

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。

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%

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%

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。

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。

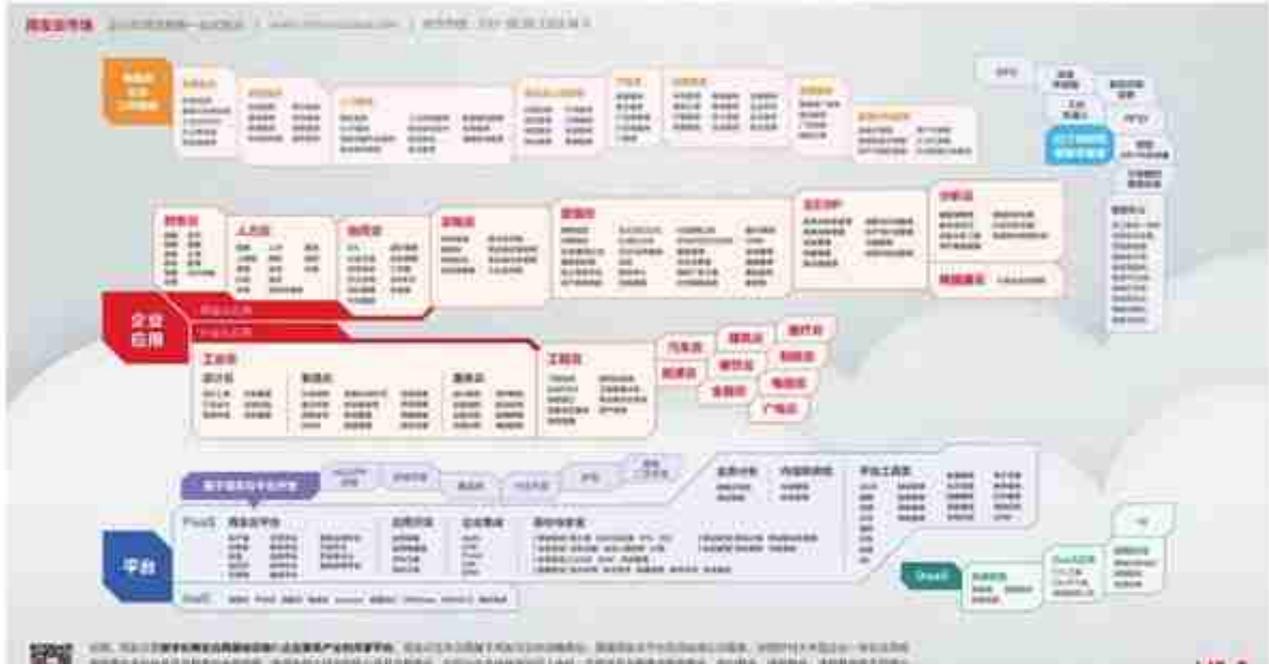
随着后续大型标杆客户订单的持续披露，以及三四季度业绩的加速释放，用友网络作为当前计算机板块相对低估的龙头品种，会有很强的向上动力。



三、用友网络的平台化战略正在拓展用友的产品边界

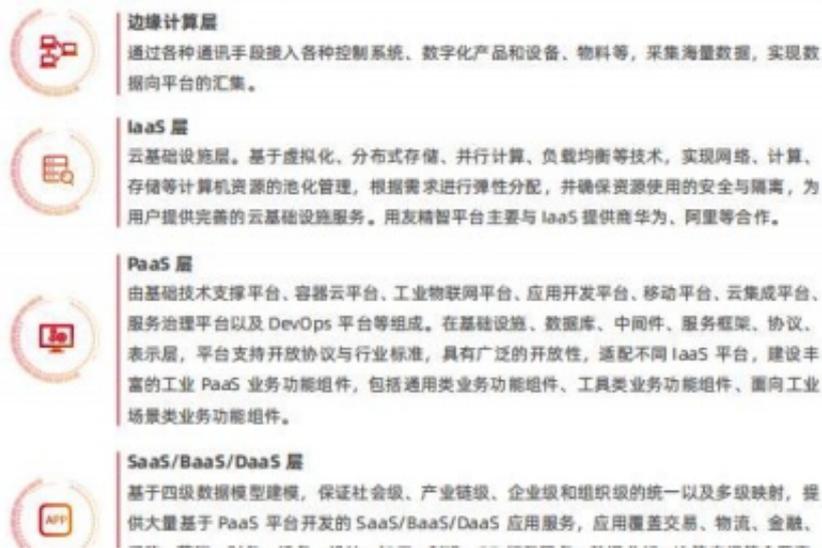
用友通过上云从而实现平台化的发展，把自己的产品从传统的中后台财务模块，借助于云平台，慢慢往前台业务系统去延伸，用友已经具备了自己的即时通信、MES、PLM、OA、CRM 等一系列产品，从而获得了更多的客户数和单客户价值，实现收入上的量价双击。

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。



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 knowhow 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。

图 8: 用友精智工业互联网平台整体架构



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信息管理系统，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。

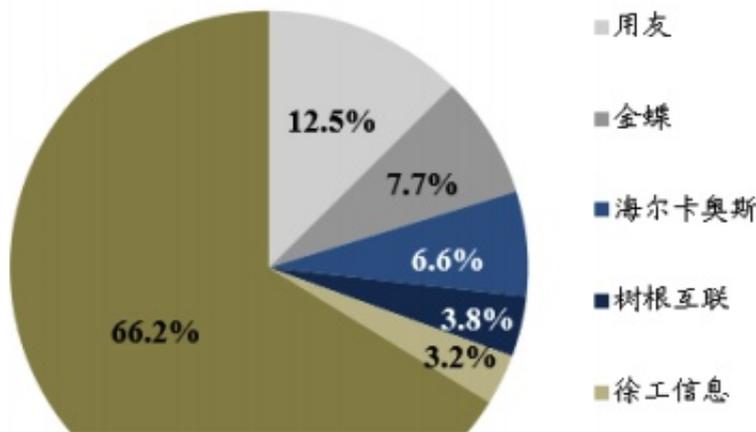
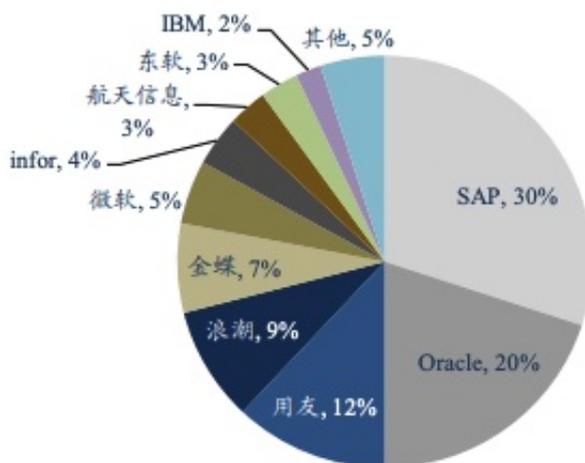


表 1：标杆客户列举

图 11：2019 年中国高端 ERP 市场份额



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；

报告出品方：东吴证券研究所

分析师：张良卫、王紫敬

本报告pdf版请登录【远瞻智库官网】或点击链接：[「链接」](#)