

中国智能POS行业专题分析2017



本产品保密并受到版权法保护

Confidential and Protected by Copyright Laws

Analysys 易观
实时分析驱动用户资产成长



分析定义

智能POS：智能POS是指不但能够对多种支付方式提供支持，还能够凭借机器中搭载的智能操作平台，实现商业用户在一机上订单的归集和管理、会员触达和营销以及店铺经营分析统计等功能。

分析范畴

本报告主要针对智能POS市场进行深入研究，包括市场发展背景、市场现状、市场趋势等内容；涉及厂商包括拉卡拉支付、银联商务、快钱等持牌第三方支付公司，新大陆、联迪等传统机具提供商，微智全景、掌贝等新兴智能POS服务提供商，研究其在智能POS市场的主要产品与服务等。

目录

CONTENTS

01  | 智能POS市场发展背景

02  | 智能POS市场现状分析

03  | 智能POS行业典型企业

04  | 智能POS市场发展趋势

PART 1



智能POS市场发展背景

© Analysys 易观

www.analysys.cn

2016年市场主体持续增长 消费规模持续增加

从2012年至2016年，中国社会消费品零售总额连年保持高速增长，年增长率达到10%以上。从特约商户来看，我国潜在的特约商户规模较大，国家工商局数据显示，截至2016年底，全国实有各类市场主体8704.4万户，全年新增市场主体1651.3万户同比增长11.6%。市场主体和消费规模的持续增长，为智能POS机行业的高速发展奠定了场景基础。

2016年全年新
登记市场主体
1651.3万户

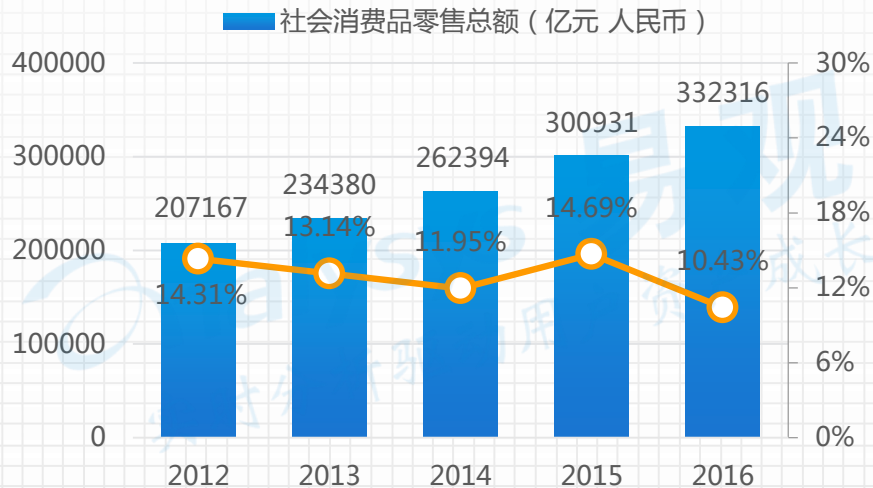
2016年底全国
实有市场主体
8704.4万户

3.1亿
个体私营从业者

5930
万户个体工商户

446万
户新服务企业

2016年中国社会消费品零售总额预测



说明：以上数据根据中国国家统计局披露，易观整理。

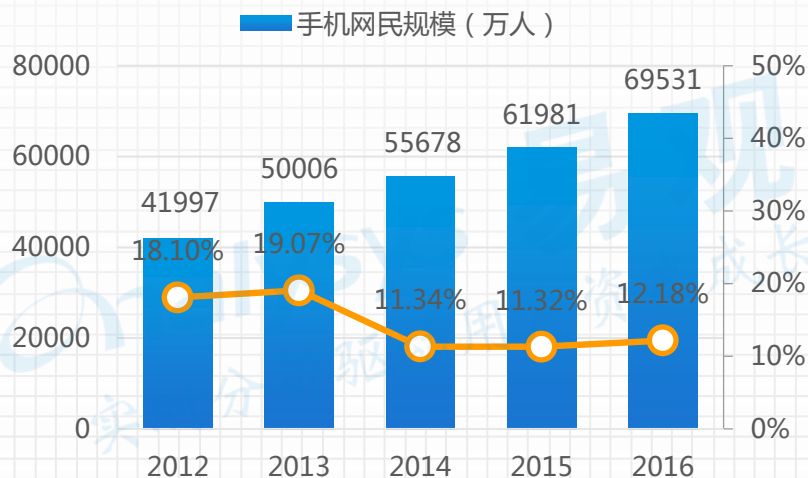
© Analysys 易观

www.analysys.cn

手机网民规模以及移动支付高速增长 智能POS个体受众基础成型

根据公开数据，中国手机网民规模持续增长，2016年达到6.95亿元，环比增长12.18%。与此同时，第三方支付市场交易规模不断上涨，其中移动支付市场的交易规模增长更为迅速，从用户体量及消费习惯方面看，智能POS个体受众成型。

中国手机网民规模及其增速

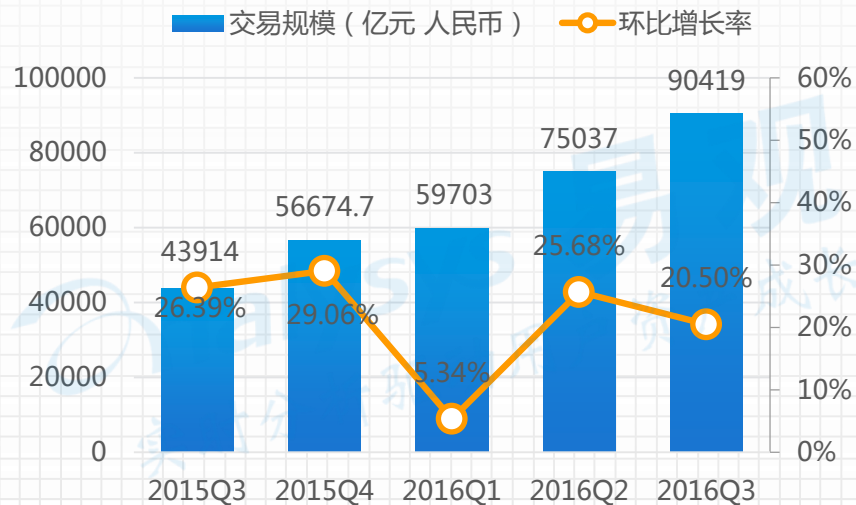


说明：以上数据根据CNNIC公开数据所得，易观整理。

© Analysys 易观

www.analysys.cn

2015Q3-2016Q3中国移动支付市场交易规模



© Analysys 易观

www.analysys.cn

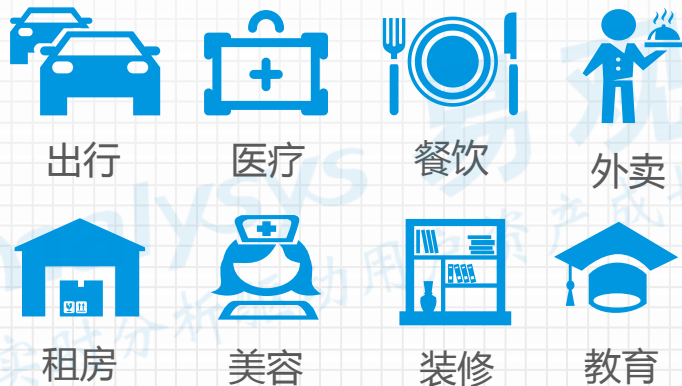
支付方式不断丰富以及移动支付发展促进POS变革

随着互联网科技的进步，支付的方式也在不断丰富中，电子券、二维码等支付越来越普及。移动支付也正在覆盖更多场景，最为典型的包括出行、医疗、餐饮、外卖等。场景的增多支撑着移动支付市场的交易规模增长更为迅速，从而进一步智能POS的普及速度。

支付方式不断丰富



移动支付覆盖更多场景



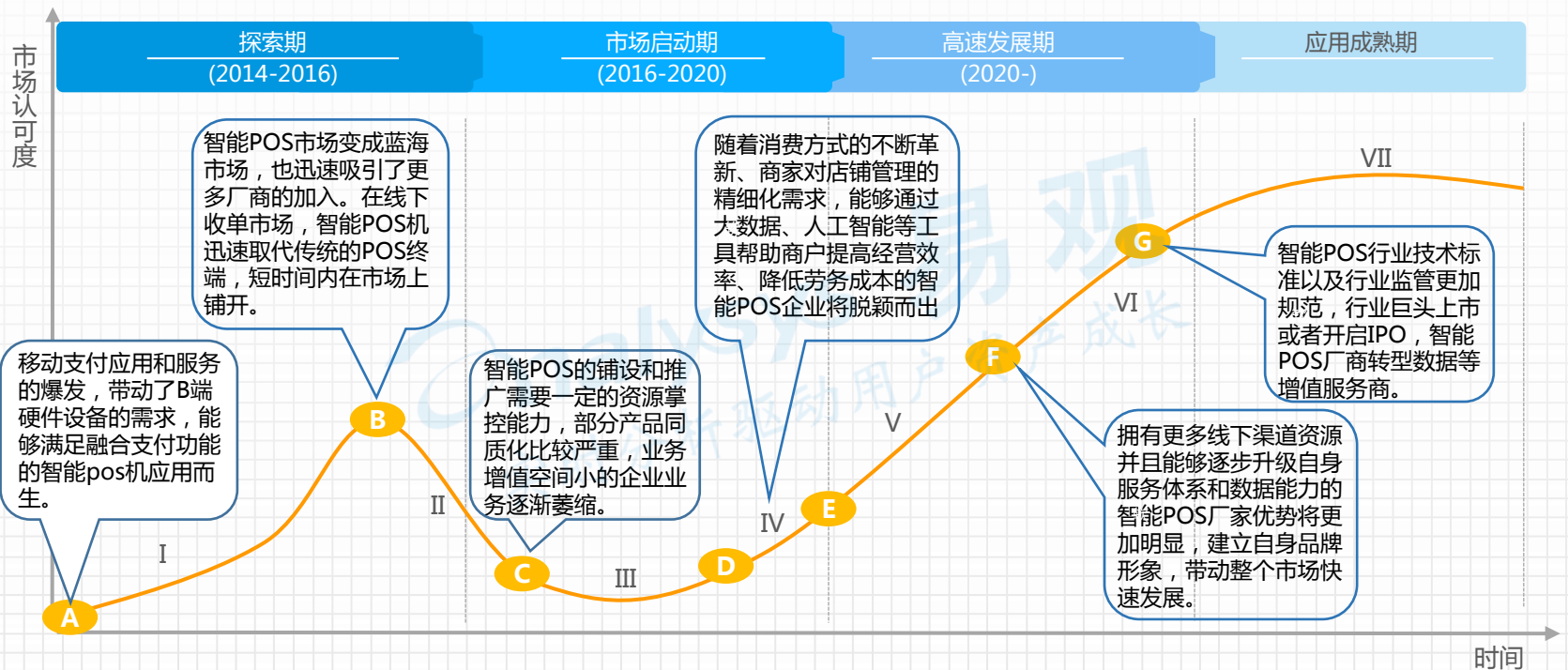
智能POS服务商连接产业链上下游多方

监管机构—央行



智能POS机行业正处于市场启动期

中国智能POS机市场AMC模型



智能POS和传统POS对比：服务范围延伸

Analysys易观分析认为，相较于传统POS机只支持银行卡刷卡支付，智能POS的一大特征就是聚合更多的支付。此外，在操作系统、盈利模式、外部开放性以及增值服务方面，智能POS均领先于传统POS。

对比项	传统POS	智能POS
 支付功能	只支持银行卡刷卡支付	不但支持银行卡刷卡支付，还支持各种移动支付方式
 操作系统	无操作系统	操作系统有多种，windows、linux、Android等
 单机价格	售价多集中在300-600元区间，采购价格更低	1500-3000元不等
 盈利模式	硬件一次性售出	流水分润+增值服务
 开放性	无发开放性，不可写入应用	可写入应用，应用不限于内部，向互联网商家开放
 增值服务	功能较为单一，以刷卡为主	除了聚合支付方式，还提供会员管理、营销、店铺管理等多种增值服务

智能POS产品形式多样 满足不同场景需求



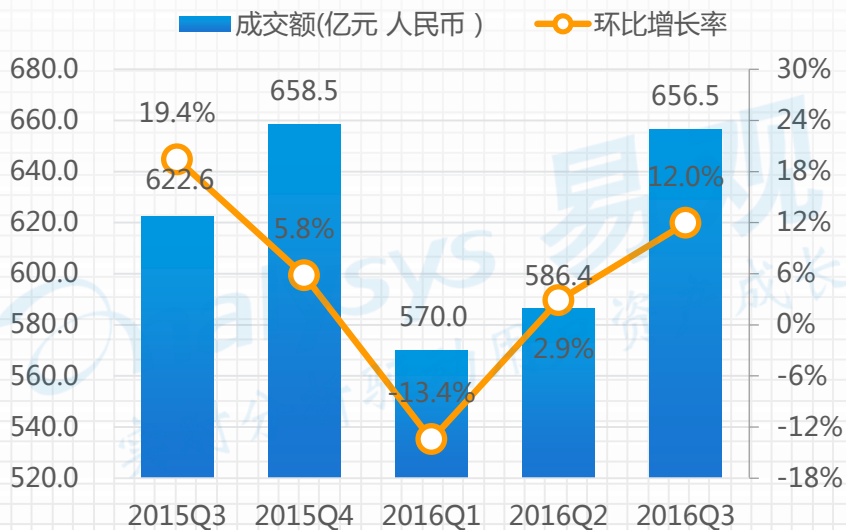
智能POS根据形态，主要分为台式的智能POS和便携的手持智能POS，此外根据界面是否有键盘分为按键式与全触屏两类。商户一般根据实际需求选择适合自己的智能POS。

Analysys易观分析认为，台式智能POS更适合店铺使用，手持智能POS更加能够满足移动场景需求。未来预计智能POS产品形态将更加多样，以适合不同场景的精细化需求。

生活服务类市场规模高位稳定保证智能POS终端需求

易观数据显示，经历短暂下降之后，中国生活服务全平台成交额2016年全年呈稳步上升走势，3季度成交额达656.5亿元人民币，已经回到历史最高水平，O2O快速发展，实体商户电子商务化是大势所趋，POS在终端的作用也随着市场需求逐渐增加。

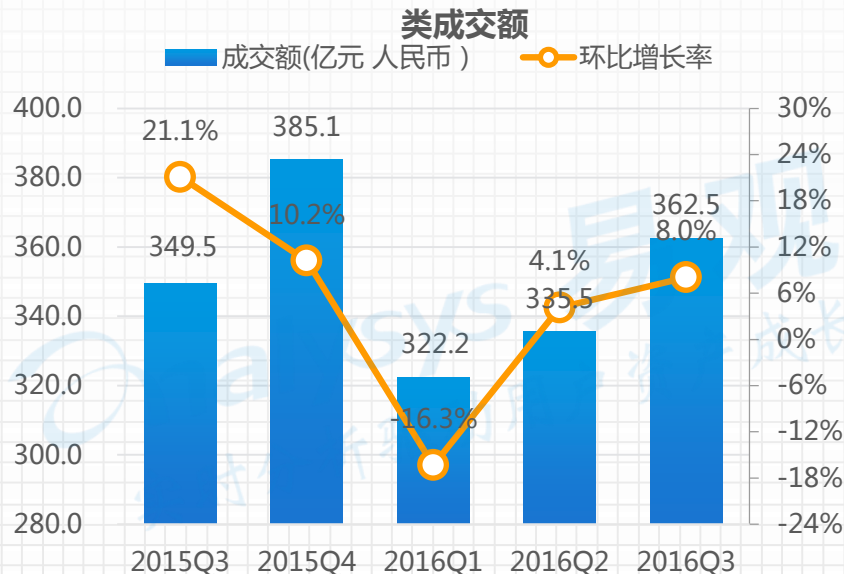
2015Q3-2016Q3生活服务交易类平台成交额



© Analysys 易观

www.analysys.cn

2015Q3-2016Q3生活服务交易类平台餐饮品



© Analysys 易观

www.analysys.cn

PART 2



智能POS市场现状分析

© Analysys 易观

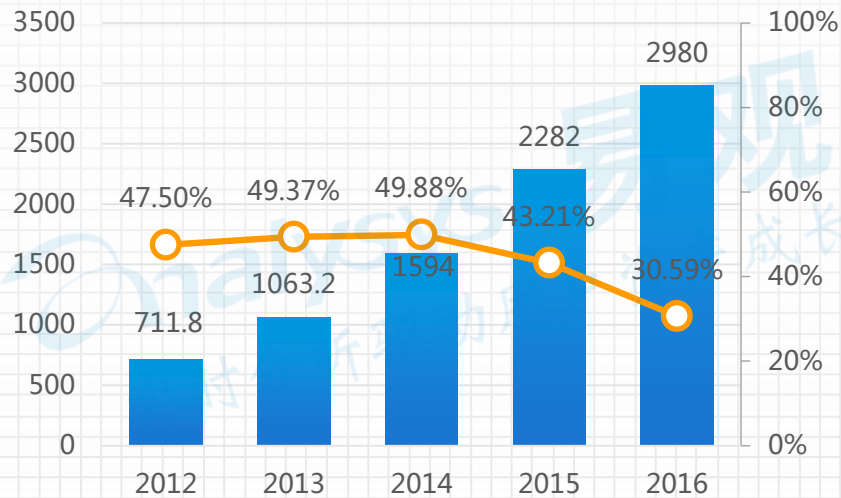
www.analysys.cn

POS终端保有量持续增加 2016年有望达到2980万台

随着银行卡渗透率提高，居民消费习惯越加依赖POS终端交易，商业银行利益推动、较大的潜在特约商户规模以及POS机终端存量更换需求都推动着POS终端持续增长。在2012年-2015年期间，我国联网POS终端保持着年复合47%的增长，预计我国的POS终端2016年有望达到2980.3万台。

全国联网POS终端保有量

■ 年保有量（万台） ○ 环比增长率

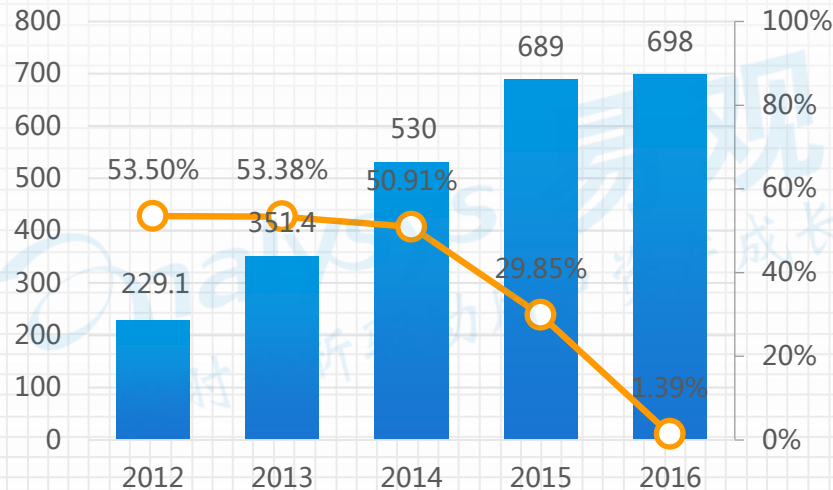


© Analysys 易观

www.analysys.cn

全国联网POS终端年新增量

■ 年新增量（万台） ○ 环比增长率



© Analysys 易观

www.analysys.cn

店铺管理升级 智能POS变关键入口

Analysys易观分析认为，随着移动互联网和移动支付的发展，线下商业和线上商业逐渐融合构成闭环商业生态，由此倒逼商户对店铺管理进行升级。智能POS作为能够聚合支付方式的硬件工具，被配置智能操作系统以后，进一步满足了包括会员管理、客户营销、数据分析等店铺升级后的多方面需求，辅之以大数据、云平台操作，智能POS将成为店铺管理升级的关键入口。

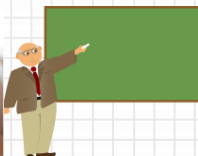
线下商业互联网化



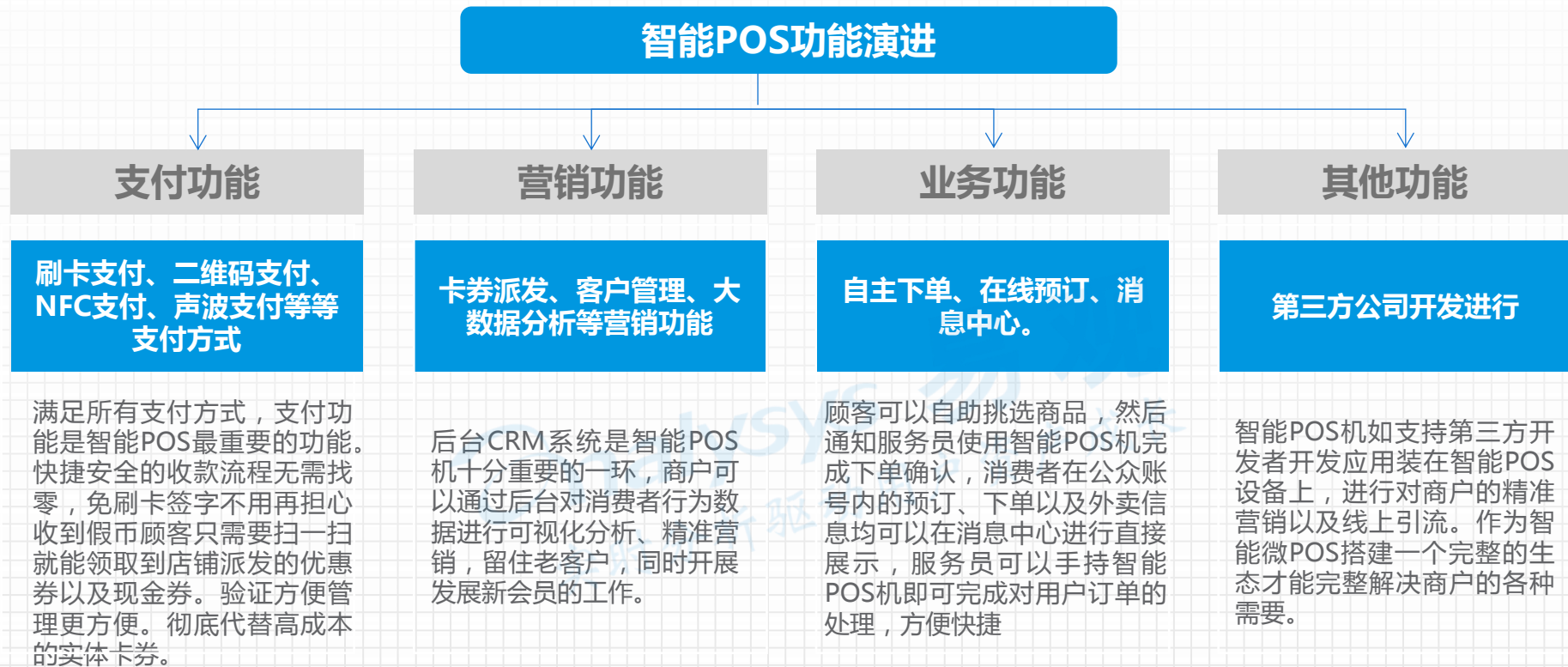
店铺管理升级



智能POS变关键入口



智能POS功能演进 呈现多样化趋势



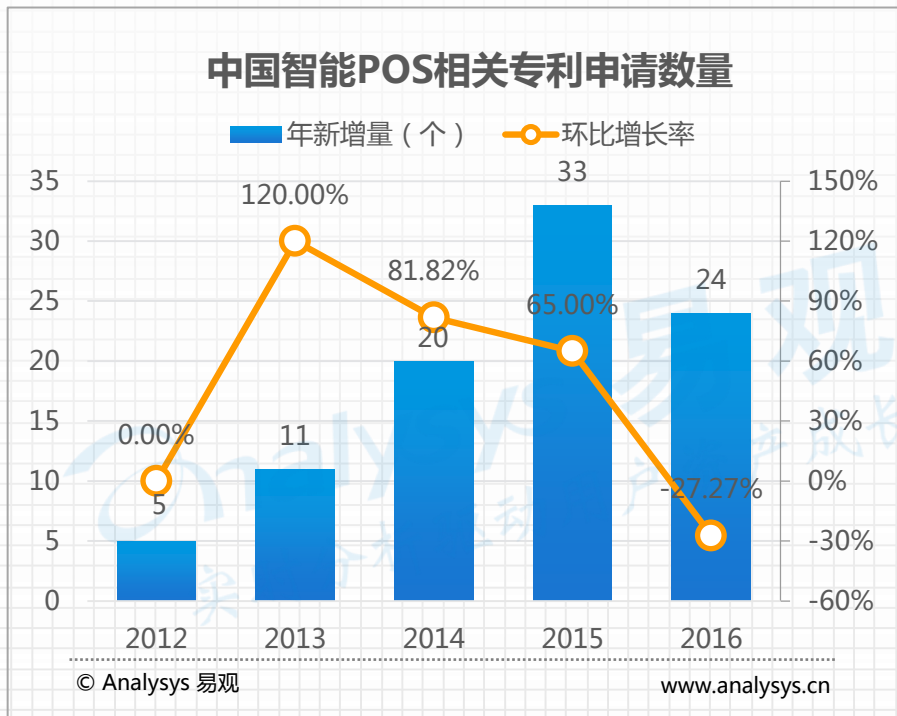
智能POS领域创新企业融资盘点：资本进入放缓

盘点近年智能POS领域的投融资事件可以看出，多数集中在A、B轮，且资本进入速度相对放缓。易观分析认为，一方面，智能POS企业需要真正的在智慧店铺运营以及大数据云平台等方面取得应用突破；另一方面，产品门槛偏低也令传统的第三方支付企业以及POS生产商迅速进入智能POS市场，市场更待进一步竞争有序化发展。

时间	厂商	投融资详情	投资方	重点业务
2016年8月	掌贝智慧店铺	B轮3亿元人民币	味干中国、金沙江创投、上海雄厚投资	综合支付解决方案及商户智能运营
2015年11月	银盒子	数千万元B轮融资	东方富海领投，中瑞和嘉跟投	智能硬件+云平台POS系统
2015年11月	掌贝智能POS	A+轮1亿元人民币	丰厚资本领投、金沙江创投跟投	综合支付解决方案及商户智能运营
2015年6月	观天智创	天使轮近千万	险峰华兴	智能收银机旺铺帮
2015年5月	微智全景	一亿元B轮融资	尚心资本和IDG联合投资	智能POS终端及支付解决方案服务商
2015年1月	银盒子	A轮1000万元	湖畔山南基金	智能硬件+云平台POS系统
2014年12月	盒子支付	C轮6500万美元	兰馨亚洲领头、金沙江跟投	综合金融解决方案及商户智能运营
2014年8月	上海慧银智能云POS	数千万元A轮融资	825新媒体产业基金	智能化的一站式商家受理解决方案
2012年11月	微智全景	获得400万美元A轮	IDG	智能POS终端及支付解决方案服务商

智能POS机相关专利数量高位趋稳 行业技术日益完善

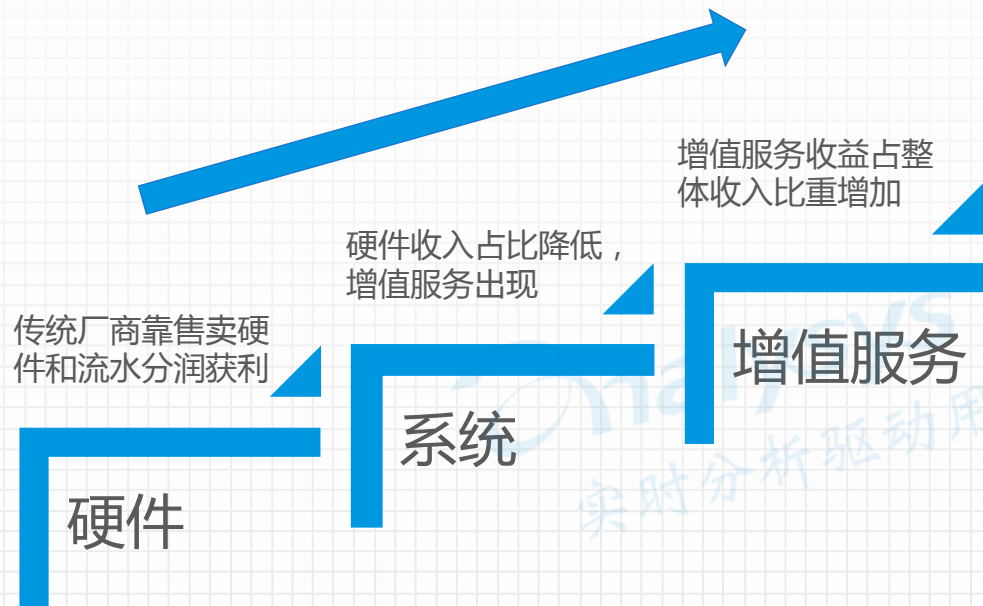
易观整理数据显示，中国智能POS相关专利的申请数量已经从2012年的5个发展到最多时2015年达到33项，2016年相关专利申请也达到了24项。据不完全统计，专利设计硬件模具研制、智能系统开发、交易信息提取等多个方面。



相关涉及领域



智能POS厂商盈利方式解析：增值服务比重提高成趋势



硬件+流水分润

传统POS厂商和处于初级阶段的智能POS厂商依靠硬件售卖和流水分润获利，无增值服务收益，获利方式单一且存在不可持续性。

软件应用占比提升

第二代智能POS厂商最大的变化是服务涉及到店铺经营和管理，增值服务开始出现。

增值服务成主要收入来源

第三个阶段硬件收入和流水分润所占比例正在变小，增值服务占收入所占比例将提高。增值服务延伸至大数据应用、会员系统建设、顾客行为分析等更高层次。

持牌智能POS厂商和第三方硬件提供商优劣势比较

从智能POS行业发展现状可以看出，由于行业进入门槛偏低，第三方智能POS厂商功能逐渐趋同。因此，易观将智能POS厂商分类为持有第三方支付牌照的智能POS服务商，以及第三方智能POS硬件提供商。二者各自在推广渠道、市场份额、以及产品开发等方面存在较多差异，将进一步对未来发展方向造成影响。

类别	代表企业	优势	劣势
持牌厂商	快钱、通联支付、汇付天下等	<ul style="list-style-type: none">1、拥有线下收单牌照，聚合支付的场景更加多样；2、拥有成熟的推广渠道和完善的场景布局，掌握更多市场话语权；	<ul style="list-style-type: none">1、如何从现有收单业务中转型是难点，转型动力不足；2、受限于行业禁止，仅服务于自有商户，开放性待解；3、更加看重支付聚合功能，创新动力不足。
第三方硬件提供商	新大陆、联迪、旺POS等	<ul style="list-style-type: none">1、能够提供更多的合作机会，没有排他性；2、发挥聚合的力量，掌握数据更加全面；3、更加注重产品功能开发，引领行业创新。	<ul style="list-style-type: none">1、无自有推广渠道，市场被持牌厂商把持，沦为代工厂；2、行业进入门槛偏低，市场竞争激烈；3、大数据服务进展缓慢，店铺管理软件开发经验过少。

| 智能POS行业面临三大问题 行业进入门槛偏低

技术门槛

- 市场竞争激烈，行业技术门槛偏低，对市场推广更加需求更大
- 外形和功能均极易被仿制，企业护城河难以构建

数据提炼

- 大数据沦为口号，市场尚无公司真正做出大数据留存以及提炼应用体系
- 大数据应用开发成本较高，开发需要有数据基础

功能落地

- 智能POS硬件只承载了聚合支付功能，和CRM、ERP软件等融合程度欠缺
- 市场开发、推广、管理等功能并未真正落地，对商户业绩影响有限

Analysys 易观分析：

PART 3



智能POS市场典型案例

© Analysys 易观

www.analysys.cn

拉卡拉支付三大优势推动收单业务扩展 智能POS引领市场

拉卡拉支付

拉卡拉支付手握第三方支付牌照，收单业务一直是其核心业务之一，2015年底推出智能POS产品占据先机，2016年依靠品牌影响力及十多年的资源积累，持续发力引领智能POS市场。易观分析认为，拉卡拉积累了大量商户资源，拥有海量用户数据，经过不断丰富金融服务及产品类别，拓展应用场景等措施，逐步发展成为综合商户服务平台，为其加强在智能POS领域扩展奠定了基础。

2017年

拉卡拉支付以“大云平移、端网云数”的移动端战略布局，开启云平台时代。

2016年

拉卡拉支付在智能POS市场全面发力，快速抢占市场，收单市场规模前三。

2015年

拉卡拉支付率先发布智能POS及云平台。具备全支付、全受理、微会员三大核心功能。

2012年

拉卡拉支付进军收单市场，用不到三年的时间，做到了收单行业前三。



竞争优势

支付牌照

拉卡拉支付是国内首批获得第三方支付牌照的企业，在支付领域拥有十多年的经验。强大的支付背景成为切入线下商户的天然入口。

商户资源

拉卡拉支付本身积累了大量的商户资源、遍布全国的服务网络、良好的服务团队和已有的大数据。

风控体系

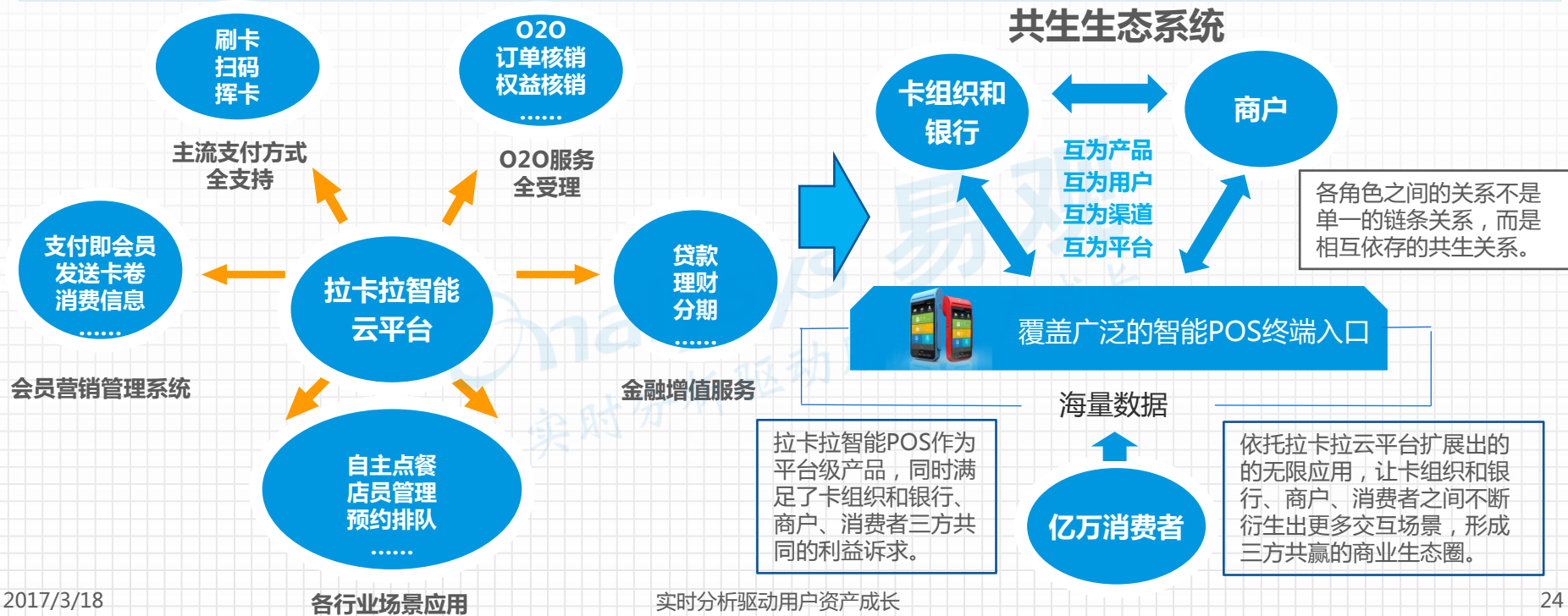
拉卡拉支付多年积累了海量的大数据，与征信模型相结合后进一步完善平台的风控体系，保障业务能够快速布局和发展。

以智能POS为支点 拉卡拉支付撬动多边市场形成共生平台

拉卡拉支付

根据国内主流POS机具制造商的智能POS出货量看，截至2016年底，拉卡拉智能POS市场规模处于领先地位，相关出货渠道中市场覆盖率规模第一。

一方面，拉卡拉智能POS是业内最早推出的全支付全受理终端，在时机、数量、品牌美誉度等方面占据先机，形成市场良性循环；另一方面，拉卡拉智能POS领先的市场覆盖率、巨大的终端数量，为拉卡拉支付打造云平台、构建多边市场的共生生态系统提供了入口，助力拉卡拉从帮商户收单升级到帮商户做生意的模式。



提升商户运营能力 微智全景发力商业智能硬件服务



微智全景致力于以技术力量推动未来商业发展，为实体商业连接互联网提供基础设施和底层技术。已为银行、第三方支付机构、软件开发商、系统集成商、电子商务平台等多家合作伙伴和商户提供服务。

2016年

战略重点转型，联合软件开发商、系统集成商、SaaS服务商提升商户运营能力

2015年

获得IDGB轮1亿元融资；
发布首款通过银联最新安全认证的互联网POS

2014年

发布微POS，首次将支付、获客等业务整合至POS中



竞争优势

创新性硬件生产

微智全景生产的旺POS是已知的第一款能够聚合支付、营销、UI平台、会员管理，并集合打印功能的智能POS，且通过银联安全认证

UI操作系统

基于安卓操作系统进行专业化裁剪和安全处理后研发的旺UI商业操作系统，是中国第一个面向商户、为商业定制化应用而生的专业操作系统

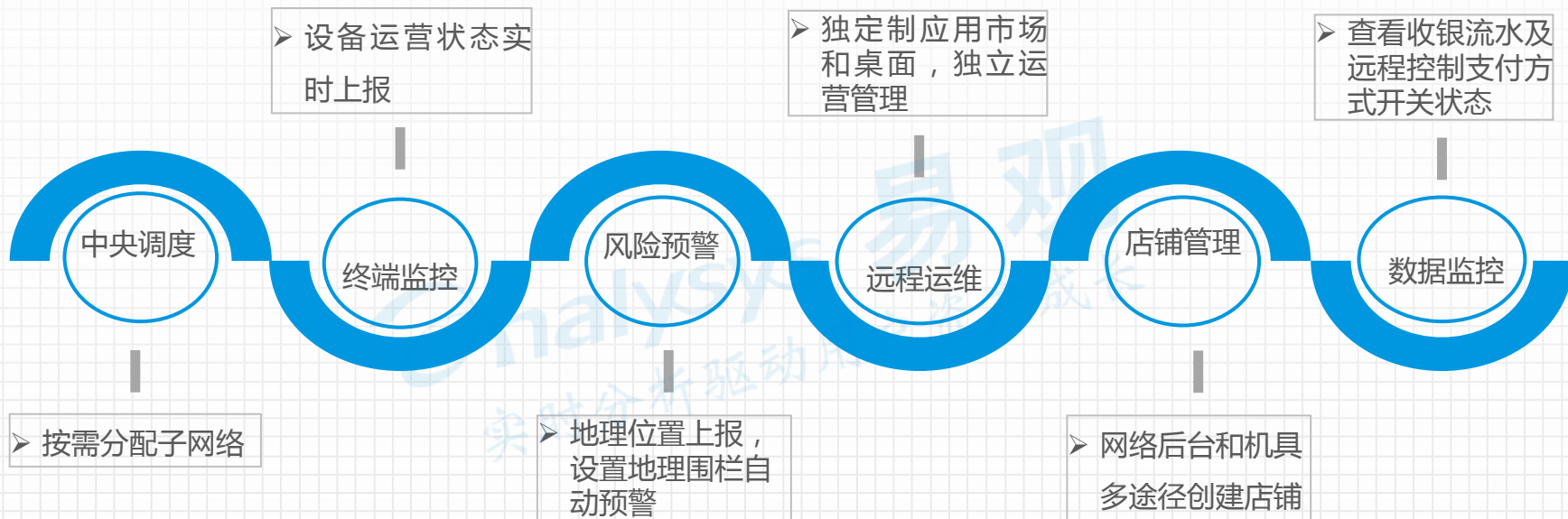
虚拟运营平台

为开发合作伙伴提供终端机具管理运营能力，用户只需登录VN管理平台，即可远程轻松掌握设备动态，并进行高级运营操作。促进传统POS行业整体转型，建立智能POS开放的生态系统。

旺VN虚拟运营平台——提升厂商远程自主管理能力



回顾POS机发展史，传统POS厂商依然为机具本身所困，无法远程自主管理机具。微智全景研发虚拟运营平台——旺VN虚拟运营网络平台，为开发合作伙伴提供终端机具管理运营能力，用户只需登录VN管理平台，即可远程轻松掌握设备动态，并进行高级运营操作。



新大陆技术优势明显 进一步转型数据运营服务商



新大陆支付技术公司深耕金融支付市场二十余年，是国内领先的电子支付领域产品研发、销售以及支付整体解决方案的综合提供商，处于电子支付市场第一集团。2016年借助收购第三方支付公司进一步转型数据运营服务商。

2016年

新大陆收购国通星驿100%股权，国通星驿是国内拥有全国性收单业务支付牌照的43家机构之一，新大陆将由本次收购切入到第三方支付领域。

2015年

新大陆支付技术N900通过了银联智能销售点终端安全认证，并已取得银联卡受理终端产品入网认证证书。

2014年

2014年，新大陆支付技术公司跻身全球第四大POS机供应商，同比增长率达141%



竞争优势

A



拥有条码自主核心技术能力。公司掌握二维码支付自主核心技术

B



行业和技术的交叉优势。公司积累了电子支付应用技术、软件开发技术等多个领域的应用技术。2016年切入第三方支付，为向数据运营商转型奠定基础。

C

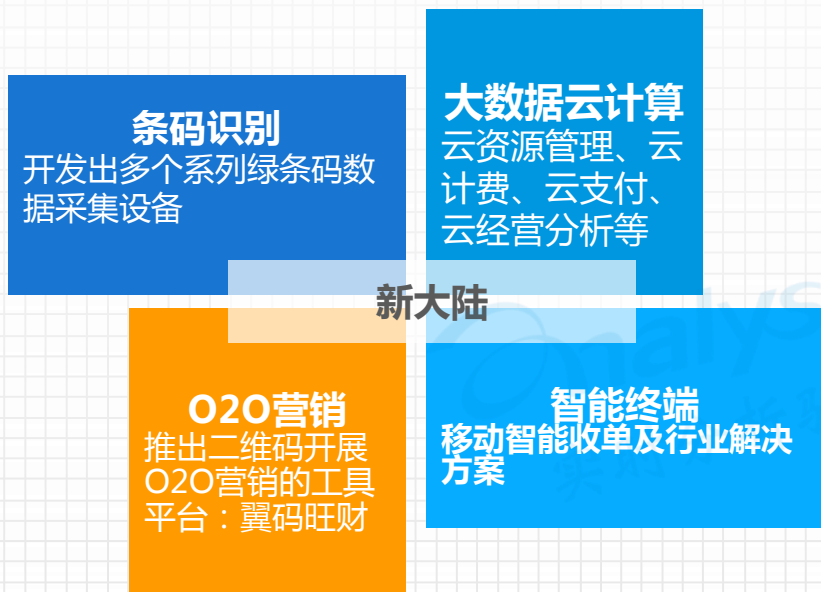


多年的硬件生产能力，为众多支付公司代加工智能POS，其下智能POS产品通过PCI4标准的智能POS产品。

新大陆内部构建起从终端到数据的生态体系



从条码识别技术的开发，到智能终端产品以及行业解决方案的提供，加之其打造的二维码凭证和标签体系形成的生态体系，借助移动互联网和大数据分析技术，新大陆能够为客户输出数据，提供全方位数据解决方案。



识别

条码技术特别是二维码是一种更加便捷的信息识别载体，被应用于包括支付的各个领域。新大陆成立自动识别公司专注条码识别。

数据

以业务运营、网络管理、商业智能、企业管理为基础，新大陆软件提供端到端数据运营服务。

终端

新大陆推出的金融终端产品及行业解决方案广泛应用于收单机构

营销

新大陆创造性的提出并打造了二维码凭证和二维码标签两大产品体系，去年推出了以二维码为基础的O2O营销的工具平台：翼码旺财

PART 4



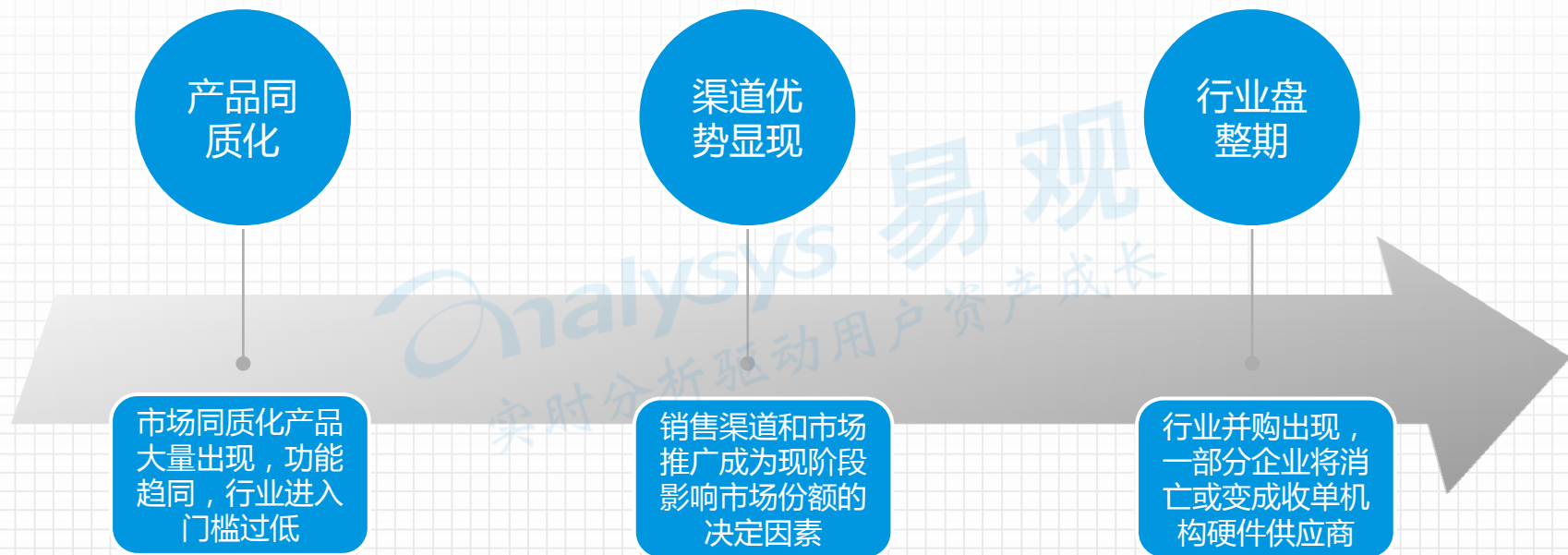
智能POS市场发展趋势

© Analysys 易观

www.analysys.cn

渠道优势显现 智能POS市场将进入盘整期

从整体看智能POS行业，由于产品同质化趋势增加，早期的创新者未能有效的构建起应用门槛，导致销售渠道和市场推广成为现阶段影响市场份额的决定因素，掌握线下资源的传统收单厂商因此占据更大的优势。易观预计，如果没有大数据以及更深入行业且能够解决相关行业痛点的解决方案出现，智能POS机构将进一步沦为收单机构附庸，同时智能POS机构行业进入盘整期。



市场竞争导致行业分化 专业化行业解决方案出现成方向

智能POS作为店铺管理入口，已经被加入诸如店铺管理、卡卷营销、会员管理、综合支付等增值服务，未来还会向着大数据分析支撑的营销服务转化。但是由于零售、物流、商旅、外卖等智能POS应用最多的行业的店铺管理方式、运营模式、获客方式、业务流程均有不同，要想真正在激烈的市场竞争中存活，智能POS企业必须做到服务分行业专业化，针对每个行业痛点开发功能或选择合作方。

自我开发行业解决方案



自组团队，针对不同行业的痛点，从业务流程和运营出发，以大数据分析和智能营销为目的，开发解决方案。

合作专业管理服务商



开放平台加载市场中专业的SaaS、ERT、CRM等管理服务商，但如何做到数据整合以及利益分配是合作重点。

大数据分析和服务营销将成为衡量智能POS企业竞争力的重要标准

易观分析认为，对于智能POS企业，在经历了产品增幅服务融合、互联网和网点连接之后的大数据抓取以及相应的客户分析、营销服务能效将成为未来智能POS打造行业护城河的重要依托。如果在下一个阶段不能建立上述能力，相关智能POS企业将会面临行业整合或者受制于市场掌控者。



服务效率提升推动智能POS企业商业价值增长

掌握数据后的智能颇受企业，通过利用线上云平台，将大数据分析应用到店铺管理、会员分析、营销服务以及行业解决方案等各个方面，帮助企业精确提升销售同时提升自我商业价值增长。



店铺网络化连接提供多维度数据

应用店铺之间网络化连接将成为智能POS企业发展出大数据云平台的毕竟之路。



智能POS增值服务同质化明显

从硬件外观，到聚合支付功能以及卡卷营销、会员管理等方面，智能POS产品功能同质化严重，行业进入门槛过低。

实时分析驱动用户资产成长

• 易观千帆 • 易观万像 • 易观方舟 • 易观博阅

