

因聚而生智能进化，平台+AI+生态

——华为跟踪报告一之《华为中国生态伙伴大会 2019》纪要

行业动态

买入（维持）

分析师

刘凯 (执业证书编号：S0930517100002)
021-52523849
kailiu@ebsecn.com

姜国平 (执业证书编号：S0930514080007)
021-52523857
jianggp@ebsecn.com

石崎良 (执业证书编号：S0930518070005)
021-52523856
shiqil@ebsecn.com

联系人

冷玥
lengyue@ebsecn.com

万义麟
021-52523859
wanyilin@ebsecn.com

事项：

2019年3月21-22日，华为中国生态伙伴大会 2019 在福州海峡国际会展中心举办。本次大会以“因聚而生·智能进化”为主题，意即在数字化转型不断深化的智能时代，华为将“平台+生态”战略演进为“平台+AI+生态”，为伙伴提供“+AI”的支持，共同实现智能进化。

本届生态伙伴大会主展厅面积扩大到 11000 平方米，以 AI 为主线，搭建了行业+AI、数字平台、华为云、5G、OpenLab、生态伙伴等 22 个展区，共设立 440 多个展位，其中 160 多个华为与生态伙伴的联合解决方案展示。

本届华为中国生态伙伴大会 2019，首度将大会举办场地打造成“智慧岛”，完整呈现包含无感入园、智能指引、智慧校园、智能微卡口、智慧水利、智能周界、能效管理等近 20 个智能应用场景的体验点。

神州数码、拓维信息、东华软件、东软集团、太极股份、中建信息(834082)等上市和挂牌公司参会。我们全程参与了本次大会，鉴于市场较高的关注度，撰写本篇报告以供投资者参考。

点评：

1、企业数字化转型进入爆发期

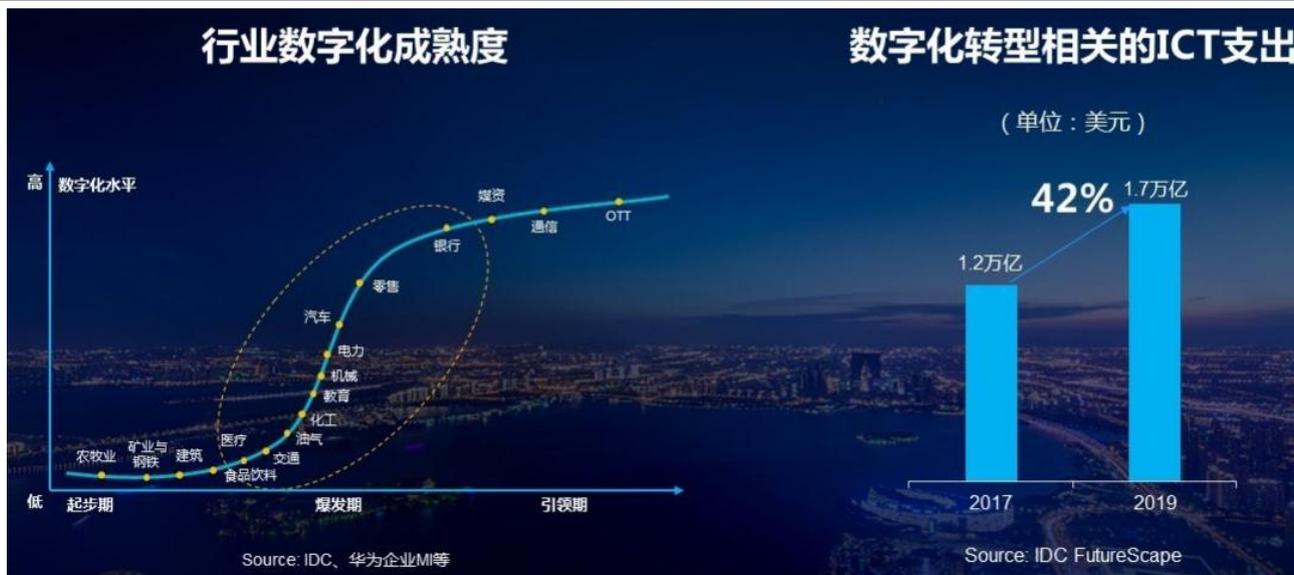
虽然 ICT 硬件投资趋缓，但是各行业数字化和智能化转型趋势渐起。Gartner 等第三方分析报告显示，2011-2018 年中国 ICT 硬件投资年化增长达到 15%，2019-2022 年复合增长预计仅有 2%。在未来 ICT 硬件投资并不乐观的背景下，各行业的数字化和智能化正在进入转型爆发期，全球与数字化转型相关的 ICT 支出 2 年内增长 42%，67% 的 CEO 们将数字化定为公司核心战略，61% 的 CEO 计划 2019 年增加 IT 投资。各行业的领军企业，正积极采用最新的数字化技术，赋能传统业务的流程、生产方式，甚至是商业模式。传统的行业如银行、汽车、电力等已经驶入了转型的快车道。

图 1：中国 ICT 硬件投资趋缓



资料来源：华为官网，光大证券研究所

图 2：企业数字化转型正在进入爆发期



资料来源：华为官网，光大证券研究所

2、华为企业业务已破百亿美元

华为企业业务站在百亿新起点。华为企业业务自 2011 年成立以来，8 年成长了 10 倍，年均 40% 增长，在 2018 年全球突破了百亿美元销售规模，中国区也达到 500 亿人民币，主力产品/解决方案奠定在中国市场领导者地位，在传统 ICT 领域保持多项第一。

图 3：华为企业业务历年收入（单位：亿美元）

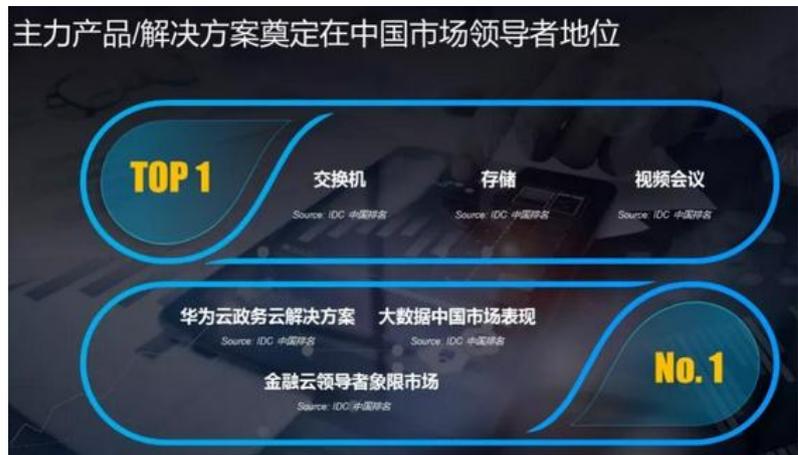


资料来源：华为官网，光大证券研究所

面对行业数字化和智能化的重大机遇，华为企业业务以新的定位开启了 2.0 阶段。在智能时代背景下，在坚持“被集成”的基础上，华为企业业务的新定位是“Huawei Inside”，通过“无处不在的联接+数字平台+无所不及的智能”，致力于做数字中国的底座、成为数字世界的内核。华为数字平台，以云为基础，整合各种新 ICT 技术，打通各类数据。向上支持应用快速开发、灵活部署，使能各行业业务敏捷创新；向下通过无处不在的联接，做到云管端协同优化，从而实现物理世界与数字世界的打通。华为的数字平台

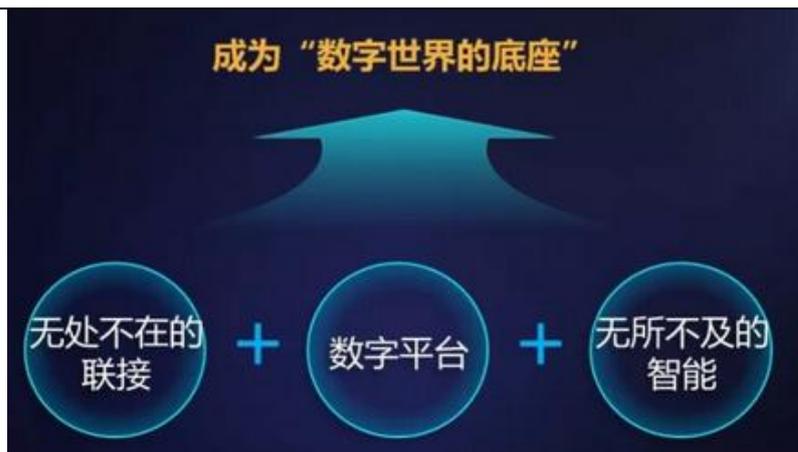
既是数字化底座的核心，也是提供数据汇聚、数据智能、实现数据化运营的载体。

图 4：华为企业业务在中国市场处于领导者地位



资料来源：华为官网，光大证券研究所

图 5：华为企业业务的新定位



资料来源：华为官网，光大证券研究所

图 6：华为企业业务的新定位



资料来源：华为官网，光大证券研究所

当数据成为核心资产的背景下，华为会加大安全领域的投入，并通过四方面举措来提升产品与解决方案的安全韧性。首先，通过 AI 加持实现智能

检测，并自动处理威胁；其次，通过云容灾保持业务的连续性，支持多云管理以及公有云和私有云容灾备份；第三，通过数字平台与终端协同防止设备劫持，例如可通过检测摄像头的非法访问等多种行为防止其被劫持；最后，通过数字平台与联接协同防止网络攻击，可在发现攻击源后，为网络设备制定并指挥防止攻击的策略，例如不转发攻击数据包等。

3、华为中国区企业业务生态已经蔚然成林

华为中国区企业业务生态已经蔚然成林。2018 年中国出现了 2 个百亿伙伴——中建材和神州数码，过亿伙伴的数量增长了 67%，达到了 105 家。在收入增长的同时，伙伴的能力也在快速成长。2017 年，华为已经与 700 多家合作伙伴联合发布了 900 多个面向行业的解决方案，覆盖交通、电力、园区、智慧城市等众多领域。而华为的云生态更是取得了长足进步，2018 年云伙伴数量增长近 1 倍，开发者数量增长了 20 倍，在线付费用户数增长了 15 倍。

图 7：华为中国区企业业务生态已经蔚然成林



资料来源：华为官网，光大证券研究所

图 8：华为携手合作伙伴，共同推进智慧城市标准



资料来源：华为官网，光大证券研究所

华为将从方案孵化和智能营销、方案复制、伙伴激励等方面加大投入，助力伙伴转型。华为希望在未来三年内，解决方案伙伴可以增加至 2000+家。

1、在方案孵化和智能营销方面：华为打造了解决方案展示平台——Marketplace，为伙伴提供应用展示的舞台，为客户提供获取最新方案的渠道，从而促进产业链的共同发展。目前平台上已有超过 1000 个解决方案，

联合方案的预集成周期缩短了 3-6 个月。2019 年华为将强化 AI 功能，加强合作伙伴能力画像等新功能，更好支撑精准业务撮合。

2、在面向方案的复制方面：华为将强化 Huawei+A→B 模式，在鼓励联合创新提供解决方案的同时，也鼓励传统伙伴加大对有竞争力的解决方案的销售。2018 年华为已经实现了 300+项目的复制，2019 年将聚焦近 120 个头部方案，希望能实现超过 500+项目的复制。对于复制率高的方案和伙伴，华为将加大激励，并将配备专属团队共同进行支撑。

3、在伙伴激励方面：华为将使用 1.2 亿人民币来加强对伙伴的赋能培训，支持伙伴提升解决方案能力；提供 4.5 亿的专项激励，牵引伙伴重视云、解决方案的销售。

图 9：华为将通过三方面助力合作伙伴转型



资料来源：华为官网，光大证券研究所

4、众多上市公司与华为深度合作

4.1、华为与拓维信息在教育信息化领域深度合作

华为与拓维信息(002261)在教育信息化领域进行了深度合作。在本次大会“智能重构教育管理与服务”教育分论坛中，拓维信息高管分享了基于与华为的深度合作，打造教育智慧化整体解决方案的案例与成果；此外，拓维信息携手华为正式对外发布一站式校园信息化解决方案——智慧校园 ROBO 一体机。拓维信息利用大数据和云平台，为教育教学主体提供督学、评测、高考服务等多方面的个性化、本地化服务，还结合华为云的拓展能力，面向教育局、家校等提供健康安全监控等一系列创新服务方案。

2017 年，拓维信息成为华为“同舟共济合作伙伴”之一，双方基于华为云，面向政府和企业打造九大公有云行业解决方案，并在云服务、云生态建设、智慧教育等方面深入合作。2018 年，拓维信息与华为云的合作取得了突破性进展，拓维信息联合华为云在教育、电视视频、移动直播、烟草等行业开展深入合作，帮助行业大客户如映客直播、湖南中烟、芒果 TV 等加速产业互联网转型。基于华为的公有云，拓维信息搭建了长沙市中小学生在学学习中心，将长沙本地名师资源聚集到平台，通过直播等方式为学生提供个性化的教学；通过在线学习中心，长沙市的中小学之间实现了资源共享。此外，拓维信息还搭建了益阳智慧教育的解决方案，推动了当地教育产业的互联网转型进程。

4.2、华为与神州数码合力推动数字化转型

华为与神州数码(000034)在企业信息化、市政信息化等领域进行了深度合作。神州数码高管与会介绍了基于与华为稳固的合作伙伴关系,在北京行政副中心物联网项目、自主创新燕云 DaaS 项目等项目方面的建设经验,涉及领域遍布金融、市政等。其中燕云 DaaS 互操作技术与平台,通过信息系统客户端与服务器之间的“反射回路”,突破了黑盒式高效互操作技术,自动生成系统之间的互操作接口并实现运行优化,相比传统方式,将数据共享开放的时间与人力成本提升 2 个数量级,荣获“2018 年度国家技术发明奖一等奖”。

此外,神州数码还介绍了通过“仓+大数据+人工智能”的战略落地,基于遍布全国 231 个仓储网点,依托自主知识产权的物流管理系统和供应链大数据应用平台 X-DATA,为客户提供端到端的一站式供应链服务。通过供应链的大数据来协同上下游的产业链企业,在整个产业链大生态下,赋能产业链整体效能提升,打造新型智慧产业链,在 IT、通讯及电商物流领域处于行业领先地位。

4.3、华为与东软集团、太极股份、东华软件、中国软件等持续深耕垂直行业

华为与东软集团(600718)合作提供医疗、交通等领域解决方案。东软集团提供软件及服务,华为提供 ICT 基础设施,双方充分发挥在行业领域的影响力,通过联合方案设计和市场拓展,推出数字医院解决方案、LTE 地铁乘客信息系统解决方案和移动办公解决方案等。未来双方合作领域将逐步拓展至政府及公共事业、医疗、能源、金融、交通等行业领域。

华为与太极股份(002368)在政务、国防、电力等领域持续合作。双方在政府、国防、电力等多个行业持续深入合作。2015 年太极与华为在云计算业务方面签署了长期战略合作协议,共同为客户提供全面、高效的管理及 IT 解决方案和服务。未来华为与太极股份将围绕重要行业积极推进云计算和大数据服务创新,打造“客户+太极+生态伙伴”数字化转型共同体。

华为与东华软件(002065)多年来在金融、医疗、电力、央企、公共事业多个领域联合提供信息化解决方案。早在 2002 年,华为与东华软件合作签约国网电力调度数据骨干网;2013 年 3 月,东华软件成为华为金牌经销商;2013 年 11 月,东华软件被认证为华为多产品一级经销商;2014 年,东华软件获得华为 CSP 网络 4 钻认证及 CSP IT 3 钻认证。东华软件与华为已拓展为金融、医疗、电力、央企、公共事业等多领域的全面合作,联手发布领先的垂直行业解决方案,在技术性能和后续服务等方面满足客户需求。

华为与中国软件(600536)合作打造金融开放生态圈。例如华为与中国软件结合双方的 PaaS 能力共同发布新一代智慧电子税务局解决方案;双方联合发布基于 TaiShan 服务器整机操作系统产品,适配华为海思 Hi161xx 系列处理器和 Huawei TaiShan 系列服务器整机。未来将基于原有服务器产品实现 IT 基础设施智能化升级,双方共同构建适应性强的统一架构智能计算平台,以及开放生态。

5、投资建议

智能时代因聚而生，看好华为 ICT 合作伙伴发展前景。在各行业数字化和智能化转型趋势渐起的大背景下，华为作为中国 ICT 的龙头，2018 年全球收入已破百亿美金。在数字化转型不断深化的智能时代，华为将“平台+生态”战略演进为“平台+AI+生态”，为伙伴提供“+AI”的支持，共同实现智能进化。华为在坚持“被集成”的基础上，华为企业业务的新定位是“Huawei Inside”，通过“无处不在的联接+数字平台+无所不及的智能”，致力于做数字中国的底座、成为数字世界的内核。我们看好华为企业业务发展前景，相关上市公司与华为共同打造的各行业数字化和智能化解决方案或将迎来巨大的发展空间，建议关注神州数码、拓维信息、东华软件、东软集团、太极股份、中国软件、中建信息（834082）等。

表 1：华为部分重点合作伙伴

| 公司名称 | 证券代码 | 市值 (亿元) | 净利润 (百万元) | | | PE(X) | | |
|------|-----------|---------|-----------|---------|---------|-------|-----|-----|
| | | | 18E | 19E | 20E | 18E | 19E | 20E |
| 拓维信息 | 002261.SZ | 65 | -1,298.21 | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A |
| 神州数码 | 000034.SZ | 104 | 524.36 | 653.64 | 788.63 | 20 | 16 | 13 |
| 东软集团 | 600718.SH | 187 | 359.43 | 512.23 | 606 | 52 | 37 | 31 |
| 太极股份 | 002368.SZ | 135 | 316.13 | 437.50 | 558.74 | 43 | 31 | 25 |
| 东华软件 | 002065.SZ | 284 | 801.91 | 1099.62 | 1351.34 | 35 | 26 | 21 |
| 中国软件 | 600536.SH | 271 | 153.61 | 259.7 | 287.98 | 176 | 104 | 94 |
| 中建信息 | 834082.OC | 20 | 215.84 | N/A | N/A | 9 | N/A | N/A |

资料来源：Wind、光大证券研究所 注：(1) 盈利预测为 Wind 一致性预期；(2) 股价为 2019 年 3 月 22 日收盘价；(3) 拓维信息、太极股份、东华软件 18 年财务数据为年报实际数据

6、风险提示

- 1、经济环境下行影响客户企业信息化投入；
- 2、技术人员流失导致研发进度放缓
- 3、贸易摩擦升级影响企业生产经营

行业及公司评级体系

| 评级 | 说明 |
|-----|---|
| 买入 | 未来 6-12 个月的投资收益率领先市场基准指数 15% 以上; |
| 增持 | 未来 6-12 个月的投资收益率领先市场基准指数 5% 至 15%; |
| 中性 | 未来 6-12 个月的投资收益率与市场基准指数的变动幅度相差 -5% 至 5%; |
| 减持 | 未来 6-12 个月的投资收益率落后市场基准指数 5% 至 15%; |
| 卖出 | 未来 6-12 个月的投资收益率落后市场基准指数 15% 以上; |
| 无评级 | 因无法获取必要的资料, 或者公司面临无法预见结果的重大不确定性事件, 或者其他原因, 致使无法给出明确的投资评级。 |

基准指数说明: A 股主板基准为沪深 300 指数; 中小盘基准为中小板指; 创业板基准为创业板指; 新三板基准为新三板指数; 港股基准指数为恒生指数。

分析、估值方法的局限性说明

本报告所包含的分析基于各种假设, 不同假设可能导致分析结果出现重大不同。本报告采用的各种估值方法及模型均有其局限性, 估值结果不保证所涉及证券能够在该价格交易。

分析师声明

本报告署名分析师具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格并注册为证券分析师, 以勤勉的职业态度、专业审慎的研究方法, 使用合法合规的信息, 独立、客观地出具本报告, 并对本报告的内容和观点负责。负责准备以及撰写本报告的所有研究人员在此保证, 本研究报告中任何关于发行商或证券所发表的观点均如实反映研究人员的个人观点。研究人员获取报酬的评判因素包括研究的质量和准确性、客户反馈、竞争性因素以及光大证券股份有限公司的整体收益。所有研究人员保证他们报酬的任何一部分不曾与、不与、也将不会与本报告中的具体的推荐意见或观点有直接或间接的联系。

特别声明

光大证券股份有限公司 (以下简称“本公司”) 创建于 1996 年, 系由中国光大 (集团) 总公司投资控股的全国性综合类股份制证券公司, 是中国证监会批准的首批三家创新试点公司之一。根据中国证监会核发的经营证券期货业务许可, 本公司的经营范围包括证券投资咨询业务。

本公司经营范围: 证券经纪; 证券投资咨询; 与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问; 证券承销与保荐; 证券自营; 为期货公司提供中间介绍业务; 证券投资基金代销; 融资融券业务; 中国证监会批准的其他业务。此外, 本公司还通过全资或控股子公司开展资产管理、直接投资、期货、基金管理以及香港证券业务。

本报告由光大证券股份有限公司研究所 (以下简称“光大证券研究所”) 编写, 以合法获得的我们相信为可靠、准确、完整的信息为基础, 但不保证我们所获得的原始信息以及报告所载信息之准确性和完整性。光大证券研究所可能将不时补充、修订或更新有关信息, 但不保证及时发布该等更新。

本报告中的资料、意见、预测均反映报告初次发布时光大证券研究所的判断, 可能需随时进行调整且不予通知。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。客户应自主作出投资决策并自行承担投资风险。本报告中的信息或所表述的意见并未考虑到个别投资者的具体投资目的、财务状况以及特定需求。投资者应当充分考虑自身特定状况, 并完整理解和使用本报告内容, 不应视本报告为做出投资决策的唯一因素。对依据或者使用本报告所造成的一切后果, 本公司及作者均不承担任何法律责任。

不同时期, 本公司可能会撰写并发布与本报告所载信息、建议及预测不一致的报告。本公司的销售人员、交易人员和其他专业人员可能会向客户提供与本报告中观点不同的口头或书面评论或交易策略。本公司的资产管理子公司、自营部门以及其他投资业务板块可能会独立做出与本报告的意見或建议不相一致的投资决策。本公司提醒投资者注意并理解投资证券及投资产品存在的风险, 在做出投资决策前, 建议投资者务必向专业人士咨询并谨慎抉择。

在法律允许的情况下, 本公司及其附属机构可能持有报告中提及的公司所发行证券的头寸并进行交易, 也可能为这些公司提供或正在争取提供投资银行、财务顾问或金融产品等相关服务。投资者应当充分考虑本公司及本公司附属机构就报告内容可能存在的利益冲突, 勿将本报告作为投资决策的唯一信赖依据。

本报告根据中华人民共和国法律在中华人民共和国境内分发, 仅向特定客户传送。本报告的版权仅归本公司所有, 未经书面许可, 任何机构和个人不得以任何形式、任何目的进行翻版、复制、转载、刊登、发表、篡改或引用。如因侵权行为给本公司造成任何直接或间接的损失, 本公司保留追究一切法律责任的权利。所有本报告中使用的商标、服务标记及标记均为本公司的商标、服务标记及标记。

光大证券股份有限公司 2019 版权所有。

联系我们

| 上海 | 北京 | 深圳 |
|--------------------------------|---|------------------------------------|
| 静安区南京西路 1266 号恒隆广场 1 号写字楼 48 层 | 西城区月坛北街 2 号月坛大厦东配楼 2 层 复兴门外大街 6 号光大大厦 17 层 | 福田区深南大道 6011 号 NEO 绿景纪元大厦 A 座 17 楼 |