



云时代下的企服科技：变革与创新

2019全球企服科技创新50

目录

4	导语
5	报告亮点
6	云，吞噬世界
11	全球创新企业
12	软件应用领域的玩家与创新
14	对自动化的追求：数据、分析、基础设施
17	引领未来
18	附录



《2019全球科技创新50》系列报告

着眼于11个行业，亿欧公司出品了旨在探索全球创新机遇的系列研究报告。前沿的科技正在最深刻地改变和影响这些行业的发展，而它们的走向终将塑造未来的全球经济版图。

2019年12月，在北京举行的全球创新者年会WIM上，本系列报告将统一发布。



人工智能



汽车出行



消费科技



教育科技



金融科技



医疗科技



零售科技



芯片



房 & 家



智能制造

导语

EqualOcean相信，2019年，是云计算在企服科技里大放异彩的一年。伴随着企业整体上云速度加快，更多的新兴行业也更加依赖云服务商。

是什么定义了企服科技市场？在本份报告里，我们在观察了企业上云时代的趋势之后，梳理了一二级市场、并购市场的动态因素，并发现这是一个值得期待的市场——资本正大量地涌入到软件应用、数据分析和企业基础设施中。

开源等一系列原生云技术（cloud-native technology）也在逐渐成为一只不容小觑的力量。2018年，Salesforce旗下风投部门投资了开源（open source）软件提供商Docker，并且完成了65亿美金对MuleSoft的并购。

在从专利性的云软件服务到开源过渡的过程中，社区（community）在开源软件寻找自己的产品-市场匹配（PMF）与进入市场策略（GTM）时扮演了重要的角色。在开发者社区里建立起自己的规模效应的优势是非常明显的——因为这带来了获客成本（CAC）的显著降低。

冯麟炎 Feng Linyan

报告作者，高级分析师

linyan@equalocean.com

张帆 Zhang Fan

亿欧公司副总裁、EqualOcean联合创始人

zhangfan@equalocean.com

黄渊普 Huang Yuanpu

亿欧、EqualOcean创始人

yuanpu@equalocean.com

致谢

作者希望在此感谢Zhenglei Shi和Luke Sheehan提供的编辑支持，以及Ivan Platonov在内容审阅上提供的支持。

报告亮点

3310
亿美金

全球云服务市场
2022年规模

全球IT服务市场在同年则预计
达到3.5万亿美金。

62.5%

全球领先的四大公
有云服务提供商¹的
市场份额（以IaaS
和PaaS²计）

431
亿美金

2017-2019Q3内企业
软件创投领域内发
生的融资总额

39.8%

2019年首次公开募
股的SaaS公司的平
均ROI³。

120 – 140 %

2019年上市的SaaS公
司的净收入留存率

注释:

- 1. 软件基础设施即服务 (Infrastructure-as-a-Service) 以及平台即服务 (Platform-as-a-Service) ;
- 2. 指亚马逊、微软、谷歌及阿里巴巴;
- 3. 软件即服务 (Software-as-a-Service) ; 投资回报率 (Return on Investment) 。

云，吞噬世界

正如Marc Andreessen在2011年所写的《软件吞噬世界》（Software is Eating the World）中所写的那样，主流的公司和行业都在通过软件提供线上服务。在企业后台，软件编程工具和以互联网为基础的服务令软件公司可以在不部署自己的IT基础设施的情况下提供自己的产品。大型公司也开始从购买商业化软件产品（Commercial Off-The-Shelf）到购买软件即服务（SaaS）。更进一步地，传统的软件公司开始了向软件即服务方向的转型，并且更加有效地去适应云的时代：比如，Adobe的创意云计划（Creative Cloud plan）允许客户可以按照月度购买如类似Photoshop的产品，并且还支持一些线上独有的功能，比如社交网络。

云服务市场正在以超越我们想象的速度飞速发展。全球的IT服务市场预计会从2018年的2.2万亿美金涨到2022年的3.5万亿美金。云服务虽然只占其中很小的一部分，但是其年复合增长率（CAGR）将会高于IT服务市场的11.9%。Gartner报告显示，云服务市场将以16.1%的年复合增长率在2022年增长到3310亿美金。其中，SaaS将占到43%的市场，基础设施即服务（IaaS）则是增长速度最快的部分（CAGR: 25%）。

对于云服务提供商来说，接下来的三年将会是收入迅速增长的三年。企业正在加速从内部的IT设施部署转型到使用云计算服务——以其所带来的更快的处理速度，更强的网络连接效应以及更低的经营成本。在过去的5年到10年里，云服务主要需求方是中小企业，因此大型的公司仍然因对安全和决策权的担忧望而却步。现在，贝恩的一项研究表明，公司对于安全的质疑仍然存在，但是已经慢慢减弱。

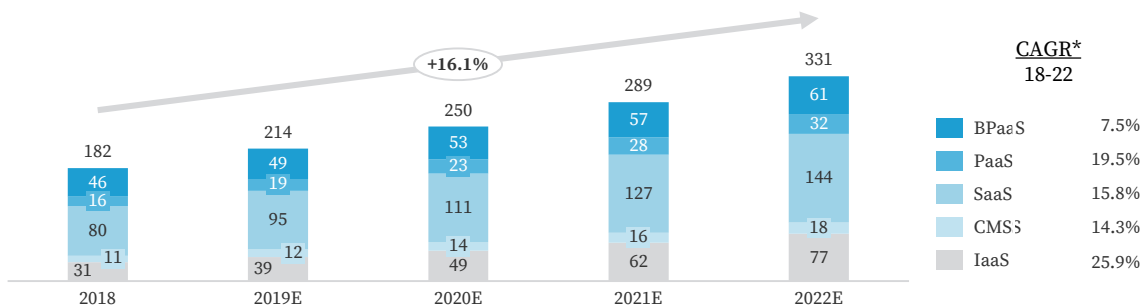
麦肯锡研究表明，在上云（cloud adoption）的进程里，保险公司、银行和医疗企业作为其中的领先实践派已经从其中获得了好处——更快速的适应市场能力、削减的成本和提升的质量。

高度集中的市场

云服务市场是高度集中的。很小的一部分大公司把持了大部分市场份额，而许多小的公司则只能占到很小的市场份额。2018年第四季度，四大公有云提供商（亚马逊、微软、谷歌及阿里巴巴）占据了62.5%的市场份额（以IaaS和PaaS计）。

云服务市场快速增长

云服务市场规模，十亿美金



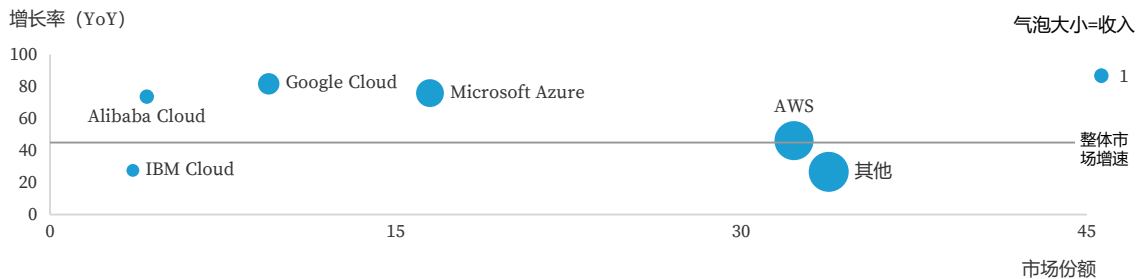
*年复合增长率。

Note: BPaaS: 商业流程即服务（business process as a service）; PaaS: 平台即服务（platform as a service）; SaaS: 软件即服务（software as a service）; CMSS: 云管理及安全服务（Cloud Management and Security Services）; IaaS: 基础设施即服务（infrastructure as a service）

来源: Gartner, EqualOcean分析

亚马逊、微软、谷歌及阿里巴巴拥有62.5% 的云市场份额

2018Q4全球公有云基础设施花费，十亿美金



来源：Canalys, EqualOcean分析

IBM, Salesforce, Oracle和腾讯紧随其后。

Amazon Web Services (AWS) 位居市场第一，但是比它更小一些的玩家Microsoft Azure和Google Cloud正在高速增长。阿里巴巴由于本国市场的快速增长，获得了更高的市场份额。细分市场玩家IBM云则拥有较低的市场份额和增速。

这些供应商的收入增长来源于两个方面：企业上云的渗透率；企业所购买的云端虚拟机（Virtual Machine）和迁移的工作量（workload）。对于云服务的潜在客户来说，仅仅只是意识到这项颠覆性技术的好处是不够促使他们下采购决定的。

企业正在对公有云（public cloud）更加开放。2013年，当公有云技术还尚在逐步成熟阶段时，财富1000公司通常会用混合云模式（hybrid cloud）——即私有云（private cloud）和公有云的混合。当公有云服务提供商在提升他们的IaaS和PaaS产品品质的同事，越来越多的企业倾向于选择公有云。

公有云的价格正在逐步与一些最具效率的私有云环境趋同。其安全性提高使得公有云更具吸引力。

Rightscale发布的《云现状报告2019（The State of Cloud Report）》中提到私有云部署速度正在减少。

另一方面，企业所迁移工作量的速度也会因为其性质而有所不同。虽然现在迁移的速度还比较慢，但是在未来预计会加快。

最佳实践

如今，越来越多的财富1000公司去向SaaS初创公司寻求解决商业痛点——那些无法被现有的软件所解决——的方案。在这个过程中，我们观察到了以下最佳实践。

用灵敏的方法去拥抱变化

企业IT部门和CTO在云迁移的过程中承担了最多的职能，并且向业务部门提供咨询。业务部门通常会采用DevOps的方法，将研发、业务、IT部门协调起来去将设计、实施、质量保证和维护等流程最大化。

麦肯锡指出，比起应用于将工作迁移到云上（即采用SaaS服务），DevOps被证明在基础设施迁移中更能发挥好的作用。当DevOps越来越被广泛使用，云容器和架构工具（container and configuration tools）也会变得普遍。

Kubernetes是一项容器编排工具，在今年也飞速发展。类似的运维软件Ansible也在中小企业中获得了关注。AWS和Azure也因此开始加速推出了自己的容器即服务（Container-as-a-Service, CaaS）——这是最有望快速发展的一项业务。

SaaS, PaaS, 还是 IaaS?

公司会针对不同的工作采用不同的服务模式

(SaaS, PaaS, and IaaS)。有些企业即便面对SaaS所具有的明显好处，还保持审慎的态度。一般来说，当企业选择把工作迁移到云上时，会首先迁移以下三个：1) 后台支持；2) 交流协作；3) 市场及销售。另一方面，公用事业和金融服务等行业没有成熟的SaaS产品来支撑核心业务。

当SaaS进入到主流市场，现存的大型软件公司就会增加SaaS到他们的产品矩阵中。

贝恩指出，有时候相比较采用基础的IaaS产品，用一个更健全的PaaS产品可以加速发展、促进协同。选择最佳的云服务模式才能使云的效用最大化。因此，对于企业来说，去重新思考现存的IT产品组合，并决定什么样的云平台、SaaS服务是最适合的是十分重要的。

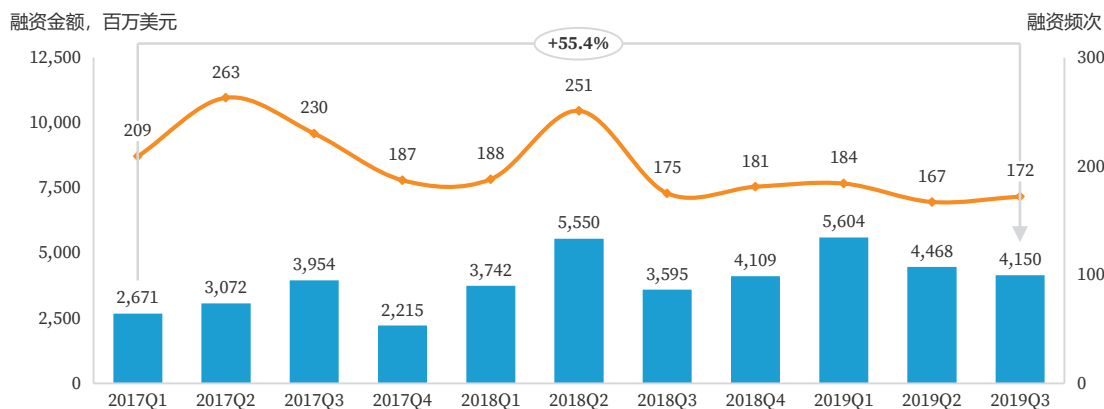
有关SaaS玩家的思考

物联网 (Internet of Things, IoT) 和人工智能 (Artificial Intelligence, AI) 将会给云带来新的机遇。SaaS企业需要关注大型科技企业的创新：谷歌、亚马逊、百度正在探索大数据、数据工厂和机器学习工具。

企业级物联网的增加，将会促进专门针对IoT研发的PaaS解决方案以及处理大量资源的需求。边缘计算，可以让数据直接在设备内进行计算，减少了延迟和连接依赖性的问题。当IoT设备要求能够收集并实时处理数据，而非发送到云端进行计算的时候，对于边缘计算的需求就会一并增长。

自2017Q1年以来，企业服务领域融资增长了55.4%

融资金额及频次, 2017Q1-2019Q3

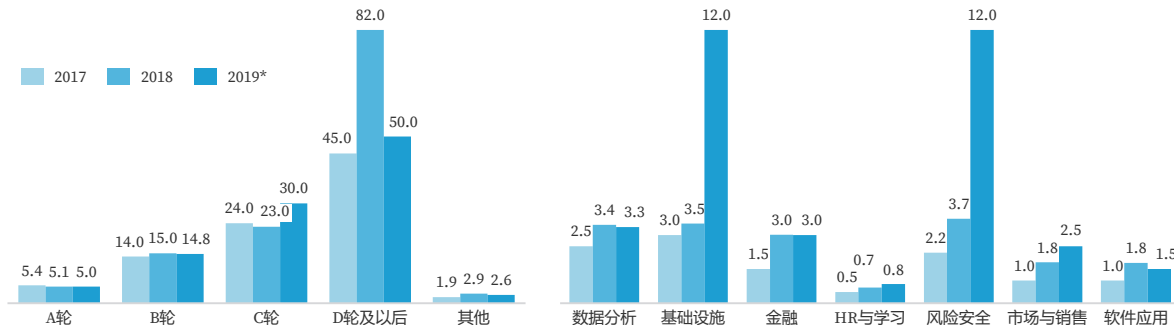


Note: 数据覆盖种子轮、A-D轮，D轮及以后、其他轮次。根据Crunchbase数据库 'Enterprise Software' 和 'Enterprise' 进行筛选，下同。

来源：Crunchbase, EqualOcean分析

企业基础设施、安全风险在2019年表现突出

融资金额中位数，全球（百万美金）

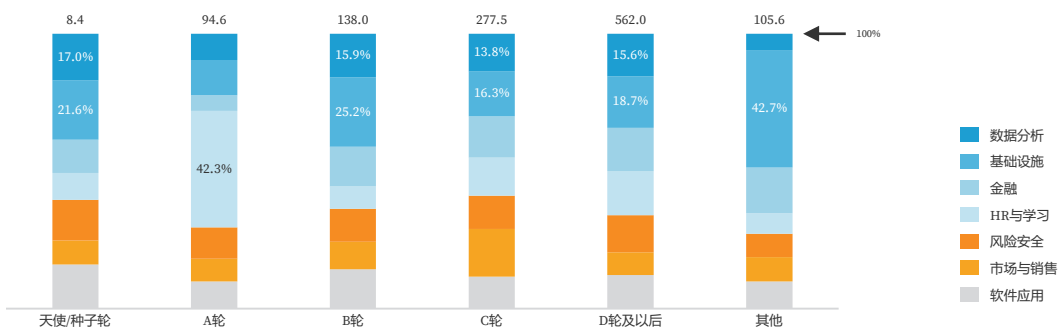


*2019Q1-Q3数据

来源：Crunchbase database, EqualOcean分析

金融和企业基础设施的融资集中在早期阶段

融资结构分布，融资平均数，Q3 2017- Q3 2019 (百万美金)



来源：Crunchbase, EqualOcean分析

企服科技欣欣向荣

一级市场的表现通常会被二级市场所影响：一级市场的投资者会参考二级市场的数据进行估值，并决定融资的金额，但通常一级市场表现通常会滞后于二级市场。

举例来说，红点投资人Tomasz Tunguz发现，2016年，公开市场的SaaS公司经历了一个看涨周期（bull run），将市场的平均预期P/S估值倍数提升到了2018年第三季度的9.5倍。随后市场自动调整，预估P/S值落回到7.1倍。在2019年中期，估值重返到新高点——9.6倍。

一级市场的投融资表现在2019年的三季度较2017年第一季度增长了55.4%，共计有415亿美金的融资事件发生，正如前述的那样，一级市场受到二级市场表现的影响。

每一轮融资金额的中位数在过去三年大多都在一个相对稳定的状态。C轮融资却在2018年有降低，但2019年又回升到3000万美金。D轮及D轮以上的融资在2018年有显著的提升（8200万美金），在2019年，市场回调到5000万美金。

2019年，企业基础设施和风险安全领域则斩获了最高融资中位数。基础设施及金融领域的企业服务企业则在早期投资里较为集中。

IPO与并购

近三年内，各个细分领域在融资金额及数量的领域的高低分布是相当一致的。软件应用类企业第一，许多通用和行业的SaaS应用都集中在这里；数据分析类企业第二，基础设施类企业虽然融资事件较少，但融资金额较多。

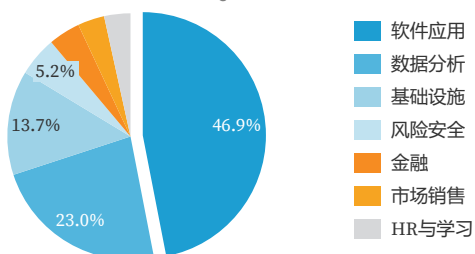
SEG的一份报告指出，过去3年，市场销售、数据分析与商业智能、HR是在并购市场交易中最受欢迎的三个品类。

2019年，企业软件领域出现了许多成功的IPO。它们的平均投资回报率在2019年11月10日达到了39.8%。云基础设施调控解决方案提供商 Datadog 的回报则为15.2%。当然，也不乏ROI表现不佳的企业——AI监控软件提供商Dynatrace其回报是-7.8%。

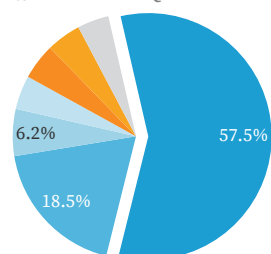
风险与安全领域表现也较为突出。Cloudflare和CrowdStrike的回报率分别为85%和28.3%。

细分领域在融资金额及数量的领域的分布相当一致

按照融资金额分类，2017-2019Q3



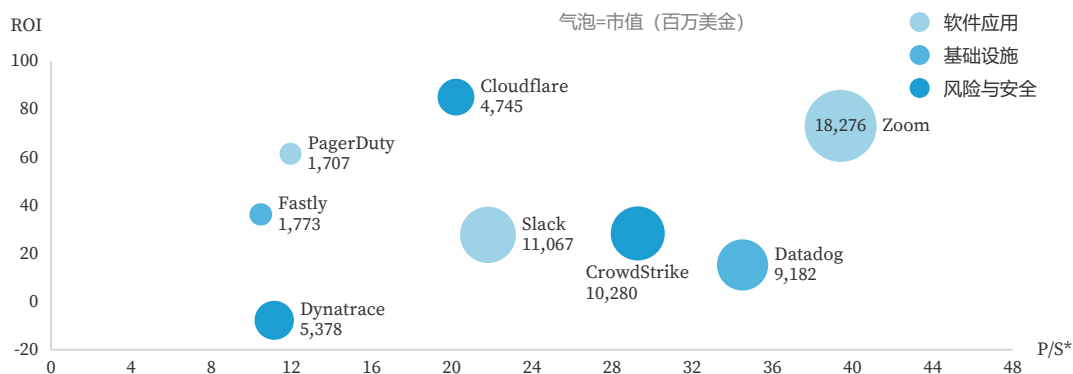
按照融资次数分类，2017-2019Q3



来源：Crunchbase database, EqualOcean分析

新上市企业服务类软件的表现

2019年新上市的软件类企业，ROI, 市值及P/S, 11/10/2019数据



来源：Fintvz, EqualOcean分析

全球创新企业

本《2019全球企服科技创新50》旨在介绍当前企服科技领域最具潜力的企业以及其代表的细分市场。多数公司都处于早期或中期融资阶段，并且我们把重点放在了最前沿的企业软件，包括行业级SaaS、通用型SaaS以及其他云原生的技术公司。我们也将目光投往中国，遴选出17家具有代表性的企业。

企业服务科技创新图谱

按细分领域分类



注：分类并不是相互独立，并且按照企业最多用例划分；完整名单请见附录。

软件应用是企业会使用的软件系统，在此图谱中，占据大部分的是协作及开发软件。市场销售包含客户关系管理（CRM）、数字营销和客服。基础设施和数据分析则共同组成了企业系统的基础层——提供数据库、监控和管理功能。

软件应用领域的玩家与创新

在上一章的图谱里，多数企业集中在软件应用领域。它们正在试图和大公司进行角逐，以进入其擅长的细分领域。

当这些创业公司能够提供更好的用户体验的时候，取代大公司的产品将不再是困难的事情。Zoom是一家刚上市的企业，也是绝佳的证明。这家专注于语音通话的公司与Microsoft的Skype和Cisco的WebEx相互竞争。它的成功经验可以说非常简单——它在云上建立自己的技术，依靠其流畅简洁的用户体验而得以立足，如今已经是一家市值183亿美金的公司，其P/S值也达到了39.41倍（2019/11/10数据）。

尽管巨头软件公司在细分领域里都有不小的市场份额，但是我们很少能看到巨头去解决一些长期痛点。这就是创业公司可以去突破的地方。

新进入者

System是其中之一。它为电商公司尤其是中小型企业提供科技解决方案，通过将一系列软件应用连接起来，得以成为零售电商SaaS的佼佼者。

Mattermost是一家以Slack和Microsoft Teams为竞争对手的实时通讯平台公司。它的开源平台允许用户参与到社区中去贡献代码，并其代码有机会被开发为产品，同时用户也能自行管理数据安全问题。这样的功能可以加速公司内部的创新，同时也为用户提供了方便。

Airtable是一家无代码平台公司，让用户可以去创建自己的协作商业软件。这让一些不掌握编程技术的普通人也可以搭建自己的产品，比如一款营销技术（martech）产品。

类似这样的无代码和低代码平台还可以创建交易市场（marketplace），让用户可以自己贡献甚至出售他们的应用给其他人。

趋势

在这个细分领域，我们还发现了一些其他的趋势：

第一，我们看到“解耦”的趋势。在以前，企业被限制在由如微软这样的大型软件供应商所建筑的生态系统里；而如今，企业可以随心所欲地使用各种支持API的SaaS软件并可实现互联。因此，SaaS企业也需要关注到API所发挥的作用。

第二，面向开发者的软件兴起。对于创业公司和小微企业来说，当它们在不懈地追求以更低成本换取更高生产力和可靠性的同时，它们发现了采用DevOps的价值变得越来越高。Harness就帮助企业实现这一需求，让工程师和DevOps团队协作将应用投入生产。

这些企业其实是在将自己的产品售卖往同一个企业的不同部门。比如，设计和工厂部门会共用一个软件，比如Mattermost。就在几年之前，面向工程师的软件市场仍然很小，但到了今天，企业已经越来越多地为此类软件付费了。

第三，面向设计师的软件也在兴起。在这个领域，我们发现了一些的新兴公司在挑战原有软件巨头所建立的规则——正如Figma在挑战Adobe甚至是一些创业企业如Sketch所建立的规则。此外还有创建于2016年的Meero，它搭建了一个提供按需设计图片的平台并提供一系列包含AI技术、方便设计师使用的工具。

在以前，HR和销售软件是最为热门的领域，因为这两个部门是公司的核心部门——如果软件能让销售团队发现更多商机、以更高的投资回报率签下更多的单子；如果软件能让公司以更高的效率招聘到更多的优质人才——那么一切便不言而喻。

有一些较为大笔的融资也发生在HR领域，比如，

微软以262亿美金的价格收购了领英，以及Oracle以18亿美金价格收购的Taleo，和IBM以13亿美金价格收购的Kenexa；SAP以36亿美金收购的SuccessFactors。在中国，人力资源管理（HCM）领域内也有一些细分行业玩家的出现，如招聘软件Moka和以薪酬管理为核心的人力资源云平台易路软件。



易路软件

eRoad Software

成立年份: 2004

总部: 中国上海

创始人: 王天扬

员工数: 300+

最近融资数据: 2019年7月，SIG领投、高瓴资本追投的C1轮融资，2亿元人民币

商业概览

- 以薪酬管理软件为核心+ 一站式人力资源服务+ 薪社税福生态体系建设。

核心业务指标

- 产品People+：涵盖核心人力资源、时间管理、招聘管理、薪酬管理与核算、差旅与报销、学习与发展、企业协同等八大模块；产品易薪/易个税：同时对接社保、个税及福利接口，让政策细则得到实时更新，实现高效管理；帮助企业完成薪酬核算及发放、社保缴纳、个税申报服务闭环；
- 服务：薪酬BPO服务，薪酬数据分析服务，薪酬发放、个税缴纳及相关服务。

价值定位

- 中国经历了几次重要的税改、国税地税合并等事件，让薪酬支付在中国更加具有挑战，而易路软件已经在这个领域耕耘许久，具有先发优势。其复杂薪酬核算功能可按需灵活配置，使用的核心引擎可保障核算准确率达到99.99%，流程管理可以设置薪资核算周期；
- AI薪酬大数据使其服务区别于传统薪酬咨询：可对14个一级行业、100多个二级细分行业、2000多个岗位查看薪酬动态，并生成薪酬报告分析，进行薪酬设计；基于沉淀的120万家企业和9300万条薪酬数据的数据进行大数据分析；
- 其新一代数字化薪酬管理解决方案，可多部门协同、并可进行连续分析、实时反馈，以事件为驱动实时计算，动态模拟预测企业人力成本，助力企业价值突；
- 通过一键式管理，打通了薪酬计算和支付的流程。为大中型客户提供HR SaaS系统，专注薪酬模块，收取基础SaaS年费；增购：增加劳动力管理、人才管理、招聘、培训等应用模块的上下延展。发掘客户相关增值服务需求；整合生态系统中的各类供应商及合作伙伴。

挑战

- 实时同步国家个税政策对产品的灵活性要求较高；不同场景复杂BI的开发和相关人力资源服务成本较高。

部分投资者



高瓴资本
Hillhouse Capital



SIG
SUSQUEHANNA



Ivy Capital
常春藤资本

来源：公司官网、公司采访



亿欧 | EqualOcean

对自动化的追求：数据、分析、基础设施

基础设施包含了企业最为核心的信息技术：数据库和调控。

在这个领域，以下企业值得我们关注：分布式数据库创业企业Cockroach Labs和PingCAP；软件定义基础设施（software-defined-infrastructure）提供商星辰天合（XSKY Data Technology）。

数据分析领域则包含了数据的管理和集成。在大数据分析里面，我们认为Dataiku和神策数据（Sensors Data）值得关注。

尽管在图谱里这两个领域泾渭分明，但是我们发现两者之间的界限开始变得模糊起来。

有一项研究团队将这两者合称为数据分析基础设施（Data analytics infrastructure），甚至有时候直接以Infrastructure来简化称呼——无论命名是什么，有两个趋势是十分明显的：第一，API优先产品打破了技术构建方式，令无编程经验的人成为“工程师”；二、开源软件以其特性将自己与独占性的SaaS软件商区分开来，有一些开源公司瞄准了价值500亿美金的数据库市场。

“我专注于自动化（automating），更确切地说，我专注于设计软件来自动化所有的事情。”这是开源软件公司HashiCorp的创始人Mitchell Hashimoto曾说过的话。

这家公司是一家管理云基础设施的开源工具研发商，用户可以通过代码去自动配置云计算基础设施，此外，还提供开源安全工具和产品，以支持跨多个云计算平台的部署。

开源技术源自于10年之前一些软件工程师的试验品——将软件代码公开给大众。

如今，开源已经走到了下一个阶段——在这里，我们看到成功上市的Elastic和MongoDB、IBM以330亿美金价格收购的Red Hat、价值50亿美金的Cloudera和Hortonworks的合并。

Databricks、HashiCorp和Confluent都是IPO最热门的种子选手。截止2018年，超过100位的全球2000强公司是HashiCorp的付费客户。

受到社区的影响，开源公司正在改变曾经封闭的软件（closed-sourced software）所定义的潮流。开源技术所提供的强大的分发机制可以在公司制定好成熟的走向市场战略时带动销售以及商业化。

尽管许多大公司都在采用开源技术，但这样的转型尚处于初期。

极限在哪里？

最早的云时代领军者Salesforce花费了10年去达到10亿美金的年度经常性收入（Annual Recurring Revenue, ARR）而这花了ServiceNow 11年。此时，多数创业企业还在努力用6-7年时间达到1亿美金ARR的里程碑（参见《中国产业互联网报告》中提到的T2D3法则）。

10亿美金将会是一个更加重要的里程碑——这决定了企业是否能够在其细分市场里占据主导地位。2019年，申请IPO的SaaS公司的用户收入留存率普遍分布在120%到140%之间。Datadog's在2018年的收入留存率是151%。这样高的留存率将使ARR累计可以比较轻易地增加到一个不错的数据——10亿美金（参见P16的图表）。

tray.io Tray.io

成立年份: 2012

总部: San Francisco, CA

创始人: Alistair Russell, Dominic Lewis, Rich Waldron

员工数: 100+ (expected, H1 2019)

最新融资数据: 3700美金B轮融资, 2019年4月

商业概览

- 使用户能够使用可视化工具和丰富的API来构建和维护集成。其虚拟平台可以使不会编程的人进行编程设计, 并自主设计工作流程自动化工具。

核心业务指标

- 公司ARR以每年450%的速度增长, 用户数增长了400%。
- 有超过200名用户, 来自Lyft, Intercom, IBM和SAP。

价值定位

- 利用编程工具将商业用户的工作流程自动化进而简化;
- 用户可以利用现存的数百个连接器集成自己任务、并花费最少的开发资源, 实现对数据的完全把控。

挑战

- 此赛道竞争激烈, 其他工作流程自动化软件包括Zapier 以及SaaS 和企业级应用平台 Mulesoft。

Selected Investors



GGVCAPITAL

SPARK

来源: Company website, Pitchbook, Medium, FastCompany

这个市场的动能仍然在增长, 我们也期待有接近百位公司能够抵达这个里程碑。以HashiCorp为例, 我们来看看云原生企业的强大。该公司的年收入预计为8250万美金, 估值为19.6亿美金。

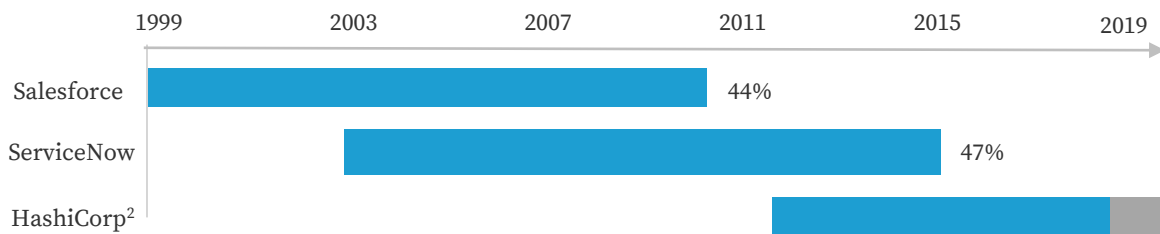
其产品获取了大多数工程师的青睐, 因此可以带来提升的用户留存率、提高的客单价和客群数目。虽然抵达10亿美金的路途漫漫, 但是增长的速度将会十分可观。

数字在任何商业世界里都是极其重要且复杂的。有一些创业公司正试图将它变得更加简单。

Cockroach Labs 开发了开源、云原生、全球通用的SQL数据库CockroachDB。PingCap则开发了可以由于其分布式架构较容易扩容的数据库 TiDB。这两种数据库和由Oracle等传统软件公司所提供的数据库完全不同的点在于——它们具有内在的可规模化架构。

HashiCorp也许会花比Salesforce和服务Now更少的时间去达到10亿美金ARR

达到10亿美金ARR的年数¹ 以及抵达当年收入增长率 (%)



1. 年度经常性收入, Annual Recurring Revenue; 2. 2018年预计收入为8250万美元

来源: Finviz, Credit Suisse, EqualOcean分析



PingCap

成立年份: 2015

总部: Beijing

创始人: 黄东旭、崔秋、刘奇

员工数: 75

最新融资: 5000美金C轮, 2018年9月

商业概览

- 开源分布式关系数据库服务提供商, 其核心产品为OLTP/OLAP融合型数据库TiDB。

核心业务指标

- 专注于类似游戏、金融科技、线上服务等互联网企业提供数据库服务, 这类企业大多依赖MySQL又受困于MySQL的扩容问题; 计划专注于金融领域, 尤其是银行、券商和保险公司。

价值定位

- 不同于Oracle提供的传统数据库产品或者是MySQL, TiDB是专为大数据研发, 并且其分布式的结构可以令用户在对数据库进行弹性扩容时不会影响正常业务; 企业将数据库产品转移到NoSQL系统上 (如MongoDB, Cassandra和Hbase) 时会花费许多人力和时间, PingCap的产品更加易于部署。

挑战

- 公司在中美两地均有业务, 在美国, 企业软件市场较为成熟, 同时竞争也较为激烈。Cockroach Labs, Couchbase和MongoDB都是该公司的竞争对手; 在中国, 企业付费意识不够, 销售渠道建立也需要成本。

部分投资人

FOSUN

K2VC

matrix

来源: 公司采访、Pitchbook、Medium

引领未来

开发者在企业里获得了更多的话语权。我们也注意到更多的自动化工具在往非编程人员延伸。协作和工作流管理工具改变了设计师和工程师协作的方式。这样的演化的结果是，商业将会变得更加由数据驱动。

另一方面，解决数据库扩容和多重云管理也为云时代的创业公司带来更多的机遇。它们的方法是——通过协调工具将所有的资源和工作量串联在一起，由此解决了多重环境下的复杂问题。我们期待更多的新一代SaaS公司会比上一代SaaS公司更快速地达到它们业务的里程碑（1亿美金、10亿美金ARR）并成为价值数十亿的公司。当然，这需要我们的耐心。

那么，未来在哪里？

安全、安全、安全。2019年云时代最大的挑战是监管与安全，以及相关的行业洞见支持。SaaS在加速替代本地部署的商用现货软件（COTS），在这个过程中，SaaS完全颠覆了以往企业和客户在安全上的关系——由此，我们认为安全是其中的重中之重。麦肯锡的报告指出，许多SaaS提供商尚未意识到这一点。一个可能的解决方法是DevSecOps，即由DevOps团队推出的一系列安全解决方案。

无服务器带来新的机会。在最初的时候，云服务所提供的虚拟机（VM），它分配固定的硬件资源。最近，云供应商开始推出一些流行的用例，比如数据库即服务（Database-as-a-Service, DBaaS），这是比较常见的无服务器服务。

改变的定价模型。“现收现用”模式（Pay-as-you-go model）被认为将在未来的原生云生态里替代当前的订阅模式（subscription）成为主流收费方式，正如后者在上云潮中取代了按许可证付费（licensing）的模式。Databricks 和 Snowflake都是采用“现收现用”的代表企业。

附录

本首期《全球企业服务领先50》报告期待为投资者及创业者提供我们的视角。我们期待收到任何关于此名单的反馈及建议，并改进我们的研究。更多细节，请参考尾页的联系方式。

公司	分类	成立年份	最近融资轮次	最近融资金额 (百万，美元)
Dataiku	数据分析	2013	C轮	101
Sensors Data	数据分析	2015	C轮	44
tray.io	数据分析	2012	B轮	37
Zmeng Network Technology (ZMT)	数据分析	2013	C轮	72
Clumio	基础设施	2017	B轮	40
Cockroach Labs	基础设施	2015	C轮	55
MariaDB Corporation	基础设施	2014	C轮	0
OwnBackup	基础设施	2012	C轮	23
PingCAP	基础设施	2015	C轮	50
SequoiaDB	基础设施	2012	C轮	20
XSKY Data Technology	基础设施	2015	C轮	38
AppZen	金融	2012	C轮	50
Plaid	金融	2012	C轮	250
Yunzhangfang.com	金融	2015	C轮	43
15Five	HR与学习	2011	B轮	31
Darwinbox	HR与学习	2015	B轮	15
Doumi	HR与学习	2015	B轮	40
ifchange	HR与学习	2013	C轮	80
eRoad	HR与学习	2004	C轮	28
Lattice	HR与学习	2015	B轮	15
Moka	HR与学习	2015	B轮	27
CloudCheckr	风险安全	2011	B轮	15
Lacework	风险安全	2015	C轮	42
Snyk	风险安全	2015	C轮	70
Tessian	风险安全	2013	其他	0
MoEngage	市场销售	2014	B轮	9
Paddle	市场销售	2012	B轮	8
Stylitics	市场销售	2011	B轮	15
Talkdesk	市场销售	2011	B轮	100
Udesk	市场销售	2013	C轮	44
Vlocity	市场销售	2014	C轮	60
Vymo	市场销售	2013	B轮	18
Agora.io	软件应用	2014	C轮	70
Airtable	软件应用	2012	C轮	100
Beekeeper	软件应用	2012	B轮	45
BestSign	软件应用	2014	C轮	50
Capacity	软件应用	2017	B轮	13
eSign	软件应用	2002	C轮	100
Fieldwire	软件应用	2013	C轮	34
Figma	软件应用	2012	C轮	40
Harness	软件应用	2016	B轮	60
Kapbook	软件应用	2015	其他	-
LaunchDarkly	软件应用	2014	C轮	44
Mattermost	软件应用	2011	B轮	50
Meero	软件应用	2016	C轮	230
Mux	软件应用	2015	B轮	20
MydreamPlus	软件应用	2015	C轮	120
prooV	软件应用	2015	其他	0
Systum	软件应用	2015	B轮	11
Zego	软件应用	2015	其他	-

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于亿欧公司及EqualOcean的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧公司及EqualOcean对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的追求但不作任何保证。本报告的观点不构成对任何长期结果和表现的保障。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。

想了解更多, 请访问 www.iyiou.com 或 www.equalocean.com.
联系邮箱: contact@equalocean.com.