2024 年软通动力研究：全面的数字技术服务提供商_赋能千行百业

一、软通动力：国内数字技术服务龙头，赋能千行百业数 字化转型

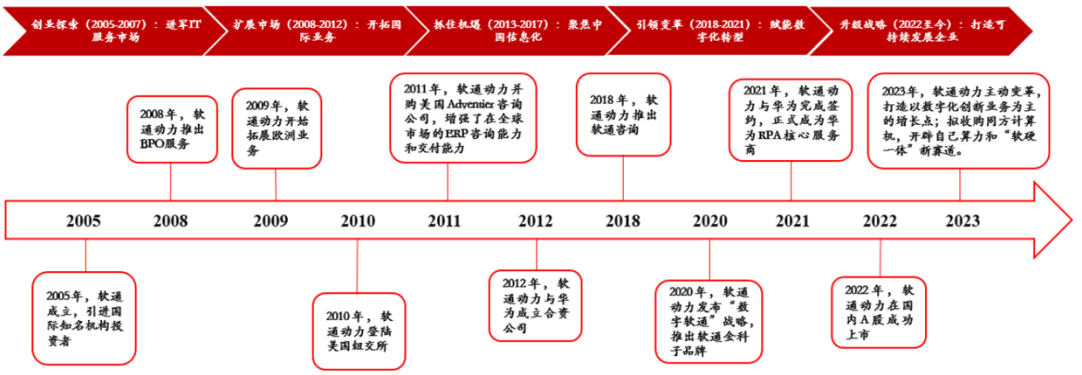
1.1 深度参与千行百业的数字化转型过程，与华为合作不断升维

软通动力是国内领先的软件与信息技术服务商，华为生态核心参与者。软通动力 2005 年成立于北京，是中国领先的软件与信息技术服务商，主要为多领域客户提供端到端的 软件与数字技术服务和数字化运营服务，覆盖以通讯设备、互联网、金融科技、高科技 制造等为主的多个行业。目前，公司在全球 40 余个城市设有近百个分支机构，构建了完 善的全球“营销和交付”服务网络，员工人数达到了近 9 万人。

公司发展历程可以分为以下五个阶段：（1）创业探索——进军 IT 服务市场（2005 年-2007 年）：公司成立初期引进国际知名机 构投资者，开始进军 IT 服务市场，不断扩展市场、开拓国际业务。（2）扩展市场——开拓国际业务（2008 年-2012 年）：公司积极开拓欧美、日韩市场， 2010 年，成功登陆美国纽交所上市，打通了全球资本市场融资通道。

（3）抓住机遇——聚焦中国信息化（2013 年-2017 年）：受东南融通财务事件影响，在 美国上市的中国公司市值缩水。公司于 2014 年完成私有化，同时将业务重心继续转回国内，拓展了国内互联网、高科技、大金融等关键行业业务。2017 年，公司成为华为客户 首选战略合作伙伴，并成功入选华为首批认证服务解决方案合作伙伴 CSSP，同时成为 该认证在大数据方向的第一家合作伙伴。（4）引领变革——赋能数字化转型（2018 年-2021 年）：公司进入可持续发展阶段，发布了“数字软通”战略，相继推出软通咨询，软通金科，软通云智能等子品牌，以支持 数字化转型为核心的数字化创新业务成为公司业绩新的增长引擎。（5）升级战略——打造可持续发展企业（2022 年至今）：2022 年，公司在 A 股创业板 成功上市，将金融科技、数字能源、智能制造、生物医药等重点行业纳入战略新兴行业 并进行突破；2023 年，软通动力主动变革，打造以数字化创新业务为主的增长点；拟 2024 年，收购同方计算机，开辟自己算力和“软硬一体”新赛道。

图 2：软通动力发展历程



公司整体股权结构稳定，刘天文为实际控制人。根据 iFinD 最新数据，截至 2024 年一季 报，刘天文为公司实际控制人，直接持有公司 23.75%股份。

1.2 原有业务：聚焦三大板块及四大行业，与多领域巨头同行

软通动力原有业务分为数字化创新业务服务、通用技术服务、数字化运营服务三大板块， 其中数字化创新业务又分为咨询与解决方案与数字技术服务两大类。 数字技术服务上，软通动力在 AIGC、云计算、大数据、物联网、人工智能、工业互联网、 信创等创新数字化技术领域持续投入，为客户赋能输出，同时坚持自主可控、生态聚合 战略，研发自主可控的软硬件产品，提供联合解决方案、数字基础设施与集成服务，形 成了覆盖“云网边端数智”的全链条数字技术服务能力和完整的业务矩阵。 咨询与解决方案上，软通动力形成了全面的咨询体系：横向上，形成了包括战略规划与 流程变革、企业数字化转型、数据使能、智能制造、企业信息化规划、数字营销、企业 安全、云咨询&数字园区在内的 8 大能力线；纵向上，逐渐渗透至制造、交通、零售、医 疗、高科技、能源等 8 大行业。

通用技术服务上，软通动力依托科学规范的质量管理体系、领先的交付管理体系和完善

的人力资源管理体系，为客户提供全栈服务能力及多种服务合作模式。现在已成为华为、多家头部互联网企业、中国银行等众多500强企业的核心信息技术服务供应商。数字化运营服务上，软通动力为客户提供覆盖客户业务全链路的端到端数字化、智能化运营服务及解决方案，在互联网行业服务市场持续占据领导地位，并与泛金融、零售、新能源汽车等行业头部客户合作。公司积极拥抱AI，与AI厂商开展生态合作构建了基于大模型的智能客服、智能审核等解决方案；与互联网与IT大客户合作构建基于AI+AR技术的智能互动体验、基于AI+智能视频技术的智能Vlog体验等解决方案，以及面向用户的全链路运营服务等多领域数字化创新服务能力。

软通动力原有业务主要覆盖通讯设备、互联网服务、金融科技、高科技与制造四大领域，同时向数字能源、智能终端、大健康、快消品与零售及智慧教育等战略新兴行业延伸。

1) 通讯设备行业，软通动力与华为合作领域不断拓宽、合作层次持续深化。公司成长为具备咨询与解决方案、产品研发、IT实施、运维运营等综合服务能力的供应商，深入参与云、鸿蒙、欧拉、高斯、鲲鹏、昇腾、数字能源、盘古等生态领域的构建。

2) 金融科技行业，软通动力子品牌软通金科深耕超 15 年，客户范围及业务规模不断

扩大，在助力银行和保险行业数字化转型过程中发挥关键作用。公司坚持 AI 赋能，针对金融行业的私域知识体系、工程效能、智能客服等场景的研发不断取得进展；且率先推出保险行业大模型，并成功中标某知名险企车险全业务管理信息系统项目。

3) 互联网服务行业，软通动力是阿里巴巴、腾讯、百度、字节跳动等互联网龙头的核心技术服务供应商。公司与阿里云构建了全面的战略级合作，在汽车、金融等多个行业开展联合市场拓展，并打造了多个联合解决方案，是阿里云首批产业战略合作伙伴；同时，公司是百度文心千帆大模型平台生态战略合作伙伴以及飞书首批 PSC 生态合作伙伴。

4) 高科技与制造行业，软通动力专注于智能终端与智能汽车两条线。智能终端业务，公司全面覆盖终端产业链上下游客户，以智能终端产业技术为主线，打造了智能操作系统为主线的智能终端技术解决方案能力；智能汽车业务，公司围绕汽车生产数字化、产品数字化、营销数字化三大方向发力，与赛力斯、吉利等多家知名车厂达成合作。

5) 其它战略新兴行业，软通动力积极探索适合自身技术落地的创新型场景，未来有望多点开花。数字能源业务，公司主要面向发电、输电、变电、配电及用电领域，提供发电

数字化业务、数字电网业务和综合能源服务三大业务服务体系；快消品及零

售业务，公司提供以客户为导向的数字化营销解决方案以及全面的数字化转型服务； 大健康业务，公司服务于药械开发及 AI 制药领域、医药及医药流通领域、生命科学 及医学检验领域等众多类型的企业客户；智慧教育业务，子品牌软通教育与高等院 校共建产教融合实践中心、数字技术产业学院与示范性实训基地，同时与头部科技 企业合作，牵引产业资源投入高校人才建设。

1.3 完成同方计算机并购，补齐华为生态布局关键拼图

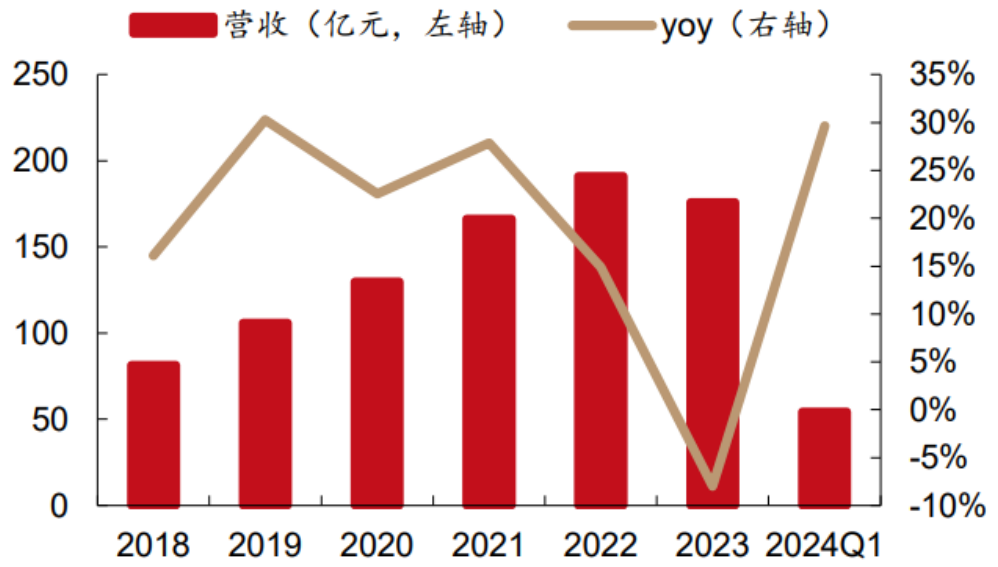
2023 年，公司拟以现金方式对其全资子公司软通智算进行增资，并以该子公司为主体收 购同方计算机有限公司（以下简称“同方计算机”）100%股权、同方国际信息技术有限 公司（以下简称“同方国际”）100%股权和同方（成都）智慧产业发展有限公司（以下 简称“成都智慧”）51%股权。2024 年，企查查数据显示同方计算机、同方国际成为软 通智能的全资子公司。 1）同方计算机：具备软硬件自主研发、生产制造、服务保障全产业链能力，主要从事信 创相关计算机产品及外围设备的研发、生产、销售和服务，提供信创、商用领域的计算 机、服务器等多种产品，拥有机械革命等多个品牌系列。 2）同方国际：主要从事计算机、通讯电子产品及相关附属设备的研发、生产和海外销售， 可分为消费电子业务和 ODM 业务，是同方计算机的境外业务平台。

1.4 业绩短期承压，2024 年有望恢复增长

2018-2022 年公司业务快速扩张，营收连续增长，而由于配合华为进行战略转型加大了 投入，故 2021 年利润下滑。得益于数字化转型和国产化的巨大推动，2018 年-2022 年 公司营业收入连年创新高，年均复合增速达 23.78%。 2021 年，华为在运营商板块继续保持领先的情况下，大力发展企业板块，包括基于鲲鹏 系列服务器和昇腾系列芯片，持续发力云市场；着力恢复消费者板块，包括大力推进鸿 蒙系统、云服务等生态环境的构建，加大在智能汽车、自动驾驶等领域的布局。软通动 力在全年收入迅速提升的基础上，围绕华为的战略转型进一步加强人力成本投入，利润 有所下滑。 由于宏观经济下行、企业 IT 服务预算缩减等影响，2023 年公司业绩承压。2023 年受全 球经济下行、市场需求不足、企业增长动力和预期尚未完全恢复等多重因素的影响和冲 击，公司业绩短期承压，全年共实现营收 175.81 亿元，同比-7.97%；实现归母净利润 5.34 亿元，同比-45.15%。 2024Q1 软通动力完成对同方计算机业务相关公司的股权收购，且完成并表，并购对利 润带来一定影响。2024 年 1 月公司完成同方计算机和同方国际并购，并表后 2024Q1 公 司营收 54.49 亿元，同比+29.65%，但由于整合初期业务融合、组织拉通等成本费用增

加，并购贷款利息支出增加，叠加春节期间市场需求波动、核心大客户价格竞争及增值 税加计抵减政策到期等，公司归母净利润为-2.77 亿元。

图 3：2018-2024Q1 软通动力营收情况



数字化创新业务占比逐步提升，未来有望成为公司业务增长新引擎。分业务看，2023 年 年，公司在数字技术服务、咨询与解决方案、通用技术服务、数字化运营服务分别实现营收 70.29、13.19、77.51、14.79 亿元，同比-2.68%、+24.08%、-16.43%、-4.00%， 营收占比分别为 39.98%、7.50%、44.09%、8.42%，数字化创新业务（包含数字技术服务、咨询与解决方案）收入占比+4.11pct。我们认为，公司凭借其新一代信息技术和数 字科技领域的丰富经验以及在 AIGC、云计算、大数据、物联网、人工智能等创新数字

化技术领域的持续投入，数字化创新业务有望成为公司业务增长新引擎，带动公司未来 营收新增长。

精细化运营稳步推进，未来利润空间有望提升。2018-2020 年公司毛利率和净利率均呈 现稳步增长的态势。近几年由于下游需求影响，公司毛利率和净利率出现一定下滑。2023 年，公司毛利率为 19.26%，同比-2.00pct；净利率为 2.77%，同比-2.21pct。 公司控费能力优秀，期间费用率较为平稳。2023 年，公司积极采取降本增效、优化组织 和人员结构、精细化运营等一系列措施，期间费用得到有效控制。

近两年人员规模维持相对稳定。员工数量方面，软通动力 2018-2021 年在职员工数量持 续增长，分别为 5.40、6.10、7.54、9.04 万人，2022 年小幅下滑至 8.69 万人，2023 年 总体维持稳定，员工人数为 8.55 万人。

人效方面，2018-2021 年公司人均创收稳步提升，从 2018 年的 15.08 万元增长至 2022 年的 21.65 万元，年均复合增长率达 9.46%；2018-2020 年公司人均创利显著提升，并 于 2020 年达到 1.67 万元新高，近年来由于在职员工增幅较大以及利润空间承压，公司 人均创利有所下滑，2022 年公司人均创利为 1.10 万元，2023 年下滑至 0.62 万元。我们

认为，公司随着“选、用、育、留”全过程人才供应链管理及赋能体系的进一步完善以及降本增效的持续推进，其人均创收和人均创利有望得到提升。

二、华为生态核心参与者，软硬一体全栈布局

软通动力是华为生态的核心参与者，基于“软硬一体”战略，已在鸿蒙、欧拉、高斯、鲲鹏、昇腾上进行了全面布局。公司是华为的核心信息技术服务供应商之一，经过长达16年的紧密合作现已成为华为的核心生态合作伙伴，深入参与鸿蒙、欧拉、鲲鹏、华为云等生态领域构建，推进金融科技、智能终端、智能汽车与数字能源、云智能等全方面布局。公司服务覆盖了华为多产品线，包括运营商、企业、终端、云、智能汽车等业务领域，业务布局覆盖华为国内的主要业务区域。2018-2022来，软通动力来自华为的收入实现连年增长，从2018年的43.44亿元增至2022年的79.83亿元，年复合增长率达16.43%。2023年公司来自华为的收入为64.37亿元，收入占比有所下滑，为36.61%。

2.1 鸿蒙：南北双向深度触达，“软服务”+“硬支持”双向使能

鸿蒙生态在横向上可细分为鸿蒙OS（HarmonyOS）与开源鸿蒙（OpenHarmony）两大部分。（1）HarmonyOS是华

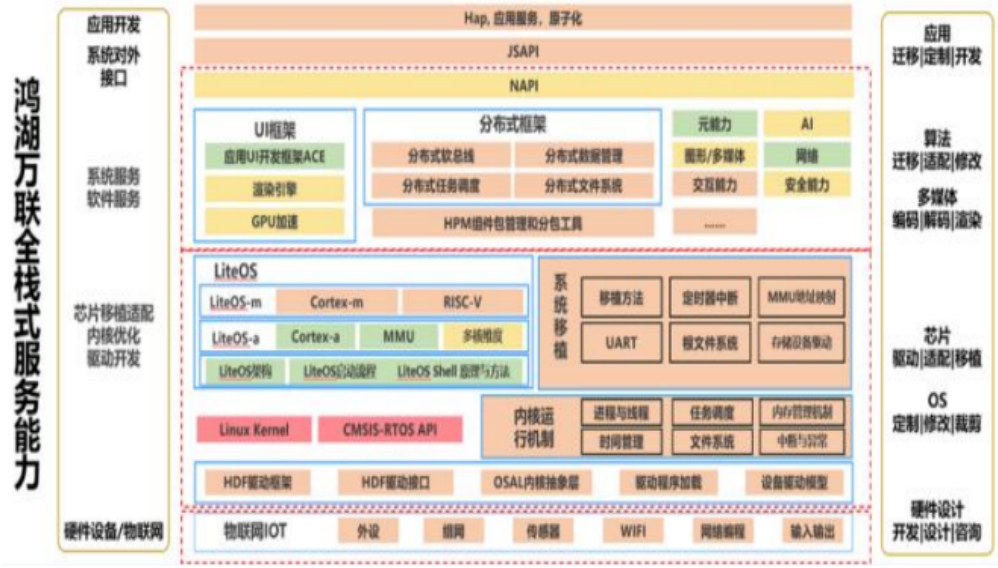
为开发的面向万物互联时代的全新分布式操作系统，主要面向终 端消费者的“1+8+N”领域。鸿蒙 OS

结合移动生态发展趋势，提出了“一次开发，多段部署；可分可合，自由流转；统一生态，原声智能”三大技术理念。2023 年 8 月 4 日， HarmonyOS 4.0 正式发布。（2）OpenHaymony 是华为面向全场景、全连接、全智能时代、基于开源的方式所搭建的智能终端设备操作系统的框架和平台，目前已捐献给开放原子开源基金会。鸿蒙生态伙伴可以依托 OpenHarmony 开发商业发行版操作系统，推动鸿蒙在各行业垂直领域的应用。2024 年 1 月 1 日，开放原子开源基金会在 Gitee 平台上正式发布开源鸿蒙 OpenHarmony 4.1 Beta1 版本代码，标志着开源鸿蒙系统在技术层面上的又一重大突破。

软通动力是华为首批 HarmonyOS Connect 优秀生态合作伙伴。HarmonyOS Connect （鸿蒙智联）是华为面向智能硬件生态伙伴打造的全新品牌和开放平台，为生态产品伙伴、解决方案伙伴接入 HarmonyOS Connect 生态提供一站式服务。软通动力凭借其强大的技术实力和专业沉淀，为各个客户提供了 HarmonyOS Connect 全栈解决方案以及端到端的全流程服务。目前，软通动力 HarmonyOS Connect 部门的产品已实现了智能家居、运动健康、智慧出行、智慧办公、影音娱乐、教育关怀六大场景的全面覆盖。软通动力成立子公司鸿湖万联，乘万物互联之东风，争当 OpenHarmony 的生态使能者。鸿湖万联于 2022 年 3 月 1 日成立，全面承接软通动力

OpenHarmony 战略，其中软通 动力直接持股 45%，华为旗下哈勃持股 5%。2022 年 4 月 15 日，鸿湖万联与华为签署 OpenHarmony 生态使能合作协议，成为华为首批 OpenHarmony 生态使能伙伴。鸿湖 万联以基于 OpenHarmony 开源版本开发的 SwanLinkOS（鸿鹄）为数字底座，聚焦交 通、媒体、广告、金融、教育等垂直行业领域，提供鸿蒙化全栈服务及解决方案。通过 在 OpenHarmony 开源事业的不断深耕，鸿湖万联创造了 OpenHarmony 生态技术领域 多个“第一”，并凭借在社区技术、生态共建、战略合作和业务拓展等方面的突出贡献， 收获了多项品牌殊荣。

图 15：鸿湖万联全栈式服务能力



鸿湖万联于 2024 年 3 月升级成为 OpenHarmony 项目群 A 类成员单位，软通动力为 B

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
如要下载或阅读全文，请访问：
https://d.book118.com/536202153010010142