



嵌入式公司的进阶之路：从人力外包到自有 IP



本报告导读：

嵌入式公司可以分成三个层级，分别是人力外包公司、产品方案公司和 IP 公司。推荐从第二层级逐渐向第三层级演进的中科创达。

摘要：

嵌入式公司可以分成三个层级，推荐中科创达。按照商业模式划分，嵌入式公司可以分为三个层级，分别是人力外包公司、产品方案公司和 IP 公司。推荐从第二层级逐渐向第三层级演进的中科创达。

第一层级：人力外包公司门槛不高，利润率较低。这类公司能为客户提供的就是一个具备基础技能的人力，到客户那边驻点负责解决问题。这类厂商的门槛比较低，相应地很容易受到客户的制衡，且人员在不同项目上很难实现复用，无法享受由于项目效率提升带来的利润。在财务指标上表现为虽然收入体量较大，但利润率较低，人效较低。在中科创达最开始进入智能网联汽车领域时属于这个层级。

第二层级：产品方案公司的核心壁垒在于行业 Know-How。这类公司在获得 IP 厂商的授权之后成为后者的增值服务商，基于 IP 做一些解决方案。

由于 IP 厂商的产品迭代是有延续性的，这类厂商的经过众多项目的锤炼与磨合，比其他厂商更懂这些 IP，对于客户来说可替代性明显降低。比如，在部分项目中，创达在获得主机厂的认可后，Tier1 是没有把创达换掉

的权力的。且随着行业 Know-How 的形成，这些公司逐渐形成了内部的资源开发池，具备客制化能力，可以在一定程度上实现复用，在财务指标上表现为相对于人力外包公司更高的利润率。

第三层级：IP 公司商业模式最好，利润率也最高。这类公司可获取收入的方式往往有三块，分别是开发授权费用、技术支持费用、版税费，其中前两部分在表现形式上是 NRE 费用。以高通为例，如果主机厂希望基于高通芯片进行开发，在开发之前需要先向高通缴纳一笔开发授权费用，如 8155 平台的授权费用在几十万美元的量级。技术支持部分，如果高通直接做客户支持，这个客户就必须付给高通一笔高昂的开发费，而且高通的工程服务资源较为有限，且人力比较有限，所以实际上高通直接支持的国内客户只有一两个，其余都会由处于前两个层级的合作伙伴派项目经理对客户进行支持，而再由高通支持这些合作伙伴。而版税费部分则根据出货量来支付。对于软件厂商而言，如果软件一旦卖成一个 IP，成本就会随着项目的增加而快速摊薄，所以从财务指标上看，IP 公司的特点是看起来营收不一定非常大，但是利润率非常高。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_31361

