

2019 年中国集团管理软件 发展白皮书

赛迪顾问股份有限公司

2019 年 6 月

目录

目录.....	1
前言.....	1
（一）研究对象.....	1
（二）研究背景.....	2
一、中国集团企业管理信息化发展现状.....	3
（一）集团企业管理信息化发展环境分析.....	3
1. 数字化转型进程加速，垂直领域潜力巨大.....	3
2. 国资改革纵深推进，企业信息化需求提升.....	3
3. 新兴技术快速应用，创新业态持续演进.....	4
（二）中国集团企业管理软件市场分析.....	4
1. 集团管理软件发展概况.....	4
2. 市场规模与结构分析.....	5
（三）中国集团管理软件面临问题与挑战.....	7
1. 技术迭代速度快，企业面临技术路线选择困难.....	7
2. 数据孤岛仍然存在，集团企业组织架构面临变革.....	7
3. 安全风险持续累积，安全方案有待落地.....	8
二、中国集团管理软件市场竞争格局.....	8
（一）中国集团管理软件市场竞争格局.....	8
（二）中国集团管理软件市场品牌结构.....	10
1. 中国集团管理软件总体市场品牌结构.....	10
2. 中国集团财务管理软件市场品牌结构.....	10
3. 中国集团人力资源管理软件市场品牌结构.....	11
4. 中国集团供应链管理软件市场品牌结构.....	12
5. 中国集团商业智能软件市场品牌结构.....	12
（三）主力厂商及解决方案介绍.....	14
1. 浪潮.....	14
2. SAP.....	16
3. 用友.....	17
4. 金蝶.....	19

三、中国集团管理软件发展趋势	20
(一) 驱动力因素	20
1. 产业转型升级进入攻坚期，数字化转型成为共识	20
2. 政策红利逐步释放，推动集团管理软件快速发展	20
3. 云服务加速普及，给集团管理软件注入新活力	21
(二) 发展趋势	22
1. 垂直应用成集团管理软件新热点	22
2. 信息共享成为集团企业重点需求	22
3. 中台将成集团管理软件新架构	23
4. SaaS+PaaS 将成集团管理软件新模式	24
5. “平台+生态”商业模式逐渐成熟	24
(三) 市场规模预测	25
四、赛迪建议	26
(一) 关注新兴技术的融合应用	26
(二) 结合自身需求选择适合的开发和部署方式	26
(三) 重视数据资源挖掘与整理，发挥数据价值	26

前言

（一）研究对象

集团企业：指在中华人民共和国境内依法登记，以资本为联结纽带、以母子公司为主体、以集团章程为共同行为规范，由母公司、子公司、参股公司及其他成员企业或机构共同组成的企业法人联合体。

集团财务管理：以集团总部为核心，对下属单位从财务层面进行统筹规划与管理。集团财务管理围绕各下属单位的财务管理部门进行统筹规划，形成统一的财务管理目标，对集团内部的经营经营活动进行基本的价值反映。集团财务的关键价值在于对集团整体的发展提供数据分析和决策支持，让集团管理层准确地掌握集团所处的财务状态，同时满足响应市场需求变化和降低运行成本的要求。集团财务管理服务基层单位，以平台形式支撑业务部门，通过预算管理和成本管理，能够准确实现集团在财务方面的战略决策。

集团人力资源管理：是对集团总部及下属单位人力资源进行管理，集团人力资源管理软件既包括以薪资福利计算程序和考勤管理程序为核心的人力资源管理软件，也包括集成了基本人事数据管理、绩效管理和决策支持功能的人力资源管理、人力资源规划。

集团供应链管理：集团企业为了进一步发挥规模优势，通过集团供应链管理对集团进、销、存等资源进行统一管理调配。集团供应链管理是同步并优化由用户驱动的产品流、服务流、信息流、资金流，以满足客户的需求，并且帮助用户在目标市场上获得最大的财务、

运作和竞争优势的管理软件。

集团数据运营管理：将集团数据转化为知识，为集团企业做出正确决策提供支持。其中，集团商务智能软件产品以终端用户查询和报告工具为主。通过使用集团商务智能软件，集团企业可以实现从数据的转换和管理到数据关系推断以及多维分析以及终端展示、报告生成等一系列功能。

集团内控与风险管理：集团内控与风险管理是对集团企业经营过程中面临的市场风险、法律风险、信用风险、流动风险等不确定性因素进行管理，通过持续量化评估风险并确定这些风险的合理应对，采取有效的控制手段和方法，实现经营战略目标。

（二）研究背景

2018 年是中国经济继续稳步发展的一年，也是中国传统企业加速数字化转型的重要一年。随着国家政策的深入推进和贯彻落实，云计算、大数据、人工智能等新一代信息技术渗透到经济和社会生活的各个领域，以数字经济为代表的新经济成为新动能，传统行业转型升级的需求日益增长，企业的数字化趋势逐步显现。在这一过程中，企业级应用软件呈现加速创新、加快迭代、群体突破的新格局和数据驱动、平台支撑、服务增值、智能主导的重要特征。随着数字化、智能化成为企业发展的主旋律，面对新的机遇与挑战，企业级应用软件厂商与生态伙伴共同推进产业发展，共同服务客户成为新时期企业重要发展路径。

一、中国集团企业管理信息化发展现状

（一）集团企业管理信息化发展环境分析

1. 数字化转型进程加速，垂直领域潜力巨大

2018 年我国 GDP 增速为 6.6%，经济保持稳步增长。随着我国经济进入新常态，劳动力成本不断攀升，企业面临着转型升级带来的压力，亟需提高管理效率、控制管理成本的解决方案。因此，越来越多的企业希望通过数字化转型来降低企业运营成本。我国经济在“十三五”时期保持稳定的中高速增长，一方面每年经济体量的增长将带来新的信息化需求，另一方面经济发展模式的转变将使更多企业开始关注打造基于信息化体系的核心竞争力，由此带来的信息化投入将保持高速增长。在垂直行业中，金融、医疗和教育等行业信息化需求增长快速，而体量最为巨大的制造业领域，同样在“工业互联网”的产业概念背景下迎来了两化融合发展的又一个重要机遇。

2. 国资改革纵深推进，企业信息化需求提升

随着国资改革的纵深推进，国有企业改革将进一步在深化国有资本授权经营体制改革，混改、建立现代国有企业制度、优化布局调整加快培育世界一流企业，以及去杠杆减负债等方面发力。从 2018 年起，国资委在中央企业范围内开展国资监管信息化建设“三年行动计划”，深化国资监管信息化顶层设计，促进国资监管和集团管控信息

化水平协同提升，推动国资监管向实时动态转变。新形势下的国企国资改革，加速了产业发展与资本运作的“双轮驱动”、各级国有资本专业运作公司、大型央企旗下基金平台、资产公司等，成为推动国企产业结构升级和跨越式发展的重要工具。国有企业在新常态下，借助信息化建设倒逼管理创新与变革，促进企业转型与升级成为选项之一。

3. 新兴技术快速应用，创新业态持续演进

人工智能、区块链、VR 进入应用探索阶段，已经有管理软件厂商将物联网、机器学习、商务分析、大数据、区块链、数据智能这些面向未来的技术与能力贯穿在一起，并无缝集成至云平台。公有云业务的快速普及与人工智能技术的快速迭代给管理软件的功能和商业模式带来了巨大变革。从功能上来看，新一代的管理软件产品融合了大量人工智能技术和大数据分析的功能，智能服务成为了软件产品新的卖点；从商业模式上来看，出售软件将被按服务计价的 SaaS 所取代，大量企业开始相信公有云将成为企业业务和数据的最终归宿，由此带来基于云的管理软件业务保持高速增长。

（二）中国集团企业管理软件市场分析

1. 集团管理软件发展概况

当前我国集团企业继续深入推进信息化建设，逐步实现所有层级和主要业务的全覆盖，系统集成、共享、协同性得到进一步提高，信息化与业务深度融合，应用实效明显提高，基础设施进一步加强，安

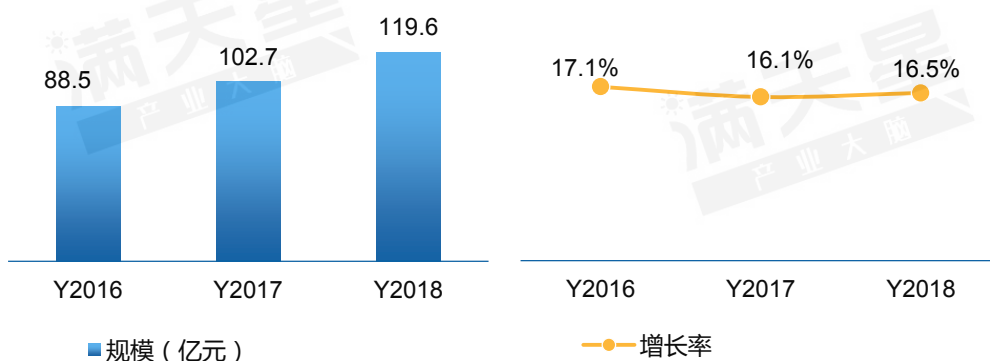
全保障能力进一步提高,利用信息化手段助推管理方式由粗放型向集约型、精细化转变。目前,集团企业信息化建设主要围绕信息化基础设施、集团管理软件来展开。在集团管理软件体系中,各大集团对于企业资源计划(ERP)、财务管理(FM)等领域较为重视,应用比例相对较高;其次是人力资源管理系统(HRM)和供应链管理系统(SCM),随着企业规模的扩张和产业链上下游的协同发展,应用比例快速升高;在客户关系管理、商业智能等领域,我国集团企业起步较晚,仍有较大的发展潜力。总体来看,我国集团管理软件市场发展空间巨大,但由于涉及场景和管理流程复杂,对于互联网服务厂商仍有一定壁垒,市场竞争主体仍以传统管理软件厂商为主。

2. 市场规模与结构分析

(1) 集团管理软件市场规模与增长

集团管理软件作为企业级应用软件的重要组成部分,在企业级应用软件市场中占有较大份额,同时由于集团企业在行业中的领导地位,使得集团企业信息化成为了企业级应用软件市场发展的风向标。2018年,中国集团管理软件市场规模总量达到119.6亿元,同比增长16.5%。随着国内集团企业的信息化投入不断增加,以及云服务生态体系日益成熟,集团管理软件市场底层驱动力正在发生变化,市场即将迎来新的高速增长阶段。

图 1 2016 - 2018 年中国集团管理软件市场规模及增长

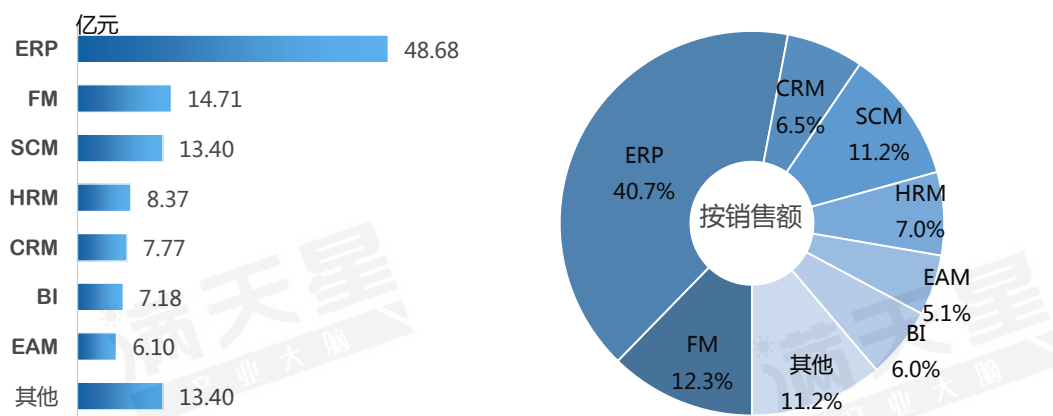


数据来源：赛迪顾问 2019，05

(2) 集团企业管理软件产品结构

集团企业管理软件市场的产品结构与企业级应用软件市场产品结构大致相同，集团企业信息化投入目前主要仍集中在 ERP 和财务管理系统方面，集团企业的主要应用除了基础的账务管理，更加重视预算的全面掌控和资金的实时监控。随着集团业务的不断发展和壮大，企业对于人力资源管理、供应链管理和资产管理等信息化需求将日益明显，而新兴的大数据和人工智能技术的快速发展也给基于大数据的商业智能应用带来了巨大的发展潜力。

图 2 2018 年中国集团管理软件市场产品结构



数据来源：赛迪顾问 2019，05

（三）中国集团管理软件面临问题与挑战

1. 技术迭代速度快，企业面临技术路线选择困难

随着物联网、云计算、大数据以及人工智能等技术发展日益成熟，企业信息化将不再局限于传统领域，从顶层的决策层可以直达底层的分布式硬件，靠的是数据的无障碍流通以及实时数据分析系统。在选择系统实施的技术路线时，大型集团企业在上云方式上与中小企业有较大的差异，他们更关注数据的可控性，例如对于人事数据、财务数据、客户数据等核心数据企业更倾向于部署在私有云，智能制造、供应链等对于实时性的要求以及与本地设备连接的需求，企业也倾向于部署在私有云，而面向连接与全员创新型应用，例如协同、差旅、人力招聘与自助服务等，企业更倾向于采用公有云模式。这就形成了一个混合云的模式，这也是大型企业在未来较长时间内的典型架构。

2. 数据孤岛仍然存在，集团企业组织架构面临变革

在集团企业内部，随着信息技术应用程度不断加深，越来越多的管理软件的产生和广泛使用也使得企业内部数据量呈现出爆炸性的增长，同时由于组织机构尚未进行适应性的改变，针对这些企业数据的管理和分析却并未实现统一化和标准化。数字化转型过程中，受到冲击最大的就是组织的变化。企业数字化转型过程中，组织架构、经营管理模式出现了很多新的特征：企业平台化、员工创客化、组织扁平化、个性化小批量定制等。这些新特征和新模式的出现，对企业的

每日报告

不要错过让你洞察整个商业世界的
每日报告

如何免费入群？扫码加好友后回复
【入群】

每日精选3份最值得学习的资料给您
，不定期分享顶级外文期刊



撩他！撩他！

集团管理提出了新的要求：在放权的同时维护财务稳健和股东利益，做到既能激发企业活力又能实现有效的管控。

3. 安全风险持续累积，安全方案有待落地

构建安全的信息技术体系是我国网信领域的一项重大任务。随着《网络安全法》出台和网络安全审查制度实施力度不断加大，国产软件将有巨大的发展空间。专门防护 SAP 和 Oracle 软件的 Onapsis 公司指出黑客正在利用 SAP 业务软件中的安全漏洞，至少 36 家企业存在被攻击风险。Onapsis 表示这些企业来自美国、英国、中国和德国，这些已知的受害者只是冰山一角，而且大多数客户并不知情。诸如此类安全事件的频繁发生，使得安全正成为集团管理软件的新标准。随着大量企业将信息化系统搬迁至工业云，对于数据安全的防护无疑将成为管理软件厂商未来关注的焦点。

二、中国集团管理软件市场竞争格局

（一）中国集团管理软件市场竞争格局

在中国集团管理软件市场进行战略布局的不仅有国际管理软件巨头 SAP、Oracle、微软等，还有国内提供综合管理信息化解决方案的领军企业如浪潮、用友、金蝶等。2018 年，在数字化转型浪潮的不断冲击下，传统的管理软件厂商进一步借助云平台实现企业的创新升级，从业务模式到产品形态上都作出了一定程度地改变。从集团管理软件市场发展来看，大多数国内集团企业已经具备了信息化的基础架构，在 ERP、财务管理、人力资源管理系统建设等方面具备了较为

丰富的经验，集团企业管理软件市场格局整体相对稳定。国内企业凭借着高性价比的产品和完善的服务体系赢得了越来越多集团企业客户的认可，市场份额稳步提升。同时以SAP、Oracle为代表的国际软件企业凭借雄厚的产品实力和品牌效应，在中国集团企业管理软件市场仍旧占据一定的市场份额。

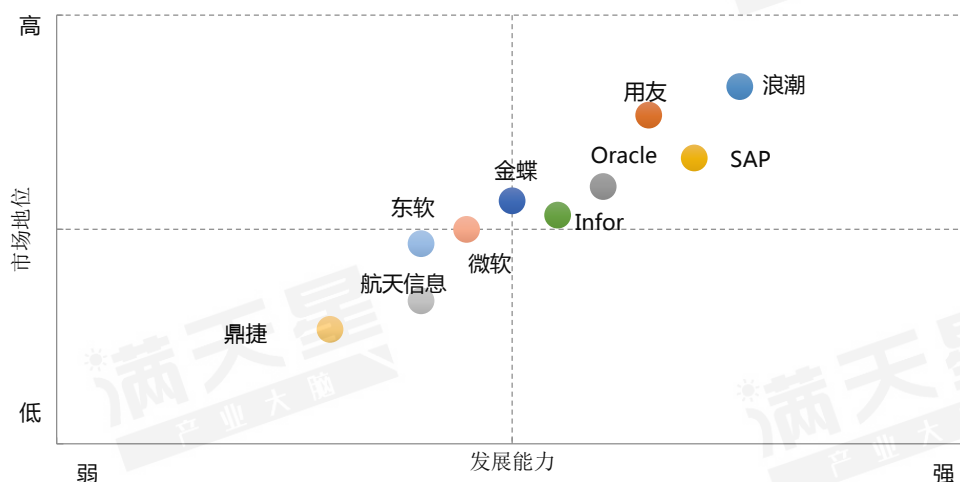
赛迪顾问从企业竞争能力、运行机制、品牌信誉、市场份额、财务状况、内部运行有效性六大指标出发对集团企业管理信息化解决方案提供商前十名的厂商进行实力评估得到厂商评估矩阵及四象限图。

表 1 中国集团企业管理软件竞争态势矩阵(CPM)分析

	权重	浪潮	用友	SAP	Oracle	金蝶	Infor	微软	东软	航天信息	鼎捷
竞争能力	15%	81	80	78	78	78	73	75	73	68	70
运行机制	15%	84	83	80	78	79	75	78	68	63	66
品牌信誉	18%	87	85	87	81	79	77	75	72	70	71
市场份额	12%	83	80	77	76	73	72	61	60	53	50
财务状况	20%	82	80	80	79	71	70	66	65	62	60
内部运作有效性	20%	85	82	80	78	82	64	71	64	73	66
总计	100%	84	82	81	79	77	72	71	67	66	64

数据来源：赛迪顾问 2019，05

图 3 2018年中国集团管理软件市场竞争格局图



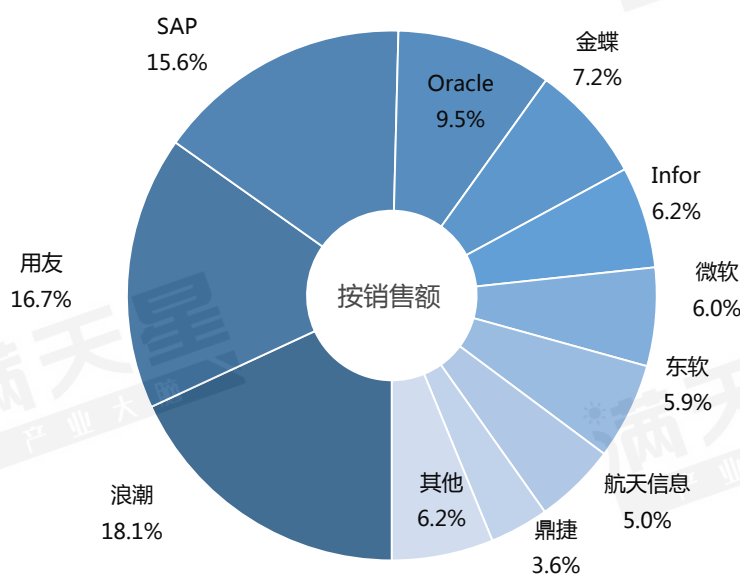
数据来源：赛迪顾问 2019，05

（二）中国集团管理软件市场品牌结构

1. 中国集团管理软件总体市场品牌结构

目前国内集团企业管理软件市场主要以国内厂商为主，前十大厂商中有六家是国内厂商，其中浪潮、用友、金蝶等龙头厂商在集团企业管理领域已经积累了丰富的管理经验，软件产品已经覆盖到集团财务管理、集团人力资源管理、集团供应链管理以及集团商业智能、集团内控与风险管理等众多业务领域。

图 4 2018 年中国集团管理软件品牌市场结构

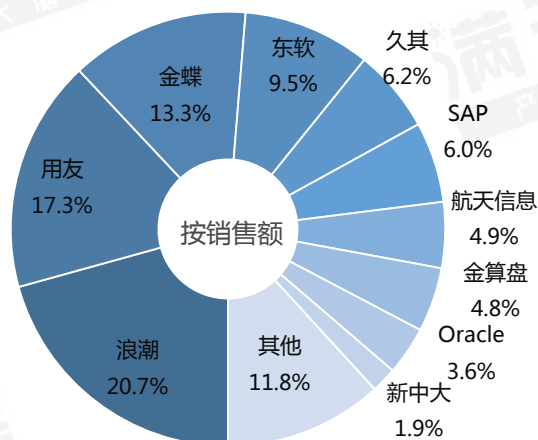


数据来源：赛迪顾问 2019，05

2. 中国集团财务管理软件市场品牌结构

集团财务管理软件市场上，主力厂商以国内软件厂商为主，浪潮凭借其服务于众多行业用户的成功经验占据市场首位，市场份额高达 20.7%。在集团财务管理软件市场，浪潮占据市场领先地位。

图 5 2018 年中国集团财务管理软件市场品牌结构

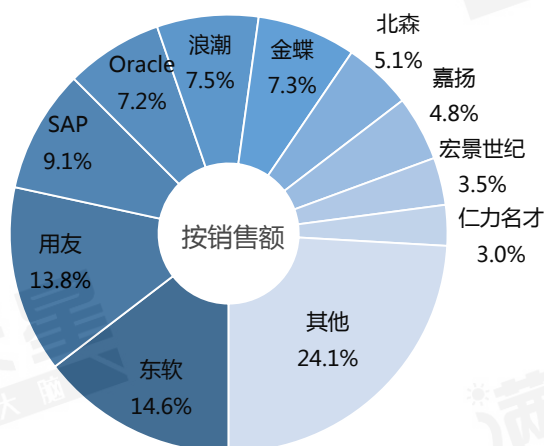


数据来源：赛迪顾问 2019，05

3. 中国集团人力资源管理软件市场品牌结构

集团人力资源管理软件市场上既有提供行业解决方案的东软，又有综合管理软件厂商用友、浪潮、SAP 等，同时也活跃着专业人力资源管理软件厂商中华网，其中东软占据市场首位。

图 6 2018 年中国集团人力资源管理软件市场品牌结构

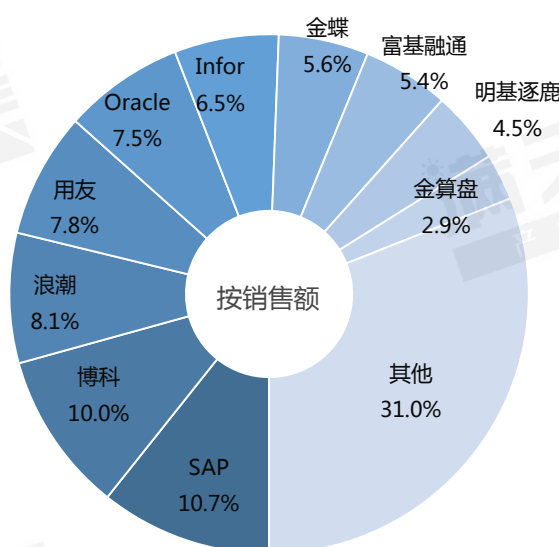


数据来源：赛迪顾问 2019，05

4. 中国集团供应链管理软件市场品牌结构

2018 年，中国集团企业供应链管理软件市场中，SAP、博科、浪潮凭借其完善的产品和服务以及垂直行业的应用经验，占据市场前三名的位置。

图 7 2018 年中国集团供应链管理软件市场品牌结构

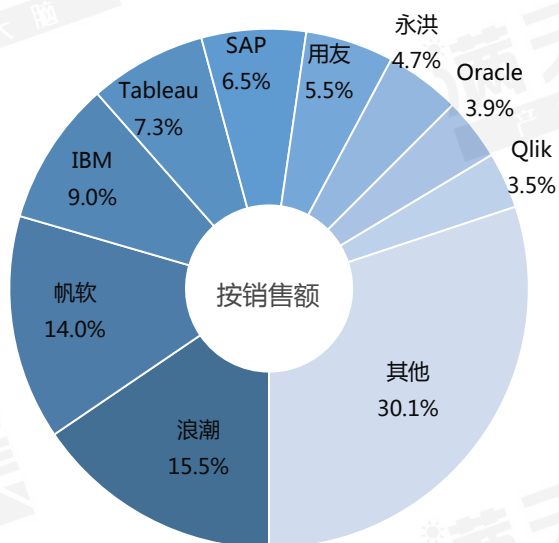


数据来源：赛迪顾问 2019，05

5. 中国集团商业智能软件市场品牌结构

集团商业智能软件市场是集团企业管理软件上重要的分支，主力厂商包括浪潮、Oracle、SAP 等。浪潮以其成熟的财务管理软件结合商业智能应用的综合解决方案服务于大型集团企业，为企业实现科学决策提供了强大的信息化支持。

图 8 2018 年中国集团商业智能软件市场品牌结构



数据来源：赛迪顾问 2019，05

（三）主力厂商及解决方案介绍

1. 浪潮

	Inspur浪潮
市场定位	<p>浪潮集团作为中国领先的软硬一体化解决方案供应商，以开放、协同、共赢的理念，建设合作共赢的大数据生态圈，围绕“云+数”，旨在帮助集团客户打造智慧型企业。作为平台产品供应商，浪潮为企业提供云ERP等应用软件与计算平台；作为运营服务商，浪潮服务涵盖了云计算、大数据和智慧城市领域；作为生态建设者，浪潮与合作伙伴一起，以开放、协同、共赢的理念，建设数据新生态。</p> <p>2018年，浪潮集团发布云计算战略3.0，打造“云+数”新型互联网企业。浪潮一方面加大产品云化步伐，结合云原生、开源、容器化、DevOps等最新技术趋势，推出PS Cloud、HCM Cloud等；另一方面探索人工智能等新技术在产品中的应用，发布EA企业大脑和企业智能机器人EAbot（易宝特），全面推动云化、智能化和生态化发展，为企业的数字化转型提供了有力支撑。浪潮与国际知名开源ERP厂商Odoo合资研发的第一款基于微服务架构的开源云ERP产品——PS Cloud的发布，为中小企业提供一站式解决方案。</p>
营销	<p>浪潮发挥本土市场优势，抓住新技术与国产化机遇，秉承“以客户为关注焦点”的企业文化，浪潮通软为中海油、中国移动、中国铝业、中储粮、国家开发投资公司、中国节能、中国有色、中国中车、中国中铁、中国铁建、中国交建、中国农发、中国电建、中国能建、中国铁塔等38%的国资企业提供信息化服务，拥有超过100万企业客户，在建筑、粮食、医药、快消品、装备制造、矿业、交通等八个行业应用占有率第一位（CCID）。浪潮业务已发展到全球120个国家和地区，在美国、英国、俄罗斯、印度、南非等26个国家设立分公司及办事处，拥有近12000家商业合作伙伴；在美国、日本等国家设立研发中心，在美国、委内瑞拉、肯尼亚等国设立工厂，在印度设立全球呼叫中心，具备很强的海外业务支撑能力。</p>

	Inspur浪潮
渠道	<p>浪潮目前已经建立了包括咨询类、销售类、交付类、方案类四类伙伴为主的浪潮云ERP渠道体系。</p> <p>浪潮合作伙伴规模超过5000家，全国80%的百强方案商与浪潮展开合作，渠道流量增长106%，伙伴增长40%，同时与合作伙伴在关键核心业务、云数据中心、云计算、大数据和信息安全等多个领域展开一系列联合创新。</p>
服务	<p>浪潮特别强化对服务的重视和投入，创新IT服务模式，提升服务价值。</p> <p>为持续提升客户满意度，浪潮推出iCSD云服务桌面，采用云+端模式，支持PC端和手机端，支持互联网和微信应用，实现与客户的零距离接触，为客户提供互联网下的高性能应用、体验式服务。浪潮云ERP服务体系包括高级服务、增值服务、专属服务、培训服务、俱乐部服务和标准服务等。对于无法通过在线、热线、远程、云服务等方式解决的问题或故障，浪潮顾问进行现场查看、诊断问题、排除故障。</p>
产品	<p>浪潮云 ERP 涵盖财务共享云、大数据分析云、智能制造云、电子采购云、司库与资金云、人力云等云产品，适配双模 IT 部署，全面支持私有云、公有云、混合云等部署模式。浪潮云 ERP 已形成面向大、中、小微企业市场的整体布局，拥有大型企业数字化平台 GS Cloud、成长型企业新一代开源云 ERPPS Cloud、小微企业财税金融服务平台易云在线。</p> <p>在此基础上，浪潮云 ERP 将聚焦“平台+生态”，高举人工智能大旗，发布浪潮 EA 企业大脑、浪潮企业智能机器人 EAbot（易宝特），面向财务管理、供应链、人力资源管理等领域，深入财务、业务和管理流程，为企业提供智能报账、智能制证、智能对账、智能报告、智能补库、自动考勤、简历智能分类等多场景全方位的智能服务，助力打造 EA 企业大脑，全面提升业务处理效率，加速数字化转型。</p>

2. SAP

	SAP(中国)
市场定位	<p>SAP作为全球最大的企业ERP系统和商务智能解决方案供应商，在2018年6月发布了CRM解决方案的智慧套件SAP C/4HANA，行业覆盖广泛，可帮助B2C和B2B企业实时管理所有前端业务，包括市场、销售、商务、服务和客户数据云。2019年1月，SAP发布了“中国加速计划”，计划在未来五年，持续加大对中国市场的投入，推动在华业务发展，提升向客户交付商业价值。这标志着SAP对中国市场长期承诺的进一步深化。</p> <p>SAP“中国加速计划”主要涵盖以下部分：打造新型生态系统；深耕中小企业市场；提升品牌影响力；加大人才和设施投入。</p>
营销	<p>营销策略以新产品发布和行业研讨会为主。一方面针对目标用户精确的传达新技术、新产品的特性，另一方面进一步突出表现自己在关键行业的经验和成功案例。</p>
渠道	<p>SAP还不断加强本土合作伙伴的合作。SAP与中国电信达成战略合作，为中国的客户及合作伙伴提供SAP的云产品。华为FusionCube融合一体机已通过SAP HANA认证，正式为全球客户提供融合一体机解决方案，基于FusionCube这一高度融合的基础设施云平台，该解决方案能够大幅优化企业应用性能。</p>
服务	<p>SAP成功地将全球领先的“客户价值网络(SAP Customer Value Network)”创新理念引入到中国。通过SAP客户价值网络，客户和客户之间可以自由地分享各自的成功经验和最佳业务实践，解决各自的业务拓展和企业发展的问題。</p>
产品	<p>SAP不断强化在中国以及针对中国市场的研发能力，推出基于 SAP HANA Cloud Platform（SAP HANA云平台）的全新解决方案。2017年，SAP发布了一款全新应用套件SAP® C/4HANA，以帮助企业更好地服务并留住客户。此举彰显了SAP志在颠覆客户关系管理 (CRM) 市场格局的雄心。</p>

3. 用友

	用友
市场定位	<p>2018年是用友创立的30周年，面对企业服务产业竞争加剧，用友全面进入3.0战略发展新时期，形成了以用友云为核心，云服务、软件服务、金融服务融合发展的新战略布局。用友云服务持续围绕打造综合型、融合化、生态式的企业服务平台，为各行业、各领域不同规模企业和公共组织提供多态融合的云服务。用友云在工业企业的应用即精智工业互联网平台，为工业企业提供营销、采购、设计、制造、分析、财务、人力、协同等服务以及第三方SaaS服务，以开放的生态体系发展个性化定制、网络化协同制造等新模式，促进产品质量、生产效率、经济效益与生产力的跃升。</p>
营销	<p>用友中高端客户业务营销服务网络遍布全国，拥有近百家分支机构，为国内大中型企业提供及时快捷的本土化服务。公司在中国的香港、澳门、台湾等地区和新加坡、马来西亚、泰国、法国、加拿大、日本等国家设立了营销服务机构，以拓展中国港、澳、台地区及海外中高端业务。畅捷通小微企业客户业务除了通过多年发展形成的国内规模最大的软件包销售与服务伙伴体系外，正在以 PaaS 层的技术及运营支撑为基础，建立 SaaS 层的平台级应用和垂直行业云应用，利用平台级云应用吸引大量企业客户和 ISV，引导其使用垂直行业云应用及开发新的云应用，共同形成自组织、自运营、自发展的畅捷通云生态圈。用友行业业务在政务、汽车、金融、烟草、医疗、培训教育、审计、广电和电信、能源及运维服务等领域已具有非常成熟的营销服务生态链。</p>
渠道	<p>用友将基于“数据驱动的企业”理念，加快发展新型产品与业务；加大创新发展强度，继续加强UAP、CSP平台研发，组建移动和云创新服务业务孵化组织，结合收购兼并，在重点领域和行业突破关键应用服务产品发展；加强运营，驱动新型业务发展，CSP平台及应用服务全面上市，建立业务组织，开展高端和中端客户云服务业务；发展强大的云平台及服务业务生态链；公司自身业务运营和管理加速移动化、云化。</p>
服务	<p>企业互联网业务：（1）云平台方面，公司正式发布企业互联网开放平台iUAP，打造基于企业互联网的生态系统奠定基础；（2）私有云业务，公司基于云商城+云运营平台（PCOS）逐步建立线上营销推广和服</p>

	<p>务交付体系；（3）公有云平台，畅捷通的云服务平台研发，易代帐等产品；（4）移动业务，整合用友通信、用友优普和畅捷通的资源，针对大型客户，开发财务、营销等多款移动应用；针对中型企业，发布T-CRM、营销助手等产品。</p> <p>互联网金融业务：（1）除现有的友金所P2P、支付业务及可能的银行等业务外，预计公司还将布局数据分析平台、理财等业务，完善互联网金融服务能力；（2）支付业务，畅捷通支付推进银行卡支付与企业间支付业务的互补，未来畅捷支付可能与U8等业务打通，将以移动的方式支持企业支付业务。</p>
产品	<p>提供全面 ERP 产品、解决方案、技术产品平台和专业服务，产品主要包括 NC 产品线、U9 产品线、PLM 产品线。其中 NC 产品线为业务重点，NC 产品线聚焦了 7 大领域即集团管控、供应链、电子商务、制造资产、人力协同、项目管理和 iUAP，对 20 个子领域诸如财务共享、电子销售、生产制造等进行创新优化，致力于助力和推动大型企业的互联网化。</p>

4. 金蝶

	金蝶Kingdee
市场定位	金蝶云与华为云合作落地，这是继亚马逊AWS之后金蝶云在IaaS+PaaS领域合作的又一个重大举措。金蝶云按需付费的模式帮助客户控制成本，通过精斗云等产品加强小微企业移动端布局，融合小微企业财务、进销存服务和移动办公服务，是国内首款小微企业一站式移动生意管理平台，帮助小微企业实现经营管理的实时在线。
营销	金蝶进一步开拓中小企业市场，倡导全程电子商务，通过对友商网的宣传强化品牌形象，提升其在中小企业市场的影响力。金蝶精斗云发力移动端和分销渠道，精斗云APP正式发布，管易云为电商提供高效稳定的范围，新版云之家与金蝶云、精斗云、管易云等产品实现深度连接，形成差异化竞争优势。
渠道	<p>金蝶以明珠俱乐部为核心平台，通过发展全球技术合作伙伴、全球管理咨询合作伙伴、渠道合作伙伴和专家顾问联盟向客户提供更全面的信息化整体解决方案服务。</p> <ul style="list-style-type: none"> ·全国渠道伙伴超过1100家，覆盖中国221个城市和地区，并成功进入亚太地区。 ·与IBM、HP、Intel、SUN、微软等全球厂商建立了紧密的战略合作伙伴关系。 ·与新华信正略钧策、AMT、佐佑、信永方略等管理咨询公司建立了紧密的联盟。
服务	金蝶服务秉承3A(Anytime、Anywhere、Anyway)的理念，以“在任何时间、任何地点、以任何方式”帮助客户成功作为自己不懈追求的目标，发布金蝶桌面系统。目前，金蝶已搭建“云服务”资源中心。
产品	金蝶推出智能财务机器人，并在智能财务、智能制造、全渠道营销、阿米巴经营等领域进行布局，满足不同客户的需求，先后签约了华为消费者业务、云南白药等企业。

三、中国集团管理软件发展趋势

（一）驱动力因素

1. 产业转型升级进入攻坚期，数字化转型成为共识

我国正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动能的关键时期，亟需培育新的经济增长点，数字化转型带来的新技术、新产品、新业态、新模式有利于加快形成经济增长新动能。国家出台的“互联网+”行动、“大数据”战略、“人工智能发展规划”等系列重大政策和措施为企业数字化转型提供了政策支持。企业的数字化转型是数字经济的基础，随着云计算、大数据、人工智能、量子计算等数字技术方兴未艾，数字化转型是企业顺应社会变革、落实国家战略、提升竞争能力的必然选择，并将成为所有企业未来 10 年的主旋律。数字经济时代，以云计算、大数据、物联网、人工智能、区块链等为代表的数字技术不断涌现，正在重新为企业的资产、设备、组织、人员重新赋能，催生新产业、新业态、新模式，推动消费互联网走向产业互联网。

2. 政策红利逐步释放，推动集团管理软件快速发展

《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》的出台，以及各部委相关政策的陆续发布，中国互联网发展的重心由消费互联网转向工业互联网，数字经济逐步上升到国家战略高度。我国正在着力推动数字经济快速发展，推动实体经济和数字经济融合发展，推动互联网、大数据、人工智能同实体经济深度融合。我国目前正在积极推

进网络强国发展战略，一系列促进网络基础设施建设、云计算和大数据发展的重大政策措施陆续出台；另一方面，制造强国战略以工业互联网为重要的发展路径，在行业应用、平台建设、网络建设等方面出台了完善的指导政策，制造强国和网络强国战略已形成相互促进、共同推进的态势。由此带来的政策红利一方面体现在企业信息化的基础设施成本大幅降低，企业 CIO 会更加关注软件与系统的功能和覆盖度，另一方面体现在制造企业通过信息化手段提升核心竞争力的意愿将显著上升，更多企业将在制造流程管控、企业运营管理、工业数据分析、企业业务和系统上云等领域加大投入。

3. 云服务加速普及，给集团管理软件注入新活力

随着工信部发布《云计算发展三年行动计划（2017-2019 年）》，浙江、江苏、济南相继推出企业上云行动计划，传统产业运用云计算技术推动新旧动能转换和数字化转型成为当下热点。所有企业，包括大型企业、巨型企业的企业服务都会走向“云”，企业上云以应用优先，从边缘到核心往云上走，充分发挥云和数的作用，实现个性化、定制化、精细化的生产和服务，形成企业运营的智能决策、指挥。集团企业的基层主体往往在信息化方面能力薄弱、IT 投入有限、运维能力较低，数字化转型在颠覆集团组织架构的同时，也正推动着基层主体的创新发展，终端企业需要更加简单、实用、灵活并能为员工带来直接价值的新型软件服务，SaaS 恰好可以满足这类企业的创新需求。SaaS 应用能够大幅度降低企业信息化的门槛与风险，具有节省成本、

简单易用、免安装、免维护、免升级等特点，克服了基层企业信息化应用水平较低和专业人才匮乏的缺陷，帮助企业建立一个连接、分享、协作的平台，通过流通数据将外部的产业链上下游打通，内部的价值链融合，实现企业资源的最优化配置。

（二）发展趋势

1. 垂直应用成集团管理软件新热点

随着我国经济发展模式的演进与转变，以制造业转型升级为背景，大量垂直行业将会重新寻找自身的创新驱动力，信息化与智能化的需求将会迎来爆发式增长。工业互联网与智能制造概念的落地将依赖工业软件和企业管理软件作为强有力的支撑；在金融、军工等国家重点领域，安全的信息化系统将对国产管理软件提出更高的要求；在教育、医疗等影响人们获得感最为明显的领域，管理软件的应用将极大提升公共服务的效率和质量；在政府管理和智慧城市等领域，管理软件同样具有极大的发展潜力。以上领域中的大客户过去普遍使用的是 SAP 等国外厂商的企业级应用软件系统，随着行业用户转型升级带来新的信息化需求，以及国内软件厂商技术水平和 service 水平的提升，中外厂商将在各垂直行业的大型客户领域展开激烈的竞争。

2. 信息共享成为集团企业重点需求

共享是数字经济时代重要的特征，也是企业发展的重要手段。企业要创新，共享服务是非常重要的平台。对大型企业而言，企业管理

必须要有大共享思维，能集中的资源都可以共享，同时建立以共享理念为统领的思维。时代的发展要求社会具有大数据的思维，所以智慧企业发展也要有大数据的思维，建设共享服务的目的就是要建立企业的大数据中心。智慧企业未来财务、行政、业务等都将作为企业的大数据，而建设共享中心就是建设大数据一个重要的手段。从目前来看，财务共享是走在最前列的，企业进行数字化转型的第一步即财务共享先行。除此之外还有人力资源共享、采购共享化、IT 资源共享化、制造共享等等。共享服务中心就是企业运营过程的数字化、制度化。通过共享服务中心的专业分工、统一管理产生大量数据，利用数据产生价值。

3. 中台将成集团管理软件新架构

为解决“前台+后台”的变化速率匹配的矛盾，需要一个中间层作为缓冲和转换适配，在保障后台应用稳定的前提下，有效整合后台资源，向前台应用提供市场及用户需求变化的快速适应能力，同时又能够将多个前台应用中可重用的公共业务资源沉淀下来，用以提高效能、消除冗余和降低成本。基于这个基本设想，产生了“中台”概念。中台是为前台而生的平台，中台将支撑前台多种业务形态的技术和业务能力沉淀出一套综合能力平台，具备了对于前台业务变化及创新的快速响应能力。前台越来越薄，越来越碎片化，中台积累越来越厚，通过中台的强大能力支撑，使轻量化的前台可塑性越强，能够围绕用户及市场需求变化快速做出适应性调整，使企业可以迅速响应瞬息万

变的客户市场，能够精准、迅速、低成本的适应前台变化需求，使企业真正做到自身能力与用户需求的持续对接。

4. SaaS+PaaS 将成集团管理软件新模式

相较于传统的企业信息化设备，SaaS 服务依托于云计算与互联网，采取按需收费的模式，无需企业用户准备机房等硬件设施能够大幅度降低运营成本提高运营效率，因此传统产业借力云计算进行转型升级无疑是大势所趋。容器技术通过将 SaaS 应用打包成容器镜像，交付、部署运维都更加简单，因此基于 PaaS 的 SaaS 产品会越来越成为主流。目前 SaaS 产品已经进入快速发展期，未来各细分领域的需求也会进一步扩大市场。集成式的 PaaS 能够帮助 SaaS 供应商完成产品多元化和定制，加快 SaaS 应用的开发速度，在容器技术的推动下，SaaS+PaaS 将成为集团管理软件的新模式。

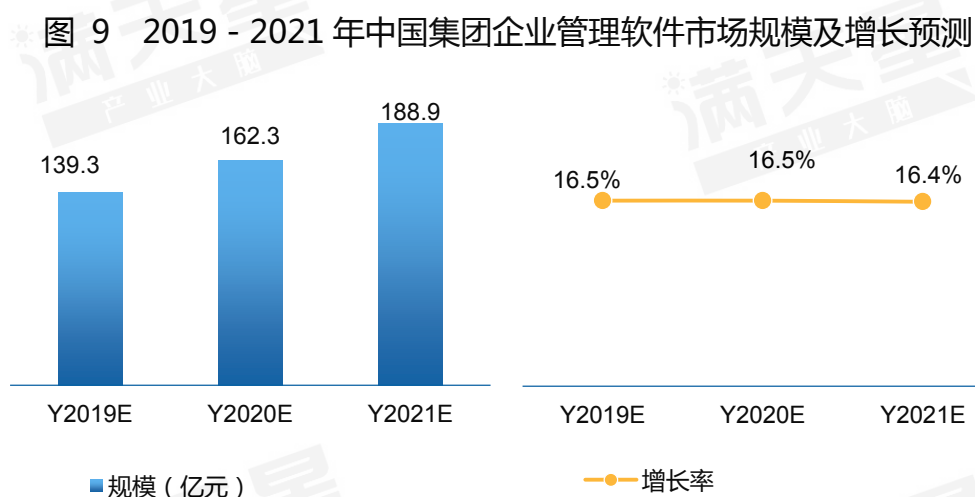
5. “平台+生态”商业模式逐渐成熟

当前，新 IT 技术对传统企业最大的冲击是组织扁平化、企业平台化，无边界组织、社会化员工、阿米巴成为新商业模式下组织发展新趋势和新形态。大型企业通过建平台，在加速企业内部业财一体化的同时，深化业务流程与管理变革，数字化转型轰轰烈烈；对于中小微企业，则必须上云上平台，通过上云，实现与客户、上下游企业、金融、税务等产业链的广泛连接，同时融入生态，借助平台能力，实现数字化转型升级。未来，平台+生态将成为主要的商业模式和产业

变革潮流，而新 IT 技术正加速推动这一模式的形成。双模 IT 和双层 ERP 为企业数字化转型提供了强有力的方法论指导。双层 ERP 不仅在集团层面实现集中管控、服务共享，而且在产业层面满足其个性化运营管理的需求，助力企业实现降本增效的同时，其业务支撑和创新能力也得到了有效提升。

（三）市场规模预测

未来三年，在国家大力推动“互联网+先进制造业”的基础上，我国大型企业信息化水平将显著提升，国家对集团企业信息化的投资也会逐步增加。集团管理软件作为集团企业信息化的重要组成部分，将会备受重视。在我国宏观经济走势的基础上，预计未来三年集团管理软件市场将保持相对稳定的增长速度，年均复合增长率达到 16.5%，到 2021 年市场规模将达到 188.9 亿元。



数据来源：赛迪顾问 2019, 05

四、赛迪建议

（一）关注新兴技术的融合应用

随着物联网、云计算、大数据以及人工智能等技术发展日益成熟，企业信息化将不再局限于传统领域，从顶层的决策层可以直达底层的分布式硬件，靠的是数据的无障碍流通以及实时数据分析系统。集团管理软件厂商应该在尝试多重技术融合的基础上，开发适合客户运营的个性化的系统架构方案，进而帮助客户实现从传统企业向数字化企业转型的过程。

（二）结合自身需求选择适合的开发和部署方式

在选择系统开发方式时，行业用户应该结合自身需求，综合开发周期、维护成本、系统性能、可迁移等多重因素，选择能够提供更适合自己的需求和特点的系统开发环境的供应商，来提升相应的管理软件系统与企业业务的适应性。在选择是否将软件系统和数据部署在公有云时，企业应综合考虑自身的成本预算、安全等级等因素。选择与自身信息化系统相适应的部署方式，能够更好地发挥软件系统的功能，减少系统后期的维护成本。

（三）重视数据资源挖掘与整理，发挥数据价值

企业大数据已成为推动人工智能发展的一大引擎。企业迫切希望能够结合人工智能技术，从企业大数据中同时挖掘企业内部潜在价值

与外部市场价值，建设安全生产型、生态友好型、经营智能型的企业新生态。基于人工智能、大数据等新 IT 技术的融合而构建的企业智能化开放创新平台，能够辅助智能决策和业务自动化，驱动业务系统的智能化升级，实现企业的个性化、定制化、精细化的生产和服务。数据驱动的核心是在积累数据基础上采用人工智能技术解决数据富足却难以挖掘价值的困难，提升企业在战略决策（投资预测、市场分析）、生产改进（工艺优化、预测维护）与运营优化（供应链优化、价格预测）方面的能力。



扫描下载更多报告

满天星·产业知识分享平台

☎ 010-88559043

🌐 www.mtx.cn

覆盖行业 100+ 个

产业数据 1000 万+ 条

汇聚专家 1000+ 位

研究报告 10000+ 本

注册会员 100 万+人