

行业专题

2020年12月16日

云管理服务的现状与未来

姓名：李博伦（分析师）

邮箱：libolun@gtjas.com

电话：0755-23976516

证书编号：S0880520020004

更多免费行业报告

并购家

www.ipopo.cn

5000+篇高质量行业报告免费下载，无需注册，也无广告
并购家 www.ipoipo.cn

摘要

01

企业上云大势所趋，云管理服务价值凸显

云计算行业快速发展，疫情加速企业上云步伐，面对日益多样化、复杂化的上云选择，可以为企业提供上云、用云全生命周期管理的云管理服务价值凸显。

02

云管理服务市场景气度上行，国内厂商在本土市场表现活跃

云管理服务即将进入景气复苏期，2019-23年国内市场复合增速达到54.7%。海外厂商占据全球市场主导，但由于行业定制化程度较高，国内厂商在本土市场竞争力较强，投融资活跃，神州数码市占率第一。

03

云MSP行业发展展望：行业化属性日益凸显，关注云原生深度服务能力建设

云管理服务行业属性凸显，松耦合定制化方式会越来越普及。围绕云原生技术的应用重构将成为云管理服务的重要趋势，对云服务厂商技术能力提出更高要求。

04

风险提示

疫情持续时间可能延长的风险，国内厂商未能形成规模优势的风险。

目录 / CONTENTS

- 01 企业上云大势所趋，云管理服务价值凸显
- 02 云管理服务市场景气度上行，国内厂商在本土市场表现活跃
- 03 云MSP行业发展展望：行业化属性日益凸显，关注云原生深度服务能力建设
- 04 风险提示

我国云计算市场持续快速发展，企业上云成为趋势，加速向传统行业渗透。根据中国信通院数据，2019年我国云计算整体市场规模达到1334亿元，同比增长38.6%。其中，公有云市场规模达到689亿元，同比增长57.6%，私有云市场规模达到645亿元，同比增长22.8%，预计未来几年我国云计算市场规模整体将继续保持稳定增长。在云应用方面，根据Forrester对316名中国大中型企业云计算研发及管理情况的调查情况，六成以上的受访企业已经意识到传统基础技术架构无法使企业更加有效的应对不断变化的客户需求、来自多方面的挑战以及满足保障业务连续性、提升运营效率的内生需求，企业纷纷通过云化转型促进业务变革。信通院调研数据显示，2019年我国有66.1%的受访企业已经采用云计算，较2018年上升7.5%，我国云计算应用正从互联网行业向金融、能源、工业等传统行业加速渗透，行业应用呈现多元化。

图 我国云计算市场快速增长

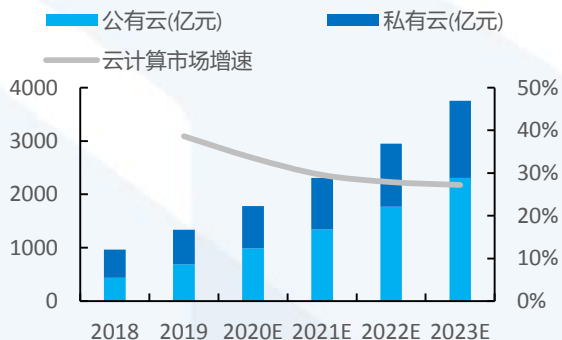
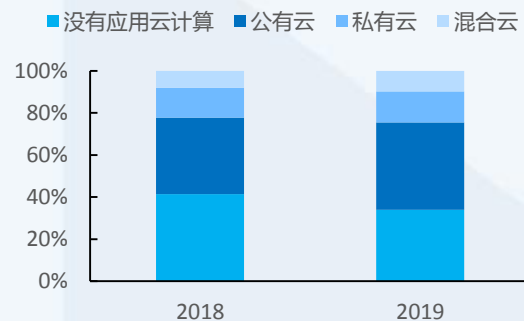


表 六成以上受访企业面临不确定性挑战

78%	地缘政治摩擦带来 不确定性 ，传统技术不够 开放可控 ，存在 业务连续性风险
71%	全球新冠疫情导致 市场情况恶化 ，传统技术无法满足在 成本和灵活性 等方面的要求
69%	消费者、企业客户的忠诚度日益降低， 需求快速变化 ，现有技术无法有效应对
63%	传统技术加速 更新换代 ，现有技术无法有效实现 新兴技术的业务价值
62%	中国经济降速成为新常态，企业 技术投资增长放缓 ，传统技术架构成本过高，无法应对业务需求

图 2019年66.1%的受访企业已经采用云计算



01 全球新冠疫情进一步加速企业上云步伐

计算机行业报告《云管理服务的现状与未来》

从长期看，全球新冠疫情对企业上云观念的培育起到显著作用，进一步加速企业上云步伐。尽管疫情期间，不少企业客户由于业务收缩、收入减少，在整体IT支出上存在一定的收缩或者推迟，但是云化转型的理念却得到明显强化。根据Flexera在2020年2季度对海外750名企业云决策者的调研显示，当疫情在全球开始蔓延时，有57%的受访企业进一步上调了云计算使用率的规划，仅有10%的企业缩减了云计算使用率规划。普华永道对中国企业的调查同样显示，房地产、交通、制造业等传统行业客户均有近半数受访者受疫情影响，计划在未来进一步加大对数字化和智能化办公生产的投入。疫情明显加速了持续进行多年的云转型市场教育行为，在中长期利好云管理服务市场。

图 受新冠疫情影响，57%的受访企业进一步上调云计算使用率的规划

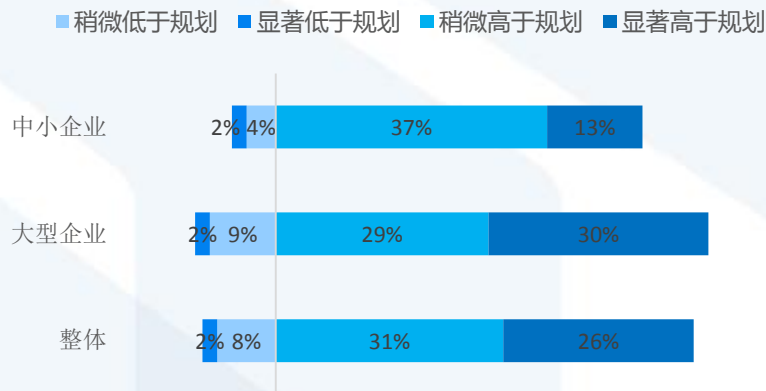
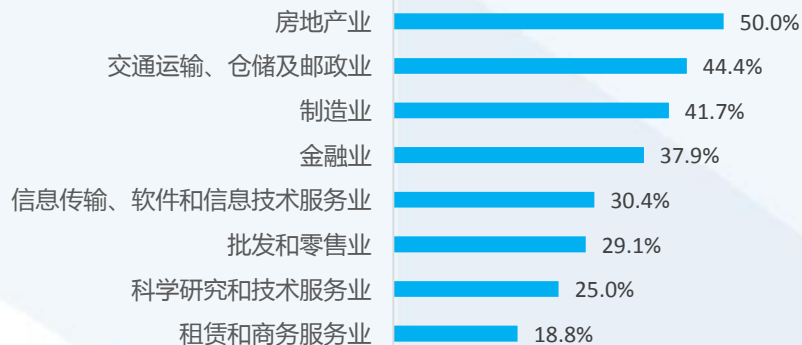


图 受新冠疫情影响，各行业受访企业计划加大数字化与智能化办公生产投入的比例



01

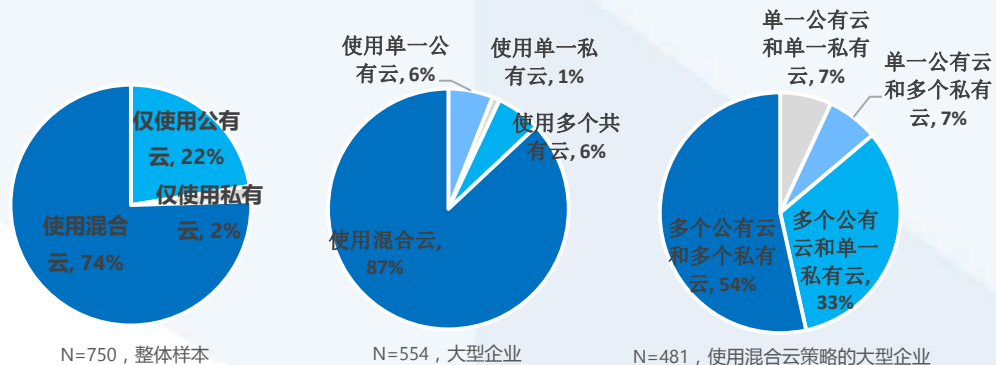
企业上云面临多样化选择，云厂商积极推动业务变革

企业上云面临多样化选择，云厂商积极推动业务变革。随着云计算的不断发展，其部署模式也出现日益丰富的选择，由于各行业客户业务模式及企业需求存在较大差异，也出于安全冗余等多因素的考虑，其在选择云部署模式时也往往会进行多样化选择而非单选公有云。根据Flexera调研数据显示，2020年海外74%的受访企业选择了混合云策略，平均每个受访企业目前正在使用2.2个公有云和2.2个私有云服务，而大型企业中更有93%受访企业选择了多云策略（含多个公有云及混合云）。面对客户的多元化上云需求，国际主流公有云厂商如AWS、Azure等也积极推出更加丰富的云部署方式，如AWS Outposts、Azure Stack等混合架构产品服务，国内头部云厂商也逐渐切入非公有云业务及混合云业务，如阿里云、华为云推出的Apsara Stack、华为云Stack等。

图 不同云服务部署模式的特点

部署模式	资源规模弹性	资源使用弹性	资源使用方式	网络连接方式
公有云	大规模 低弹性	按需扩容 高弹性	按需使用 按需分配	公网
专有云	大规模 低弹性	按需扩容 高弹性	独立资源 自行分配	专线
托管云	小规模 高弹性	周期扩容 低弹性	项目实施 计划制定	公网
私有云	小规模 高弹性	周期扩容 低弹性	独立资源 自行分配	内网

图 海外企业积极拥抱多云及混合云策略



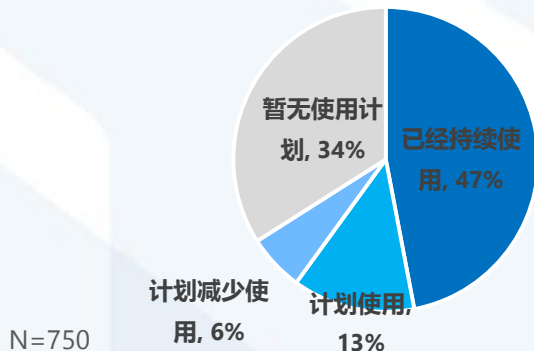
01

然而企业上云之路并非坦途，云管理服务价值日益凸显

企业在上云过程中会面临诸多挑战，云管理服务价值日益凸显。企业要想实现顺利的数字数字化转型，需要关注上云、用云的全生命周期，企业应该选择何种云部署方式，在迁移过程中如何保证系统的稳定性，如何统一管理复杂的多云及混合云环境，如何将云技术与行业特性结合驱动业务创新等等都是企业上云过程中经常遇到的挑战。这需要对云和业务有深刻理解的技术人员进行解决，然而很多转型企业的云服务IT人才储备严重不足，因此越来越多的转型企业通过采购云管理服务（云MSP）实现平滑上云。当前国内外主流的基础云服务厂商也都制定了较为完善的云MSP伙伴计划，通过搭建云生态，打通企业上云到用云的全流程服务。随着国内云MSP行业标准的逐渐完善，专业的第三方云MSP企业将成为整体云生态中的重要组成部分。

图 2020年，海外一半以上的受访企业已经在使用或者计划使用云MSP

图 各大基础云服务厂商纷纷推出云MSP伙伴计划



AWS托管服务供应商合作伙伴计划（148家）
 Azure专家托管服务供应商计划（150家）
 Google云托管服务供应商计划（37家）
 Oracle云托管服务供应商计划
 IBM管理服务供应商计划
 阿里云合作伙伴计划
 腾讯云合作伙伴计划
 华为云合作伙伴网络

云管理服务供应商可以在上云前为客户提供规划与咨询服务，在上云时提供完善的迁移实施服务，在上云后提供持续的管理运维服务及云增值开发有关的云服务。根据Gartner的定义，云管理服务供应商（Cloud Managed Service Provider，CMSP）必须具备以下三种完备的能力：

- i. 专业服务(Professional Service，PS)，包括咨询服务(Consultant Service，CS)和实施服务(Implementation Service，IS)
- ii. 托管服务(Managed Service，M)，包括运维服务(Operation Service，OS)和优化服务(Optimization Service)
- iii. 云管理平台(Cloud Management Platform，CMP)，通常需提供监控和告警、账单分析、性能分析、多云资源管理等功能

图 神州数码云管理服务主要业务

业务类型	主要内容
咨询和培训	为应用和计算负载提供评估，设计架构和迁移计划服务，并提供专业的技术培训，特别是在云计算，大数据和人工智能领域。
迁移和实施	无论是自有数据中心，IDC，还是混合云、公有云，都能够完成平滑的迁移，并实现高可用，同时，可支持灾备等各种复杂架构的迁移和实施工作。
运维和支持	配置、开发运维、补丁管理、备份、监控、认证和访问管理、审计和日常巡检，提供所有ITIL标准的运维和包含不同SLA的支持服务。
优化和安全	通过云管平台数据分析模块，为应用提供成本和架构的优化建议。对系统进行安全保障，定期分析安全漏洞并对攻击进行保护。

表 云MSP具体服务内容包括但不限于以下内容

评估和计划	迁移	部署	配置管理	备份和灾备	认证管理	自动化/开发运维	监控	成本优化	安全	支持
应用程序部署	按照迁移(Forklift)	方案设计和架构支持	操作系统更新和补丁	快照服务	订阅和账户管理	自动化脚本和部署	基础设施管理(操作系统、存储和网络等)	用量和费用分析	防病毒	24*7支持
应用程序依赖关联和虚拟化	跨平台和重新架构	开发测试、PoC和性能测试	密钥管理	管理备份(短期)	用户访问和角色管理	持续集成和部署	高级设备监控(防火墙/DNS/负载均衡等)	费用和用量预测	安全和风险评估	在线帮助和回复SLAs
TCO分析		自动扩展设计和部署	资源管理和策略管理	长期数据保持	用户标签和变更管理		含有SLA的报警信息	标签和审计	入侵检测与修复	系统健康监控
迁移ROI分析		合规和法规支持	审计日志管理	DR计划和演习			数据库监控	客户发票	安全信息和事件管理	IT服务和事故管理
迁移计划	应用程序回收	部署自动化	部署运维和故障排除	自动故障转移和恢复	单点登录和多重认证	应用程序生命周期管理	应用程序性能监控	能力计划和资源优化	网络应用防火墙(WAF)	自定义控制面板/客户面板
通过交付经理提供专有的客户管理和架构支持，和厂商的沟通与支持										
合规、法规支持和审计支持										
和开发相关的代码和测试的支持，代码级别的问题定位。										

02 云管理服务行业景气度向上，市场规模快速增长

计算机行业报告《云管理服务的现状与未来》

云管理服务即将进入景气复苏期，未来数年市场规模将保持高速增长。根据2020年8月Gartner公布的最新云计算技术成熟度曲线，云管理服务行业正处于幻灭低谷期最底部，即将进入景气复苏期。由于云管理服务定制化内容较多，前期又涌入大量云MSP厂商，许多厂商只能在特定行业和特定领域实现突破，较难实现垄断性地位，且竞争加剧的情况下云厂商和MSP厂商不断通过免费工具及低价获取市场，导致云管理服务行业商业价值和利润逐步下降，行业在前两年逐步进入幻灭低谷期，部分厂商资金流紧张，行业并购频发。随着行业整合接近尾声，云MSP技术标准逐步成熟，以及疫情对企业上云进程的催化，云管理服务行业即将进入景气复苏期。根据IDC数据，2019年中国第三方云管理服务（指剔除公有云供应商以外的独立第三方云服务供应商）市场规模为5.6亿美元，同比增长82.6%，预计2019年至2023年将保持54.7%的年复合增速，在2023年达到32.1亿美元，市场规模在未来几年将保持高速增长。

图 云管理服务行业即将进入景气复苏期

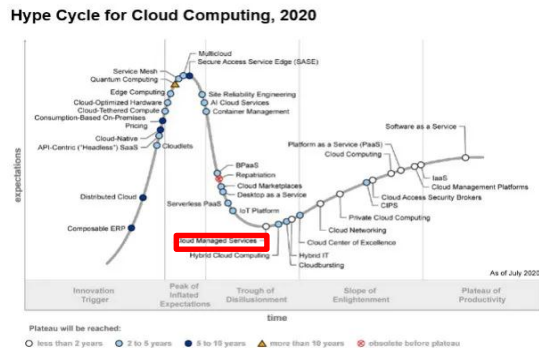
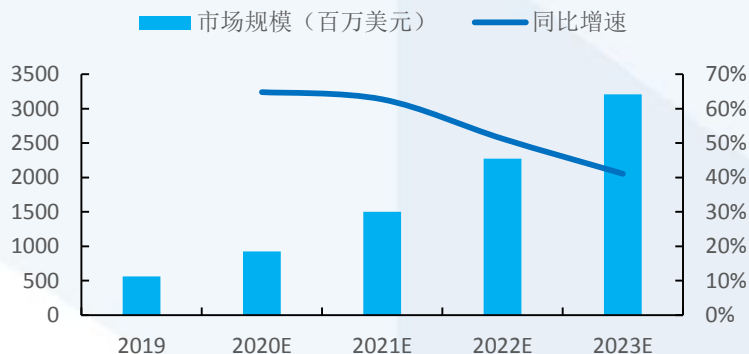


图 中国第三方云管理服务2019-23年市场规模年复合增速达到54.7%



02

海外厂商占据全球主导地位，中国厂商在本土市场保持了较强市场竞争力

海外厂商占据全球市场主导地位，中国厂商加速出海。海外云计算及云管理服务行业起步早于国内，以德勤、埃森哲为代表的管理咨询公司较早在全球范围内开展业务，因而占据了全球市场主导地位。随着中国公有云厂商在全球市场份额逐步提升，中国优质云MSP厂商也在加速出海，加强海外市场服务能力有望助力中国厂商早日登录Gartner全球魔力象限。

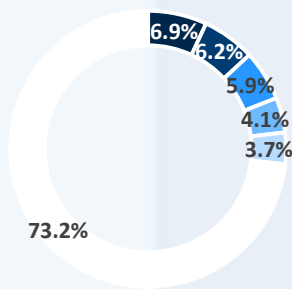
中国厂商在本土市场保持了较强的市场竞争力，神州数码市占率第一。由于云管理服务定制化程度较高，中国厂商对国内客户的理解更为充分，因而在本土市场保持了较强的市场竞争力。根据IDC最新统计数据，神州数码、中软国际、数梦工场分别位居2019年中国第三方云管理服务厂商市场份额第一、三、五位。

图 德勤、埃森哲等海外厂商在全球公有云MSP行业处于领导者地位



图 中国厂商在本土市场保持了较强的市场竞争力，2019年市占率居前

■ 神州数码（含云角） ■ IBM ■ 中软国际 ■ 埃森哲 ■ 数梦工场 ■ 其他



02 国内第三方云管理市场较为分散，参与者众多

计算机行业报告《云管理服务的现状与未来》

目前国内第三方云管理市场较为分散，参与者众多。除了云原生的新兴云服务厂商以外，传统IT分销商、管理IT咨询商、系统集成和软件开发商、数据中心服务商也都在积极进入云管理服务行业，未来市场格局仍存在一定不确定性。不过目前国内云管理服务市场较为分散，前五大服务商市场份额合计仅26.8%，且相互份额差距不大，无论是头部厂商还是新进入者，未来更大的机会还是来自于行业空间的持续提升，而非市场份额的提升。

图 云管理服务行业参与者众多

类型	代表厂商	主要特征
新兴技术厂商	云角、数梦工场、贝斯平云、驻云	云原生技术见长，产品性能出众，能快速响应公有云平台技术更新；这类企业多处于初创期，发展的一大重要途径是通过并购成为传统IT巨头的子公司，从而利用其客源优势快速拓展市场
管理IT咨询厂商	埃森哲、德勤、凯捷	随着传统IT架构向云架构变迁，将其业务自然延伸至MSP领域，咨询经验丰富，对客户需求理解深刻
传统IT分销商	神舟数码、伟仕佳杰	资金实力雄厚，在业内具备深厚的口碑和客户积累，有利于MSP业务快速拓展；一方面加强自身云MSP研发进程，另一方面也会选择合作及收购新兴技术厂商，以快速形成自身的云核心竞争力
系统集成商	IBM、中软国际	长期合作基础上对客户有更深刻的洞察，更强的问题解决能力，有助于深入挖掘上云客户的个性化核心需求，提供更契合客户需要的MSP服务
数据中心厂商	万国数据、安畅网络	具备多云连接方面的优势和长期基础设施运维经验

公有云厂商的资质认证是第三方云MSP厂商的核心竞争壁垒之一

公有云厂商资质认证是第三方云MSP厂商核心竞争壁垒之一，神州数码具备最多主流平台认证。云MSP厂商需要获得公有云厂商提供的API接口才可以开展服务、更新产品，因此获得公有云厂商官方资质认证对第三方云MSP厂商至关重要。在多云及混合云逐渐成为市场主流趋势的背景下，具备更多公有云平台资质认证的厂商，有望在未来获得更高的市场份额。国内云MSP厂商中，神州数码（含云角）具备9大公有云厂商资质认证，是获得平台认证最多的国内厂商之一；中软国际主要与华为云进行合作，并陆续拓展腾讯云、百度云、Azure等云厂商；伟仕佳杰收购RightCloud进入MSP市场。

图 主要云MSP厂商公有云平台认证情况

云MSP厂商	通过认证的主流平台
神州数码（含云角）	AWS、Azure、阿里云、华为云、腾讯云、百度云、Google云、IBM云、Oracle云
中软国际	华为云、腾讯云、百度云、Azure
伟仕佳杰（RightCloud）	阿里云、腾讯云、华为云、Azure、Aws
数梦工场	阿里云
驻云科技	阿里云
安畅网络	腾讯云
韩国贝斯平云	Aws、Azure、Google云、华为云、阿里云、腾讯云、天翼云、金山云

02

云MSP目前仍是一级市场重点关注赛道之一，投融资较为活跃

云MSP目前仍是一级市场重点关注赛道之一，投融资较为活跃。过去一年国内云MSP行业发生了多起投融资活动，资本加速聚集，腾讯、阿里等公有云厂商积极投资其生态伙伴，2019年9月阿里云MSP生态厂商数梦工场投后估值达到15亿美元，体现出一级市场对MSP行业较高的估值评价。随着A股市场全面推行注册制即将进入落地阶段，预计不少C轮及之后优质标的在未来有望进入二级市场，进一步打开产业发展机遇。

云MSP厂商也积极加大海外投资并购力度，加速出海进程。2020年11月神州数码宣布拟收购具备“谷歌云卓越级合作伙伴”的东南亚云MSP厂商GoPomelo 60%控股股权，收购完成后有利于神州数码迅速补齐谷歌云服务能力，使其具备全面覆盖全球前五大公有云厂商的云MSP能力，同时也有利于神州数码开拓海外东南亚市场，提高行业知名度。

表 主要云MSP厂商融资情况

融资主体	融资时间	融资轮次	融资规模	估值	投资方
数梦工场	2019.09	B轮	6亿人民币	105亿人民币	浙江创投等
贝斯平云	2020.06	C轮	5.3亿人民币	40亿人民币	SK Telecom等
安畅网络	2020.10	D1轮	亿元级人民币	-	腾讯等
驻云科技	2020.11	C+轮	近亿人民币	-	阿里等



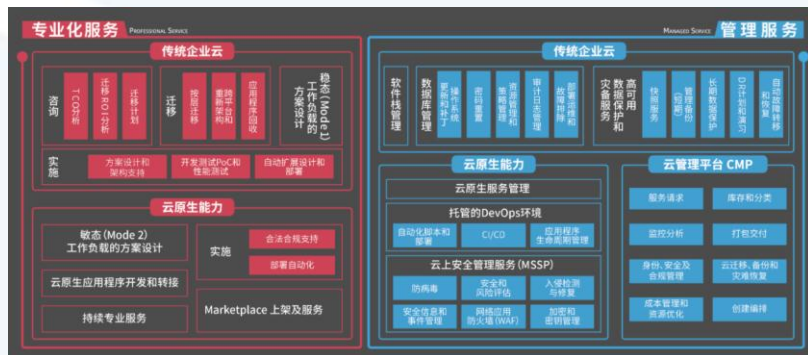
03

云MSP行业发展展望：行业化属性日益凸显，关注云原生深度服务能力建设

云管理服务行业属性凸显，松耦合定制化方式会越来越普及。过去一年多制造、零售围绕公有云、混合云，政府、金融围绕私有云、混合云的建设持续保持高增长，有力带动了对云管理服务的需求。未来随着交运、电信、能源、医疗、教育等行业数字化转型的需求越来越迫切，将进一步促进细分行业云管理服务需求的爆发。标准化的云服务无法适配所有行业，为避免大量定制化开发带来的交付周期长、人员投入大、平台稳定性差等问题，采用松耦合定制化的服务方式将成为云管理服务的主流。

围绕云原生技术的应用重构将成为云管理服务的重要趋势，对云服务厂商技术能力提出更高要求。随着云计算应用进入深水区，云管理服务的范围正从咨询、迁移、运维等基础服务向云原生开发等深度服务方向延伸，上云企业也越来越关注业务和应用优化方面的深层次云管理服务，对云管理服务供应商的能力要求逐步提高。

图 神州数码全栈式云MSP服务能力



疫情持续时间可能延长的风险

- 如果疫情持续时间明显超出我们的预判，造成企业IT支出压力过大，最终可能对云MSP行业形成负面冲击。

国内厂商未能形成规模优势的风险

- 与国外领先厂商相比，国内云MSP厂商在品牌影响力、资金实力、技术研发实力等方面均存在一定差距。如果国内云MSP厂商不能加快产品更新换代并开拓市场，逐步形成规模效应，其业务发展可能会陷入瓶颈。

免责声明

本公司具有中国证监会核准的证券投资咨询业务资格

分析师声明

作者具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业理解，本报告清晰准确地反映了作者的研究观点，力求独立、客观和公正，结论不受任何第三方的授意或影响，特此声明。

免责声明

本报告仅供国泰君安证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为本公司的当然客户。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。

本报告的信息来源于已公开的资料，本公司对该等信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌。过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。本公司不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，本公司对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

本报告中所指的投资及服务可能不适合个别客户，不构成客户私人咨询建议。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。在任何情况下，本公司、本公司员工或者关联机构不承诺投资者一定获利，不与投资者分享投资收益，也不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。投资者务必注意，其据此做出的任何投资决策与本公司、本公司员工或者关联机构无关。

本公司利用信息隔离墙控制内部一个或多个领域、部门或关联机构之间的信息流动。因此，投资者应注意，在法律许可的情况下，本公司及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券或期权并进行证券或期权交易，也可能为这些公司提供或者争取提供投资银行、财务顾问或者金融产品等相关服务。在法律许可的情况下，本公司的员工可能担任本报告所提到的公司的董事。

市场有风险，投资需谨慎。投资者不应将本报告作为作出投资决策的唯一参考因素，亦不应认为本报告可以取代自己的判断。在决定投资前，如有需要，投资者务必向专业人士咨询并谨慎决策。

本报告版权仅为本公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用。如征得本公司同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“国泰君安证券研究”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。

若本公司以外的其他机构（以下简称“该机构”）发送本报告，则由该机构独自为此发送行为负责。通过此途径获得本报告的投资者应自行联系该机构以要求获悉更详细信息或进而交易本报告中提及的证券。本报告不构成本公司向该机构之客户提供的投资建议，本公司、本公司员工或者关联机构亦不为该机构之客户因使用本报告或报告所载内容引起的任何损失承担任何责任。



国泰君安证券
GUOTAI JUNAN SECURITIES

国泰君安证券研究所

Thank you for listening

更多免费行业报告

并购家

www.ipopo.cn