

云ERP高速成长 自主可控利好龙头

林 然

此轮中美贸易战,美国将制裁华为当作筹码与中方谈判,期间在硬件、软件领域对华为进行断供。华为没有在美国打击下退却,自主研发鸿蒙操作系统已经基本成熟,其性能已经具备了替代基础,鸿蒙系统不仅提振士气,也宣告中国在软件行业关键领域自主可控的加速,企业管理软件ERP也将是自主可控的重要领域。

当下,国内企业信息化需求依旧旺盛,驱动中国ERP市场规模维持快速成长,10-18年间CAGR达15.5% 远高于全球增速2.9%。中国云ERP行业尚处于初级阶段,受益软件服务供应商的产品服务能力提升、以及企业效率成本诉求的需求供给端双向驱动,辅以国家政策鼓励企业上云,未来云ERP市场发展潜力大,ERP龙头用友网络及港股的金蝶科技可重点关注。

云ERP带来快速增长

目前国内企业信息化程度偏低,IT投入水平与全球相比仍有较大差距,2017年中国IT支出占GDP比重为2.85%,低

于世界平均水平的4.35%;信息化投入的广度和深度仍有待提高,根据工信部统计,我国企业尤其是中小企业的两化建设(信息化、工业化)集成提升和创新突破比例偏低,后续信息化提升空间依旧可观。商业互联网化和人口红利退却带来的效率提升及成本下降诉求,将成为刺激企业加速信息化建设的源动力,催化企业ERP需求释放。

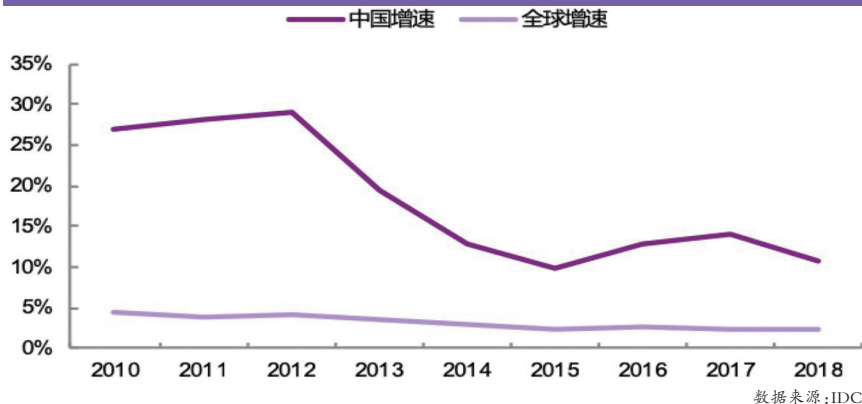
ERP向云端转型趋势明显,云ERP在全球ERP市场占比由2011年的34.8%扩大至2018年的43.1%,有望逐步占据主导地位。不过,中国云ERP行业尚处于初级阶段,受益软件服务供应商的产品服务能力提升、以及企业效率成本诉求的需求供给端双向驱动,辅以国家政策鼓励企业上云,未来云ERP市场发展潜力大。

由于小微企业业务流程简便灵活,标准化SaaSERP产品已能满足其大多数需求,同时SaaS产品较传统软件收费低大幅降低使用门槛,助其有效节约IT支出,小微企业上云意愿强烈,为国内云ERP市场增长的核心驱动力。相较而言,大中型企业IT需求更加复杂,需要更多定制化服务,上云进度相对缓慢。伴随国内SaaS企业陆续推出定制化云ERP产品,大中型企业上云进程有望加快,推动云ERP行业继续快速成长。

ERP自主可控利好龙头企业

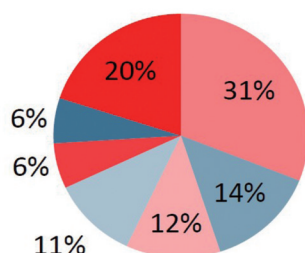
目前国内主要的ERP参与厂商有SAP、Oracle、用友、金蝶和浪潮国际,2017年我国ERP市场份额排名中,用友、SAP、金蝶分别占据前三名的位置,市占率分别为31%、14%、12%;但是在利润空间更大

图一:中国和全球ERP行业增速



图二：中国 ERP 市场份额情况

■用友 ■SAP ■金蝶 ■浪潮 ■鼎捷 ■Oracle ■其他



数据来源：智研咨询，中信建投证券研究发展部

的高端 ERP 市场占比中，海外厂商占据主导，SAP、Oracle 合计占比超过了 50%，用友、金蝶分别占比为 14%、6%。

华为此前将公司主要型号的笔记本电脑都推出了搭载国产“Deepin”深度系统的新版本，手机鸿蒙系统也蓄势待发。此外，在办公软件领域，业内人士反映，主要企业和单位目前均在推进国产软件。可见自主可控的力度或远超预期。

政府产业政策以及企业用户的信息安全意识增强加速国产化替代进程，特别是美国针对华为软硬件断供，将助推国产 ERP 迎来发展高潮。实际情况是，国产 ERP 软件企业在此之前已经逐步挤压海外企业份额，占据主导地位。国产 ERP 企业技术及服务能力与海外企业缩减，具备低成本、快速实施特点，且专注本地市场，其系统构架及应用更加符合国内企业的定制化的需求。不同于传统 ERP 时代，国内厂商在云 ERP 业务线布局领先于海外厂商，通过把握云 ERP 新客户及传统 ERP 老客户云化需求有望实现弯道超车。

目前华为内部 ERP 系统以 Oracle 为主，以 SAP 为辅。在美国宣布对华为硬件和软件断供后，华为 ERP 团队于 6 月 13 日拜访用友网络标志着华为即将开启 ERP 自主可控之路，对金蝶而言，华为已经有子部门开始使用金蝶的云产品（例如华为基建、华为消费者业务终端门店），未来无论从订单上还是技术快速提升的角度都显著利好国内两大 ERP 龙头用友网络和金蝶国际。华为 ERP 自主可控后，将带领国产 ERP 用友网络、金蝶国际等公司掀起 ERP 自主可控浪潮，年化高端 ERP 市场整体空间 300 亿-400 亿。

主要受益标的：用友、金蝶

用友网络作为国内 ERP 龙头，在大型企业市场占据主导地位，为中国 500 强 60% 的企业提供服务，覆盖政务、汽车、金融、烟草、医疗、教育、广电和电信、能源、审计等行业。具体模块来看，营销、协同、人力、采购和财务为其强势应用。

浪潮国际覆盖客户群体与用友较为接近，在集团 ERP 领域保持领先地位，但在中小企业市场相对薄弱。覆盖行业主要为通信、粮食、医药、金融、制造、建筑和快消；但在电商 ERP 布局较为有限。具体模块来看，财务共享、集团管控、HCM cloud、资金管理比较强势。

金蝶国际则主要聚焦中小企业，与浪潮、用友核心客户群体形成错位，连续 14 年占据中国成长型企业应用软件细分市场第一位。具体模块来看，金蝶在供应链、财务等领域具备一定优势，尤其是财务。

金蝶在传统 ERP 领域发力滞后于用友及浪潮，但是最早推动 ERP 云端转型，云服务业务规模最大，2018 年达 8.5 亿元人民币，营收占比扩大至 30%；用友网络较早进入传统 ERP 领域，云业务起步时间落后于金蝶但早于浪潮；浪潮最早进入传统 ERP 领域，但云端转型步伐相对滞后，云服务业务规模较小，2018 年营收为 1.9 亿元人民币，营收占比为 8%。

用友网络：公司云业务结构形成以 iuap paas 平台为基础架构，纵向通过领域云深挖市场需求，横向通过行业云拓宽客户范围的结构模式。公司于 2015 年开始在云服务领域发力，2019H1 实现收入 4.72 亿元，同比增长 114.6%，预计 2019-2020 年云业务收入保持三位数增长态势。

金蝶国际：云转型以来客户数以及 ARPU 同步提升，2015-2018 年金蝶云星空客户增长速度为 200%、150%、120%、70%；此外公司于 2018 年 8 月重磅推出面向大型客户提供 PaaS+SaaS 一体化的云平台金蝶云苍穹，ARPU 值超过百万，远超过星空，为公司云收入增长带来后续动力。目前华为加速自主可控将为协助国产 ERP 厂商技术提升，开启高端企业 ERP 自主可控之路，未来替代空间巨大，根据测算未来替代空间约 300-400 亿/年。■