

2021年08月02日

云化带来 ERP 行业产品边界拓宽，工业互联网和国产化存在预期差

增持（维持）

投资要点

- **行情回顾：**上周（7.26-7.30）计算机行业(中信)指数下跌 4.21%，沪深 300 指数下跌 5.46%，创业板指数下跌 0.86%。今年因财政压力、七一党庆，信创党政招标推后，经过调研我们预计放量招标或在 8 月底之前来临；行业信创越接近 11 月越热烈。今年招标体量较大，且去年有部分收入延迟到今年确认，因此今年相关企业的收入有望达到翻倍以上，事件驱动相关公司股价继续反弹。板块上，我们继续首推基本面拐点较大、业绩持续兑现的信创方向，推荐东方通、中国长城、中国软件、神州数码、太极股份，关注中望软件、诚迈科技、海量数据、福昕软件；其次是景气度高、估值便宜的网络安全，推荐奇安信、启明星辰、绿盟科技，关注深信服；云计算方面，企业数字化国产化需求持续高景气，竞争格局逐渐清晰，龙头加速受益，标的上推荐：用友网络、金山办公、广联达，关注明源云、金蝶国际等。
- 市场在逐渐提升对用友网络产品力的认知。基于我们组织的一系列制造业企业的调研，我们发现在很多客户的招标过程中，用友体现出了对行业的深刻理解，这种 know-how 的积累已经超越了很多用户自身，很多时候用友比客户更了解客户所处的行业，在招标过程中往往成为打动客户的主要抓手。
- 用友网络的平台化战略正在拓展用友的产品边界。用友通过上云从而实现平台化的发展，把自己的产品从传统的中后台财务模块，借助于云平台，慢慢往前台业务系统去延伸，用友已经具备了自己的即时通信、MES、PLM、OA、CRM 等一系列产品，从而获得了更多的客户数和单客户价值，实现收入上的量价双击。
- 用友网络的工业互联网逻辑提升未来市场空间。资本市场对于用友的制造领域和工业互联网产品没有体现预期。虽然这块收入占比较小，但是未来市场空间较大。用友 60% 的客户来自于制造业，对于工业互联网有客户、产品和生态优势。用友从企业的管理信息化起步，处于工业和互联网中间的环节，是工业互联网的一个实施枢纽，用友在工业互联网领域的发展具有很大的想象力。根据 IDC 数据，2020 年下半年用友在中国工业云应用解决方案市场份额为 12.5%，为行业第一名。
- 国产化风雨欲来。根据上市公司提供的数据，随着国产化政策的持续加码，央企的十四五期间市场规模达到千亿级别，加上国企和大型民企，国产化市场的天花板更高。用友网络在央企国产化方面的优势非常明显，不仅有经验和渠道方面的支持，同时也有客户结构方面的口碑与粘性存在，我们预计用友网络在这几千亿的市场中可以拿到更占优势的市场份额。
- 随着后续大型标杆客户订单的持续披露，以及三四季度业绩的加速释放，用友网络作为当前计算机板块相对低估的龙头品种，会有很强的向上动力。
- **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。

证券分析师 张良卫
执业证号：S0600516070001
021-60199793
zhanglw@dwzq.com.cn
研究助理 王紫敬
021-60199781
wangzj@dwzq.com.cn

行业走势



相关研究

- 1、《计算机应用行业：混合云架构是当下大型企业转云的最佳路径》2021-07-19
- 2、《计算机应用行业：滴滴出行 App 下架，再次印证网络安全与信创逻辑》2021-07-12
- 3、《计算机应用行业：信创网安行业中报前瞻》2021-07-05

内容目录

1. 行业观点	3
1.1. 行业走势回顾.....	3
1.2. 上周行业策略.....	3
2. 市场在逐渐提升对用友产品力的认知。	5
3. 用友的平台化战略正在拓展用友的产品边界。	5
4. 用友的工业互联网逻辑提升未来市场空间。	7
5. 国产化政策持续加码。	10
6. 行业动态	13
6.1. 人工智能.....	13
6.2. 金融科技.....	13
6.3. 企业 SaaS.....	14
6.4. 网络安全.....	15
7. 上市公司动态	17
8. 风险提示	20

图表目录

图 1: 上周涨幅前 5.....	3
图 2: 上周跌幅前 5.....	3
图 3: 上周换手率前 5.....	3
图 4: 打造云和智能为核心的数字平台	6
图 5: 用友云生态云图.....	6
图 6: 用友网络 2015-2020 年销售费用率	7
图 7: 用友网络 2015-2020 年销售人效 (单位: 百万元)	7
图 8: 用友精智工业互联网平台整体架构.....	8
图 9: 用友精智工业互联网平台整体业务流程.....	9
图 10: 2020 年下半年用友在中国工业云应用解决方案市场份额为 12.5%.....	9
图 11: 2019 年中国高端 ERP 市场份额	11
表 1: 标杆客户列举.....	10

1. 行业观点

1.1. 行业走势回顾

上周(7.26-7.30)计算机行业(中信)指数下跌4.21%，沪深300指数下跌5.46%，创业板指数下跌0.86%。

图 1: 上周涨幅前 5

300559.SZ	佳发教育	45.82%
688768.SH	容知日新	40.61%
300687.SZ	赛意信息	22.62%
688086.SH	紫晶存储	22.39%
300036.SZ	超图软件	13.05%

数据来源: Wind 资讯, 东吴证券研究所

图 2: 上周跌幅前 5

300010.SZ	豆神教育	-27.56%
603171.SH	税友股份	-20.17%
300588.SZ	熙菱信息	-19.83%
300561.SZ	汇金科技	-15.80%
300556.SZ	丝路视觉	-15.57%

数据来源: Wind 资讯, 东吴证券研究所

图 3: 上周换手率前 5

688768.SH	容知日新	227.71%
688296.SH	和达科技	192.86%
300311.SZ	任子行	138.68%
300588.SZ	熙菱信息	103.33%
603171.SH	税友股份	92.23%

数据来源: Wind 资讯, 东吴证券研究所

1.2. 上周行业策略

行情回顾: 上周(7.26-7.30)计算机行业(中信)指数下跌4.21%，沪深300指数下跌5.46%，创业板指数下跌0.86%。今年因财政压力、七一党庆，信创党政招标推后，经过调研我们预计放量招标或在8月底之前来临；行业信创越接近11月越热烈。今年招标体量较大，且去年有部分收入延迟到今年确认，因此今年相关企业的收入有望达到翻倍以上，事件驱动相关公司股价继续反弹。板块上，我们继续首推基本面拐点较大、业绩持续兑现的信创方向，推荐东方通、中国长城、中国软件、神州数码、太极股份，关注中望软件、诚迈科技、海量数据、福昕软件；其次是景气度高、估值便宜的网络安全，推荐奇安信、启明星辰、绿盟科技，关注深信服、安恒信息等；云计算方面，企业数字化国产化需求持续高景气，竞争格局逐渐清晰，龙头加速受益，标的上推荐：用友网络、金山办公、广联达，关注明源云、金蝶国际等。

用友网络是我们的8月金股，具体的推荐逻辑如下：

1. 市场在逐渐提升对用友产品力的认知。基于我们组织的一系列制造业企业的调研，我们发现很多客户的招标过程中，用友体现出了对行业的深刻理解，这种 know-how 的积累已经超越了很多用户自身，很多时候用友比客户更了解客户所处的行业，在招标

过程中往往成为打动客户的主要抓手。

2.用友网络的平台化战略正在拓展用友的产品边界。用友通过上云从而实现平台化的发展，把自己的产品从传统的中后台财务模块，借助于云平台，慢慢往前台业务系统去延伸，用友已经具备了自己的即时通信、MES、PLM、OA、CRM等一系列产品，从而获得了更多的客户数和单客户价值，实现收入上的量价双击。

3.用友网络的工业互联网逻辑提升未来市场空间。资本市场对于用友的制造领域和工业互联网产品没有体现预期。虽然这块收入占比较小，但是未来市场空间较大。用友60%的客户来自于制造业，对于工业互联网有客户、产品和生态优势。用友从企业的管理信息化起步，处于工业和互联网中间的环节，是工业互联网的一个实施枢纽，用友在工业互联网领域的发展具有很大的想象力。根据 IDC 数据，2020 年下半年用友在中国工业云应用解决方案市场份额为 12.5%，为行业第一名。

4.国产化风雨欲来。根据上市公司提供的数据，随着国产化政策的持续加码，央企的十四五期间市场规模达到千亿级别，加上国企和大型民企，国产化市场的天花板更高。用友网络在央国企国产化方面的优势非常明显，不仅有经验和渠道方面的支持，同时也有客户结构方面的口碑与粘性存在，我们预计用友网络在这几千亿的市场中可以拿到更占优势的市场份额。

随着后续大型标杆客户订单的持续披露，以及三四季度业绩的加速释放，用友网络作为当前计算机板块相对低估的龙头品种，会有很强的向上动力。

2. 市场在逐渐提升对用友网络产品力的认知。

基于我们组织的一系列制造业企业的调研，我们发现在很多客户的招标过程中，用友体现出了对行业的深刻理解，这种 know-how 的积累已经超越了很多用户自身，很多时候用友比客户更了解客户所处的行业，在招标过程中往往成为打动客户的主要抓手。

通过大型企业客户提升行业竞争力。ERP 厂商需要对企业进行流程化改造，行业 know-how 的积累往往是打动客户的最重要抓手。在技术实现相对便捷的当下，对行业需求的深刻理解才是云厂商的竞争壁垒。大型企业客户对产品的要求更多体现了技术和行业需求的发展方向，促进云厂商产品和平台更加成熟，使其具有更强的内生和复制能力，从而在未来的业务拓展过程中占领更多市场需求，降低更多产品成本。

大型客户的商业壁垒极高。大型客户需要云厂商做到上至行业洞察和企业战略理解，中至业务咨询规划，下至技术与产品支撑落地，还要求具备持续运营能力和极富经验的项目交付能力。云厂商进军大型企业客户市场时，应该具备全面的能力，才可以持续运营客户获取收益。用友在大客户领域有足够长的时间和项目支撑其积累出相应的 know-how，从而建立起自己的商业壁垒。

用友在大企业客户领域积累深厚。用友在高端市场中市占率国内厂商第一，2020 年成功签约了国家电网、中国海油、贵州茅台、国家开发银行、新疆创新等一批大型综合性集团企业和标杆客户。根据 2020 年年报，YonBIP 的客户数量已达到 4949 家，NC Cloud 的客户数量达到 876 家，在央企客户中应用广泛，客户数量在同业里遥遥领先。大客户主导的客户结构间接降低了用友的公有云占比，但反而体现了用友的大客户竞争优势。

华为在核心领域采用 YonBIP，意义深远。用友在 2020 年报中首次披露与华为在财经领域合作，而财经领域是数智化转型企业的核心和基础，华为选择用友，是对 YonBIP 在财经领域的产品能力和持续创新的信任，具有很强的标杆效应。华为正在多个领域与用友合作创新 YonBIP 应用。

大型企业客户高认可，与客户价值实现双赢。根据用友官方披露，2020 年大型企业客户的续费率为 98%，截止到 2021 年一季度续费率保持在 95% 的高位，体现了大型企业客户对于用友产品的高认可度。随着用友客户成功体系的不断推进发展，大客户的续费率有望继续提升。

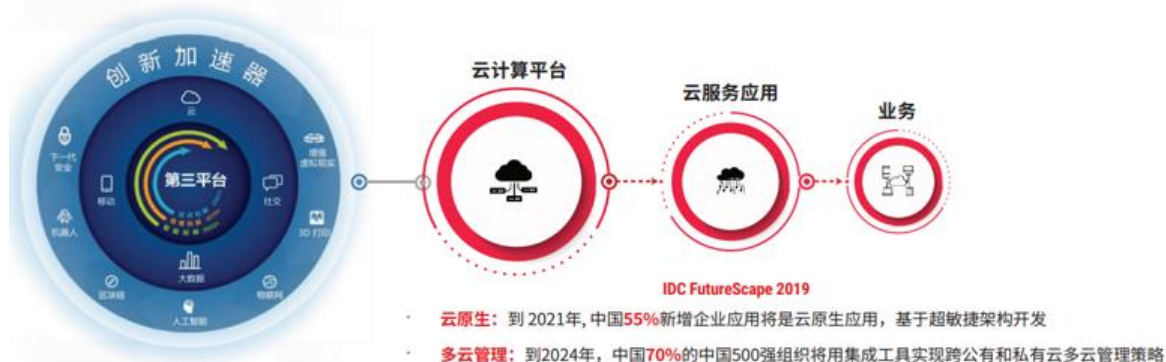
3. 用友网络的平台化战略正在拓展用友的产品边界。

用友通过上云从而实现平台化的发展，把自己的产品从传统的中后台财务模块，借助于云平台，慢慢往前台业务系统去延伸，用友已经具备了自己的即时通信、MES、PLM、

OA、CRM 等一系列产品，从而获得了更多的客户数和单客户价值，实现收入上的量价双击。

上云是数字化转型的基础。在全球数字经济背景下，云计算成为企业数字化转型的必然选择。新一代数字化转型平台首先应基于云环境构建，拥有云在承载环境、扩展能力和融合服务方面所具备的诸多天然优势。基于云环境开发的应用系统天然具备云架构所带来的的按需扩展、分布式架构、高可用性等一系列特性优势。

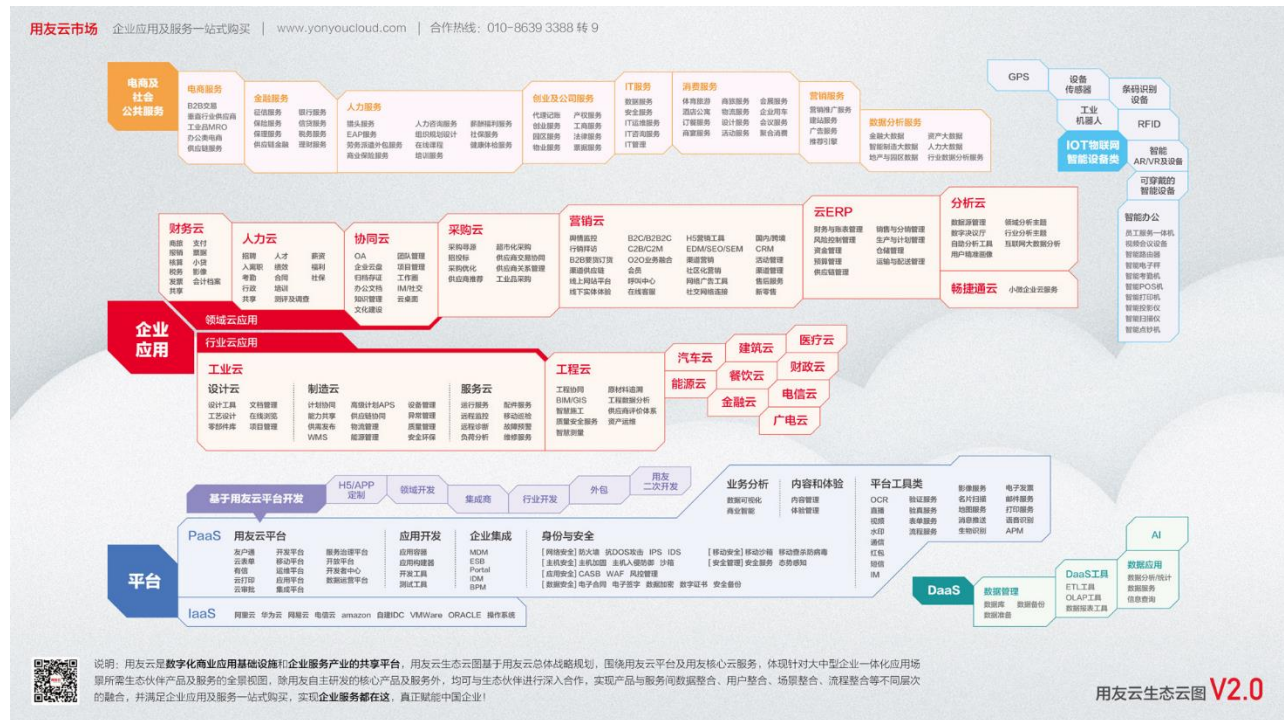
图 4：打造云和智能为核心的数字平台



数据来源：IDC2019，东吴证券研究所

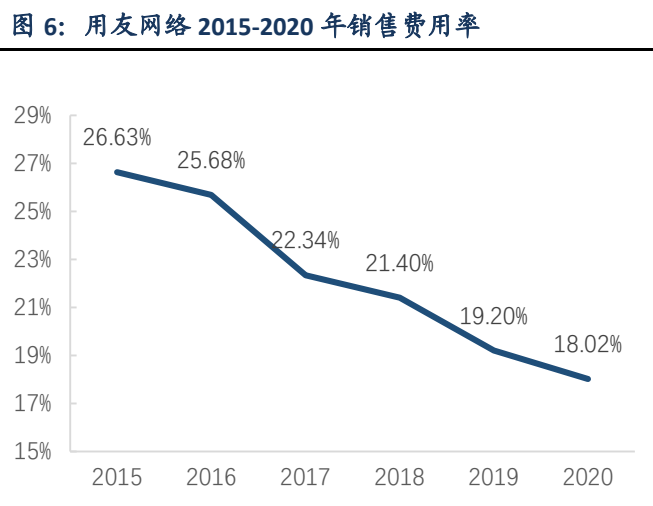
ERP 云化拓宽产品边界。上云后基于平台化的逻辑，ERP 从单一的企业后台管理产品，逐步扩展到中台 PaaS 管理，再延伸到前台业务营销、客户关系管理、供应商管理和生产制造等环节，这些以前都不属于狭义 ERP 范畴的软件领域，都将成为云化 ERP 的增量市场。中台 PaaS 打造出的云生态，方便第三方在平台上开发、销售软件产品，ERP 厂商从中抽成将成为新的商业模式。

图 5：用友云生态云图

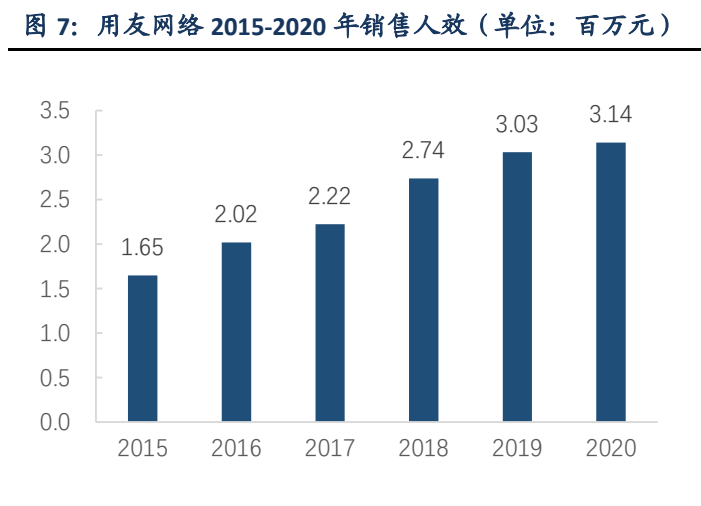


数据来源：用友网络官网，东吴证券研究所整理

云化提升 ERP 厂商经营质量。相比传统软件时代，ERP 厂商通过为客户提供云产品、对企业客户进行 IT 架构升级，提高了 ERP 市场天花板；同时受益于下游需求旺盛和产品边界拓宽，客户数量和单客户价值持续提升；中台和生态建设把沉淀的行业 know-how 具化为产品标准化程度的提高，ERP 厂商转云后经营规模和经营质量都有了明显优化。



数据来源：Wind，东吴证券研究所



数据来源：公司年报，东吴证券研究所

4. 用友网络的工业互联网逻辑提升未来市场空间。

资本市场对于用友的制造领域和工业互联网产品没有体现预期。虽然这块收入占比

较小,但是未来市场空间较大。用友 60%的客户来自于制造业,对于工业互联网有客户、产品和生态优势。用友从企业的管理信息化起步,处于工业和互联网中间的环节,是工业互联网的一个实施枢纽,用友在工业互联网领域的发展具有很大的想象力。根据 IDC 数据,2020 年下半年用友在中国工业云应用解决方案市场份额为 12.5%,为行业第一名。

用友精智工业互联网平台(简称精智平台)是用友 BIP 面向工业企业的全面应用,是社会化智能云平台,由边缘计算层、IaaS 层、PaaS 层和 SaaS 层构成,功能全面。一方面精智平台可以帮助企业提升业务质量,实现业务重构与创新。公司基于技术中台、数据智能中台及业务中台三大中台产品,赋予企业中台构建能力,帮助企业管控安全、提高质量、增升效率、降低成本、缩短交期,从而提升竞争力。另一方面,精智平台可以覆盖企业全价值链。精智平台针对于企业的设计生产、企业管理、上下游采购营销、供应链金融、支付清算等内外整个产业链都推出了相关云产品,帮助企业实现由内到外全面数字化转型。

图 8: 用友精智工业互联网平台整体架构



数据来源:公司官网,东吴证券研究所

用友作为管理软件起步的工业互联网服务商,充分运用原有业务优势,找准行业定位,制定了清晰的战略规划。区别于制造业起家的卡奥斯、三一和互联网起家的腾讯、阿里等,用友从管理信息化起步,处于连接工业和互联网的中间环节,是企业上云必不可少的枢纽。基于该优势,用友制定了“两项融合,两种模式,五大支撑”的工业互联网

网战略。

(1) 两项融合：基于管理信息化基础，垂直打通工业互联网这条线，横向打通企业内外。垂直延伸更多针对企业内部资源管理，包括设备上云和智能制造，通过融合物联网和企业管理信息化系统，让物联网数据真正创造价值。例如，将设备数据和资产管理结合可以实现设备自动巡检，既能提高生产安全性又能降低维护成本。横向延伸更多站在企业外部连接的角度，通过和互联网龙头合作，提高产业上下游的协同效率。

(2) 两种商业模式：对大型企业，用友帮助其建设私有云的工业互联网平台；对中小企业，推出政府主导的公有云中小企业套餐。中小企业套餐涵盖智能制造诊断、设备上云和安全上云三部分，包括基础应用和深度应用，其中基础应用由政府买单，有望显著提升中小企业的上云速度和上云比例。

(3) 五大支撑：包括基础技术平台 IUAP 和用友自研的物联网平台的技术支撑、新道科技产教融合的人才支撑以及和中国工业互联网研究院合作的产能支撑等。

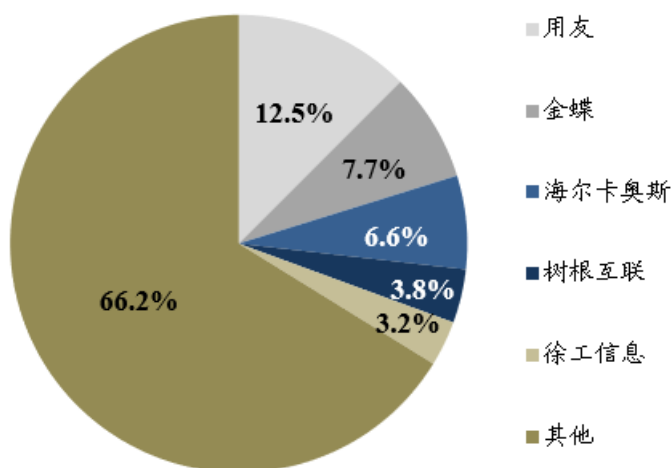
图 9：用友精智工业互联网平台整体业务流程



数据来源：公司官网，东吴证券研究所

用友工业云国内市占率第一，已获得多个标杆。根据 IDC 数据，2020 年下半年用友在中国工业云应用解决方案市场份额为 12.5%，为行业第一名。截至 2021 年 7 月，用友精智工业互联网平台服务企业超过 140 万家，其中大型企业近 1 万家；生态伙伴超 6500 个，伙伴应用超 13000 个。用友精智工业平台凭借其出色的产品能力，已经获得江铜集团、新朋联众、双良集团和鞍钢集团等多个不同行业的标杆客户，足以证明其产品能力获得不同行业大客户认可。

图 10：2020 年下半年用友在中国工业云应用解决方案市场份额为 12.5%



数据来源：IDC，东吴证券研究所

表 1: 标杆客户列举

标杆客户	项目描述	精智工业平台运用效果
江铜集团	以数智化深挖工厂潜力	物资直接采购成本降低 15%，能源利用率提高 10%
新朋联众	面向中型离散制造企业的智能化生产	人均产值提升 79.8%，缺陷率下降 0.2%
双良集团	基于能源设备联网实现服务化转型	上线设备总数 20796 台，上线客户总数 10324 家，服务利润上升 1500%
鞍钢集团	基于企业互联的产业服务平台	服务 10 万余家客商，12738 个物料组，2825 名服务专家，降采比例为 2.8%

数据来源：公司官网，东吴证券研究所

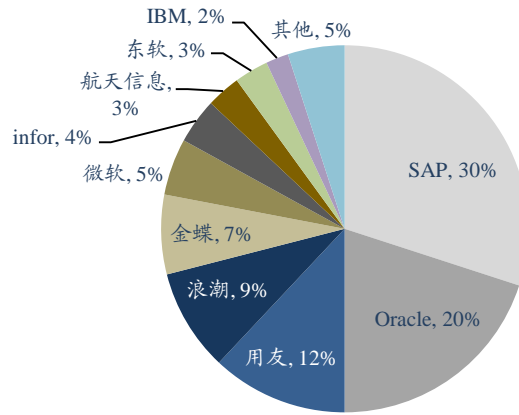
5. 国产化政策持续加码。

根据上市公司提供的数据，随着国产化政策的持续加码，央企的十四五期间市场规模达到千亿级别，加上国企和大型民企，国产化市场的天花板更高。用友在央国企国产化方面的优势非常明显，不仅有经验和渠道方面的支持，同时也有客户结构方面的口碑与粘性存在，预计用友在这几千亿的市场中可以拿到更占优势的市场份额。

国产化为民企 ERP 厂商带来新空间。在国内高端 ERP 市场中，SAP 和 Oracle 处于垄断地位。根据中国工业技术软件化产业联盟数据，2019 年国内高端 ERP 市场中用友市场份额仅 12%，就已在国内厂商中排名第一，SAP 和 Oracle 合计占比超过 50%，因

此未来国产化替代空间十分广阔。ERP 作为企业数据的重要承载平台，国产化进程正伴随企业上云来完成。根据我们对下游客户的调研，假设平均每家央企每年在 ERP 上的支出超过 2 亿元，十四五期间仅央企 ERP 市场规模就会达到千亿级别，此外还有国企与大型民企国产化市场亦值得期待。

图 11: 2019 年中国高端 ERP 市场份额



数据来源：中国工业技术软件化产业联盟，东吴证券研究所

国产大潮山雨欲来，高端市场更进一步。公司不断提升自主创新水平，成为中国电子工业标准化技术协会信息技术应用创新工作委员会 ERP 与财务工作组组长单位，既代表了技术实力，也体现了官方的信任。用友已携手生态伙伴打造国产化全栈联合解决方案，在国产化发展过程中牢牢把握行业话语权。

随着后续大型标杆客户订单的持续披露，以及三四季度业绩的加速释放，用友作为目前计算机板块相对低估的龙头品种，会有很强的向上动力。

当前覆盖：

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、广联达；

医疗信息：卫宁健康；

工业互联网：中控技术、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、奇安信；

人工智能：科大讯飞，拓尔思；

金融科技：长亮科技、恒生电子。

6. 行业动态

6.1. 人工智能

「翼方健数」完成超 3 亿元 B+轮融资，希望通过隐私计算技术帮助客户释放数据价值

专注隐私安全计算领域的大数据和人工智能科技公司「翼方健数」(BaseBit.ai)，已于日前完成超过 3 亿人民币的 B+轮融资。本轮融资投资方暂未披露。翼方健数是 36 氪持续关注的一家公司。其成立于 2016 年，在整体定位上，公司以隐私安全计算为基础，为医疗、政务等行业提供软硬件一体的大数据和人工智能全栈式解决方案，希望建设在数据安全和个人隐私保护基础上的数据开放生态和数据共享协作环境。

来源：<https://36kr.com/p/1330376317933828>

百家云获数亿元 C 轮融资，估值超 30 亿元

一站式视频技术服务商「百家云」已于近日获得数亿元 C 轮融资，投资方为行知资本。融资资金将主要用于：一是加大研发投入，尤其是在视频技术和人工智能等领域；二是继续发力多元化经营战略，通过自主创新和兼并收购等方式，扩大产品边界，保持企业规模快速增长。百家云成立于 2017 年，是一家拥有音视频核心技术和知识产权的国家级高新技术企业，主要向汽车、金融、医疗、泛教育等多个领域的知名企业及政府机构提供一站式视频技术服务，主营业务包括四大方向：视频 SaaS/PaaS 服务、视频云产品和软件、视频 AI 和系统解决方案及智能硬件。

来源：<https://36kr.com/p/1329884111296516>

「iLabService 释普科技」连续获得上亿元 preA 和 A 轮融资，软硬一体实现实验室数字化

「iLabService 释普科技」宣布于近日完成由经纬中国领投，老股东明势资本、凯泰资本、TSVC 清谷资本等跟投的 A 轮近亿元融资；年初获得由明势资本领投，凯泰资本、TSVC 清谷资本跟投的 Pre-A 轮融资。两轮累计融资额上亿元。iLabService 释普科技成立于 2017 年 1 月，总部位于上海，致力于应用物联网、人工智能、大数据技术打造全球领先的整合型数字智能实验室综合服务。

来源：<https://36kr.com/p/1327380093573384>

6.2. 金融科技

视野数科宣布完成新一轮考拉基金领投的数千万元融资

北京视野智慧数字科技有限公司(简称“视野数科”)近日完成数千万元新一轮融资。本轮由考拉基金领投，清控银杏管理的中小企业发展基金等原股东跟投。本轮融资将用于补充业务快速增长流动资金需要以及多个新数据平台产品研发。随着本轮融资助推，视野数科将迈入多产品线和多类型服务客群的新发展阶段，也将从金融数据提供商转型升级为金融产业数据服务方案解决商。

来源：<https://36kr.com/p/1331657524915592>

全球金融科技应用场景大赛正式启动

7月29日下午，全球金融科技应用场景大赛征榜动员会在金融街i客厅举办，面向在京持牌金融机构的金融科技应用场景项目正式展开征集。此次大赛最终将评选出十个优秀榜单项目在10月举行的2021金融街论坛年会上进行路演展示。此次大赛以科技创新引领金融领域的技术突破与场景拓展，在银行科技、支付与清结算智能化、金融科技市场科技、保险金融科技、智能顾投、民生领域金融服务等应用领域，形成一批国际先进的应用场景，大力推进示范应用场景落地。

来源：<https://new.qq.com/rain/a/20210729A0F1UF00>

《2021中国金融科技企业首席洞察报告》发布

近日，由中国互联网金融协会金融科技发展与研究专委会、毕马威中国共同撰写的《2021中国金融科技企业首席洞察报告》（以下简称《报告》）正式对外发布。《报告》总结提炼出金融科技发展的十大特点：一是金融科技企业对行业未来发展充满信心。二是银行业数字化转型走在前列，资管业和保险业步伐加快。三是金融机构与金融科技企业合作日趋紧密。四是金融科技领域投融资活动持续活跃。五是产品质量、技术水平、创新程度是金融科技企业三大核心竞争力。六是大数据、人工智能、云计算为当前主要应用的核心技术。七是金融科技企业研发费用占比仍有较大上升空间。八是金融科技专利申请量和科技人才占比明显提高。九是企业参与各类标准制定的积极性较高，但国际标准参与程度仍待提升。十是缺乏复合型金融科技人才是当前金融科技企业面临的重要挑战。

来源：https://www.financialnews.com.cn/kj/jrcx/202107/t20210729_224630.html

6.3. 企业 SaaS

「微茗智能」获数千万 Pre-A 轮融资，专注金属加工领域智能制造

金属加工领域工业互联网服务商微茗智能科技完成百咖资本领投的数千万 Pre-A 轮融资。本轮融资将主要用于产品升级、业务拓展、人才引进和渠道建设。微茗智能科技成立于2016年，专注于为精密加工领域客户提供车间协同智能化、产线柔性智能化、机床感知智能化服务。公司已服务了汽车、轨道交通、航空航天、装备制造、医疗、3C等领域的多家头部客户。根据微茗提供的数据，金属加工存量市场设备超2000万台，实际设备联网率不超过5%，且每年金属加工设备增量在70万台左右，按每台设备联网成本在5000-10000元计算，金属加工领域工业互联网市场有超千亿的市场空间。

来源：<https://36kr.com/p/1332042019789065>

趣活前联创再度创业，蓝领服务平台「汇流科技」获起点创投 Pre-A 轮融资

「汇流科技」正式宣布完成 Pre-A 轮融资，投资方为起点创投，本轮融资将用于产品迭代和市场快速拓展。汇流科技的上一轮融资为两个月前完成的天使轮融资，投资方为新成资本。

汇流科技（以下简称汇流）是前趣活联创杨树轶的再度创业，项目成立于2021年3

月，是一家专注新蓝领就业与生活服务平台，为基础蓝领劳动者提供快速的就业安置以及生活配套服务，对企业客户提供全链条的劳动力生命周期管理。

来源：<https://36kr.com/p/1323726939363332>

中小卖家跨境电商 ERP「客优云」获数千万元天使轮融资，「光云科技」独家投资

全球跨境电商基础设施服务平台「客优云」完成数千万元人民币天使轮融资，本轮融资由 A 股电商 SaaS 第一股「光云科技」独家投资，执势资本担任长期财务顾问。本轮所融资金将专注于 SaaS 产品布局、服务体系升级和高端人才引进。湖南智六网络科技有限公司成立于 2018 年，专为跨境电商卖家提供 B2C 出口一站式服务，致力于连接电商平台端、物流端和商家端。

来源：<https://36kr.com/p/1331409290598408>

提供云原生开发平台产品及解决方案，「行云创新」完成阿里云独家投资的 B 轮融资

一站式云原生开发平台产品及解决方案提供商「行云创新」已于日前完成 B 轮融资，本轮投资方为阿里云，融资金额暂未披露。此前公司曾于 2017 年获得青岛国投 Pre-A 轮，2019 年获正轩投资、高新投 A 轮融资。本轮资金将主要用于进一步推动产品矩阵核心技术的研发与创新、业务市场规模扩张、行业解决方案的生态建设和渠道合作伙伴生态建设。

来源：<https://36kr.com/p/1328555224963330>

6.4. 网络安全

又一工业网络安全公司获投，「安帝科技」完成数亿元 B 轮融资

工业网络安全企业北京安帝科技有限公司（以下简称「安帝科技」）宣布完成数亿元 B 轮融资。本轮融资由新浚资本领投，咏圣资本跟投。航行资本提供独家财务顾问服务。安帝解决方案从 OT 层出发，基于对工业控制系统和业务的深入理解，打破了长久以来工业控制系统国外厂商的“黑盒子”状态。并且基于网络空间行为学理论及工业网络行为验证技术，研发“帝蹟、帝阙、帝道、帝坤”4 大类、10 余款产品。

来源：<https://36kr.com/p/1330386080569344>

虎符网络完成数千万 Pre-A 轮融资

近日，虎符网络正式完成数千万元 Pre-A 轮融资，由凯泰资本和盈动资本共同投资，高远资本为本轮融资提供独家财务顾问服务。凯泰资本投资虎符网络，希望能够借助虎符自身优秀的安全攻防经验，打造统一的核心底层能力，构建业内领先的云安全产品，为企业数字化经济保驾护航。

来源：<https://36kr.com/p/1331677945900422>

工信部：鼓励企业参与数据安全标准研制、关键技术研发等工作

2021 年 7 月 28 日，工业和信息化部网络安全管理局委托中国互联网协会组织召开重点互联网企业贯彻落实《数据安全法》座谈会。工业和信息化部网络安全管理局指出，

加强重要数据安全风险评估和出境管理，鼓励企业积极参与数据安全标准研制、关键技术研发等工作，并主动配合行业监管。中国互联网协会介绍了组建数据治理工作委员会、开展数据安全培训、建立举报投诉机制等工作情况。互联网企业代表介绍了对《数据安全法》的认识和理解，分享了数据安全管理制度、技术手段建设、安全保护措施等经验和做法，也对做好行业数据安全监管工作提出了意见建议。

来源：<https://www.163.com/dy/article/GG5UHECR0519C6T9.html>

2021 年中国网络安全年会在北京召开

近日，以“携手应对数据安全威胁挑战”为主题的 2021 年中国网络安全年会在北京召开。大会设置了“聚力数据安全，赋能数字未来”“新一代基础设施原生安全”“网安协同联动”“数据安全新要求，风险治理新理念”“实战化安全运营”“安全能力体系建设”6 个主题分论坛和一个闭门论坛。会上还发布了《2020 年中国互联网网络安全报告》。

来源：http://www.cac.gov.cn/2021-07/30/c_1629232272198563.htm

7. 上市公司动态

【鼎捷软件】2021年半年度报告：公司半年度实现营业收入 7.23 亿元，同比增长 20.14%。归属于上市公司股东的净利润 3419.08 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 2529.98 万元，实现扭亏为盈，基本每股收益为 0.13 元/股。报告期内，该公司智能制造业务收入 1.12 亿元，同比增长 33.3%；营收占比 15.49%。

【迪普科技】2021年半年度报告：报告期内公司实现营业收入 432,909,752.38 元，同比增长 36.84%；归属于上市公司股东的净利润 105,401,081.27 元，同比增长 23.14%。公司实现营业收入 432,909,752.38 元，同比增长 36.84%；主要系安全产品及应用交付产品收入增长所致。管理费用 13,764,493.72 元，同比增长 11.44%，主要系本期无社保减免优惠政策使得员工费用增长较多，同时本期新增股份支付费用。

【中科创达】2021年半年度报告：报告期内公司实现营业收入 1,694,446,841.54 元，同比增长 61.44%；归属于上市公司股东的净利润 277,162,754.18 元，同比增长 58.85%。报告期内经营活动产生的现金流量净额为 24,195,230.02 元，归属于上市公司股东的净资产 4,609,915,106.83 元。报告期内公司实现营业收入 1,694,446,841.54 元，同比增长 61.44%；主要系报告期公司核心竞争力持续加强，客户粘性持续增加，业务量增加所致。

【恒华科技】2021年半年度业绩预告：预计业绩同向上升。报告期内归属于上市公司股东的净利润 3,778.75 万元—4,465.80 万元，比上年同期增长 10%—30%。报告期内，公司在“BIM 平台软件及行业资产数字化应用和运营的服务商”全新战略目标引领下，积极拓展以自主可控 BIM 底层平台为核心的大场景工业软件应用市场，同时依托在电力行业的研发积累及服务经验，逐步向交通、水利等领域拓展，公司营业收入及净利润较上年同期均保持了持续稳健增长。

【太极股份】关于获得政府补助的公告：太极计算机股份有限公司及子公司自 2021 年 1 月 1 日至本公告披露日，累计收到政府补助资金共计人民币 40,834,461.56 元，其中软件产品增值税退税金额为人民币 30,186,475.75 元，其它政府补助金额为人民币 10,647,985.81 元。政府补助的具体类型及其会计处理方法均根据《企业会计准则第 16 号—政府补助》的规定确认及处理。

【传艺科技】2021年半年度业绩快报：报告期内公司营业收入为 944,468,222.30 元，同比增长 21.17%；营业利润 120,037,207.14 元，较上年同期增长 23.00%；利润总额 119,683,153.72 元，较上年同期增长 23.59%；归属于上市公司股东的净利润 107,340,387.01 元，较上年同期增长 30.68%；基本每股收益 0.37 元，较上年同期增长 12.12%。报告期内主要影响经营业绩的因素：（1）公司主营业务输入类设备和 PCB 业务整体经营情况较去年同期有明显提升，营业收入和净利润实现同比双增长。（2）报告期内公司通过开展外汇套期保值等外汇衍生品业务，较好地对冲了公司业绩因汇率波动而产生的汇兑损失。

【卫宁健康】关于持股 5%以上股东与其一致行动人之间内部转让股份暨减持计划实施进展的公告：2021 年 7 月 28 日，公司收到持股 5%以上股东、董事刘宁的《关于股份减持计划实施进展的告知函》，刘宁于 2021 年 7 月 28 日以大宗交易方式转让 533 万股给侯明华(刘宁配偶)。本次股份转让系持股 5%以上股东及一致行动人之间进行的内部转让，不涉及向市场减持，不会导致刘宁及一致行动人合计持股比例和数量发生变化。

【飞天诚信】2021 年半年度报告：公司上半年实现营业收入 3.17 亿元，同比下降 10.10%，归属于上市公司股东净亏损 2598.3 万元，同比由盈转亏，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后净亏损 3156.8 万元，同比由盈转亏，基本每股收益为-0.06 元。报告期内，USBKey 产品创造的营业收入 1.26 亿元，占公司营业收入总额的 39.78%，同比减少 9.58%。

【中新赛克】关于公司及其全资子公司获得政府补助的公告：深圳市中新赛克科技股份有限公司及其全资子公司南京中新赛克科技有限责任公司(以下简称“赛克科技”)和杭州赛客网络科技有限公司(以下简称“赛客网络”)自 2021 年 1 月 1 日至本公告日累计收到政府补助合计 40,537,977.74 元，其中与收益相关的政府补助 25,688,012.74 元，占公司 2020 年度经审计的归属于上市公司股东净利润的 10.37%且绝对金额超过 100 万元，获得的以上政府补助均为现金形式的补助。

【汇纳科技】股东关于减持汇纳科技股份有限公司股份达到 1%的公告：在 2021 年 6 月 8 日 -2021 年 7 月 26 日期间，股东上海祥禾泓安股权投资合伙企业(有限合伙)减持股份，本次变动前持有股份 7,277,166 股，占总股本比例为 6.31%，)本次变动后持有股份 6,124,566 股，占总股本比例为 6.31%。

【雄帝科技】2021 年半年度业绩预告： 预计业绩同比亏损增加。报告期内归属于上市公司股东的净利润亏损 1,600 万元-2,300 万元，较上年同期亏损增加；基本每股收益亏损 0.12 元/股-0.17 元/股。报告期内，公司净利润较上年同期下降，主要系疫情影响未完全消除，公安出入境等主要业务领域的部分客户营销活动存在一定的延缓，营业收入确认同比有所下降，应收账款坏账准备增加，另外受汇率波动影响，汇兑收益较上年同期减少。报告期内，公司开拓创新，积极拓展国内外市场，国外聚焦数字身份、智慧选举等业务，同期比业务提升。国内加快新业务电动自行车电子号牌、医保业务综合服务终端、智慧公交 SaaS 等推进，上半年公司新签订单同比增加约 30%。报告期内，预计非经常性损益对公司净利润的影响金额约为 518 万元，主要系政府补助收入。

【广电运通】关于控股股东通过大宗交易向广州开发区控股集团有限公司定向转让公司股份超过 1%的公告：广州广电运通金融电子股份有限公司于 2021 年 7 月 26 日收到公司控股股东广州无线电集团有限公司(以下简称“无线电集团”)出具的《关于以大宗交易方式减持公司股份的告知函》，为进一步贯彻落实国企改革，提升公司的竞争力，优化股权结构，稳妥推进股权多元化改革，无线电集团于 2021 年 7 月 26 日通过大

宗交易的方式向广州开发区控股集团有限公司（以下简称“广州开发区控股”）定向转让公司股票 3,372.5915 万股，占公司总股本的 1.36%。

8. 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。

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>

