

中国企业网盘行业发展白皮书

2018年



企业网盘行业概述

1

企业网盘市场发展情况

2

典型企业案例

3

行业未来发展趋势

4

企业网盘的概念定义

本报告聚焦基于云存储的to B网盘服务

从企业网盘的核心要素来看，首先，它是一项to B的企业级服务而非个人级服务，因此以普通个人消费者为主要服务对象的个人网盘产品不在本报告的关注范围；其次，企业网盘必须是基于互联网的存储方式，而且随着网盘业务的持续演进，基于云存储的网盘服务已成为企业实践的主流选择，因此本报告核心聚焦基于云存储的网盘服务；此外，企业网盘普遍认为应当具备文件存储、访问、同步备份、共享、管理、协作等软件层面的基础功能。整体而言，企业网盘的实质是厂商通过出租或搭建的形式，向用户提供海量存储资源和网络资源。

研究对象界定



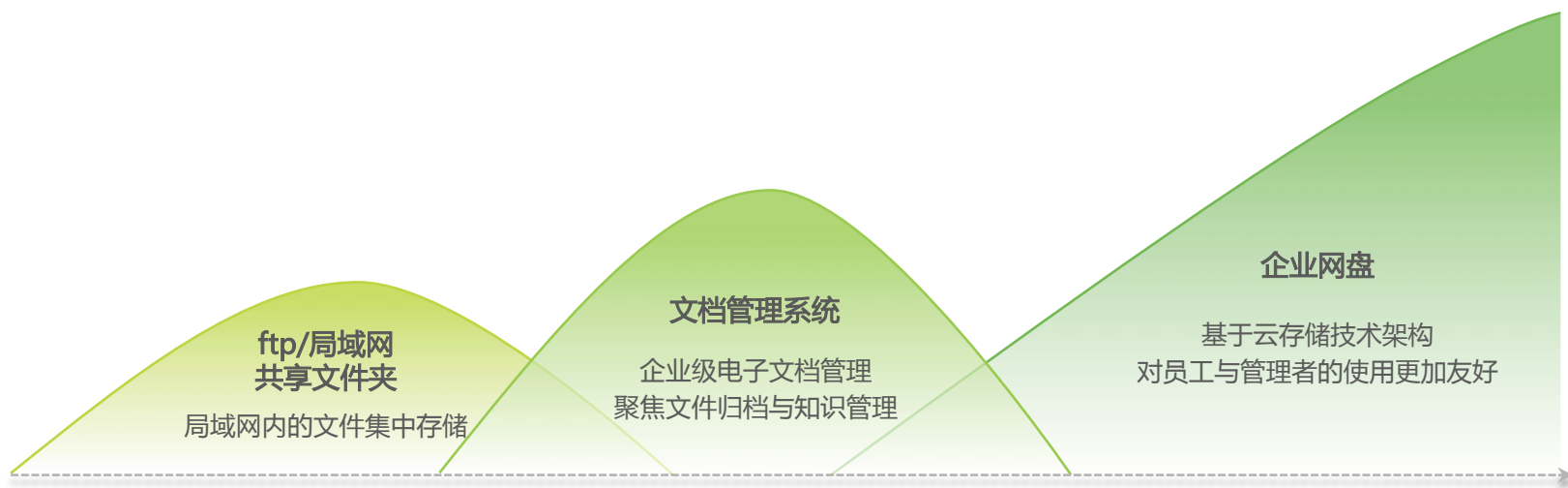
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

企业文档管理的演进路径

从简单的企业个体实践到日渐成熟的企业级服务

梳理企业文档管理方式的演进过程，企业需求和技术的进步持续推动新的文档管理产品与服务的诞生。最初，为满足企业内部的文件存储需求，一些企业选择搭建局域网ftp服务器，简单地实现了文件的内网存储与共享。之后，企业文档管理系统作为一类真正意义上的企业级服务产品进入企业管理者的视野，为企业构建了集中式的文档管理平台，在文件的归档存储、企业知识管理上功能强大。随着云存储技术的日臻成熟、企业组织形式日趋灵活，企业网盘产品以更加友好的姿态服务于企业全员，提供更为广泛的文档存储、管理、共享、协作服务。

企业文档管理方式的演进路径



来源：艾瑞咨询研究院根据公开资料、专家访谈等研究绘制。

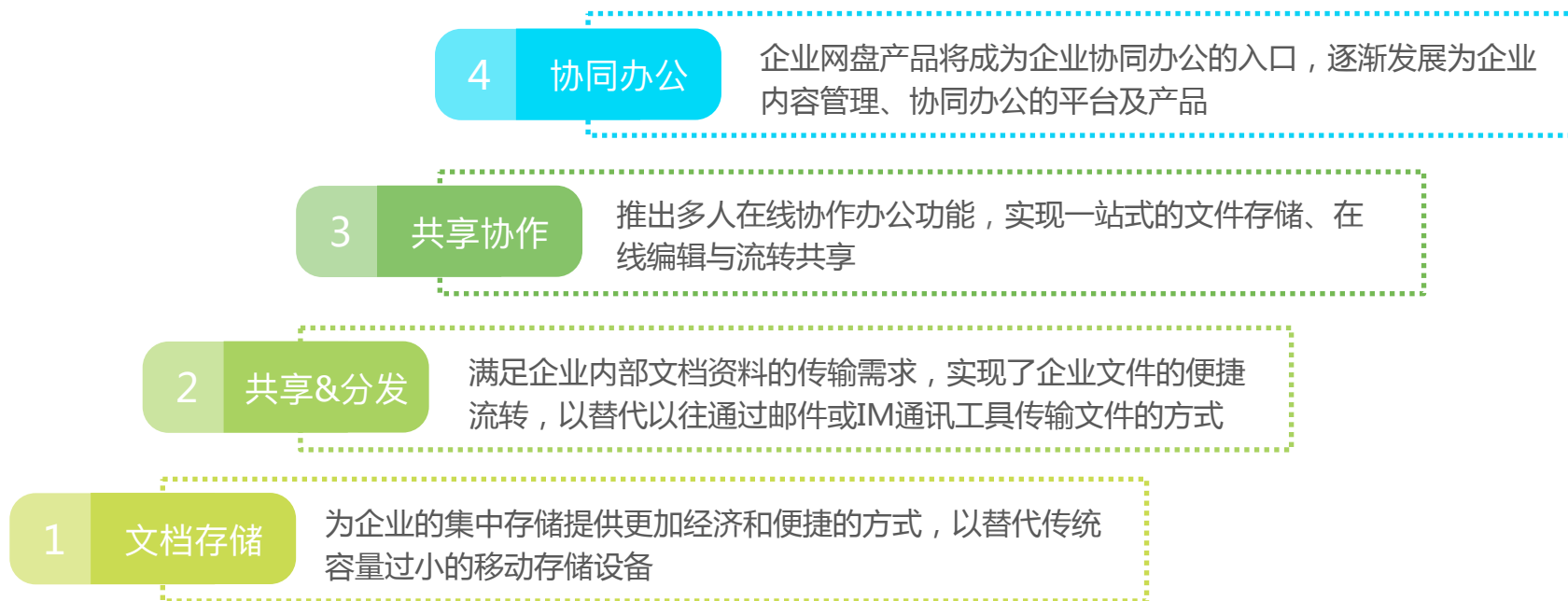
企业网盘产品的发展历程

由单一的存储功能向协同办公深度发展

企业网盘本身同样经历着持续的升级迭代。从最初操作复杂的文件柜式产品，不断向符合用户操作习惯的方向发展，企业网盘产品逐渐形成简洁易用、功能全面、交互便捷、用户友好的成熟产品。

从发展思路来看，企业网盘发端于单一的文档存储功能，之后在不断满足用户需求的过程中，向文件的共享分发、在线文档协作、协同办公不断深度发展。由于员工在日常办公中大多时间在与文件打交道，未来网盘产品或将打造为以文件为入口的企业协同办公平台。

企业网盘产品发展思路的演进



来源：艾瑞咨询研究院根据公开资料研究绘制。

企业网盘的主流功能点

文档管理与协同办公为基础，移动办公、安全与权限管理功能日益强大

从功能上来看，企业网盘相比以存储备份为主的个人网盘，有了大幅的扩充和提升，更加强调企业管理、协同的需求。具体而言，企业网盘的基础功能为文档管理与协同办公，包括存储备份、预览、搜索、在线协作、传输、分享等。为满足企业级安全管理需求，企业网盘的权限管理、各环节的信息安全保障、容灾备份功能也必须足够完善。随着个人移动设备日益强大、移动办公场景日益丰富，企业网盘厂商也开始借助SaaS轻量化的特点推出更多面向移动端使用的功能。

企业网盘的主流功能点



来源：艾瑞咨询研究院根据公开资料研究绘制。

企业文档管理的痛点

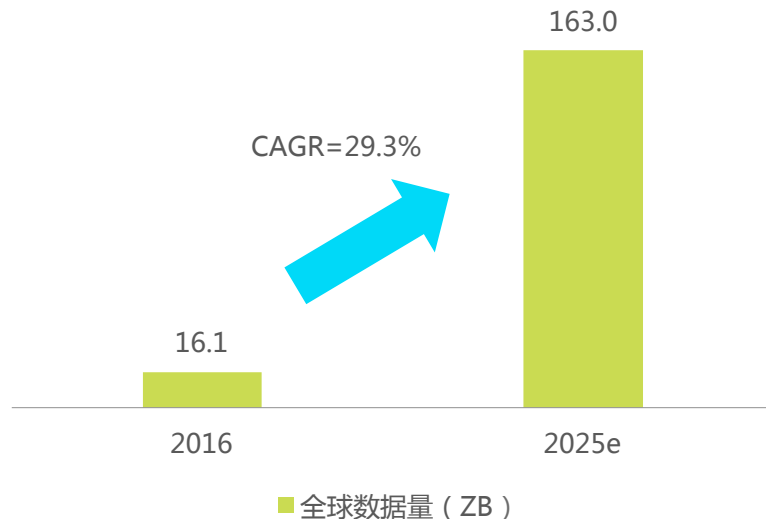
数据量呈指数式增长，非结构化数据的存储管理面临挑战

PC和互联网在上世纪末的兴起宣告了数据时代的来临，而消费级移动设备的出现则大大加速了全球数据的生产与流动，将每个人都裹挟进当下的数据洪流中。据IDC统计，全球每年生产的数据量将从2016年的16.1ZB猛增至2025年的163ZB。另一方面，富媒体时代下，文本、图片、音频、视频、办公文档等非结构化数据的比重越来越高，而传统的关系型数据库又难以应付，针对这类非结构化数据的存储与管理对企业而言无疑是一项新的挑战。

几种数据类型的划分

数据类型	描述	举例
结构化数据	可以用二维表结构逻辑表现，存放于关系数据库，具有标准格式，由数据库管理	数字、符号
非结构化数据	不方便使用二维逻辑表来表现，或根本无法用数字或统一的结构表示	文档、文本、图片、音视频
半结构化数据	介于完全结构化数据和完全无结构数据之间的数据	HTML文档

2016-2025年全球数据量的爆发式增长



来源：艾瑞咨询研究院根据公开资料研究绘制。

来源：IDC。

企业文档管理的痛点

数据隐私与安全保障不足，企业级管理功能缺失

企业对数据隐私与安全的重视程度日益提高，但传统的存储方式缺乏有效的权限管理，文档的预览、编辑权限难以把控，容易造成信息泄漏。同时，企业的经营发展越来越仰赖数据的支撑，因此各类数据的安全不丢失、稳定可靠也成为企业较为看重的因素。

另一方面，传统的文档管理方式不利于开展企业级的管理：文档协同功能的缺失影响团队协作效率；文件历史资料无法妥善存储和归档导致企业知识体系难以搭建。

传统企业文档管理中的安全与管理痛点



数据安全威胁

- 通过即时通讯工具进行文件传输缺乏安全性保障，且稳定性不足
- 产品出现故障时的应对能力不足，且耗费人力财力
- 缺少文档编辑与分享时的权限设置与管理功能，容易造成数据泄漏

1



企业管理不便

- 自行本地化部署的设备采购、开发、运维成本高昂
- 缺乏协同功能，导致文档的协作价值无法体现，拖累工作效率
- 文档的历史版本不能妥善存储不利于企业知识积累

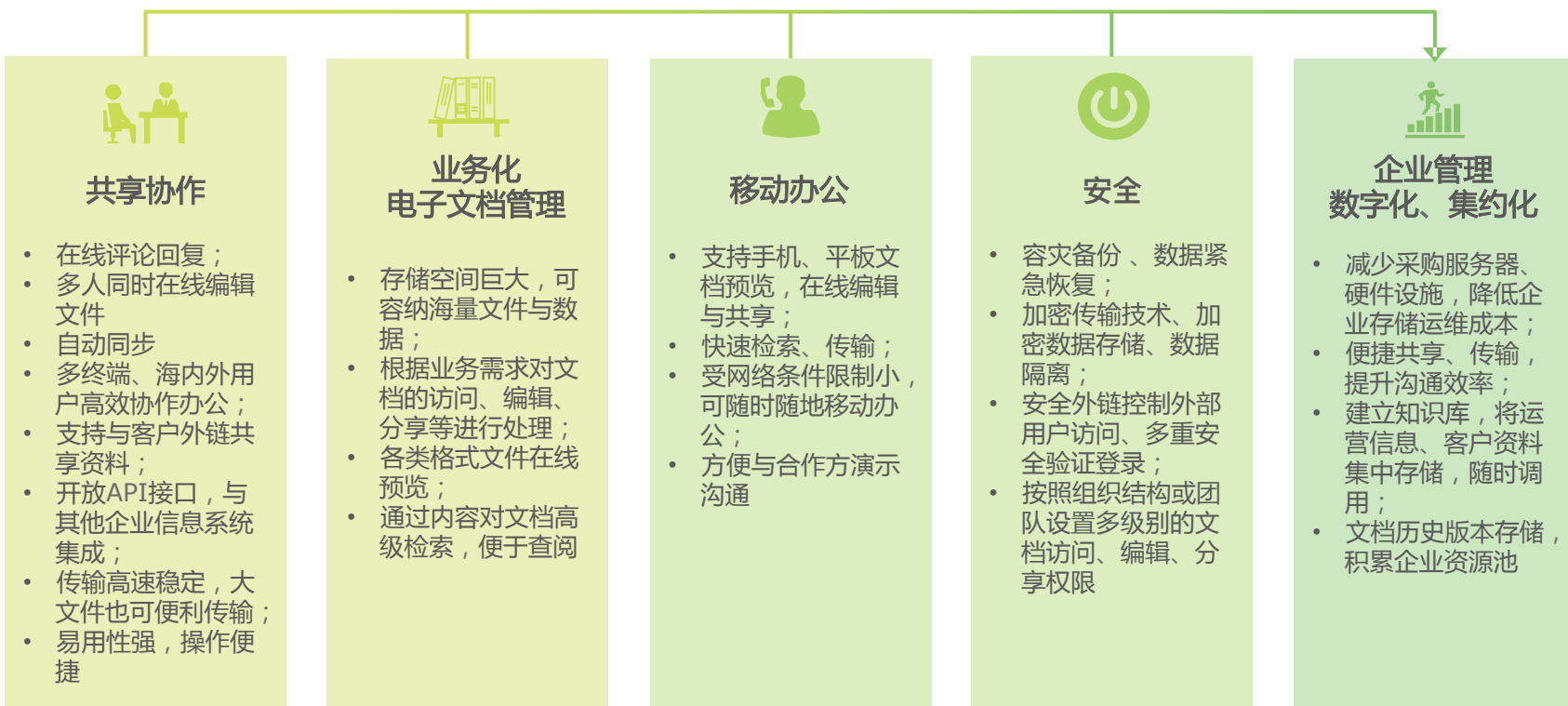
2

企业网盘的核心价值

提升企业管理的数字化、集约化程度

传统的企业文档管理系统强调的是文档的分类和管理，而企业网盘则更强调数据的安全流动和协作，将散点式分布在各个系统、应用、本地及云端的数据进行集中存储与管理，实现组织内外部共享，更适应现代企业高效办公的需求。总体而言，共享协作、业务化的文档管理、移动办公和安全构成企业网盘的核心价值。

企业网盘的核心价值公式



来源：艾瑞咨询研究院根据公开资料研究绘制。

企业网盘行业概述

1

企业网盘市场发展情况

2

典型企业案例

3

行业未来发展趋势

4

企业网盘与个人网盘的发展对比

企业网盘与个人网盘的发展思路截然不同

由于消费级市场和企业级市场存在显著区别，企业网盘的发展路径与发展思路也与个人网盘大相径庭。二者虽然起步时间大致相同，但个人网盘市场明显经历了更为快速的“成长—发展—低谷—成熟”的行业生命周期，目前已经走向相对成熟稳定的发展阶段。反观企业网盘市场，则需要经历更为漫长的市场培育期，需要不断根据企业需求打磨产品、提升服务能力、完善产品体系。随着市场环境的不成熟，企业网盘市场也正稳步迈入快速发展阶段。

企业网盘与个人网盘的发展历程对比



来源：艾瑞咨询研究院根据公开资料研究绘制。

中美企业网盘市场发展对比

国内企业网盘市场在发展环境与规模上和美国差距明显

美国作为企业服务市场发展最为成熟的地区之一，从发展阶段、市场体量、信息化程度、企业经营理念、产品观念、付费习惯上均能明显看见国内企业网盘市场与美国的差距。究其根源，美国的网络基础设施及信息化水平在全球首屈一指，使得企业接受信息化产品/服务的意愿更高；另一方面，美国企业有其精细化运营的传统，而中国企业在前些年坐收改革红利与人口红利，一定程度上忽视了企业的内部管理，导致对企业管理软件认知不足。随着国内企业管理意识的提升、信息化水平的大步跟进，国内企业网盘市场也将迎来高速发展，逐步缩小与美国市场间的体量差距。

中美企业网盘市场的发展情况对比

	中国	美国
发展阶段	发端于2009年，经过市场萌芽与成长，目前仍处于市场培育期	由SharePoint等企业级协同管理产品开启网盘服务的雏形，目前整体市场已趋于成熟稳定
市场规模与增速	目前整体市场体量不大，但市场增长前景看好	市场迈入成熟期后增速放缓
整体信息化程度	消费级的数字产品风潮带动了社会整体信息化的高速发展，但现阶段企业数字化水平及上云接受度仍有待提高	得益于上世纪末的信息高速公路建设，网络基础设施及信息化水平稳居前列，且云服务的商业化进展领先中国
经营理念	传统的粗放式管理理念依然存在，在改革与人口红利下飞速发展的企业不重视精细化管理	企业精细化运营的传统较好，乐于并善于使用各类企业管理手段与工具
产品观念	企业接受产品或服务时偏向提出个性化需求，以最好地适应企业业务与架构	企业习惯于主动适应产品，对定制化产品或服务的需求相对较小
付费习惯	不少企业认为管理软件并非刚需，从而付费意愿较低，或是对产品价格更加敏感	企业有良好的信息化产品、管理软件使用习惯，且有良好的付费习惯

来源：艾瑞咨询研究院根据公开资料研究绘制。

政策推动企业的数字化转型与上云步伐

总体而言，政策层面从宏观上对企业网盘行业带来诸多利好因素：一方面，“互联网+”政策的提出加快了传统行业的数字化转型，同时鼓励中小微企业提升信息化能力，更多数字化信息被创造和流转给网盘产品提供了服务的前提；另一方面，政策不断推动、鼓励政府部门及企事业单位采购云计算服务，加速政府及企业上云的步伐，提升决策者及主管部门对云服务的认知水平。

另外，“一带一路”战略下国内企业出海成为热潮，跨国的文件传输与协同办公需求将被释放。

中国企业网盘市场政策环境分析



推动企业的数字化转型

- 2015年7月4日，国务院印发《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，直至2018年“两会”依然在持续强调使“互联网+”融入各行各业，推动企业（尤其是传统行业）提升数字化水平、拥抱互联网信息产品。
- 发改委发布《国务院关于深化制造业与互联网融合发展的指导意见》，支持中小微企业提升信息化能力。



加速政府及企业上云

- 2016年7月，《国家信息化发展战略纲要》印发并实施，鼓励应用云计算技术，整合改造已建应用系统。
- 国务院、发改委等部门连续发声，鼓励政府部门及企业采购云计算等专业第三方服务。
- 工信部和发改委发布《信息产业发展指南》，着力推动云计算与大数据、新一代信息网络、智能硬件领域的体系化创新能力。



鼓励企业出海

- “一带一路”战略的不断推进为企业出海提供便利，企业的跨国协同办公需求将被释放。

网络与云服务基础设施日益成熟，移动办公需求旺盛

企业网盘服务的发展离不开底层网络服务与云服务的建设。我国网络基建在政府的重视下取得举世瞩目的成就，通信基站的全覆盖、4G/5G网络的研发与落地、光纤网络入户等措施大大加速了互联网的普及与高速发展。而这又直接推动了我国云服务基础设施层的建设与成熟，为其上的企业网盘服务提供了成长与发展的沃土。网络与云服务基础设施的进步，则进一步助推了移动互联网时代的到来，移动办公的场景不断丰富，与更加适应移动化特性的SaaS模式更为契合。

底层服务与移动办公需求推动企业网盘行业发展



网络基础设施

我国网络基础设施建设发展迅猛，4G网络已经大规模商用，5G网络的研发和落地转化正在加速推进，光纤入户进展良好，互联网宽带和流量转接能力增强，大大推动了个人和企业的互联网使用，拓展了更多网络使用场景。

底层云服务

国内云服务的基础架构不断成熟，阿里云、腾讯云等IaaS头部厂商在技术上处于国际领先水平，产品体系和功能日趋完善，为处于SaaS层的企业网盘服务提供了诸多便利，降低了运营成本。

移动办公

随着移动互联网的成熟以及个人移动终端设备的进步，用户移动化、便捷化办公的诉求与日俱增。

市场发展环境分析

市场培育初见成效，但走向成熟仍需时日

如前文所说，企业服务领域的市场培育是一个相对漫长的阶段。目前而言，企业网盘的市场培育已经初见成效：一方面，前期的个人网盘产品培养了用户的使用习惯，用户接受企业网盘产品更为容易；另一方面，国内企业家越来越意识到企业管理的重要性，也对云服务有了相对更深的了解，一定程度上减少了上云的安全顾虑。此外，近几年接连曝出的数据泄露事件，给个人、企业和社会带来不可估量的损失，企业和个人开始寻求更加专业的安全防护能力对数据进行保障，而这也正为企业网盘的发展提供了良好机遇。

中国企业网盘的市场培育已初见成效

用户

个人网盘产品以其高渗透率培养了大量用户的网盘使用习惯，使得用户对网盘产品并不陌生，大大降低了用户使用企业网盘的门槛

近几年国内外大量曝出的信息/数据泄露事件引发企业以及个人对**数据安全**的高度重视，企业和个人更看重专业的企业级安全能力对数据安全进行保障

企业

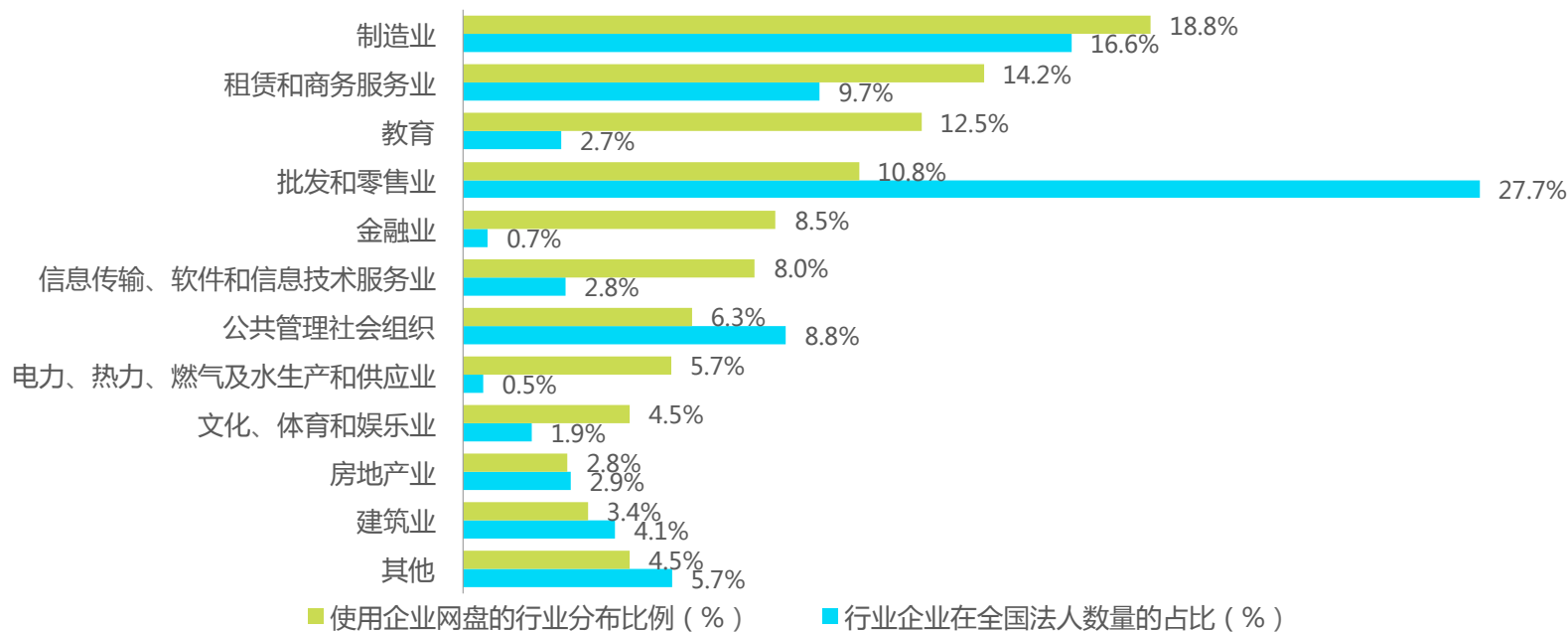
现代企业经营和管理理念受到国内企业主的青睐，企业对管理信息化产品的需求日益旺盛。企业对云服务的认知也在不断提升，上云的安全性顾虑有所降低

企业网盘的行业应用场景

现阶段制造业、商务服务业、教育业最青睐网盘产品

企业网盘能帮助企业实现文档资料的集中高效管理和快速传输，使员工在不同地域、不同网络条件下均能便捷调取工作资料。正是这样的产品特性直接决定了企业网盘产品现阶段最受欢迎的行业：制造业企业文件体积普遍较大、工程条件复杂，设计咨询公司、律所等商务服务企业有很强的数据集中归档查阅及传输需求，教育机构的知识协作需求旺盛。通过梳理已公开披露的企业网盘客户的分布，教育、金融、IT、能源等行业的企业网盘使用渗透率较高，反映出这几类企业是现阶段获客难度较低的行业或是网盘厂商主攻的方向所在。

截至2018年企业网盘客户的行业分布与自然分布对比



注释：1. 企业网盘客户的行业分布根据联想企业网盘、爱数企业云盘、亿方云、坚果云、够快云库、天翼企业云盘、燕麦云、金山企业云盘、263企业网盘等公司官网及微信官方账号公开的客户案例梳理；2. 行业自然分布比例依据国家统计局2016年数据整理，但仅罗列了企业网盘厂商案例中涉及的行业。

来源：艾瑞咨询根据公开资料、企业官网/微信公众号、国家统计局等综合计算获得。

企业网盘的行业应用场景：制造业

核心诉求是围绕数据促进项目管理

制造业的主要业务流程可概括为研发设计、原料采购、生产制造、销售、仓储运输、运营管理等环节。制造业中的汽整车及零部件制造、工程机械制造、化工制造等企业是企业网盘的重点用户。这类企业通常体量较大，在全国各地甚至海外设立分支机构，文档跨区域传输频繁。而且，网盘产品必须满足工程设计图等大体积文件传输、施工现场等弱网环境下的快速传输等差异化需求。

企业网盘在制造业中的应用场景



来源：艾瑞咨询研究院根据公开资料研究绘制。

企业网盘的行业应用场景：教育

核心诉求为教学资料的便捷管理与教研协作

现阶段使用企业网盘服务的教育类企业主要为高等教育机构和各类培训机构。对于教育机构而言，授课讲义和教学视频资料是其最重要的无形资产，而原本主要存放于个人电脑或个人网盘中的此类资料容易丢失泄漏，或是随着教师个人的离职而遗失；招生过程中，新生数据被各部门反复收集，效率低下；在教学场景中，师生之间的资料分享也可由效率与安全性较为低下的U盘、公共邮箱替换为更加便捷的网盘产品；课下教研过程往往需要多位教师通力合作，企业网盘的多人协作功能以及历史版本保留、比对功能可以极大地提升教研效率。

企业网盘在教育机构中的应用场景



来源：艾瑞咨询研究院根据公开资料研究绘制。

企业网盘的行业应用场景：金融

安全性与移动性是金融机构的首要考量因素

金融业中使用企业网盘产品较多的是银行、保险、基金等机构。金融机构往往存储着大量琐碎的客户信息和相关合同、备案资料等，并需要时常更新，版本繁杂；且金融机构作为国家政策监管十分严格的行业之一，在数据存储和使用的合规性上要求更高。企业网盘针对金融机构的特性，往往强调其加密存储、数据隔离、权限管理等安全措施，以帮助机构实现安全合规的数据存储备份。随着企业网盘成为金融机构的数据入口并承揽文档和数据管理功能，将来以企业网盘为载体，通过大数据分析进行数据准确性的预判，将成为企业网盘未来值得想象的延伸功能。

企业网盘在金融机构中的应用场景



来源：艾瑞咨询研究院根据公开资料研究绘制。

企业网盘行业产业链结构

企业网盘厂商与其他办公软件商共同组成企业办公协同生态

企业网盘作为一项以SaaS层为主的服务，其上游以更偏底层的IaaS服务商及基础设备厂商为主，其中又可细分为存储厂商、服务器厂商、数据中心服务商、网络运营商等等。当然也有基础实力较雄厚的企业采用自建基础设施。企业网盘通过直销和分销模式向下游企业客户渗透，目前主要覆盖教育、建筑、金融等行业。

从其产业链结构上来看，我们应该意识到企业网盘并非是一项孤立的办公服务，而是与企业IM、OA、文档编辑等产品共同构成的企业办公协同生态中的重要组成部分。

企业网盘产业链结构示意图



来源：艾瑞咨询研究院根据公开资料研究绘制。

企业网盘市场主要玩家类型

市场玩家类型众多，各具优势

2018年中国企业网盘市场主要玩家类型

玩家类型	主要特点	典型企业
IT类厂商	拥有丰富的企业级服务运营与发展经验，对企业用户的需求把握更加完整、深刻；用户基础好，产品体现出较好的企业级服务特征；良好的硬件基础也为业务发展提供了更多便利	  
SaaS类创业企业	业务灵活性高，注重产品的快速迭代和简化管理，更加适应互联网运营的特性	   
互联网厂商	大多从个人级网盘转型为企业网盘，产品思路和业务模式上带有一定个人级产品的特色；C端用户基数大，利于产品的导流与转化	 
企业软件厂商	拥有丰富的企业级产品开发与运营经验，有较好的企业客户基础，背靠厂商的其他办公软件产品实现业务转化	
运营商	数据中心和网络服务资源充足，服务资质好	

企业网盘的商业模式

公有云按license数租用，私有云类似传统软件，混合云二者兼而有之

企业网盘不同部署模式的商业模式



企业网盘市场发展特征

传统企业加速上云，企业网盘厂商借此东风乘势发力

最近两年随着政策指引更加明确、商业环境愈发成熟，传统行业企业上云趋势继续加强。作为企业云服务的一份子，企业网盘厂商也借企业上云热潮不断发力大型传统企业客户，如大型能源集团、大型制造业企业等。大型传统企业由于业务体量大，文档数量庞大且极为分散；分公司、子公司、办事处的地域分布较广，组织架构复杂，资料汇总与传输不便；海外业务拓展中需要专业网盘服务商提供强大的跨国传输能力；大多具有国有企业或政府、高校背景，政策的号召力更强。

传统企业采用企业网盘的原因及上云类型

传统企业的特性

文档体积大、数量多

组织结构繁杂

文件存储与传输需求复杂

政策号召力较强

企业网盘



需求凸显

上云

传统企业上云的不同领域

业务生产上云：研发设计、生产制造

管理上云：人力、财务、供应链系统

办公协同上云：文件存储备份、协同工作

基础系统上云：数据库、计算资源等

安全上云：内容安全、网络安全等

企业网盘市场发展特征

企业网盘厂商强化与IaaS服务商的多层次合作

近两年企业网盘厂商与IaaS服务商之间的合作日益紧密，突破传统的上下游供应链关系，寻求更多层次、更加深入的合作关系。具体而言，双方的合作主要有三个层面的考量：一是业务上的互补，网盘厂商和IaaS厂商共同打造基于底层公有云的混合云架构，以降低部署成本、提升解决方案的灵活性。二是新技术的落地，IaaS厂商大多在技术上更加领先，如阿里云、腾讯云的人工智能技术可以通过网盘产品实现落地，为网盘赋予更多智能。三是渠道上的互利，网盘产品通过入驻IaaS厂商的云市场以较低成本获得流量，实现客源的拓展；另一方面IaaS厂商也得以不断丰富自身的生态体系。

企业网盘与IaaS厂商的合作逻辑

业务互补

企业网盘与IaaS厂商合作推出公有云、混合云服务，提供更具优势的整体解决方案。



技术落地

借助IaaS厂商的领先技术，如AI、大数据等，在网盘产品中实现智能化等更多增值服务。

渠道互利

企业网盘产品通过入驻IaaS厂商的云市场拓客，降低获客成本；IaaS厂商则通过吸引第三方合作伙伴完善自身生态体系建设。

企业网盘市场发展特征

企业经营成本高企，创业企业融资压力凸显

网盘业务由于涉及到大量文件的存储，与其他企业级SaaS服务如OA、CRM相比更“重”，业务经营性成本较高。同时，企业级服务的获客成本一直居高不下，技术研发团队人力成本不断见长，SaaS模式下单个客户的回本周期被拉长，这些都导致缺乏背后资金支持的创业类公司现金流压力较大。而最近一年多的时间里，行业内仅有坚果云获得今日头条一笔战略投资；资本市场的冷静可能导致创业企业融资压力进一步凸显。

企业网盘的成本支出与资金压力



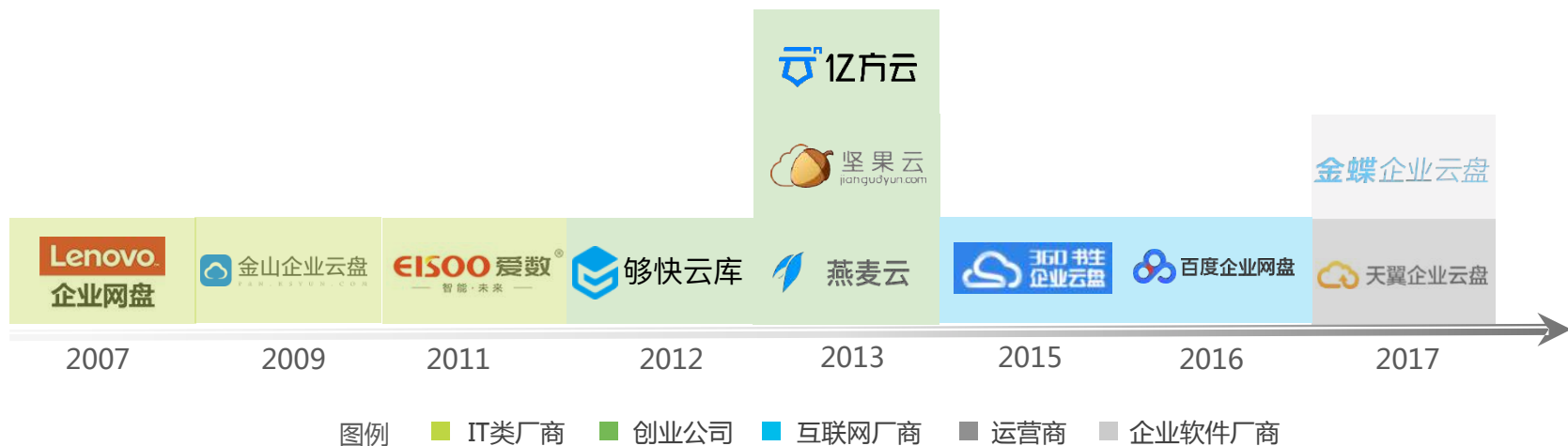
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

企业网盘市场发展特征

市场尚未完全爆发，初创企业入局偏谨慎

虽然我国企业网盘市场正处于快速发展期，但着眼于企业整体IT支出，企业网盘产品还未在现阶段成为企业IT消费的必选项。究其根源，企业网盘所提供的文件存储、管理、协作服务在企业的需求层级中偏高，在现阶段尚未成为大多企业的刚性需求；企业往往优先解决基础设施、业务、生产制造等与经营本身息息相关的活动的数字化。而随着ERP、CRM、FICO、HRM等系统率先发展成熟之后，企业的文档管理需求将进一步被刺激，从而带动企业网盘的全面普及和高速增长。因此，在市场尚未全面爆发的近两年，我们看到新入局的玩家都较为谨慎：一方面没有太多互联网创业公司涌入，另一方面新玩家大多拥有大型互联网平台、运营商、老牌企业软件背景。再联系到前文所说行业需要前期持续现金投入的特性，现阶段新的创业公司入局可能较为艰难。

截至2018年中国主要企业网盘厂商进入市场的时间



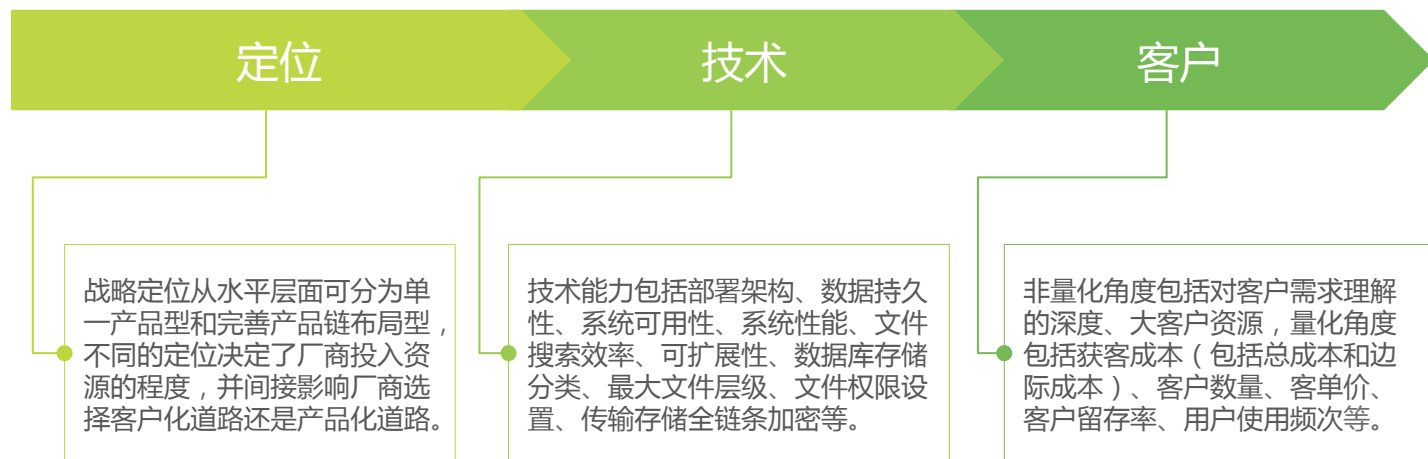
来源：艾瑞咨询研究院根据公开资料研究绘制。

企业网盘厂商发展逻辑

战略定位、技术和客户是企业网盘厂商的发展核心

对于企业网盘市场的玩家而言，一项颇为严峻的挑战在于市场一定程度上面临着功能层面的同质化竞争。因此，厂商在战略定位、技术及客户三个层面上的出彩表现显得更加重要。首先，不同厂商对企业网盘产品的战略定位有所差异，是作为企业级服务引流的应用入口、作为云服务市场战略布局的环节之一，还是作为个人云存储业务的“现金奶牛”，抑或仅仅是定位为一款企业办公应用，都将从本质上决定产品的发展方向。其次，尽管功能上相差无几，但企业网盘的部署架构、权限复杂程度、存储量大小、（跨国）传输速度等技术层面的表现却存在一定差异；最后，厂商是否能够深刻理解客户需求，是否能够梳理清楚客户业务逻辑，也将直接决定厂商的业务能力和盈利能力。

企业网盘厂商发展的核心逻辑点



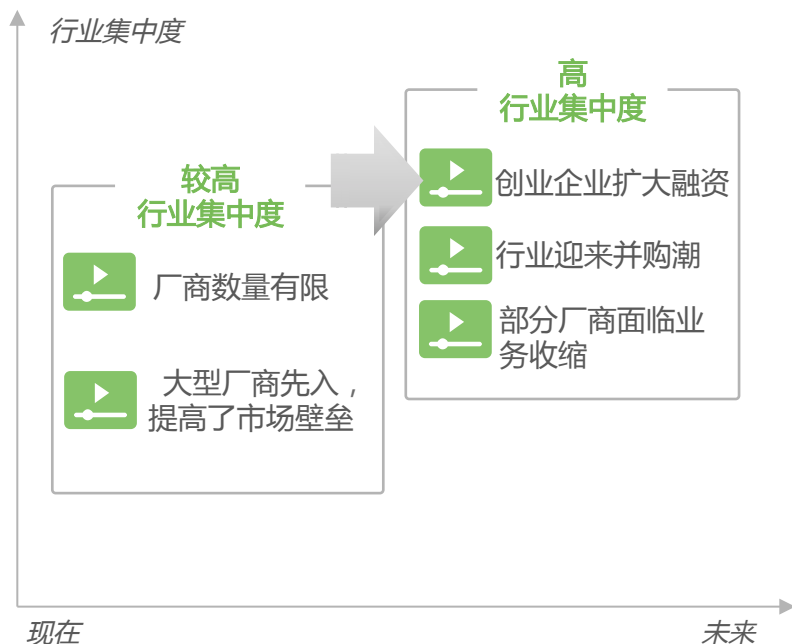
企业网盘市场竞争格局

行业保持较高集中度，联想居于优势地位

企业网盘行业目前市场集中度较高，企业网盘领域深耕的企业数量不多，大型厂商进入市场时间较早，拥有良好的客户基础和品牌优势，因此行业龙头占据了较高的市场份额并形成一定壁垒。预计未来部分厂商将进行更大力度的融资以便进一步铺开业务，或寻求并购机会，否则可能面临战略性收缩。以上因素都将推动行业集中度进一步提升。

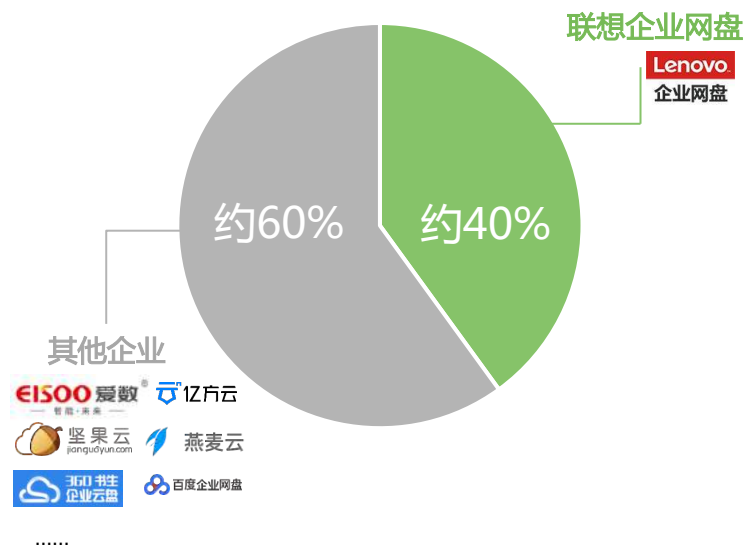
当前，联想企业网盘在行业内继续保持领先地位，占据约40%的市场份额，行业地位突出。

企业网盘行业集中度趋势



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

2018年中国企业网盘市场份额



注释：其他企业排名不分先后。

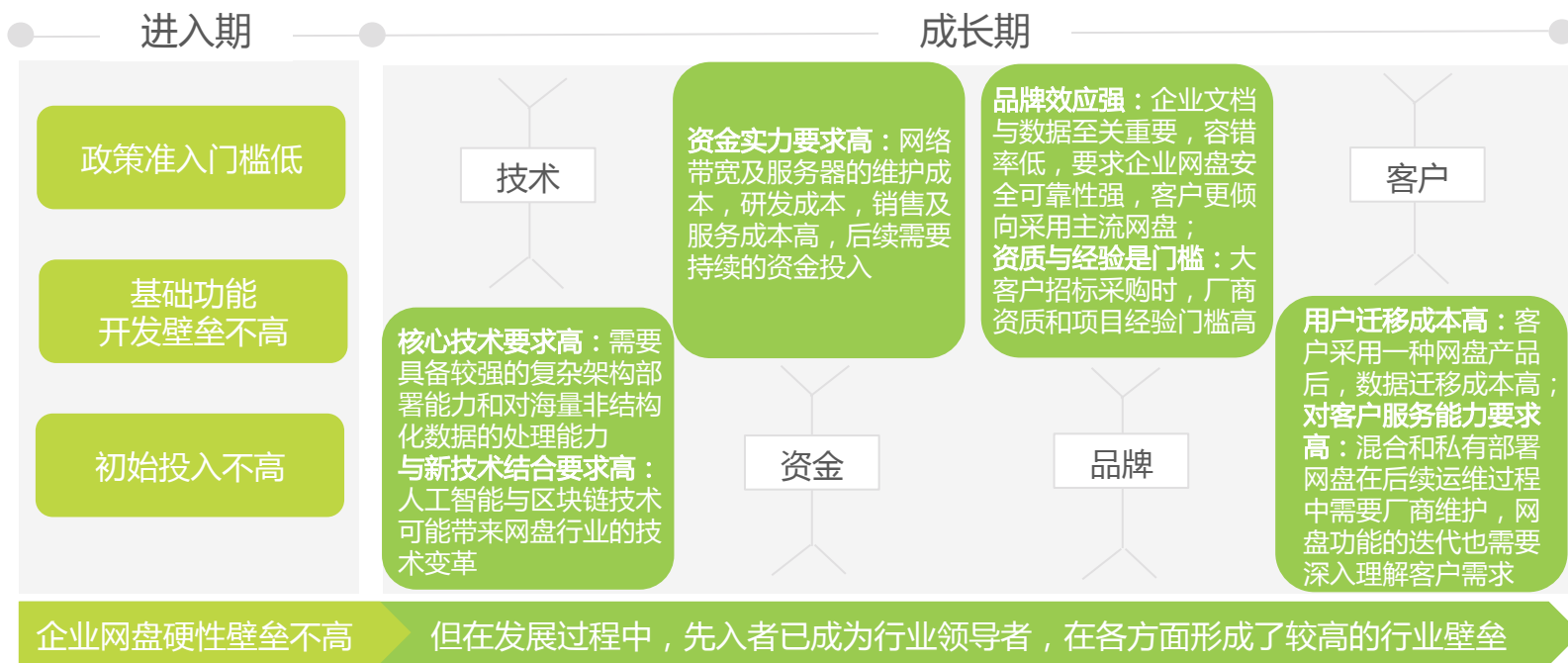
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

企业网盘的行业壁垒

进入门槛不高，但先入者优势明显树立起一定市场壁垒

进入企业网盘行业的硬性门槛不高，但新入玩家若想发展壮大，还是面临较高的市场壁垒：（1）技术上，不仅需要强大的复杂架构部署能力和大量非结构化数据的处理能力，未来还可能需与区块链技术和人工智能等技术相结合，将考验厂商的技术研发实力；（2）资金上，研发支出、销售服务及维护成本高，需要强大的资金支持；（3）品牌上，用户迁移成本高，规模效应明显，先入者更具优势；企业文档和数据安全对企业重要性极高，为避免试错，品牌优质的厂商更受青睐；招标采购通常会设置资质和项目经验门槛，品牌和资质背书也尤为重要；（4）客户上，用户迁移成本高，客户粘性强；混合和私有部署的网盘后续需要厂商进行不断维护，同时也只有不断跟随客户需求迭代产品才能长期立于不败之地。

企业网盘行业的竞争壁垒



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

企业网盘行业概述

1

企业网盘市场发展情况

2

典型企业案例

3

行业未来发展趋势

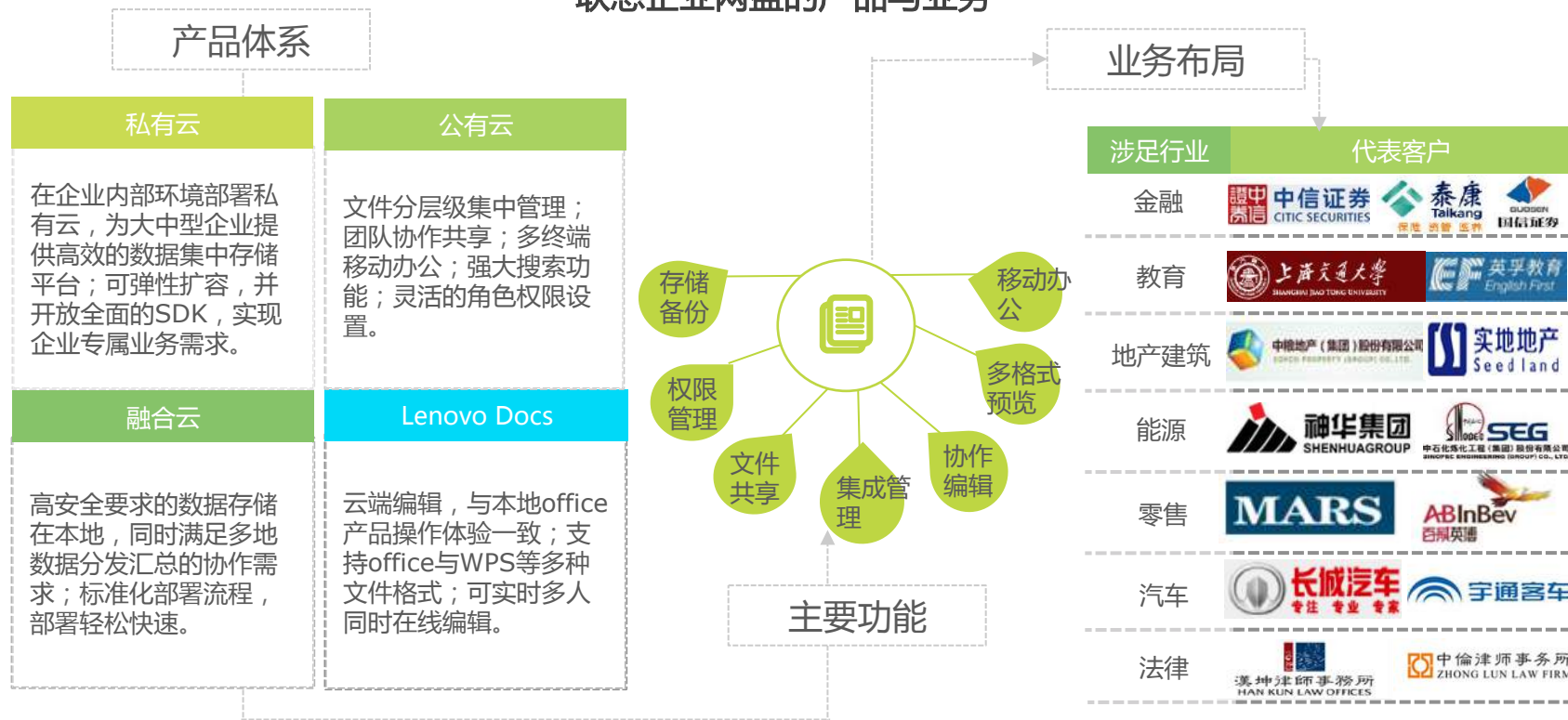
4

联想企业网盘

产品线完整全面，业务布局广泛，客户类型多元

联想集团旗下有四大业务集团：PC业务、移动业务、企业级业务、云服务业务。企业网盘属于其云服务业务集团，产品包括由公有云、私有云、融合云组成的企业网盘产品线和Lenovo Docs在线协作编辑产品。自2007年至今，联想企业网盘已运营11年，客户覆盖50余类行业、200多家龙头企业，为客户提供安全存储备份、文件分发汇总、大文件极速跨国传输、移动办公、在线编辑预览等功能，解决了企业信息化建设、文件管理、内外协作、跨国、跨企业传输的痛点。

联想企业网盘的产品与业务



来源：艾瑞咨询研究院根据公开资料研究绘制。

领跑行业，安全、集成与服务等优势明显，兼具特色功能

联想企业网盘作为业内认可度较高的一款产品，除功能全面、系统流畅、兼容各种系统与设备外，还在安全技术、业务集成性、服务体系等方面具有优势。联想企业网盘还形成了独有特色：在线编辑模块Lenovo Docs帮助用户实现云端、本地办公体验的一致性，在网盘浏览器端即可协同编辑office文件；联想的全球数据中心同步技术，使用户全球数据传输速度大幅提升；联想的融合云架构使数据在公网和内部双通道配置，客户得以对数据进行安全的本地管理，提高IT运行效率降低成本，满足企业复杂的业务需求。

优势

联想企业网盘

特色

安全技术强

定期安全审计及漏洞扫描、双因子身份认证体系、严格权限控制、网银级加密传输、分片存储、全球顶级安全服务商定期进行安全环境升级等六重安全体系。

高可用框架业务集成

与OA/CRM系统进行业务集成，登录任何一套系统，网盘同时登录。AD域注册用户可免注册，自动导入网盘；自动调取、备份各平台存储资料信息。

服务体系完备

根据客户需求，在下一工作日内赶赴现场；24*7接受各种服务申请，提供基于网络的远程在线即时支持，服务团队将在4小时内给予问题回复。

Lenovo Docs在线编辑模块

可在网盘浏览器端编辑office文件，无需安装本地office；多人基于同一文件实时在线编辑，无需专人整合；开放全面的API接口文档，实现跨系统的多人实时在线编辑。

全球加速传输

联想在全球5大洲建立多个数据中心，保证在全球范围内文件传输无阻碍；通过业界领先的增量传输技术，大大提升传输速度；实现全球分钟同步、自动断点续传。

融合云部署架构

传统的混合云将数据都存储在私有节点，融合云灵活选择本地数据中心，保证内部数据不外泄，允许本地数据极速传输，具备预览、在线编辑等处理能力，提高协作效率。

积极应用AI技术，打造人工智能协同办公平台

联想企业网盘充分利用大数据分析、机器学习、图像搜索和自然语言理解等多项核心人工智能技术，为零售、金融、制造、环保、政教等行业提供了一整套高效安全的办公协同以及智能的数据管理解决方案，即“联想智能协同办公平台”。平台可提供语音识别、声纹识别技术，可在各种设备上提供基于语音的文档编辑，更适应移动化办公场景；通过自然语言处理、数据挖掘、机器学习的先进内容识别引擎，实现可靠的实时数据分类分级；通过恰当的数学模型和机器学习系统，实现基于内容识别的且不依赖于数据自身的标签属性的海量的非结构化的敏感数据发现。未来，联想企业网盘将通过数据处理技术，对文件进行内容扫描与提取，根据前置规则对文件进行标签化与归档，并根据用户的需求对扫描过的文件进行初步文件权限设置，数据治理助手可以根据已制定的规则分辨筛选文档。

联想智能协同办公平台介绍

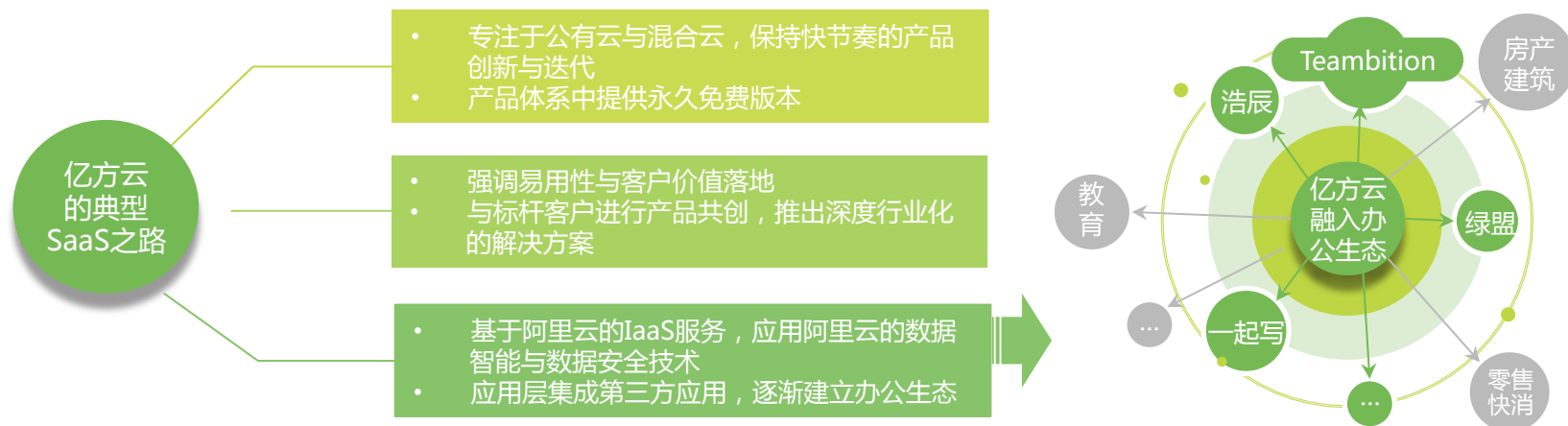


SaaS垂直厂商典型玩家，关注产品普惠性及用户体验

亿方云由美国前Box团队成员创立，专注于协同办公网盘产品。公司创立后受到资本市场的高度关注，2014年5月获经纬中国1000万人民币天使投资，2015年8月获光速中国领投的500万美元A轮投资，2016年11月完成840万美元A+轮融资。亿方云的整体定位体现了典型SaaS垂直厂商的发展思路：在产品价值方面重视创新迭代，提供普惠性的高质量服务，并专注于公有云和混合云两种部署方式，向小型初创企业提供永久免费的体验版本。

产品与服务方面，亿方云的产品设计强调用户界面的易用性与良好的交互设计。同时，立足于客户需求，亿方云强调与客户形成双向互动，通过与企业共创实现产品优化，提供深度行业化的解决方案。而在这背后，亿方云也通过打造客户成功体系，加入行业顾问、推广服务、VIP服务等，在快速响应用户需求上不断发力。

生态建设层面，亿方云基于阿里云IaaS层服务，与阿里云在数据智能、数据安全等方面展开深度合作，同时提升系统集成能力，通过API、账号对接、权限对接等融入办公生态，融合了包括一起写的在线编辑能力、Teambition的文件协作能力、绿盟的平台加固等安全能力及浩辰软件在建筑行业的特殊格式文件预览能力等，满足客户的多样化需求。



来源：艾瑞咨询研究院根据公开资料研究绘制。

带有产品化特征，与个人网盘业务有明显区别

百度企业网盘“产品化”特征明显。功能上百度将其在搜索业务与个人网盘业务中的优势在企业网盘中深度体现，一方面搜索能力强，“以文搜图”功能是百度企业网盘的一项特色，同时支持全文检索；另一方面企业网盘操作界面与百度个人网盘类似，易操作性强，符合用户使用习惯。与此同时，定位上，百度企业网盘主要提供通用性服务，以公有云部署模式为主，目前提供免费版、黄金版、白金版、钻石版等四类套餐，已服务于建筑设计、媒体广告、教育、零售等行业客户。百度企业网盘与个人网盘会员版区别明显，个人网盘更强调文件云解压、视频快速加载、手机自动备份等功能，而百度企业网盘则强调大容量存储、文件共享协作、多格式预览等应用于企业办公场景的功能。

01 产品化特征明显

产品化特征

功能特点

以文搜图

界面易操作
作性强



定位特点

通用性强

公有云部署为主

02 与百度个人网盘会员版功能各具特色

个人网盘

- 文件云解压
- 视频快速加载
- 手机自动备份

企业网盘

- 大容量存储
- 文件共享协作
- 多格式预览

企业网盘行业概述

1

企业网盘市场发展情况

2

典型企业案例

3

行业未来发展趋势

4

企业网盘行业的发展空间

市场现阶段离天花板仍较远，新老玩家共同培育市场

目前我国各类市场主体总量已经超过了1亿户，其中企业超过3100万户。相对而言，我国企业级服务，包括企业网盘的市场覆盖率仍然较低。但是，随着云计算的发展和管理理念的进步，越来越多企业认同企业网盘的价值，市场规模将保持高速增长；另一方面，企业信息化发展到一定程度后，大量文件散落在不同信息系统中、员工协同占用大量工作时间将越来越成为企业管理者的痛点，企业网盘发展潜力巨大。从这个角度而言，市场上各厂商更应关注客户拓展问题，促使整个市场规模的几何级增长，并形成产品特色进行竞争，而低价策略等可能扰乱市场秩序，阻碍市场的健康发展。

除上文提到的政策利好、办公场景变革和市场逐渐培育等因素刺激市场规模扩大外，更多新入局玩家的进入，也一定程度上帮助开拓了企业网盘市场，有助于使企业客户意识到使用企业网盘作为统一文件数据管理中心的价值，从而培育市场，帮助市场蛋糕做大；另一方面，原有厂商的项目经验日趋丰富，行业大客户增长较快，能够形成需求的辐射带动作用，实现市场规模放量增长。

企业网盘新老企业共助市场做大



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

趋势一：竞争格局可能改变稳态

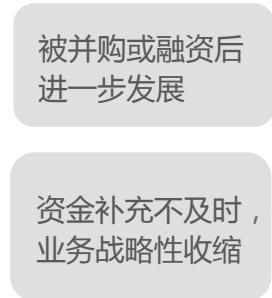
融资是创业企业的咽喉，公有云、混合云模式竞争更加激烈

于2012、2013年进入企业网盘市场的一批创业企业多集中于前两年进行了A轮、A+轮融资，资本退出周期通常为3年左右，到2018年上轮融资退出和现金流压力已经较大。预计近几年创业企业需进行新一轮融资，而没能及时获得融资的企业可能将面临业务收缩的局面。

公有云和混合云部署模式的竞争将更加激烈。企业网盘的三种部署模式中，公有云部署对云端资源的占用较多，客单价不高，但边际成本相应也较低；私有云需要定制，项目周期长，投入高，但监管严格、数据较敏感的中大型客户对私有云部署模式的接受度高；混合云对资源的占用和边际成本介于两者之间，并能够满足敏感数据和普通数据并存的中大型客户需求。部分厂商业务全面，三种部署模式一并推行；部分厂商则更专注于私有云网盘或公有云网盘。随着部分厂商对成本更加敏感和资源配置策略的调整，以及新入玩家市场定位更偏向公有部署，公有云和混合云部署模式会成为主推模式，竞争更加激烈。

竞争格局可能改变稳态

变化1：融资直接影响企业业务发展和市场份额变动



——因素1——
部分企业资金压力初现



变化2：公有与混合部署模式竞争更激烈

公有与混合部署模式
更匹配当前企业成本
和资源配置策略

——因素2——
新入企业加紧业务拓展



新玩家定位更偏向公
有部署

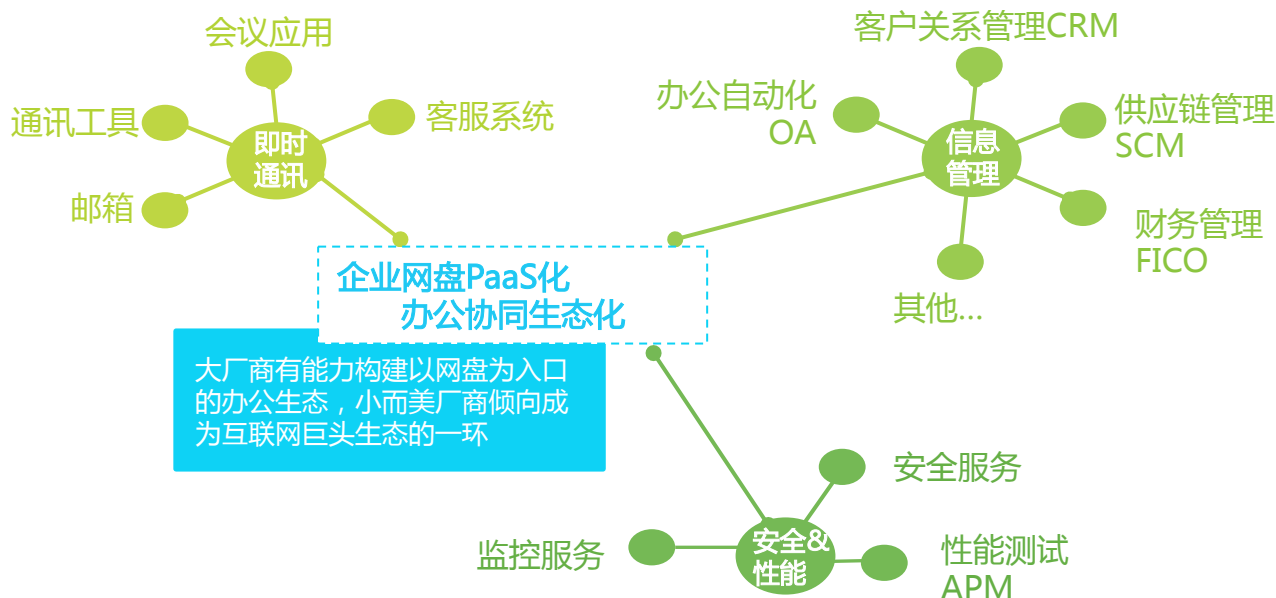
趋势二：PaaS化与生态化

PaaS化是办公文档协同的必然方向，厂商的生态化策略各异

企业级SaaS服务品类繁多，彼此之间相对孤立，使用时需要频繁切换，操作效率低，企业业务与企业战略之间的关联十分困难。企业网盘能作为统一的信息出入口，通过PaaS化实现各信息系统互联互通，为其他SaaS服务类型提供数据信息的存储支撑，开放更多端口将其他应用集成，帮助企业实现企业文件全生命周期管理，解决信息孤岛的难题。

用户基础好、实力雄厚的大厂商有能力搭建以公司文档和数据管理为切入的办公协同平台，将企业信息管理系统、即时通讯、文档协作、安全控制集成办公生态，推动实现企业办公模式的改变；而网盘产品易用性强、客户体验好的“小而美”厂商则倾向成为互联网巨头企业办公生态布局的一环。

企业网盘走向PaaS化，厂商生态策略分化



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

趋势三：人工智能技术普及

AI协助企业网盘升级编辑、分类、搜索、信息识别能力

企业网盘的文件编辑、内容搜索等功能模块都能借助人工智能技术升级。语音识别、机器学习等技术可以使用户通过语音编辑文档，并由企业网盘智能编辑助手提示语言用法、关联信息等；而图像识别、知识图谱可以帮助人们快速搜索非结构化数据，大数据分析、计算机视觉和机器学习则能够实现文件自动整理分类、发现数据问题和敏感内容，提升企业文档管理的秩序与安全。

目前，联想等行业先行军已经将人工智能积极应用于产品中，未来随着优势企业的带动、人工智能技术的进一步发展、人工智能行业技术商用成熟以及网盘功能迭代的需求增强，预计人工智能技术在企业网盘行业将开始普及，并深度融入企业网盘功能，人工智能技术也会成为技术竞争的重要部分。

人工智能技术在企业网盘领域的应用展望

通过语音识别、自然语言处理实现语音编辑和语音控制；通过机器学习、知识图谱实现智能提示协助编辑。

智能编辑

01

智能分类与搜索

02

通过图像识别、知识图谱等技术实现海量非结构化数据的智能分类和精确检索，未来进一步将主题项下全部资料清晰逻辑式呈现。

问题预判

03

通过大数据分析、机器学习等探索多维细微数据，实现数据问题预判示警。

人工智能

关于艾瑞



在艾瑞 我们相信数据的力量，专注驱动大数据洞察为企业赋能。

在艾瑞 我们提供专业的数据、信息和咨询服务，让您更容易、更快捷的洞察市场、预见未来。

在艾瑞 我们重视人才培养，Keep Learning，坚信只有专业的团队，才能更好的为您服务。

在艾瑞 我们专注创新和变革，打破行业边界，探索更多可能。

在艾瑞 我们秉承汇聚智慧、成就价值理念为您赋能。

● 我们是艾瑞，我们致敬匠心 始终坚信“工匠精神，持之以恒”，致力于成为您专属的商业决策智囊。



海量的数据 专业的报告



400-026-2099



ask@iresearch.com.cn

扫描二维码
读懂全行业

法律声明

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

生活梦想 科技承载

TECH DRIVES BIGGER DREAMS



艾 瑞 咨 询