



奥飞数据 (832745.OC)：稳步起飞的 IDC 服务龙头

2016 年 03 月 16 日

	肖超 (分析师)	温朝会 (研究助理)
电话:	020-88836107	020-88836105
执业编号:	A1310512070009	A1310115050001
邮箱:	xiaoc@gzgzhs.com.cn	wenchh@gzgzhs.com.cn

【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) 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。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。凭借着丰富的网络资源、优质的客户服务、完善的解决方案、专业的服务品质、诚信的商业精神, 奥飞数据迅速成为华南最卓越的互联网运营商之一、网络游戏首选 IDC 合作伙伴、企业数据中心与灾备中心的首选网络运营商。

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, 年营收连续三年完成 200% 增长, 主要服务客户包括搜狐、盛大、风行、三七互娱、优酷、金山等著名互联网企业; 同时拥有 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。

奥飞数据于 2015 年 7 月 15 日在新三板挂牌, 截至 2016 年 2 月 22 日, 公司总股本 1142 万股, 其中 506.67 万股是流通股, 均在新三板交易。

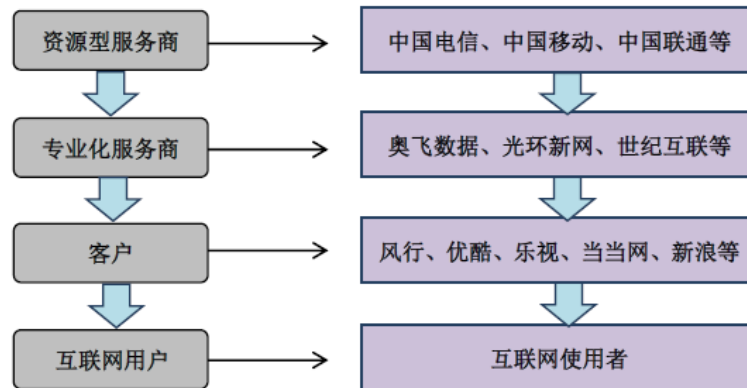


【公司亮点】

公司一直致力于培养核心竞争优势, 加大力度在研发、客户、网络资源等领域取得突破, 为未来公司成为行业领先者打下了基础。公司的主要优势可概括为以下几点: 行业前景好、技术实力强, 客户质量优, 网络资源广。



➤ **IDC 市场潜力巨大，国家政策将带来新增长：**2014 年中国 IDC 市场增长迅速，市场规模达到 372.2 亿元人民币，同比增速达到 41.8%。在过去六年，中国 IDC 市场复合增长率达到 38.6%。预计未来三年 IDC 市场增速将稳定在 30% 以上。到 2017 年，中国 IDC 市场规模将超过 900 亿，增速将接近 40%。公司目前的业务主营集中于北京、上海、广州、深圳等一线城市，随着国家明确将下一代互联网产业列入“十二五”战略性新兴产业，把物联网、云技术等新一代信息技术列为发展重点，IDC 的市场需求将稳步提升。



➤ **强化研发能力，首创异地双活：**技术优势是奥飞数据的核心竞争力。自成立以来，公司就注意技术研发工作，通过不断加大研发投入力度，扩充专业研发队伍，公司已成功研发了网游加速技术、网络入侵检测系统、网页游戏联运系统等技术，尤其是研发了“异地双活”解决方案。公司在客户访问路径以及整个网络架构的储存层、DB、Web 和 APP 都做了双活的保护，将数据流通过双活的引擎，既写入到本端的存储设备，也同时拷贝一份到远端的存储服务。在数据中心发生故障的情况下，可以主动切换，保证整个数据的恢复性，可以达到 0 误差的效果。异地双活技术为客户公司提供了一个很好的网络架构，提高了客户服务的质量，特别在提高客户转化率方面表现突出，并且有效降低了故障率，确保了客户公司业务的持续性。

➤ **客户资源量多质优，利润空间巨大。**良好的产品技术与服务不仅使公司获得了良好的利润空间，也为公司打下了坚实的客户基础。公司在网络游戏与流媒体行业较为知名的企业均签订有长期服务合同，如搜狐、风行、酷狗、优酷等。数量众多且优质的客户资源，使公司再推广新技术、应用新产品、提供新型增值服务时能被市场迅速接受。公司的客服团队为客户提供最周到的通信产品和 7*24 小时的机房值守和客户服务，提高了现有的客户满意度。

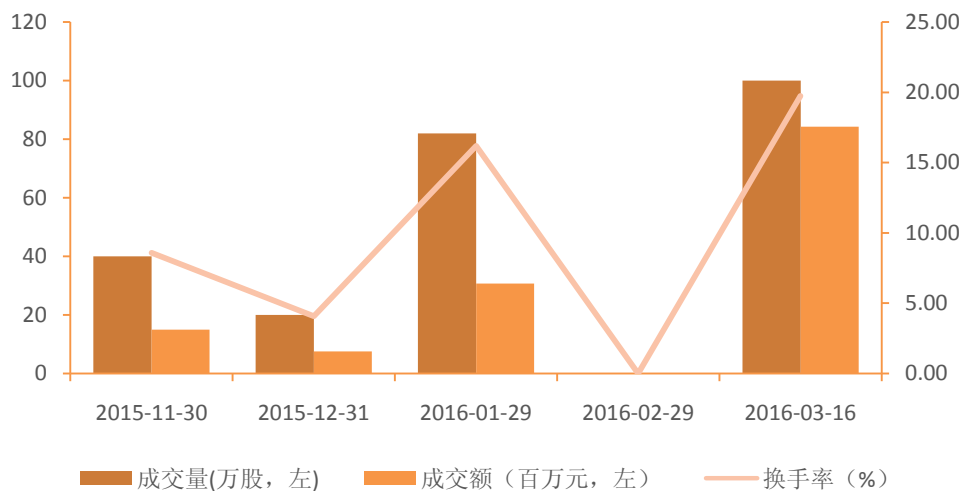
➤ **与多个主流网络供应商达成战略合作伙伴，网络资源储备丰富。**公司拥有中国电信、中国联通、中国移动、教育网等主流网络的丰富网络资源和出口带宽，并且拥有大量多网 IP 资源储备，接入资源为华南核心节点机房，并已经进驻全国近 50 个机房，核心机房有广州电信人民中、联通科学城机房、广州联通科学城金发机房、佛山电信广东金融高新区机房、广西南宁电信机房、广西桂林电信七星机房、北京电信兆维 BGP 机房、北京移动国际信息港机房、香港 NTT 机房。资源储备丰富，可以满足公司全国布局的需要。



【市场表现】

交易情况：总成交金额 1.38 亿元，月平均换手率 9.72%。公司在 2015 年 11 月 18 日首次发生协议转让。2016 年 03 月 08 日最高日成交量达 48.7 万股，成交金额 4104 万元。截至 2016 年 3 月 16 日，公司股票总成交量 242 万股，总成交金额 1.38 亿元，月平均换手率 9.72%。

图表 1 奥飞数据交易波动大，月平均换手率 9.72%



资料来源：wind，广证恒生

【机构持股】

截至 2016 年 2 月 22 日，广州市昊盟计算机科技有限公司持有 800 万股，占比 70.05%；拉萨和润咨询服务有限公司持有 30.15 万股，占比 2.64%；广东金睿和投资管理有限公司持有 30 万股，占比 2.63%；珠海横琴中暨股权投资管理合伙企业(有限合伙)持有 12 万股，占比 1.05%；河南新锦和投资有限公司持有 10 万股，占比 0.88%。

【主板相关概念股】

光环新网 (300383.SZ)：公司是一家专业的互联网综合服务商，主营业务为向客户提供宽带接入服务、IDC 及其增值服务以及其他互联网综合服务。公司拥有 2,600 多公里光纤城域网资源，节点分布于北京市繁华商业区和重要科技园区；公司光纤城域网以两个网络核心节点为中心，连接分布于北京的 56 个一级节点，24 个二级节点，进而辐射到 357 个三级接入点，成为公司独特的网络资源。公司与中国电信、中国联通、中国移动、教育网、科技网等骨干网相连，主要采用光纤接入的方式为企业提供专线接入的服务。

高升控股 (000971.SZ)：公司是中国领先的云基础服务提供商，也是国内 IDC 与 CDN

行业的主要竞争者之一，专注于云基础平台产品的研发与运营，主要向客户提供 IDC、CDN、APM 和增值服务，公司具备全网 IDC 资质。公司服务的客户群包括各大门户网站、流媒体、游戏、电子商务、移动互联网等众多类型的企业、政府以及运营商。

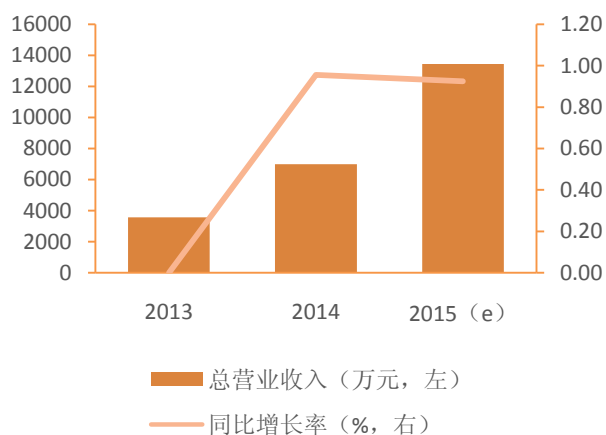
【财务数据透视】

根据 2014 年年报，公司的营业收入主要来源于 IDC 及其增值业务，占营业总收入 97.09%，从地区来看，公司的营业收入主要来源于华南地区（45.36%）、华北地区（39.50%）、华东地区（14.83%），主要原因是上述地区经济发达、人口集中，公司的网络接入资源主要集中于北京、上海、广州、深圳，所在地区网络服务内容提供商对互联网接入需求较大。

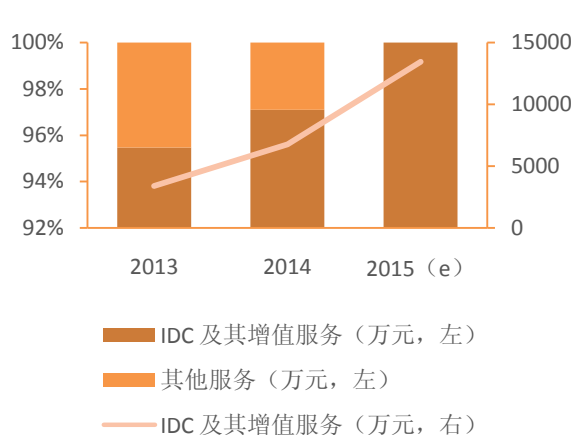
2014 年年报显示公司实现营业收入 6986.27 万元，同比增长 95.46%；利润总额 350.20 万元，同比增长 1055 倍；净利润为 243.98 万元，同比增长 48 倍。这一方面是由于传统互联网和移动互联网的快速增长加大了市场需求，为公司营业收入快速增长提供了外部条件，另一方面，公司在 2013 年加大了对优质电信基础资源的投入，在业务拓展上更具有竞争力，2014 年度，公司利用优质资源在加大原有核心客户业务合作的基础上积极开拓新客户，使得带宽利用率提升，是公司营业收入快速增长的内部因素。

2015 年中报显示，公司实现营业收入 6722.39 万元，同比增长 127.26%，净利润为 1024.99 万元，同比增长 847.81%，公司处于快速增长的轨道。

图表 2 营业收入 2014 达到 95% 增长率



图表 3 IDC 及其增值服务营业收入持续增长



资料来源: wind, 广证恒生

资料来源: wind, 广证恒生

【点评】

奥飞数据作为华南地区数据中心服务的领头羊，经过多年的稳步发展与精细经营，与上游电信运营商建立起良好的战略合作伙伴关系，储备了大量带宽和机房资源。公司重视产品创新与技术创新，研发了独特的异地双活技术，提高了客户服务品质，有利于拓展互联网金融、游戏等高质量客户。随着云计算、大数据成为国家战略，IDC 服务商将享受行业红利，

奥飞数据作为优势厂商，连年保持 100% 以上高增长，行业地位不断提升，行业影响力持续增长，看好公司成为未来 IDC 服务领域龙头的潜力。

新三板团队介绍：

在新三板进入历史机遇期之际，广证恒生在业内率先成立了由首席研究官领衔的新三板研究团队。新三板团队依托长期以来对资本市场和上市公司的丰富研究经验，结合新三板的特点构建了业内领先的新三板研究体系。团队已推出了周报、月报、专题以及行业公司的研究产品线，体系完善、成果丰硕。

广证恒生新三板团队致力于成为新三板研究极客，为新三板参与者提供前瞻、务实、有效的研究支持和闭环式全方位金融服务。

团队成员：

袁季（广证恒生总经理兼首席研究官，新三板研究团队队长）：从事策略研究逾十年，在趋势判断、资产配置和组合构建方面具有丰富经验，研究突出有效性、前瞻性和及时性，曾获“世界金融实验室年度大奖——最具声望的 100 位证券分析师”称号、中国证券业协会课题研究奖项一等奖和广州市金融业重要研究成果奖，携研究团队获得 2013 年中国证券报“金牛分析师”六项大奖。

赵巧敏（新三板研究副团队长，高端装备行业负责人）：英国南安普顿大学国际金融市场硕士，7 年证券从业经验，具有跨行业及海外研究复合背景，曾获 08 及 09 年证券业协会课题二等奖。

肖超（新三板教育行业研究负责人，高级分析师）：荷兰代尔夫特理工大学硕士，5 年证券研究经验，2013 年获中国证券报“金牛分析师”第一名，对行业及公司研究有独到心得与积累。

陈晓敏（新三板医药生物研究员）：西北大学硕士，理工科和经管类复合专业背景，在 SCI、EI 期刊发表多篇论文。3 年知名管理咨询公司医药行业研究经验，参与某原料药龙头企业“十三五”战略规划项目。

温朝会（新三板 TMT 研究员）：南京大学硕士，理工科和经管类复合专业背景，七年运营商工作经验，四年市场分析经验，擅长通信、互联网、信息化等相关方面研究。

黄莞（新三板研究员）：英国杜伦大学金融硕士，负责微信公众号“新三板研究极客”政策、市场等领域研究，擅长数据挖掘和案例分析。

林全（新三板环保行业研究员）：重庆大学硕士，机械工程与工商管理复合专业背景，积累了华为供应链管理与航天企业精益生产和流程管理项目经验，对产业发展与企业运营有独到心得。

联系我们：

邮箱：huangguan@gzgzhs.com.cn

电话：020-88836112



机构销售团队:

区域	姓名	移动电话	电子邮箱
华北机构 销售	王微娜	(86)18611399211	wangwn@gzgzhs.com.cn
	张岚	(86)18601241803	zhanglan@gzgzhs.com.cn
	褚颖	(86)13552097069	chuy@gzgzhs.com.cn
	金娟	(86)13701038621	jinj@gzgzhs.com.cn
上海机构 销售	王静	(86)18930391061	wjing@gzgzhs.com.cn
广深机构 销售	步娜娜	(86)18320711987	bunn@gzgzhs.com.cn
	吴昊	(86)15818106172	wuhao@gzgzhs.com.cn
	廖敏华	(86) 13632368942	liaomh@gzgzhs.com.cn
战略与拓 展部	李文晖	(86)13632319881	liwh@gzgzhs.com.cn
	姚澍	(86)15899972126	yaoshu@gzgzhs.com.cn

广证恒生：

地址：广州市天河区珠江西路5号广州国际金融中心63楼

电话：020-88836132, 020-88836133

邮编：510623

股票评级标准：

强烈推荐：6个月内相对强于市场表现15%以上；

谨慎推荐：6个月内相对强于市场表现5%—15%；

中性：6个月内相对市场表现在-5%—5%之间波动；

回避：6个月内相对弱于市场表现5%以上。

分析师承诺：

本报告作者具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格，以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告。本报告清晰、准确地反映了作者的研究观点。在作者所知情的范围内，公司与所评价或推荐的证券不存在利害关系。

重要声明及风险提示：

我公司具备证券投资咨询业务资格。本报告仅供广州广证恒生证券研究所有限公司的客户使用。

本报告中的信息均来源于已公开的资料，我公司对这些信息的准确性及完整性不作任何保证，不保证该信息未经任何更新，也不保证我公司做出的任何建议不会发生任何变更。在任何情况下，报告中的信息或所表达的意见并不构成所述证券买卖的出价或询价。在任何情况下，我公司不就本报告中的任何内容对任何投资做出任何形式的担保。我公司已根据法律法规要求与控股股东（广州证券股份有限公司）各部门及分支机构之间建立合理必要的信息隔离墙制度，有效隔离内幕信息和敏感信息。在此前提下，投资者阅读本报告时，我公司及其关联机构可能已经持有报告中提到的公司所发行的证券或期权并进行证券或期权交易，或者可能正在为这些公司提供或者争取提供投资银行、财务顾问或者金融产品等相关服务。法律法规政策许可的情况下，我公司的员工可能担任本报告所提到的公司的董事。我公司的关联机构或个人可能在本报告公开前已经通过其他渠道独立使用或了解其中的信息。本报告版权归广州广证恒生证券研究所有限公司所有。未获得广州广证恒生证券研究所有限公司事先书面授权，任何人不得对本报告进行任何形式的发布、复制。如引用、刊发，需注明出处为“广州广证恒生证券研究所有限公司”，且不得对本报告进行有悖原意的删节和修改。

市场有风险，投资需谨慎。