品名称
1	某研究院	大几千万级	YonBIP (含 iuap)
2	中国核工业集团有限公司	大几千万级	IUAP、NCC
3	中国联合网络通信有限公司	大几千万级	NCC1909、可视化数据商业分析平台
4	宝马中国	大几千万级	云 DMS
5	中国海关	大几千万级	YonBIP (含 iuap)
6	中国广核集团有限公司	几千万级	IUAP、NCC
7	国家电网有限公司	几千万级	NCC、YonBIP (含 iuap)
8	华新丽华股份有限公司	几千万级	YonBIP (含 iuap)
9	中国广核集团有限公司	几千万级	IUAP
10	中兴通讯股份有限公司	几千万级	IUAP
11	中国海洋石油集团有限公司	几千万级	YonBIP (含 iuap)
12	中国冶金科工股份有限公司	几千万级	IUAP、NCC
13	Volvo	几千万级	云 DMS
14	埃克森美孚(中国)投资有限公司	几千万级	营销云增值产品、U 订货、友云音、YonBIP、BaaS 运营
15	国网浙江电力	几千万级	NCC
16	建信金融科技有限责任公司	几千万级	集采云、金融租赁云
17	中国核电工程有限公司	几千万级	iUAP

18	湖南德荣医疗健康产业有限公司	几千万级	U 订货、YonBIP (含 iuap)
19	文山市苗乡三七实业有限公司	几千万级	NCC、iUAP、U 会员、营销云增值产品、U 订货、友零售、电商通
20	中国建筑集团有限公司	几千万级	IUAP
21	雨润控股集团有限公司	千万级	NCC、电子会计档案、大易系统、云合同
22	山东太阳控股集团有限公司	千万级	NCC、iUAP
23	CCTV	千万级	NCC2020、友报账, 税务云, 共享服务平台
24	中国农业发展银行	千万级	IUAP
25	一汽集团	千万级	IUAP
26	中国船舶集团有限公司	千万级	YonBIP
27	公安部	千万级	IUAP
28	中国航天科技集团有限公司	千万级	YonBIP

数据来源: 公司官网、东吴证券研究所

在生态建设上, 截止到 2021 年 1 月, 用友网络一共发展了战略和技术平台的伙伴 128 家, OEM 及第三方的伙伴 53 家, 专业服务伙伴 76 家。在软件业务的商业伙伴有 805 家, 在云服务的商业伙伴有 497 家, 以上是不包含小微的生态伙伴的数量, 目前在云市场入驻的模板超过了 8100 家。2020 年用友集团的生态伙伴超过了 8700 家。

3. 行业动态

3.1. 人工智能

Imagination 和百度飞桨宣布在全球人工智能 (AI) 生态系统方面开展合作

2021 年 2 月 1 日, Imagination Technologies 宣布: 在 Imagination 和百度飞桨 (PaddlePaddle) 的合作中, 其 IMGDDNN API 已集成到 Paddle Lite 中, 丰富了全球开发者发展人工智能 (AI) 的生态系统。Paddle Lite 是百度深度学习框架的轻量化推理引擎, IMGDDNN API 使开发人员能够针对基于 PowerVR 架构的图形处理单元 (GPU) 和神经网络加速器 (NNA) 实现应用程序的最大性能。此举增加了 Imagination 硬件平台支持的框架数量, 使开发人员能够更轻松地在异构系统 (如包含 CPU、GPU 和 NNA 的系统) 中运行 AI 应用程序。

来源: https://www.sohu.com/a/448023844_468740

专注 AI 病案质控, 「颐圣智能」完成千万元 Pre-A 轮融资

「颐圣智能」已于近日完成千万元 Pre-A 轮融资。本轮融资由梅花创投领投, 老股东远毅资本继续跟投, 北拓资本是本轮融资的财务顾问。所募集资金将主要用于「颐圣智能」AI 病案质控产品的持续升级和市场推广。「颐圣智能」成立于 2017 年, 是一家以医疗质控为核心的人工智能公司。目前, 「颐圣智能」已完成对“质控级”NLP (自然语言处理) 引擎和内涵质控产品的打磨, 在 2020 年对其实现商业化; 并于 2020 年中成为阿斯利康在 DRG 和病案质控领域的唯一合作伙伴。

来源: <https://36kr.com/p/1078350053946245>

ViaSat 公司在美国陆军“网络探索 2020”演习中实现基于人工智能和云的数据的安全传输

在美国陆军“网络探索 2020” (Cyber Quest 2020) 演习中, 通信公司 ViaSat 公司实现了基于云和人工智能 (AI) 的高性能数据传输。“网络探索 2020”演习是一项合作性的现场演习, 美国军方、商业和国防工业以及学术界和政府进行了深入合作, 研究电子战、计算机、网络和通信能力支持美国全球军事力量的方式。

来源: <https://www.163.com/dy/article/G238VISD0514R9MJ.html>

3.2. 金融科技

BBVA 投资 1.5 亿美元支持金融科技风险基金 Propel

西班牙对外银行 (BBVA) 日前宣布将向金融科技风险基金 Propel 投资 1.5 亿美元, 以支持金融科技行业的创新。Propel 已经与金融科技行业的一些领先品牌合作, 包括 Coinbase、Hippo、Guideline、Neon 和 DocuSign。自 2016 年以来, Propel 的投资公司已创造了 10000 多个工作岗位。

来源: <https://www.fxeye.com/202102044924183351.html>

全球金融科技支付平台 Payoneer 派安盈拟通过重组上市

数字支付与商业赋能平台 Payoneer 派安盈宣布，已与特殊目的收购公司（SPAC）FTAC Olympus Acquisition Corp. 达成最终协议，启动重组计划。重组后的控股公司将更名为 Payoneer Global Inc.，并以 Payoneer 派安盈（美国公开上市实体）的身份运营。

来源：<https://www.donews.com/news/detail/1/3135877.html>

腾讯云区块链通过国家金融科技标准测评，为行业首批

腾讯云区块链服务 TBaaS（Tencent Blockchain as a Service）日前正式通过国家金融科技测评中心组织的技术测评，成为行业首批通过该项技术测评的区块链产品。这标志着腾讯云区块链已经满足国家金融科技标准要求，并能够在更多场景中支撑金融科技创新。

来源：<https://tech.ifeng.com/c/83btXrsdoBh>

3.3. 企业 SaaS

魔学院获腾讯产业生态数千万元 A 轮融资

2021 年 2 月 1 日，企业培训云平台服务商魔学院（摩博科技旗下平台）宣布获得腾讯产业生态 A 轮融资，金额为数千万元人民币。魔学院创始人兼总裁熊军表示，本轮融资将主要用于产品创新和市场拓展等方面。

来源：<https://www.lieyunwang.com/archives/473562>

小象智合获创世伙伴 CCV 数千万元注资，用技术驱动智能包装一站式服务

国内包装智能协同平台「小象智合」宣布完成数千万元 A+轮融资，投资方为创世伙伴 CCV。小象智合创始人兼 CEO 陈彦表示，本轮融资将主要用于包装产业的互联网升级，通过连接品牌商、设计机构、电商平台及包装印刷商等，为品牌方提供从品牌策略、创意设计到行业供应链管理及交付的一站式包装解决方案，为品牌深度赋能，让消费者体验升级。

来源：https://www.sohu.com/a/448169876_403354

3.4. 网络安全

云原生安全公司探真获北极光天使轮融资

探真科技（TensorSecurity）近期获得北极光创投领投、苹果资本跟投的数千万元天使轮融资。探真科技成立于 2020 年 7 月，定位云原生安全方向。团队方面，探真核心团队来自听云、字节跳动。公司已在北京、成都两地均设立了研发中心。

来源：<https://pe.pedaily.cn/202102/466397.shtml>

尚乘集团联合多家机构共同发起成立新加坡网络安全中心

日前，尚乘慈善基金会连同总部位于新加坡的尚乘集团旗下的一站式数字方案解决平台-尚乘数科（以下合称“尚乘”）联合加拿大滑铁卢大学、iQ4，以及新加坡金融科技协会正式签署合作协议，各方共同发起成立以新加坡为永久总部的 -WISE 卓越网络

安全中心，并由安永、香港特区政府全资拥有的香港数码港和 Infinity Power 投资公司为网络安全中心提供知识顾问和支持机构。

来源: https://www.sohu.com/a/662027_112420

NIST 发布《5G 网络安全实践指南》草案

近日，NIST 下属美国国家网络安全卓越中心（NCCoE）发布了《5G 网络安全实践指南》初步草案以征求意见，这是即将出版的《5G 网络安全的实践指南》三册中的第一册。有 12 家企业参与了《草案》的制定，与 NIST 组成联盟，提供产品组件和功能来开发 5G 网络安全示范解决方案。

来源: <https://new.qq.com/omn/20210205/20210205A034RV00.html>

4. 上市公司动态

【绿盟科技】关于减少注册资本的公告：公司于2021年2月5日召开2021年第一次临时股东大会，审议通过了《关于回购注销限制性股票的议案》，同意公司根据《2017年股票期权与限制性股票激励计划》的规定回购注销激励对象获授但尚未解除限售的限制性股票共计116,400股。本次回购注销完成后，公司注册资本将从798,163,573元人民币减少至798,047,173元人民币。

【汉王科技】关于使用募集资金向募投项目实施主体增资或提供借款以实施募投项目的公告：本次使用募集资金向募投项目实施主体增资以实施募投项目情况为提高募集资金使用效率，加快推进募投项目的建设进度，公司拟使用本次募集资金对汉王制造有限公司增资4,000.00万元，用于“新一代神经网络图像视频与人形行为分析平台及企业端应用项目”和“升级笔触控技术的核心芯片及笔交互智能数字产品解决方案”募投项目，本次增资款全部计入资本公积；对北京汉王容笔科技有限公司增资1,000.00万元，用于“升级笔触控技术的核心芯片及笔交互智能数字产品解决方案”募投项目的实施，本次增资款全部计入资本公积。

【中海达】向特定对象发行股票并在创业板上市发行情况报告书：截至2021年2月2日止，中海达已向特定对象实际发行新股人民币普通股（A股）60,931,891股，每股发行价格人民币8.37元，本次发行募集资金总额人民币509,999,927.67元，扣除发行费用人民币9,373,662.14元（不含增值税），实际募集资金净额为人民币500,626,265.53元，其中计入股本人民币60,931,891.00元，计入资本公积人民币439,694,374.53元。

【海量数据】2021年限制性股票激励计划：本激励计划拟授予激励对象的限制性股票数量为488.5476万股，占本激励计划草案公告日公司股本总额25,266.4524万股的1.93%。本次授予为一次性授予，无预留权益。本激励计划授予的激励对象共计63人，包括公司公告本激励计划时在公司（含子公司，下同）任职的董事、高级管理人员、核心技术（业务）人员及董事会认为需要激励的其他人员（不含海量数据独立董事、监事、单独或合计持股5%以上的股东或实际控制人及其配偶、父母、子女）。授予价格为6.87元/股。

【奥飞数据】2021年度向不特定对象发行可转换公司债券预案：本次发行可转换公司债券募集资金总额不超过人民币65,000万元（含），具体发行数额提请公司股东大会授权公司董事会在上述额度范围内确定。本次发行的可转换公司债券每张面值为人民币100元，按面值发行，期限为自发行之日起六年。本次发行的可转换公司债券转股期限自发行结束之日起满六个月后的第一个交易日起至可转换公司债券到期日止。债券持有人对转股或者不转股有选择权，并于转股的次日成为公司股东。

【恒为科技】关于集中竞价交易方式首次回购公司股份的公告：公司于2021年2月4日以集中竞价交易方式实施了首次回购。公司首次回购股份数量为615,989股，占

公司总股本的比例为 0.3067%，购买最高价为 16.70 元/股，购买最低价为 15.91 元/股，已支付的总金额为人民币 10,102,554.35 元（不含佣金等交易费用）。

【GQY 视讯】2020 年度业绩预告：2020 年度，公司预计营业收入 15,000 万元至 18,000 万元，比上年同期增长 73.26%-107.92%，扣除非经常性损益后的净利润 0 万元至 300 万元，比上年同期增长 100%-115.41%。归属于上市公司股东的净利润 1,520 万元至 1,800 万元，比上年同期增长：0.02%-18.44%。基本每股收益 0.035 元 / 股至 0.042 元 / 股。

【深信服】关于持股 5%以上股东减持股份计划的预披露公告：持有本公司股份 33,296,735 股（占本公司当前总股本比例 8.0463%）的股东 Diamond Bright International Limited，计划在 2021 年 2 月 10 日至 2021 年 8 月 9 日期间以大宗交易方式减持本公司股份合计不超过 16,552,661 股（占本公司当前总股本比例约为 4%）；计划在 2021 年 3 月 5 日至 2021 年 9 月 3 日期间以集中竞价方式减持本公司股份合计不超过 8,276,331 股（占本公司当前总股本比例约为 2%）。

【数字认证】关于公司股东减持股份的预披露公告：持本公司股份 2,025,000 股（占本公司总股本比例 1.125%）的股东北京科桥创业投资中心（有限合伙）计划在 2021 年 2 月 9 日至 2021 年 5 月 7 日期间以大宗交易方式减持本公司股份不超过 2,025,000 股（占本公司总股本比例 1.125%）。

【数据港】2020 年年度业绩快报公告：报告期内，公司全年实现营业收入 91,578.54 万元，同比上年增长 26.03%；实现归属于上市公司股东的净利润为 13,671.77 万元，同比上年增长 23.91%；实现息税折旧摊销前利润（EBITDA）为 54,698.90 万元，同比上年增长 55.54%。截至报告期末，公司总资产 767,603.05 万元，同比上年增长 105.26%，归属于母公司所有者权益 289,198.95 万元，同比上年增长 163.31%。

【鼎捷软件】2021 年限制性股票激励计划(草案)：本激励计划拟向激励对象授予的限制性股票数量为 1,000 万股，约占本激励计划草案公告时公司股本总额 26,625.4353 万股的 3.76%。其中，首次授予限制性股票 879 万股，占本激励计划草案公告时公司股本总额 26,625.4353 万股的 3.30%，首次授予部分占本次授予权益总额的 87.90%；预留 121 万股，占本激励计划草案公告时公司股本总额 26,625.4353 万股的 0.46%，预留部分占本次授予权益总额的 12.10%。本激励计划首次授予的限制性股票的授予价格分别为 12.64 元/股（公平市场价格的 50%）、22.74 元/股（公平市场价格的 90%）。首次授予的激励对象总人数为 219 人，为公告本激励计划时在公司任职的公司董事、高级管理人员及核心骨干人员（含台籍员工）。

【万集科技】关于对外投资设立控股子公司的公告：为促进公司在智能交通领域的产业发展，以湖南为核心拓展智能交通业务，公司拟与湖南世麒智能工程有限公司（以下简称“湖南世麒”）共同出资人民币 1,000 万元，设立“湖南万集网联科技有限公司”（以下简称“湖南万集”。暂定名，以工商行政管理部门最终核定名称为准）。其中本

公司使用自有资金出资人民币 600 万元，占注册资本的 60%；湖南世麒出资人民币 400 万元，占注册资本的 40%。

5. 风险提示

- 1、信息创新、网络安全进展低于预期：网安政策进展低于预期，央企安全运营低于预期，智慧城市安全运营推进缓慢，工控、云安全需求低于预期；
- 2、疫情风险超预期：疫情导致的风险偏好下降超过市场预期；
- 3、行业后周期性：经济增长不及预期，计算机属于后周期性行业，会导致下游信息化投入放缓。
- 4、HMS 推进不及预期：华为 HMS 竞争力较弱，推进不及预期。

免责声明

东吴证券股份有限公司经中国证券监督管理委员会批准，已具备证券投资咨询业务资格。

本研究报告仅供东吴证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议，本公司不对任何人因使用本报告中的内容所导致的损失负任何责任。在法律许可的情况下，东吴证券及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，还可能为这些公司提供投资银行服务或其他服务。

市场有风险，投资需谨慎。本报告是基于本公司分析师认为可靠且已公开的信息，本公司力求但不保证这些信息的准确性和完整性，也不保证文中观点或陈述不会发生任何变更，在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。

本报告的版权归本公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用、刊发、转载，需征得东吴证券研究所同意，并注明出处为东吴证券研究所，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。

东吴证券投资评级标准：

公司投资评级：

- 买入：预期未来 6 个月个股涨跌幅相对大盘在 15% 以上；
- 增持：预期未来 6 个月个股涨跌幅相对大盘介于 5% 与 15% 之间；
- 中性：预期未来 6 个月个股涨跌幅相对大盘介于 -5% 与 5% 之间；
- 减持：预期未来 6 个月个股涨跌幅相对大盘介于 -15% 与 -5% 之间；
- 卖出：预期未来 6 个月个股涨跌幅相对大盘在 -15% 以下。

行业投资评级：

- 增持：预期未来 6 个月内，行业指数相对强于大盘 5% 以上；
- 中性：预期未来 6 个月内，行业指数相对大盘 -5% 与 5%；
- 减持：预期未来 6 个月内，行业指数相对弱于大盘 5% 以上。

东吴证券研究所
苏州工业园区星阳街 5 号
邮政编码：215021

传真：(0512) 62938527

公司网址：<http://www.dwzq.com.cn>

