



2021-03-28

公司点评报告

增持/维持

云赛智联(600602)

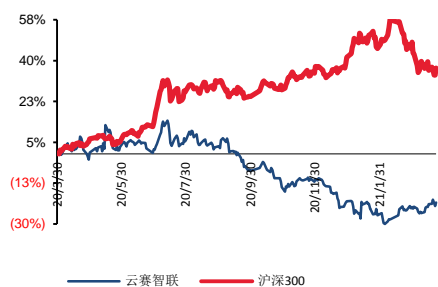
目标价: 8.8

昨收盘: 5.58

信息技术 软件与服务

四季度重回增长快车道，三向布局共迎收获成长年

■ 走势比较



■ 股票数据

总股本/流通(百万股)	1,368/1,368
总市值/流通(百万元)	7,632/7,632
12个月最高/最低(元)	8.15/4.93

相关研究报告:

- 云赛智联(600602)《疫情影响渐消,下半年重归成长》--2020/09/07
- 云赛智联(600602)《根植智慧城市解决方案,云服务、大数据齐头并进》--2020/04/26

证券分析师: 王凌涛

电话: 021-58502206

E-MAIL: wanglt@tpyzq.com

执业资格证书编码: S1190519110001

证券分析师: 沈钱

电话: 021-58502206-8008

E-MAIL: shenqian@tpyzq.com

执业资格证书编码:

事件: 2020年,公司实现营业收入45.89亿元,同比下滑6.13%,归母净利润2.49亿元,同比增长2.84%,扣非归母净利润2.07亿元,同比增长23.15%。

上半年疫情影响有限,四季度增长重回快车道。2020年上半年受到疫情影响,公司业绩表现出现一定下滑,但也不乏亮眼交付,譬如“上海健康码”等产品的快速推出,云赛就是底层数据支撑与计算的重要承担方。公司始终坚守“智慧城市综合解决方案提供商和运营商”的战略定位,以云计算大数据、行业解决方案和智能化产品三大核心板块开拓ToG和ToB市场,2020年第四季度,公司重回增长快车道,单季度实现营业收入15.18亿元,同比/环比增长4.77%/35.44%,归母净利润0.93亿元,同比/环比增长63.80%/43.46%。

云计算业务:从政务市场往商用市场开拓,深耕公有云和私有云增值服务。公司在云MSP领域布局已久,当前已组建起业内领先的专业运维团队,自主研发完成“CloudWeaverTM”运管平台,具备微软Azure、阿里云、华为云等多云管理、以及公有云和私有云领域上云咨询、规划设计、迁移实施、运维保障、运营服务、技术支持的一站式服务能力,并通过南洋万邦和信诺时代实现沿海地区云MSP市场的全面覆盖,是国内为数不多的持续进阶的云服务管理供应商之一。公司借助国资背景带来的天然渠道优势,承接并运维多项政务领域的云服务管理项目,如上海市电子政务云管平台的升级扩容、上海媒体云、上海国资专享云、上海粮食云以及上海教育云网融合等。以政务云为突破口,公司在持续强化自身云MSP管理服务能力的基础上,成功实现向商用市场的开拓,为商业客户提供以人工智能、物联网、云计算为基础的信息化解决方案,在金融、汽车制造、通信等行业已有所斩获,获得了一汽、联想、联通、金山、中国财险、中央结算公司、中粮集团等客户上亿元的企业云服务订单,且交付质量得到客户高度认可,未来有望受益云计算往非IT行业渗透所带来的可观的云服务管理市场需求,进入良性的成长循环阶段。报告期内,负责云MSP业务的南洋万邦和信诺时代分别实现净利润4189.90万和2607.09万元,分别同比增长36.18%和1.32%。

IDC业务:IDC资源及能级持续提升,客户覆盖面持续拓宽。在IDC

环节，公司业务围绕基础资源租赁及增值服务展开，2020 年之前，子公司科技网络已建有徐汇数据中心和宝山云计算中心两座较高规格和技术水平的数据中心，共计拥有接近 2000 个机柜。报告期内，公司完成更高等级的松江数据中心的建筑工程改造，该数据中心规划有 4000 组机柜，预计将于 2021 年正式对外运营，届时，公司数据中心的基础资源不管是保有量亦或是规格方面均将得到大幅提升。公司优质客户众多，下游覆盖面广，包括政府机关、科研院所、医疗等事业单位，以及金融、电子商务、制造、物流、互联网等企业，2020 年 IDC 业务新增客户合同 201 份，为今年新增机柜的对外租赁以及相应收入、业绩的成长奠定坚实的客户基础。

行业解决方案业务多点开花，智能产品结构持续优化。公司致力于通过行业解决方案和智能化产品业务的软硬件有效联动实现自身战略定位。2020 年下半年，在安防信息化、教育信息化、检测溯源信息化、水务信息化和医疗信息化等多个领域，公司中标多项行业解决方案项目，为当期的业务恢复以及后期的发展提供强有力支撑；在智能化产品方面，公司则围绕水质分析仪、电化学分析仪、滴定仪等产品主线，实现核心技术重点攻关，持续优化产品结构。随着我国智慧城市建设规模的不断扩增，各个关系民生的行业内的解决方案及智能产品的需求将同步增长，公司当前的积极布局，将成为未来承接订单的最佳实力背书。

盈利预测与评级：维持增持评级。公司通过在云计算和智慧城市建设方面多年的积极布局，当下正迎来收获期，国家层面在网络强国、数字中国、智慧社会等方面的战略推动，将成为公司业绩高质量成长的潜在推动力，预计公司 2021-2023 年将分别实现净利润 3.07 亿、3.81 亿和 4.77 亿元，当前股价对应 PE 分别为 24.83、20.02 和 16.00 倍，维持增持评级。

风险提示：(1) 国内云计算市场渗透放缓拖累公司相关业务推进速度；(2) 智慧城市建设受国内外宏观经济发展影响出现波动；(3) 核心业务受到竞争对手恶意扩张导致成长不及预期。

■ 盈利预测和财务指标：

	2020A	2021E	2022E	2023E
营业收入(百万元)	4589	5507	6774	8332
(+/-%)	-6.14	20	23.01	23
净利润(百万元)	249	307	381	477
(+/-%)	2.84	23.59	24.04	25.14
摊薄每股收益(元)	0.18	0.22	0.28	0.35
市盈率(PE)	30.69	24.83	20.02	16

资料来源：Wind，太平洋证券注：摊薄每股收益按最新总股本计算

投资评级说明

1、行业评级

看好：我们预计未来 6 个月内，行业整体回报高于市场整体水平 5%以上；

中性：我们预计未来 6 个月内，行业整体回报介于市场整体水平-5%与 5%之间；

看淡：我们预计未来 6 个月内，行业整体回报低于市场整体水平 5%以下。

2、公司评级

买入：我们预计未来 6 个月内，个股相对大盘涨幅在 15%以上；

增持：我们预计未来 6 个月内，个股相对大盘涨幅介于 5%与 15%之间；

持有：我们预计未来 6 个月内，个股相对大盘涨幅介于-5%与 5%之间；

减持：我们预计未来 6 个月内，个股相对大盘涨幅介于-5%与-15%之间；

销售团队

职务	姓名	手机	邮箱
全国销售总监	王均丽	13910596682	wangjl@tpyzq.com
华北销售副总监	成小勇	18519233712	chengxy@tpyzq.com
华北销售	孟超	13581759033	mengchao@tpyzq.com
华北销售	韦珂嘉	13701050353	weikj@tpyzq.com
华东销售总监	陈辉弥	13564966111	chenhm@tpyzq.com
华东销售副总监	梁金萍	15999569845	liangjp@tpyzq.com
华东销售	杨晶	18616086730	yangjinga@tpyzq.com
华东销售	秦娟娟	18717767929	qinjj@tpyzq.com
华东销售	王玉琪	17321189545	wangyq@tpyzq.com
华东销售	慈晓聪	18621268712	cixc@tpyzq.com
华东销售	郭瑜	18758280661	guoyu@tpyzq.com
华东销售	徐丽闵	17305260759	xulm@tpyzq.com
华南销售总监	张茜萍	13923766888	zhangqp@tpyzq.com
华南销售副总监	查方龙	18565481133	zhaf1@tpyzq.com
华南销售	张卓粤	13554982912	zhangzy@tpyzq.com
华南销售	张靖雯	18589058561	zhangjingwen@tpyzq.com
华南销售	何艺雯	13527560506	heyw@tpyzq.com



研究院

中国北京 100044

北京市西城区北展北街九号

华远·企业号 D 座

电话： (8610) 88321761

传真： (8610) 88321566

重要声明

太平洋证券股份有限公司具有证券投资咨询业务资格，经营证券业务许可证编号 13480000。

本报告信息均来源于公开资料，我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证。负责准备本报告以及撰写本报告的所有研究分析师或工作人员在此保证，本研究报告中关于任何发行商或证券所发表的观点均如实反映分析人员的个人观点。报告中的内容和意见仅供参考，并不构成对所述证券买卖的出价或询价。我公司及其雇员对使用本报告及其内容所引发的任何直接或间接损失概不负责。我公司或关联机构可能会持有报告中所提到的公司所发行的证券头寸并进行交易，还可能为这些公司提供或争取提供投资银行业务服务。本报告版权归太平洋证券股份有限公司所有，未经书面许可任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登。任何人使用本报告，视为同意以上声明。