



方兴未艾 砥砺前行

2020年全球第三方电子合同平台发展报告

2020 Global Third-Party Electronic Contract Platform Development Report

亿欧智库 <https://www.iyiou.com/intelligence/>

Copyrights reserved to EO Intelligence, August 2020

追溯历史，“合同”一词最早被单独使用并发展为一种文体是在唐宋时期。如今，合同作为当事人之间设立、变更、终止民事关系的协议，已成为正式的法律用语。现阶段，合同因其文字载体的不同，普遍存在纸质合同、电子合同的形式。

随着全球数字化进程加快，越来越多协议、合同的签署从线下场景转移到线上场景，从而产生代表签署人身份和签署意愿的“电子合同”。电子合同因其效率高、成本低、签署灵活、存储安全、管理便捷等优势，正逐步取代传统纸质合同。

全球多国/组织于2000年左右陆续发布“电子签名”相关法案，标志着以“电子签名”为技术及法律基础的电子合同时代到来。中国也于2005年颁布《中华人民共和国电子签名法》，但电子合同的普及速度仍受到用户意识和行业数字化程度的限制。反观美国的电子合同发展，已经出现美股上市企业——DocuSign，对中国第三方电子合同行业 and 平台发展具有很大的借鉴意义。

亿欧智库基于对全球第三方电子合同行业 and 平台的大量桌面研究，以及对用户的调研、行业专家的访谈，撰写此份《方兴未艾 砥砺前行——2020年全球第三方电子合同平台发展报告》，从全球视角出发，回溯全球第三方电子合同平台的发展背景和历程，重点研究美国和中国第三方电子合同行业现状 and 平台发展模式，并落脚于中国第三方电子合同平台在垂直行业的落地实践。

本报告旨在帮助数字化时代的企业及个人对全球第三方电子合同行业及平台发展情况有更加清晰的认知，并希望通过研究全球第三方电子合同行业情况及美国典型企业发展模式，为中国第三方电子合同行业及平台的发展提供更多借鉴价值。

目录

CONTENTS

Part1. 全球第三方电子合同平台发展概述

- 1.1 第三方电子合同平台概念界定
- 1.2 全球第三方电子合同平台发展环境
- 1.3 中国第三方电子合同平台发展历程

Part2. 全球第三方电子合同平台发展趋势

- 2.1 合同管理智能化
- 2.2 法律服务体系化
- 2.3 行业发展生态化

Part3. 全球第三方电子合同平台发展模式

- 3.1 全球第三方电子合同行业发展现状
- 3.2 美国第三方电子合同代表平台分析-DocuSign
- 3.3 中国第三方电子合同代表平台分析-上上签

Part4. 第三方电子合同平台垂直行业落地实践

Part1.全球第三方电子合同平台发展概述

Overview of Global Third-Party Electronic Contract Platform Development

1.1 第三方电子合同平台概念界定

Definition of Third-Party Electronic Contract Platform

- ◆ 随着全球信息化进程加快，越来越多协议、合同的签署从线下场景转移到线上场景，从而产生代表签署人身份和签署意愿的“电子合同”，并逐步取代传统纸质合同。
- ◆ 电子合同相较于纸质合同，签署流程在线化，减少“打印”、“纸质合同邮寄/回寄”等环节，表现为“合同初稿-申请审批-电子签名-交易方签名-云端存储”，可促使合同签署周期从原来的一周减少到一天甚至几小时，实现数十倍的缩减。
- ◆ 此外，相比纸质合同，电子合同还具备效率更高、成本更低、操作更便捷、安全性更高、错误更少、管理更易、查找追踪更快、环保性更高等优势。综合来看，除法律规定必须使用纸质合同才具备法律效应的场景外，电子合同将成为众多数字化场景主要承载物。

亿欧智库：纸质合同与电子合同签署流程对比



亿欧智库：电子合同优势列举

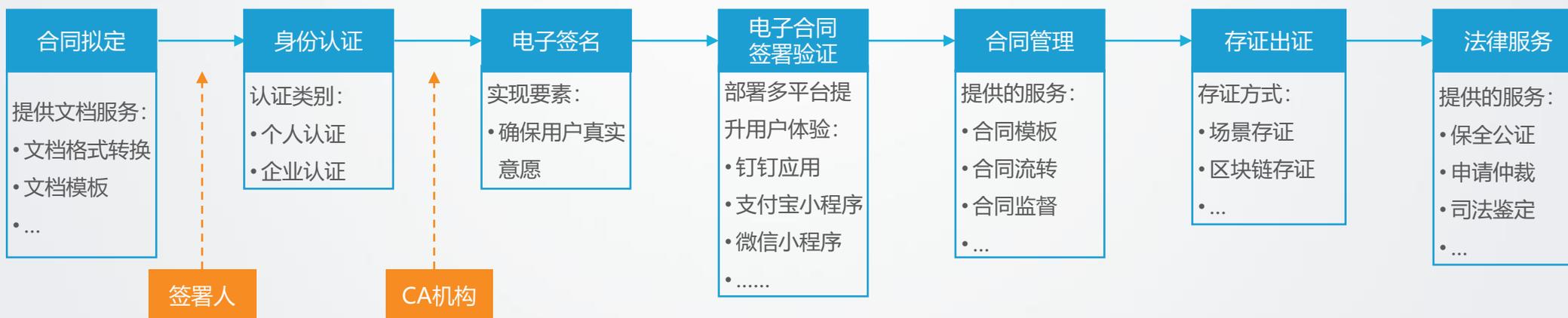


- ◆ 自20世纪末起，多国/组织陆续发布“电子签名”相关法案，标志着以“电子签名”为技术及以法律为基础的电子合同时代到来。从联合国、美国、中国出台的相关法律来看，关于“电子签名”的定义虽有细微差异，但整体均围绕“电子形式”、“签名人身份”、“签名人意愿”等核心要素展开。
- ◆ 基于此，本报告定义的“电子签名”指数据电文、电子邮件等形式中能起到证明当事人身份和签署合同意愿的签名内容。“电子合同”指在网络条件下当事人为实现一定目的，通过数据电文、电子邮件等一切电子形式，依托电子签名技术签订的明确双方权利义务关系的一种电子协议。

	联合国	美国	中国
	1996年	2000年	2005年
	《电子商务示范法》	《全球及全国商务电子签名法案》 (简称《电子签名法》)	《中华人民共和国电子签名法》
电子签名	包含、附加在某一数据电文内，或在逻辑上与某一电文相联系，被用来证明签名人身份与此电文有关的电子形式数据	有意愿签署附加于或逻辑关联于电子记录的人，所实行或采纳的电子声音、符号或程序	数据电文中以电子形式所含、所附用于识别签名人身份并表明签名人认可其中内容的数据
电子合同	广义的电子合同是指所有通过数据电文形式订立的合同； 狭义电子合同是指仅通过互联网形式订立的商品或服务交易合同	在不使用纸张的情况下，以电子形式创建并“签署”的协议或合同	双方或多方当事人之间通过电子信息网络以电子的形式达成的设立、变更、终止财产性民事权利义务的协议

- ◆ 伴随全球“电子签名”相关法律颁布，移动互联网、云计算等新兴技术成熟，以及全球企业数字化进程加快，第三方电子合同平台陆续出现，并获得资本市场亲睐。
- ◆ 本报告所定义的“第三方电子合同平台”是指为了满足政府、企业或个人获取和使用电子签名、签署和管理电子合同等需求，为用户提供合同拟定、身份认证、电子签名、电子合同签署验证、合同管理、存证出证、法律服务等相关业务，从而保障用户签署电子合同的合规合法性和安全有效性，提升政府及企业的运营和管理效率，加速数字化办公进程的第三方服务平台。
- ◆ 第三方电子合同平台能够为企业解放大量的人力物力，企业无需再组建专人团队来负责纸质合同的签署流程和管理工作，从而大幅降低运营成本，提高工作效率。同时，采用严格认证和加密手段的第三方电子合同平台服务具有更高安全性。

亿欧智库：第三方电子合同平台提供的代表业务



1.2 全球第三方电子合同平台发展环境

Environment of Global Third-Party Electronic Contract Platform Development

◆ 自1996年联合国推出《电子商务示范法》，并确立电子签名概念及法律效力后，各国际组织、国家及地区纷纷颁布电子签名相关法律。亿欧智库梳理发现，全球针对电子签名的立法有三类情况：仅颁布电子签名相关法律、仅颁布涉及电子签名相关内容的电子商务法律、二者均包含的法律。这些立法均确立电子签名概念、法律效力及适用范围，并为电子合同的普及奠定法律基础。

亿欧智库：各国际组织、国家及地区颁布的电子签名相关法律



◆ 自2005年《中华人民共和国电子签名法》实施后，中国一方面出台有关电子认证、电子签章、密码算法等技术和流程层面的政策；另一方面，自2015年后开始推出更多促进电子合同在各行业落地实践的政策。2020年受疫情影响，各行业密集出台认可电子合同法律效力的政策，助推电子合同行业落地实践快速发展。

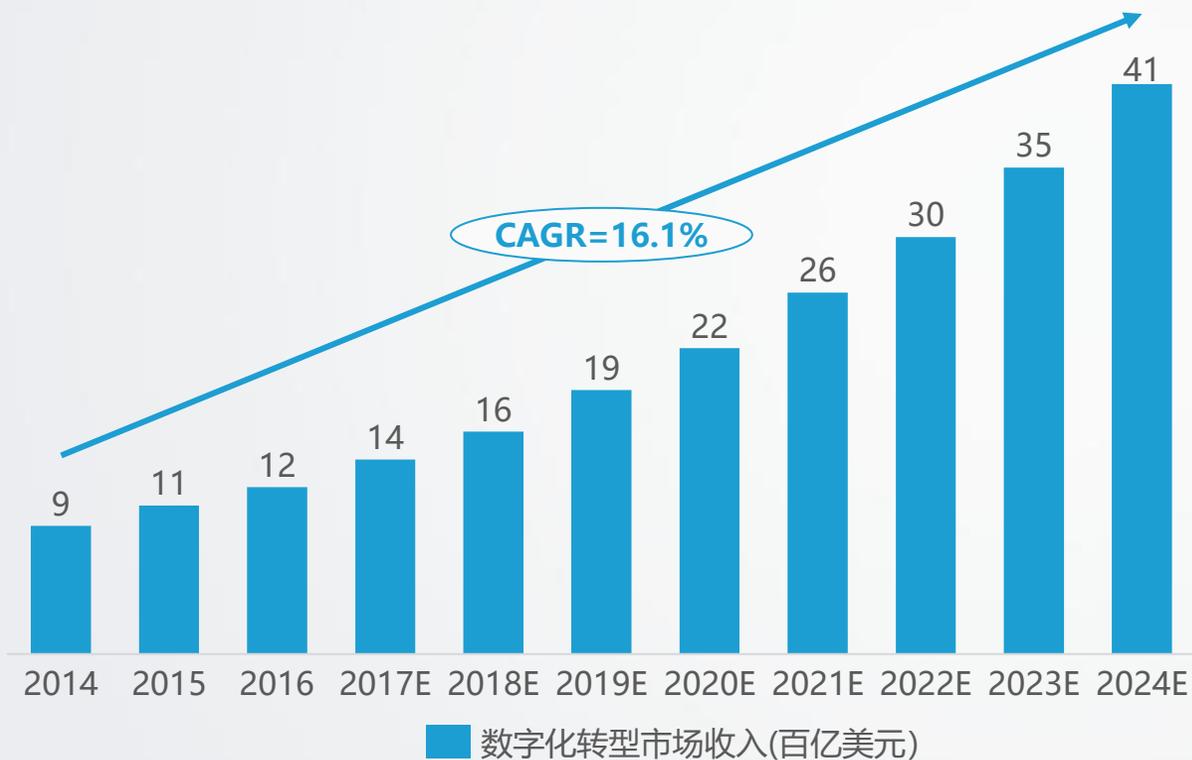
亿欧智库：中国2015年后出台涉及电子合同的相关政策

政务	房地产	人力资源	交通运输	金融	其他
2019年4月，《国家移民管理局公告（2019年第5号）》	2019年8月，《房屋交易合同网签备案业务规范（试行）》	2015年8月，《人力资源社会保障部关于建立全国统一的社会保险公共服务平台指导意见》	2019年6月，互联网道路运输便民政务服务系统业务办理工作指南（试行）的通知》	2016年8月，《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》	2016年5月，《关于推动电子商务有关工作的通知》
2019年4月，《国务院关于印发在线政务服务的若干规定》	2020年2月，《关于促进市场活跃安全开通房地产项目线上售楼平台的建议》	2020年3月，《人力资源社会保障部办公厅关于订立电子劳动合同有关问题的函》	2019年7月，《交通运输部关于修改〈道路货物运输及站场管理规定〉的决定》	2018年11月，《关于加强警保合作进一步深化公安交通管理“放管服”改革工作的意见》	2017年12月，《国务院关于开展第四次全国经济普查的通知》
2019年6月，《关于海关行政审批网上办理平台启用电子签章的公告》	2020年2月，《关于积极推进商品房全流程网上销售工作的通知》		2019年9月，《关于加快推广应用道路运输电子证照提升数字化服务与监管能力的实施方案（征求意见稿）》	2019年9月，《人力资源社会保障部关于建立全国统一的社会保险公共服务平台的指导意见》	2020年2月，《关于积极应对疫情创新做好招标投标工作保障经济平稳运行的通知》
2019年8月，《全国神话“放管服”改革优化营商环境电视电话会议重点任务分工方案》	2020年3月，《住房和城乡建设部关于提升房屋网签备案服务效能的意见》			2020年5月，《商业银行互联网贷款管理暂行办法（征求意见稿）》	2020年5月，《最高人民法院工作报告》
2020年3月，《关于加强公证行业党的领导 优化公证法律服务的意见》					2020年7月，国家发改委、中央网信办、工信部等13个部门，《关于支持新业态新模式健康发展 激活消费市场带动扩大就业的意见》

2020年出台政策

- ◆ 在全球数字化时代背景下，电子合同作为企业数字化转型重要环节，伴随产业数字化程度的加深，快速渗透至各行各业。从美国和中国数字化转型情况来看，美国数字化转型市场收入持续提升，CAGR达16.1%；中国产业数字化规模也持续增加，CAGR达18.0%，为电子合同在各垂直行业的落地创造良好的产业环境，助推电子合同产业渗透率提升。

亿欧智库：2014-2024E美国数字化转型市场收入及增速

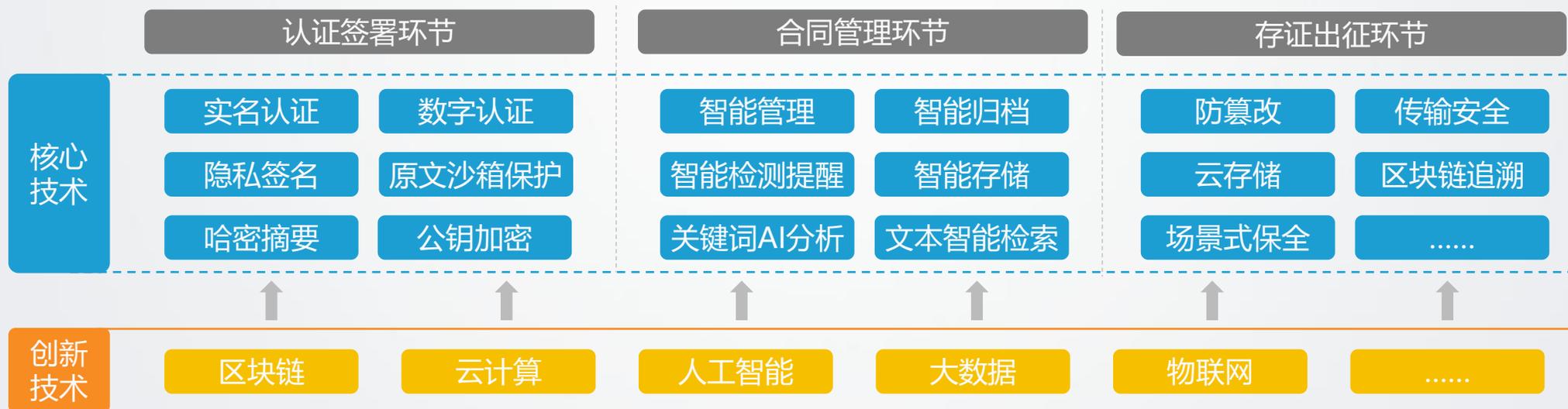


亿欧智库：2016-2019年中国产业数字化规模及增速



- ◆ 第三方电子合同行业是偏技术密集型产业，以电子签名、电子认证、密码算法等为代表的核心技术是第三方电子合同平台的必备技术要素，也是实现合同认证签署环节有效性的关键技术要素。
- ◆ 日趋成熟的区块链、云计算、人工智能等创新技术与第三方电子合同平台必备技术基础的结合，创造出更多核心技术能力，助力第三方电子合同平台提供覆盖合同全生命周期的产品及服务。例如，人工智能技术重点作用于合同管理环节，实现电子合同全生命周期的智能管理；区块链更多应用于合同存证出证环节，保证电子合同的数据存储安全与流转可追溯。
- ◆ 长远来看，日益成熟的创新技术与第三方电子合同平台核心技术的结合，将帮助第三方电子合同平台构建闭环服务，并提升电子合同安全性，保障法律效力。

亿欧智库：创新技术与必备技术结合助力第三方电子合同平台服务升级



1.3 中国第三方电子合同平台发展历程

Developmental Trajectory of Chinese Third-Party Electronic Contract Platform

- ◆ 虽然，全球多国颁发电子签名相关法律的时间并无太大差异，但自2005年《中华人民共和国电子签名法》颁布后，中国第三方电子合同平台并未像美国、欧盟一样集中出现。受限于21世纪初中国信息化程度较低、配套法律及政策较少、电子签名技术有限，市场近10年左右均被服务于内网系统的**传统电子签章企业**和各地的**CA机构**占据。
- ◆ 2014年以来，中国移动互联网进程加快，云计算技术逐步成熟，依托于云计算SaaS服务的新兴第三方电子合同平台纷纷涌入市场，并因其安全性更高、成本更低等明显优势，陆续被多行业的企业用户接受并采纳。传统电子签章平台也陆续推出自有SaaS产品，但部署模式多以本地化部署为主，纯SaaS模式或以SaaS模式为主的第三方电子合同平台主要为新兴企业。近年来，部分企业服务、互联网头部企业也通过推出电子签约或合同管理等相关产品或系统，进入第三方电子合同市场。

传统电子签章平台/各地CA机构（2005s）

- ✓ 采用单次售卖软件方式，本地化部署，成本较高；
- ✓ 依靠硬件Key加密，安全性能较弱，便捷性较差；
- ✓ 客户集中于政府机构、医院、大型银行等；
- ✓ 用户认知度较低、多数企业用户无迫切需求；
- ✓ 早期电子签章市场规模较小，发展速度缓慢。

第三方电子合同平台*（2014s）

- ✓ 采用按年订阅的SaaS模式，多云部署，成本较低；
- ✓ 通过CA数字证书+可信时间戳认证，安全性能较高；
- ✓ 客户拓展至金融、零售、互联网等各行业的企业；
- ✓ 用户接受度逐步提升，各行业企业用户都陆续采纳；
- ✓ 第三方电子合同市场快速发展，潜在空间机会较大。



纯SaaS模式的平台



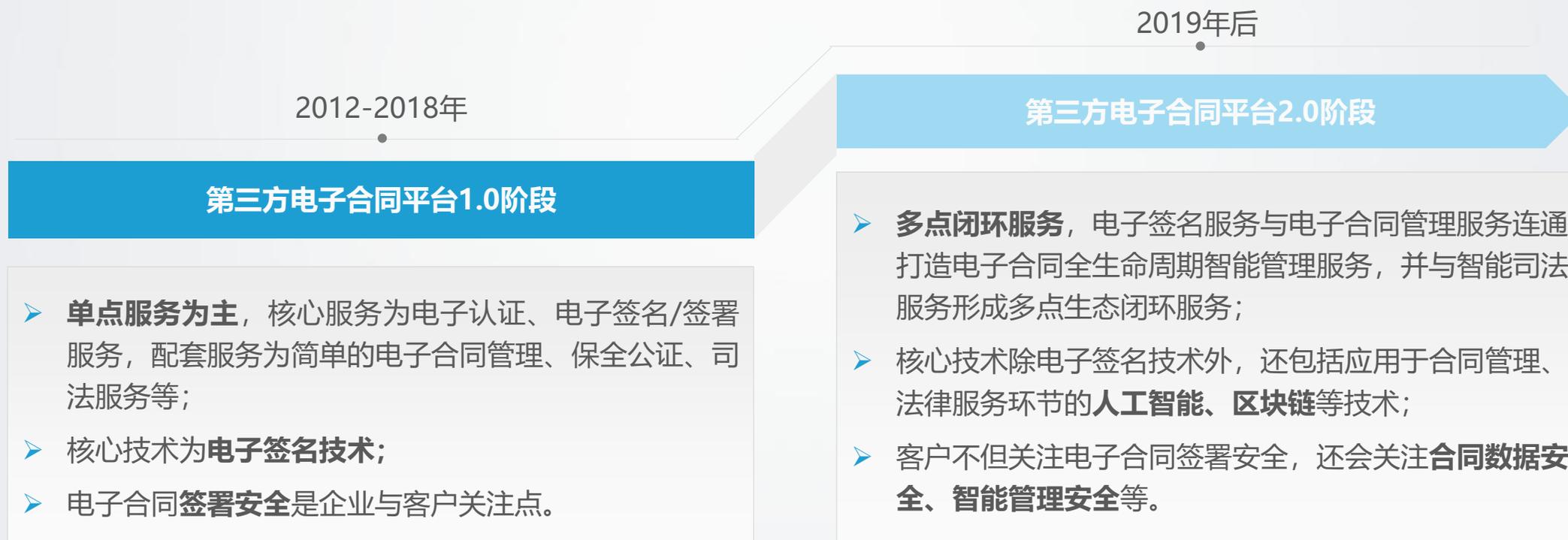
SaaS模式与本地化部署模式并存的平台



已推出电子合同相关产品，但主营业务不是电子合同的企业或品牌



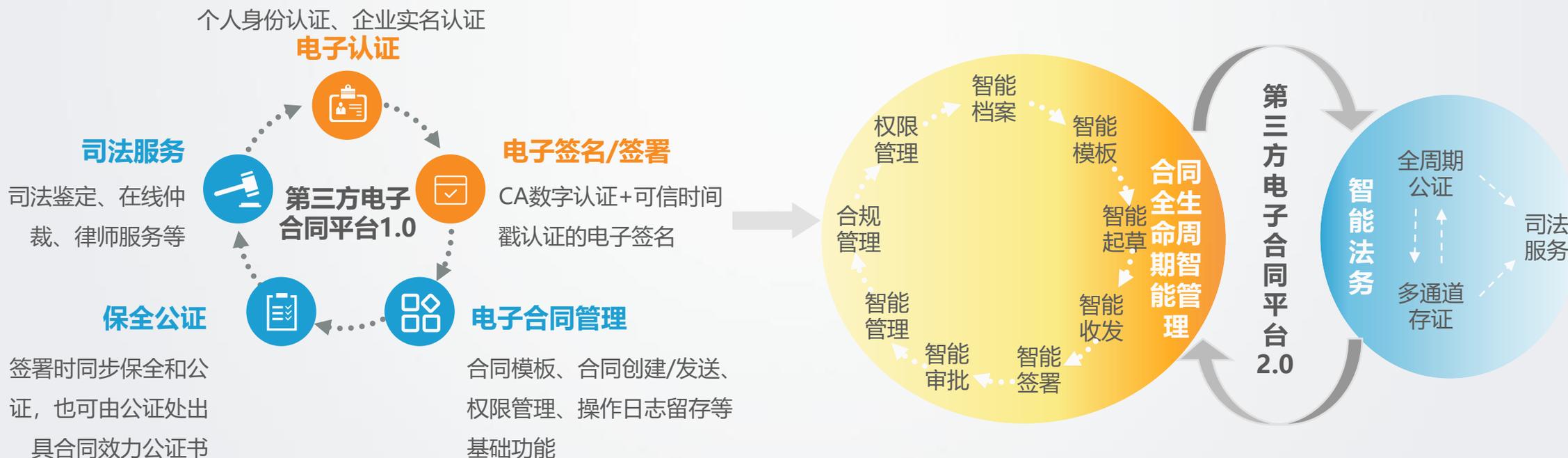
- ◆ 中国第三方电子合同平台自2012年发展至今，大致经历了两大发展阶段。其中2012年-2018年是第三方电子合同平台的早期积累阶段，这一阶段，第三方电子合同更加注重电子签名技术升级和流程完善，所能提供的服务较为局限，市场空间想象力较小。
- ◆ 目前第三方电子合同平台正处于**2.0阶段**，所表现的特征为：①从以合同签署为主的**单点服务**，升级到合同签署、合同管理、合同法律服务相互打通的**多点闭环服务**；②从电子签名技术，升级到电子签名、合同智能管理、智能法务等多种技术；③客户也从看重合同签署安全，升级到更为看重合同数据的安全与智能管理。综合来看，2.0阶段的第三方电子合同平台从电子签名市场拓展至合同管理、存证出证、法律服务等关联市场，市场边界扩大。



- ◆ 随着电子合同在企业管理、运营、办公等环节普及，企业内部的电子合同表现出**体量大、类别多、更新快、存储成本高**等特点，这对电子合同管理提出**全方位、全过程、智能化**的要求；同时，针对电子合同在履约过程中产生的法律纠纷，第三方电子合同平台需要具备**强存证能力与体系化出证能力**。
- ◆ 基于企业用户对合同全生命周期管理与法律服务的新需求，第三方电子合同平台2.0阶段基于1.0阶段的电子认证、电子签名、合同管理、保全公证、司法服务等单点服务进行拓展整合，打通合同起草、审批、签署、归档、履约、争议解决等全生命周期，构建合同全生命周期智能管理平台，对企业商务流程中众多节点进行无缝管控，搭建“事前计划、事中监控和事后分析”的运营架构。

亿欧智库：第三方电子合同平台1.0阶段服务形态

亿欧智库：第三方电子合同平台2.0阶段服务形态



Part2.全球第三方电子合同平台发展趋势

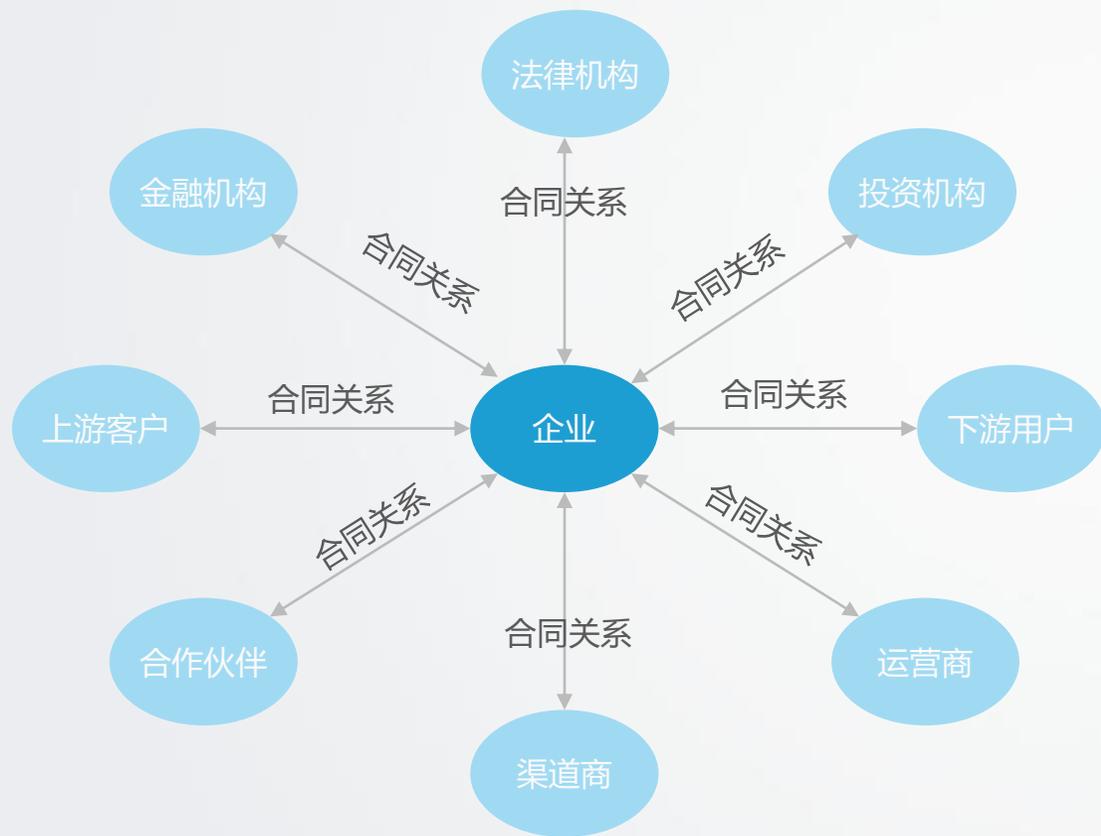
Trends of Global Third-Party Electronic Contract Platform

2.1 合同管理智能化

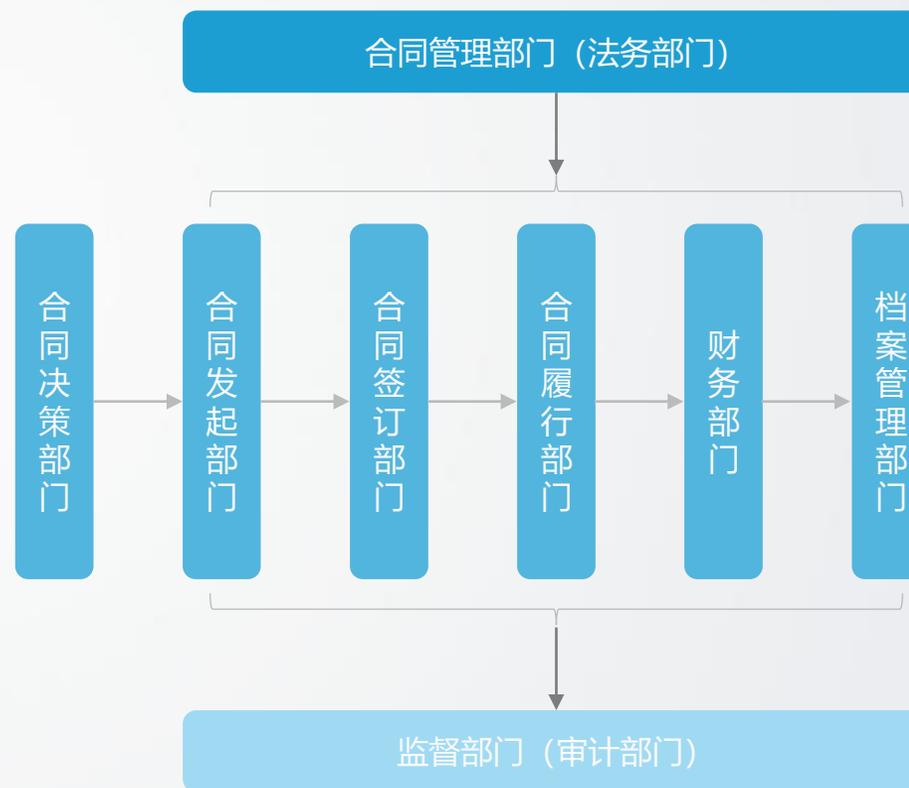
Intelligentization of Contract Management

- ◆ 合同作为确定权利义务关系的法律文件，贯穿企业内外部活动的所有环节，可见，合同数据是企业重要的数据资产。而电子合同作为新兴的合同形态，联接企业内外部数据流，有效的电子合同管理一定程度上也是对企业相关数据流的管理。

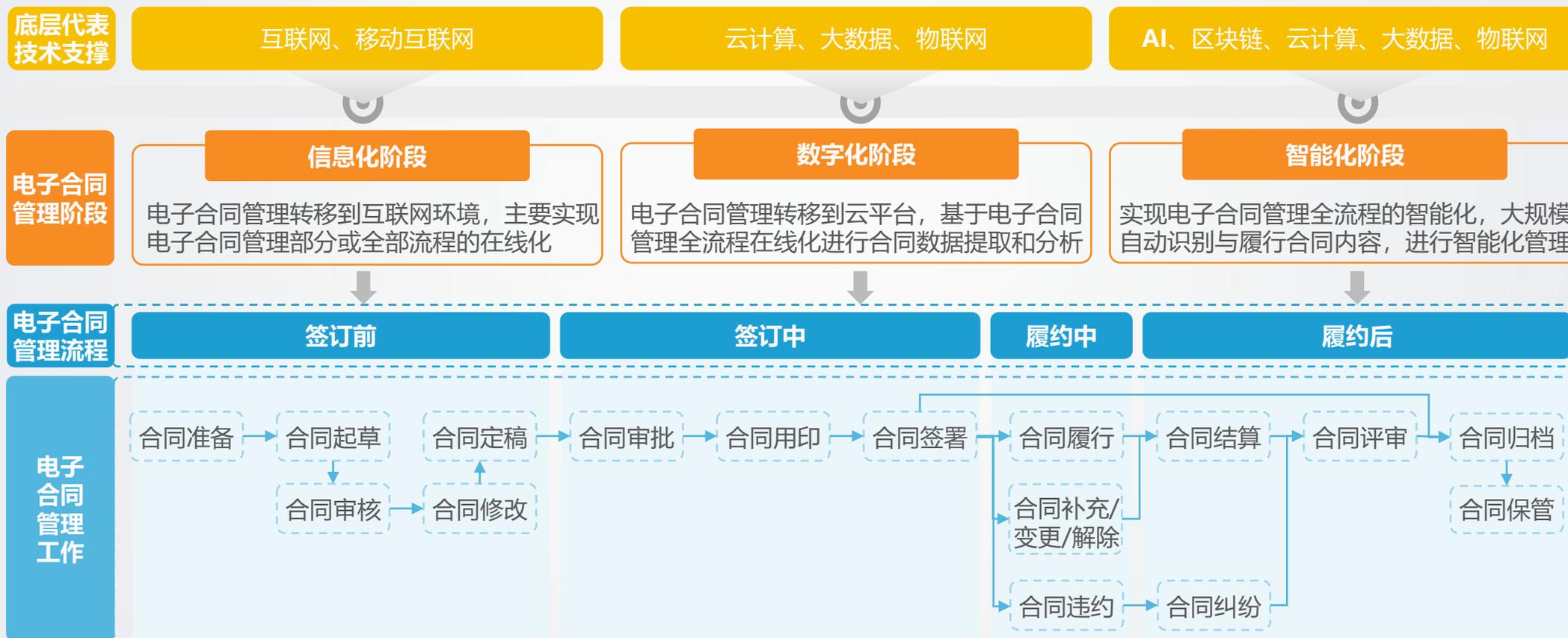
亿欧智库：企业外部合同关系



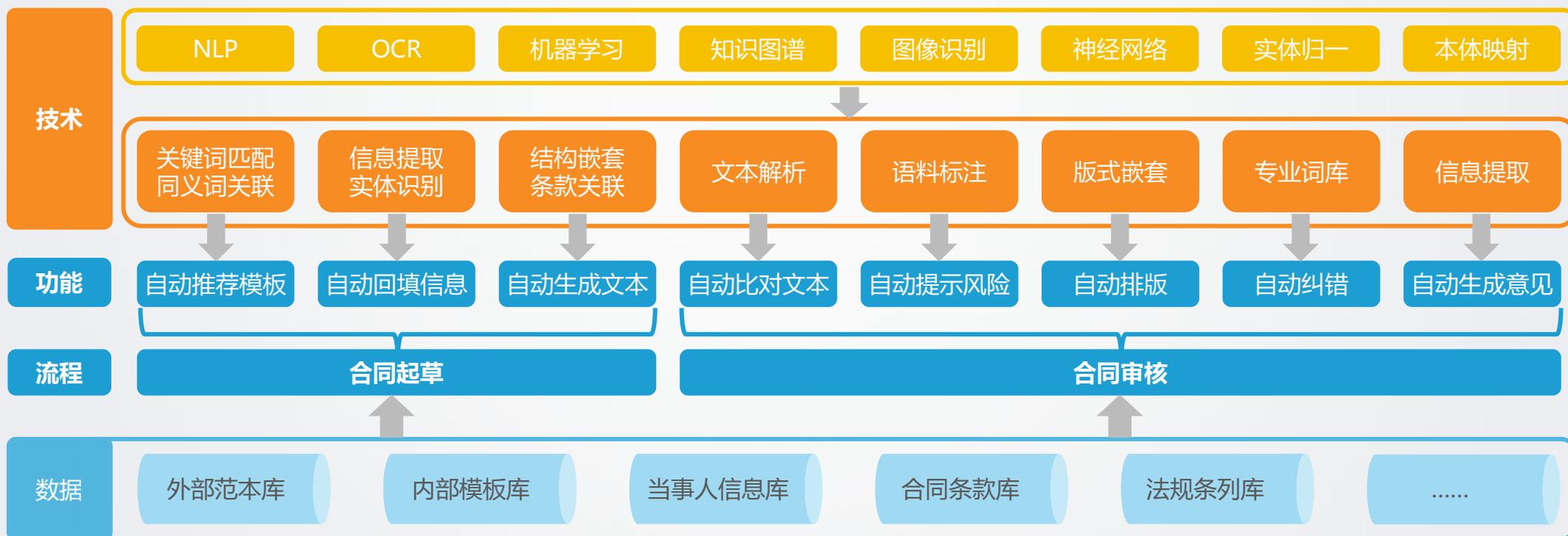
亿欧智库：企业内部合同流程



- ◆ 企业电子合同管理流程是从合同准备、合同起草、合同审批、合同用印，到合同签订，再到合同履行、合同归档、合同保管的“签订前-签订中-履约中-履约后”全过程。
- ◆ 依据底层支撑技术发挥作用的阶段性差异，电子合同管理经历“信息化-数字化-智能化”三大阶段。目前，电子合同管理正处于从数字化向智能化过渡的阶段，未来将以**智能化管理**为主要形态。



- ◆ 电子合同智能化管理建立在合同数据化基础上，借助人工智能、大数据、区块链等新技术，实现企业合同数据的数字化、资产化，为企业运营提供决策数据参考。电子合同智能化管理有助于优化合同管理流程，提高合同流转效率，降低企业交易风险，并辅助公司经营决策。
- ◆ 例如，在**合同起草**环节，根据用户需要起草的合同类别自动推送类似模板、自动回填常用信息，根据用户意向自动生成无需做太多修改的合同条款和文本等；在**合同审核**环节，根据用户需要审核的合同文本自动比对合同不同修改版本或当前文本与标准模板之间的差别、自动提示当前文本所存在的风险点、自动排版、自动纠错、自动生成审核意见文档等，从而节省时间成本，提高工作效率。



2.2 法律服务体系化

Systematization of Legal Services

- ◆ 目前，电子合同、电子邮件、网上聊天、微博、语音、图片等各类电子数据出现，使证据形态处在物证与电子证据共存的时代。以电子签名为核心技术和法律基础的电子合同成为电子证据主要表现形式，因此，采用电子合同的企业发生法律纠纷时，相关的电子合同数据成为证据证明的关键。
- ◆ 由于电子数据具有实时产生、易丢失等特征，第三方电子合同平台需要借助区块链、电子身份认证、时间戳服务、数据加解密、电子数据存储、执行智能合约等相关技术，将电子证据存证、取证贯穿在电子合同每一次操作过程中，全程留痕、实时记录存证，完善电子证据闭环，确保电子合同的证据效力。

亿欧智库：物证时代与电子证据时代

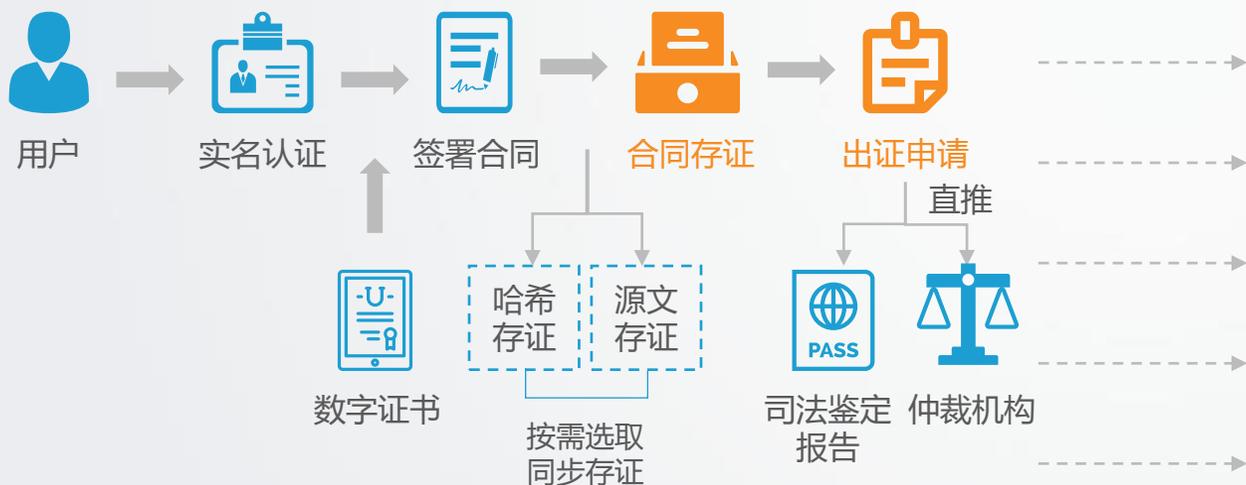


亿欧智库：区块链等相关技术在电子证据不同环节的作用

证据流程	存证	取证	出证/示证	质证	认证
技术操作	电子数据存储	电子数据提取	电子数据出示	电子数据质疑	电子数据认证
业务价值	<ul style="list-style-type: none"> 规范数据存储格式； 保证数据存储安全； 保证数据流转可追溯。 	<ul style="list-style-type: none"> 数据由参与节点共识，独立存储，互为备份； 可辅助认定电子数据真实性。 	<ul style="list-style-type: none"> 智能合约自动取证示证； 区块链浏览器示证； 打通公证电子数据出函流程，公证参与出证。 	<ul style="list-style-type: none"> 聚焦质证本身对案件的影响，提升效率。 	<ul style="list-style-type: none"> 认证电子数据的真实性、有效性、合法性。

- ◆ 第三方电子合同平台1.0阶段所提供的法律服务主要侧重存证、出证的单点服务环节，且在出证环节主要是联合公证处、司法鉴定中心、仲裁机构、律师等提供单点环节的法律服务，未打通第三方电子合同平台与机构以及各机构间的证据共享，也缺乏对各机构的权限管理。
- ◆ 2.0阶段的第三方电子合同平台提供更加体系化的法律服务。借助区块链技术，优化电子合同加密流程，实现数据保密传输，提升电子合同证据可信性；也打通审计机构、公证处、司法鉴定中心、仲裁机构、法院、律师等多方机构间的证据调用和同步功能，多方机构可认证存证数据；并对各机构设置权限管理，实现节点可控，保证电子证据流转可追溯，有效防止电子证据被攻击或篡改。

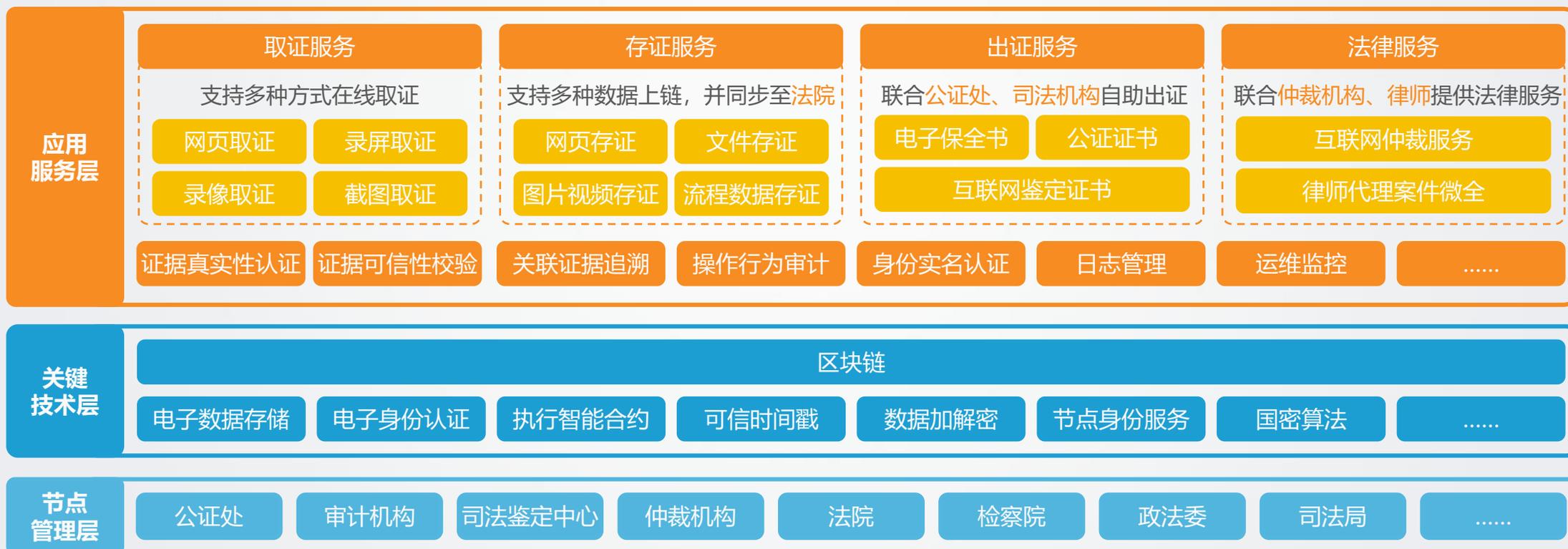
亿欧智库：第三方电子合同平台1.0阶段法律服务流程



亿欧智库：第三方电子合同平台2.0阶段法律服务流程



- ◆ 第三方电子合同平台提供的体系化法律服务一般涉及节点管理层、关键技术层、应用服务层，其以云存储、区块链、时间戳等技术为基础，大幅提高电子证据的完整性、真实性和可信性，保障企业及用户合法权益，提高当事人维权效率。
- ◆ 例如，在存证环节，利用区块链去中心化、不可篡改、可追溯等优势，可以认定电子证据产生环境和时间，为其存储提供高质量的数据源，规范数据存证格式，保证数据存储安全和流转可追溯。在出证及法律服务环节，通过与公证处、司法鉴定所、仲裁委等机构合作，快速进行证据查验，支持在线出具公证书、司法鉴定意见书及法律咨询等服务，降低仲裁与诉讼时间成本，提高维权效率。



2.3 行业发展生态化

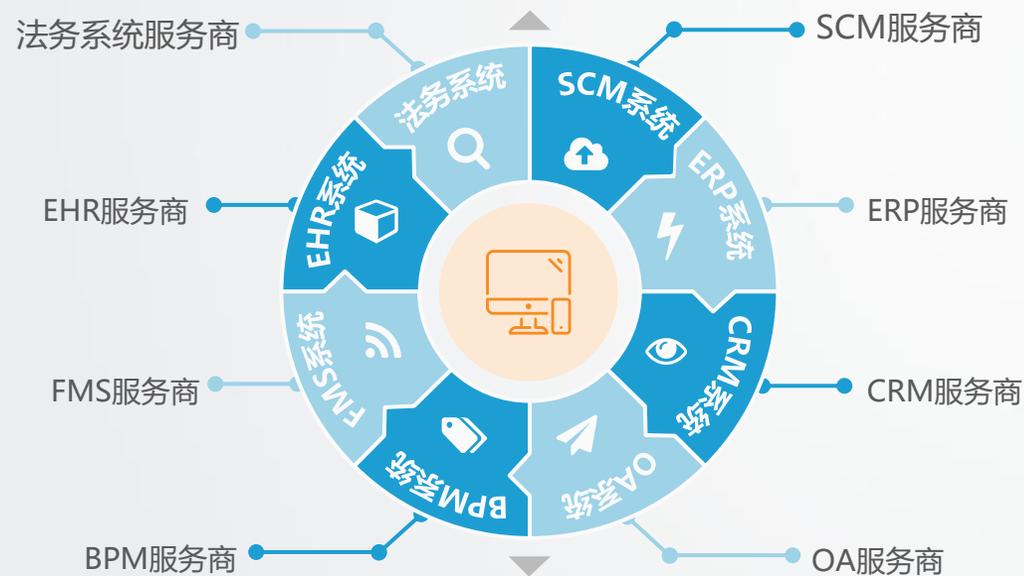
Ecologization of Industry Development

- ◆ 第三方电子合同平台经过前期发展，已经与CA机构、公证处、区块链厂商、司法机构等与电子签名、存证出证等相关业务紧密联系的机构建立合作关系，逐步构建电子合同全生命周期管理与法律服务体系。
- ◆ 未来第三方电子合同平台将逐步拓展细分潜力市场，这就需要第三方电子合同平台联合更多合作伙伴，构建产业生态圈，以辐射更多政府机构、大中小型企业用户及个人用户。
- ◆ 综合来看，主流的生态合作伙伴分为四种类型：
 - ✓ **平台型合作伙伴**：以大型互联网科技企业及提供SCM、CRM、ERP、OA等企业服务系统的服务商为代表；
 - ✓ **行业型合作伙伴**：主要为各垂直行业的大型企业，目前较为突出行业包括人力资源、金融、电商、物流等；
 - ✓ **渠道型合作伙伴**：包含一部分平台型合作伙伴，也包含区域性的地区代理分销商；
 - ✓ **技术型合作伙伴**：常见为区块链、人工智能、云计算等创新技术服务商。



- ◆ 第三方电子合同平台通过开放API、SDK接口的方式集成到SCM、ERP、CRM、OA、BPM、EHR等平台型合作伙伴的各类系统中，不但可以助力平台型企业的产品功能完善，也可以用更低的成本辐射更庞大的客户群体。
- ◆ 第三方电子合同平台与金融、房地产、人力资源、电商、物流等垂直行业代表企业建立战略合作关系，容易产生网络效应，带动同行业其他企业及产业上下游企业使用电子合同，获客成本降低且效果显著。

亿欧智库：第三方电子合同平台链接平台型合作伙伴



亿欧智库：第三方电子合同平台链接行业型合作伙伴



- ◆ 第三方电子合同平台的渠道型合作伙伴以平台型企业战略合作和地区代理分销两类形式为主。对于OA、EHR、CRM这类平台型企业来说，不但可以将第三方电子合同平台的系统集成到自有系统中提供给客户，同时由于其所服务客户群体与第三方电子合同平台目标客户群体重合度较高，双方可以通过客户资源共享的方式实现业务拓展，提升业务效益。
- ◆ 第三方电子合同平台与云计算、人工智能、区块链等技术型企业建立生态合作伙伴关系，整合底层技术能力，借助合作伙伴的技术或与其共同研发适用于电子合同全生命周期和法律服务各环节的创新技术，提升产品性能，完善服务链条。

亿欧智库：第三方电子合同平台链接渠道型合作伙伴



亿欧智库：第三方电子合同平台链接技术型合作伙伴

区块链技术厂商/联盟

为第三方电子合同平台提供区块链底层技术，创建联盟链，助力其成立区块链电子签约平台

云计算服务商

为第三方电子合同平台提供IaaS、PaaS的技术支撑，帮助其实现SaaS产品的开发与部署过程

人工智能厂商

为第三方电子合同平台提供OCR、NLP、知识图谱等技术，实现电子合同智能管理

其他技术服务商

未来，5G、边缘计算、量子计算等新一代技术服务商将助力电子合同平台的性能优化



Part3.全球第三方电子合同平台发展模式

Development Model of Global Third-Party Electronic Contract Platform

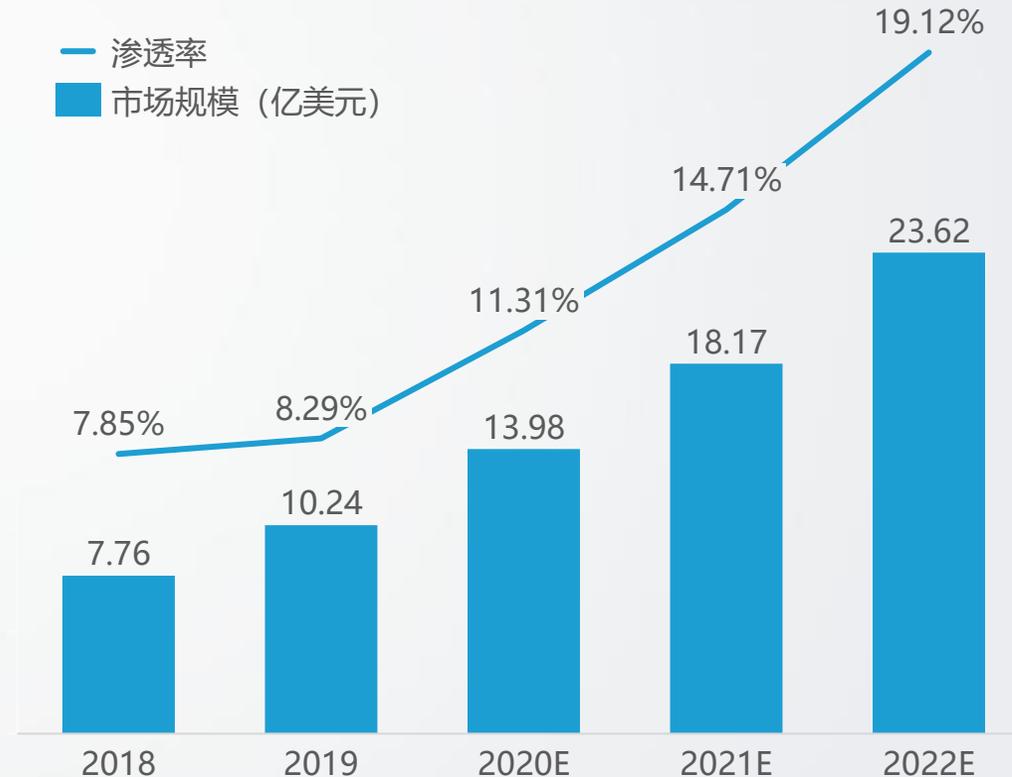
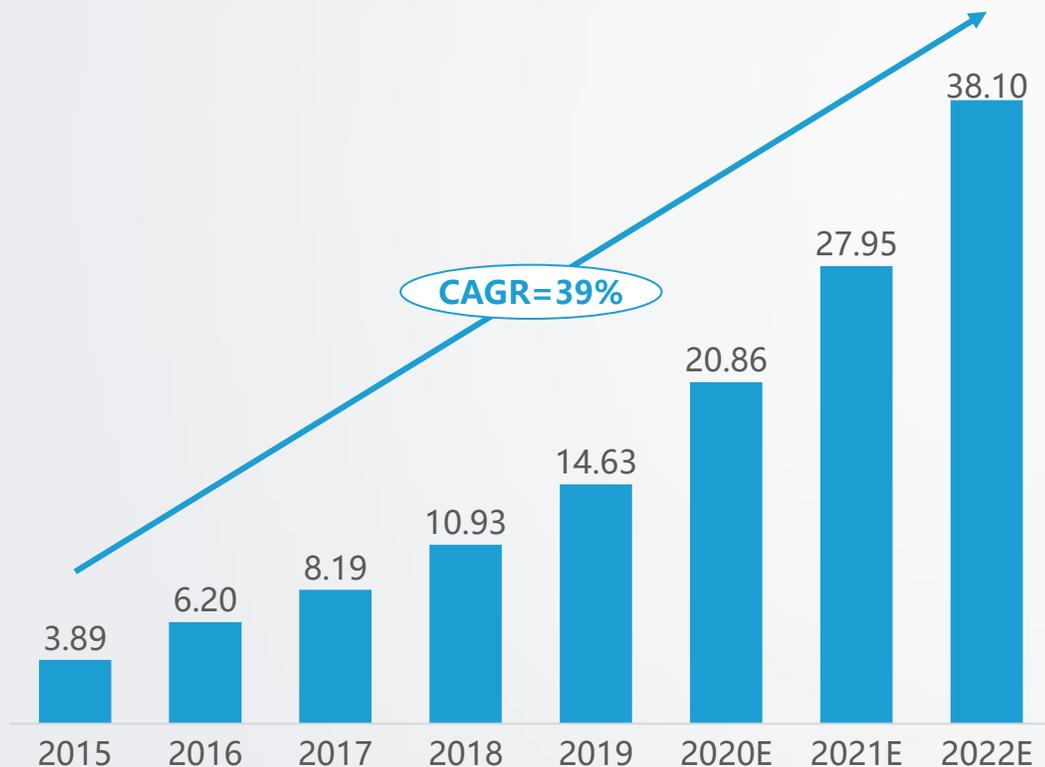
3.1 全球第三方电子合同行业发展现状

Status of Global Third-Party Electronic Contract Industry

◆ 亿欧智库测算结果显示，2019年全球第三方电子合同市场规模为14.63亿美元，预计未来三年仍将保持39%的年均复合增长量持续提升，2022年有望接近40亿美元。美国作为全球第三方电子合同市场代表国家，对中国市场发展具有充分借鉴意义。2019年美国市场规模达10.24亿美元，2020年疫情对电子合同需求的激发，将助推第三方电子合同市场实现快速发展，预计2020年美国市场规模将达13.98亿美元，2022年有望突破20亿美元，占全球市场规模的比例近62%。

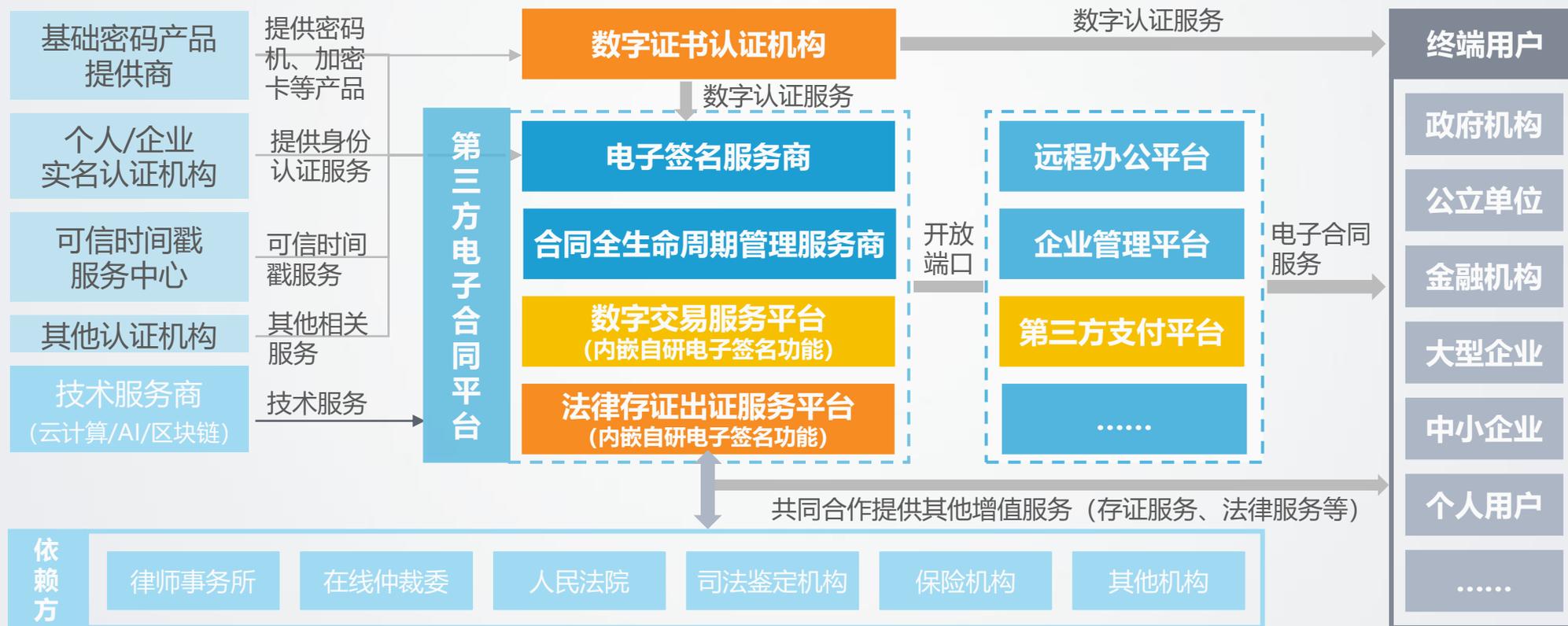
亿欧智库：2015-2022E全球第三方电子合同市场规模（亿美元）

亿欧智库：2018-2022E美国第三方电子合同市场规模及渗透率



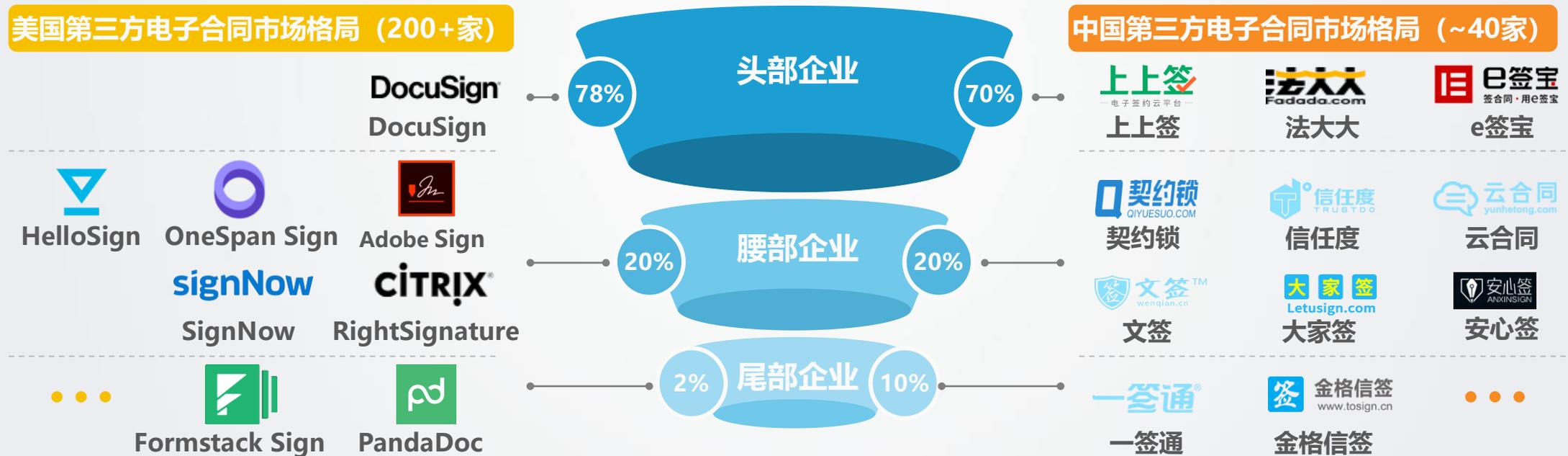
- ◆ **第三方电子合同平台位于产业链中下游**，包括电子签名服务商、合同全生命周期管理服务商，以及以电子签名起家的法律科技平台等。上游是提供密码机等产品及技术、身份认证等服务的机构，下游可以是办公/管理/支付平台，也可以直接为终端用户提供服务。
- ◆ 因法律政策、市场结构等差异，美国和中国产业链条与平台主体略有不同，美国有数字交易平台，中国有CA机构及法律科技平台。

亿欧智库：第三方电子合同市场产业链



- ◆ 对比美国和中国第三方电子合同市场格局发现，美国和中国市场的头部企业均占据超过70%的市场份额。美国呈现出DocuSign一家独大的市场格局，占据78%的市场份额，其次为Adobe公司旗下的Adobe Sign（曾用名Echosign，于2011年被Adobe收购），行业内其他玩家规模普遍较小。中国市场马太效应初现，以上上签为代表的头部企业，占据超过70%的市场份额；同时，中国第三方电子合同市场广阔的空间格局，也吸引字节跳动（飞书）、泛微、蓝凌、金蝶、用友等企业服务厂商推出电子合同相关产品。
- ◆ 整体来看，美国第三方电子合同市场比中国更成熟，市场集中度更高。中国市场仍处于成长阶段，未来市场份额将向头部企业聚集。

亿欧智库：美国与中国第三方电子合同市场格局



- ◆ 第三方电子合同平台主要通过向客户提供电子签名及SaaS平台等基础服务，以及数据存证出证、法律服务、培训咨询等增值服务。在增值服务环节，美国和中国均提供存证出证服务，但也有所差异，中国更侧重提供法律服务，美国更侧重提供培训咨询服务。
- ◆ 从业务模式来看，美国和中国都经历了单点服务向全链条服务的整合及中小型企业向大型企业转变的发展路径。销售模式来看，两国均通过直销渠道服务客户。但近年来，随着中国市场的巨头入局，中国电子合同平台的渠道获客比例也逐步上升。



收入模式

基础服务

- ✓ 合同签署按次/份收取流量费
- ✓ SaaS平台按季/年收取租赁费
- ✓ 混合云部署/定制方案按项目收费

增值服务

- ✓ 数据存证服务根据服务器容量进行阶梯型收费
- ✓ **司法鉴定、公证处公证、律师服务等法律支持服务按次计费 (中国)**
- ✓ **培训咨询服务按周期收费 (美国)**



业务模式

整合单点服务至全链条服务

- ✓ 以电子签名业务为切入口，逐渐向合同全生命周期管理、法律服务等环节延伸，提供涉及合同工作流程中所有环节的一体化服务

从中小型企业延伸至所有企业

- ✓ 从服务中小型企业延伸至服务全产业的所有企业，客户群体业务体量大，通过电子签名获益显著，可作为标杆客户发挥背书效应，对电子合同推动作用明显



销售模式

直销渠道

- ✓ 公司专业销售团队为主的直接销售

合作伙伴渠道

- ✓ 与大型企业建立战略合作伙伴关系

线上自助服务渠道

- ✓ 官网或应用商店等线上渠道

品牌营销渠道

- ✓ 线上广告宣传与线下品牌营销活动

◆ 目前来看，第三方电子合同市场主要包含本地化部署与SaaS部署模式两种。大部分第三方电子合同平台仍以提供本地化部署模式为主，SaaS比例较低。但随着电子合同的渗透与普及，本地化部署模式低效率、高成本、法律效力易受影响等缺陷凸显。未来，SaaS部署模式更易满足企业灵活性、及时性、低成本等需求，将被更多企业接纳并采购。

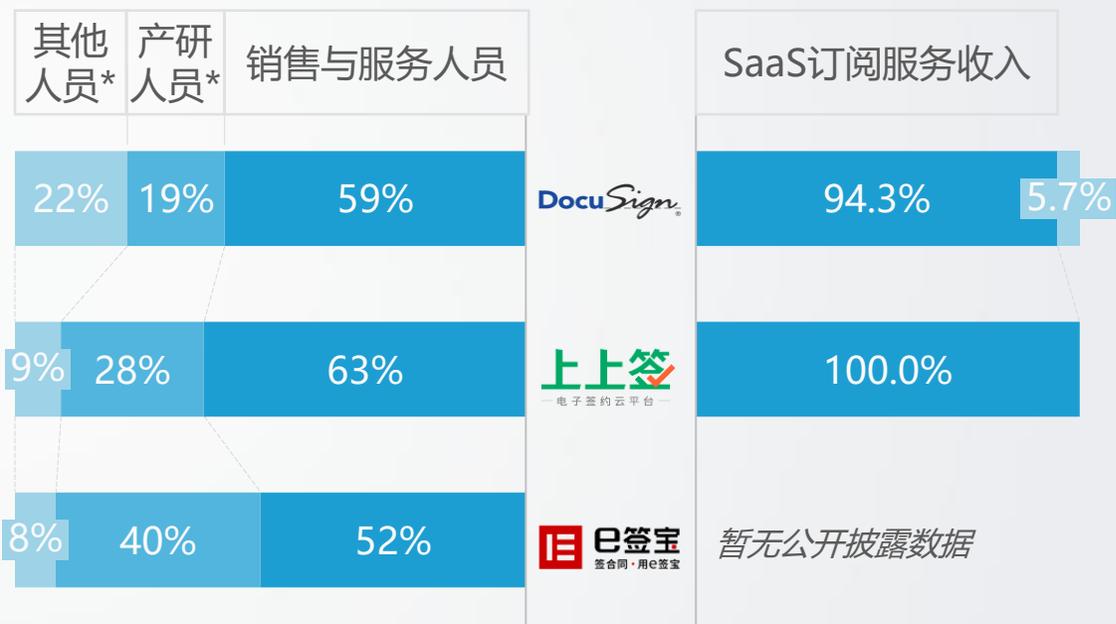
- **交付物：**电子签名整体解决方案
- **优点：**数据存放在本地，自主性、把控性、灵活性较强
- **缺点：**①运行效率低、运维难、升级难；②服务器、管理、运维等成本高；③影响电子证据的法律效力，按照有关法律法规，由“中立第三方平台”记录、保存和提供的电子数据，法律效力更大

本地化部署模式

SaaS部署模式

- **交付物：**Web、App、H5等形式的电子签名软件应用，以及具备电子签名能力的API/SDK等
- **优点：**①按需求量付费，节约成本；②软件应用支持随时随地签署，及时性强；③标准API/嵌入式接口集成，对接便捷，灵活性高，满足定制化需求

亿欧智库：2019年*DocuSign、上上签、e签宝员工分布及SaaS收入占比



✓ 由于本地化部署模式需要更多的产研人员，而SaaS订阅服务模式更需要销售和售后服务人员，因此第三方电子合同平台**产研人员占比越小，SaaS订阅服务模式越明显。**

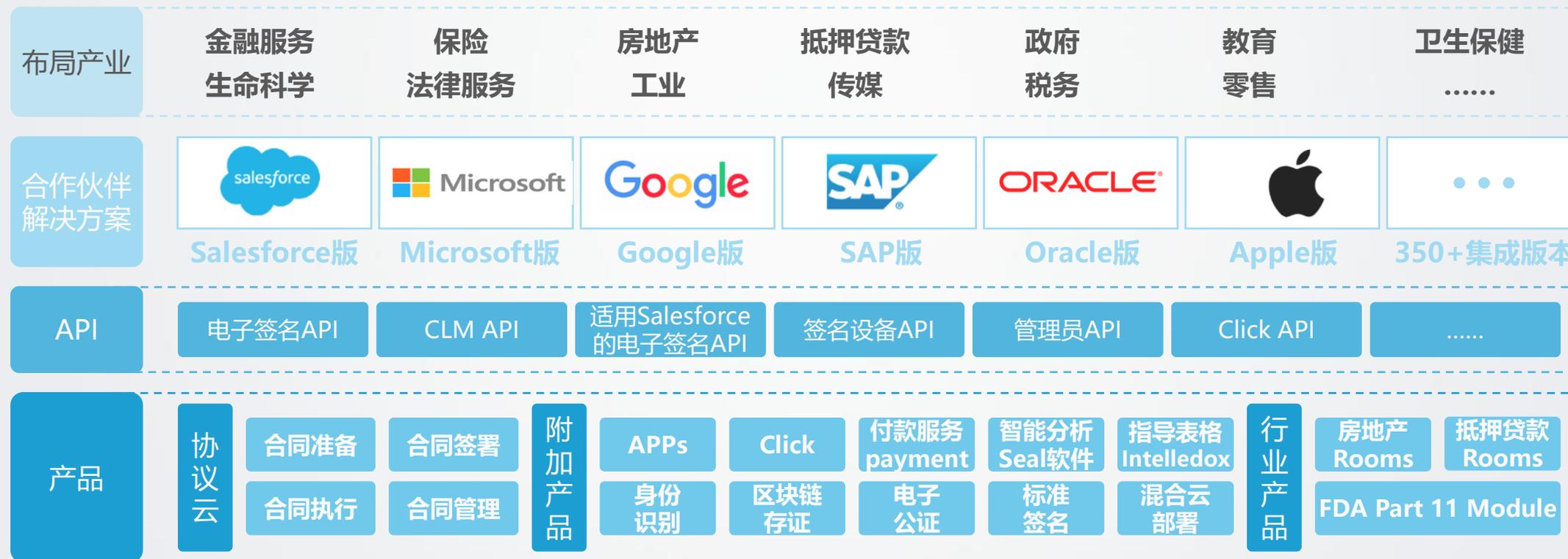
3.2 美国第三方电子合同代表平台分析-DocuSign

Representative Case Analysis of American Third-Party Electronic Contract Platform - DocuSign

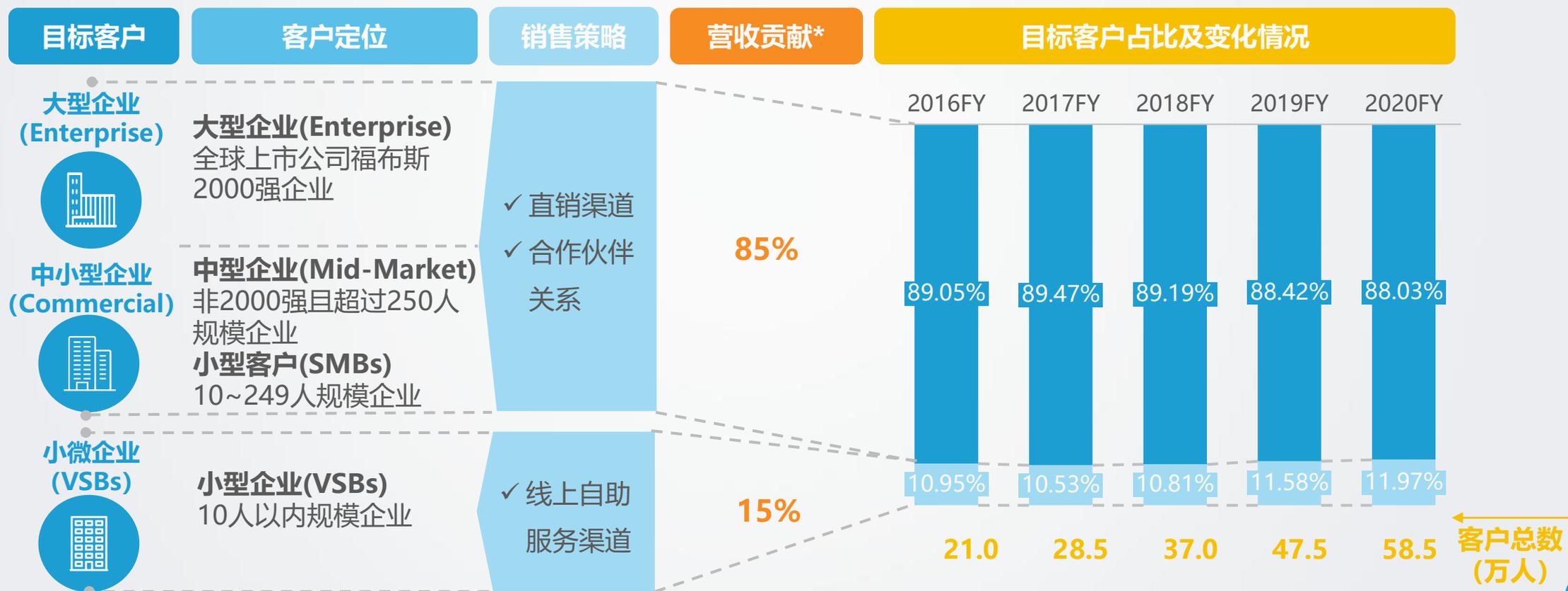
- ◆ DocuSign成立于2003年，定位于电子签名解决方案和数字交易管理云平台。经过近20年的发展，经历起步期、成长期、扩张期、成熟期四个阶段，目前已成为全球第三方电子合同市场绝对的龙头企业。未来，DocuSign还将探索智能合约、人工智能、低代码、区块链等创新技术在电子合同全链条的落地实践，夯实电子合同全链条业务，提升综合解决方案服务能力。



- ◆ DocuSign于2019年对原来单点产品进行整合，推出全链条产品组合“协议云”，包含合同准备、签署、执行、管理的完整工作流，也提供付款服务、智能分析、指导表格等附加产品，涉及从数据收集到支付交易完结的全过程。
- ◆ DocuSign自2018年收购SpringCM后，在合同管理方面也进行一定的功能拓展，能够提供合同生成、修订、保密等功能。
- ◆ DocuSign还与Salesforce、SAP、Microsoft等公司合作，通过嵌入主流的应用软件以提供合同管理服务，并借助这些公司产生的网络效应，使得美国第三方电子合同市场形成以DocuSign一家独大的寡头格局。

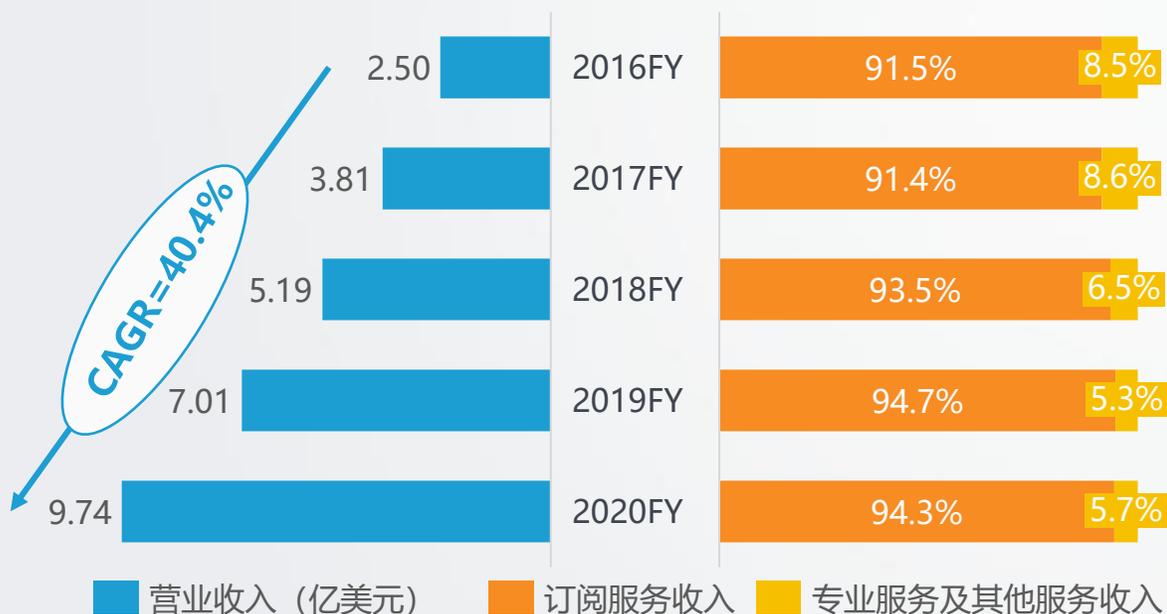


- ◆ DocuSign自2003年成立至2010年主要服务于中小型企业客户，由于此类客户付费能力及意愿较低，营收规模有限，导致DocuSign发展近8年时间，整体营收不足2000万美元。因此自2011年，DocuSign进行战略转型，大力开发并服务大型企业客户。
- ◆ 自战略转型后，DocuSign目标客户主要包括大型、中小型、小微企业三类，并针对不同客户群体采取差异化销售策略，实现客户规模稳步提升。其中，大型及中小型企业数量占比近九成，贡献超八成营收，成为营收主要推动力。

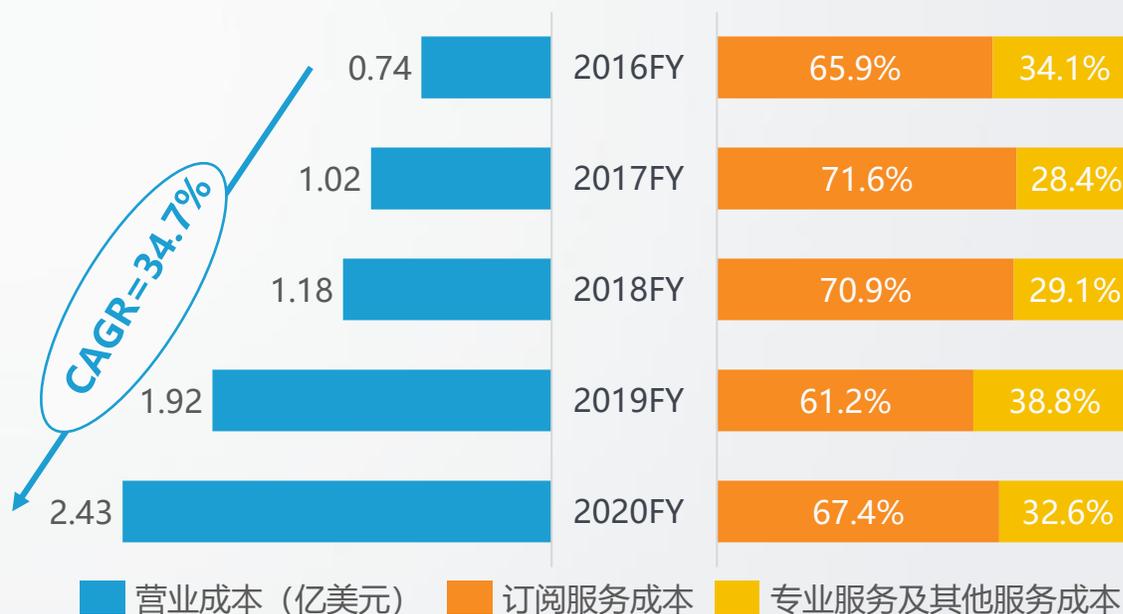


- ◆ 从收入来看，DocuSign 2020财年的营收达9.74亿美元，五年年均复合增长率达40.4%，收入持续高速增长。其中，订阅服务为主要收入来源，占比超过九成。从成本来看，DocuSign营业成本也持续增长，五年年均复合增长率为34.7%，但增速低于营业收入增速，未来有望实现亏转盈。
- ◆ 具体来看，DocuSign订阅服务收入主要来源于老客户续约与增购，由于其客户留存率高，老客户复购及增购意愿强，此部分收入持续增长。专业服务及其他服务成本主要来源于新客户的咨询培训、系统集成及产品部署交付，虽然前期成本占比高，但新客转化为老客后，将实现更好的收益效果。

亿欧智库：2016FY-2020FY DocuSign营业收入及结构占比



亿欧智库：2016FY-2020FY DocuSign营业成本及结构占比



- ◆ 由于DocuSign订阅服务收入占比逐渐提升，且占比高于成本，对应毛利率也不断提升，但由于专业服务及其他服务成本增加，对应毛利率相对较低，导致整体毛利率有所提升。
- ◆ 伴随公司技术水平和基础设施效率提升，托管成本不断下降；同时，整体客户规模和老客户续约增购收入均稳步提升，导致公司Non-GAAP*口径下的销售费用、研发费用和管理费用占营收比例呈现下降趋势。然而，根据Bloomberg BI行业分类，DocuSign的销售费用率相比同行业的其他公司，仍处于较高水平，这与第三方电子合同平台对借助外部平台或合作伙伴关系进行获客的渠道依赖性大有关。

亿欧智库：2016FY-2020FY DocuSign毛利率变化

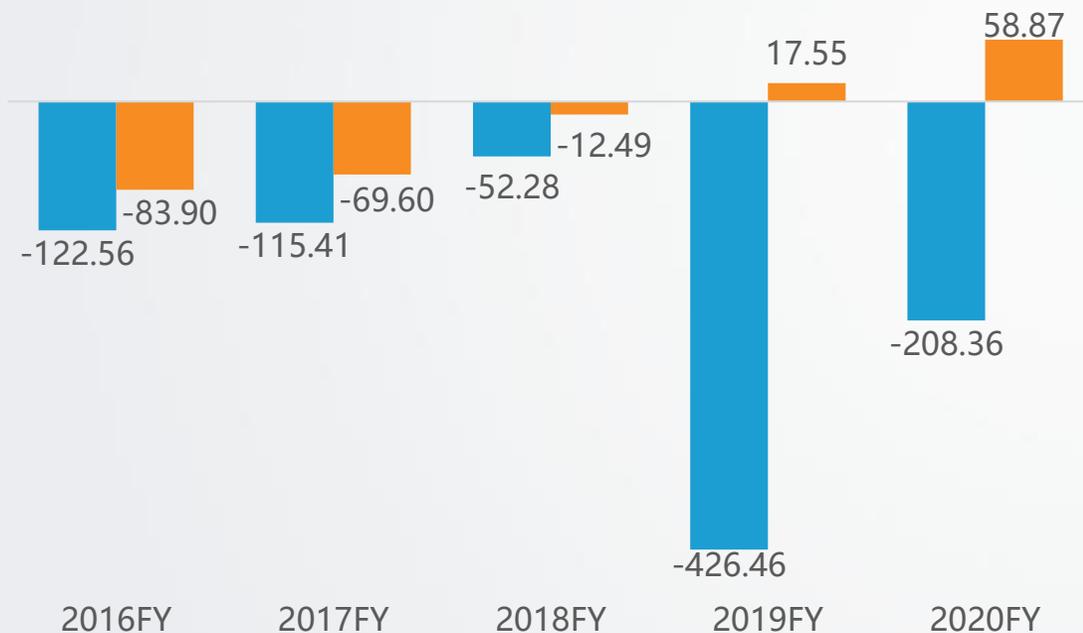


亿欧智库：2016FY-2020FY DocuSign调整后 (Non-GAAP*) 三费费用率变化

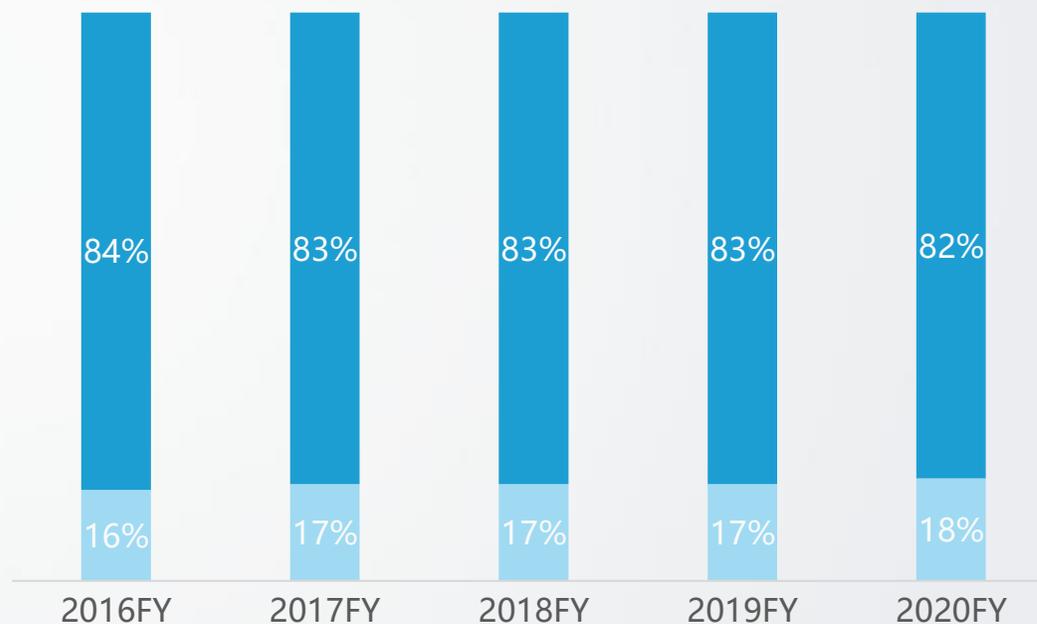


- ◆ 从GAAP口径下数据来看，截至2020年1月31日，DocuSign仍处于亏损状态。剔除近两年DocuSign股权激励对净利润的影响，Non-GAAP口径下的净利润实现跨越式增长，2020财年达58.87百万美元，已经实现盈利。长期来看，DocuSign有望实现真正意义上的盈利。
- ◆ DocuSign于2010年前后开始布局国际市场，但国际业务对营收的贡献还未达成20%，整体进程仍然比较缓慢，但全球电子合同市场潜力巨大，DocuSign仍面临巨大的成长空间。

亿欧智库：2016FY-2020FY DocuSign (GAAP与Non-GAAP) 净利润



亿欧智库：2016FY-2020FY DocuSign国际化布局情况



■ GAAP下的净利润 (百万美元) ■ Non-GAAP下的净利润 (百万美元)

■ 美国收入 ■ 国际收入

3.3 中国第三方电子合同平台分析-上上签

Representative Case Analysis of Chinese Third-Party Electronic Contract Platform – Bestsign

- ◆ 上上签自2014年8月成立以来，以中国第三方电子签约平台为定位，始终保持第三方平台中立性，坚持自主研发电子签名、区块链、人工智能等技术，并与区块链、云计算、人工智能等创新技术厂商建立合作，持续提升产品功能、性能、安全、技术优势，并获得超过640万家客户认可。



功能优势

- **学习管理成本更低**的电子签名平台，能为大型企业提供统一管理印章权限与合同数据的全新能力；
- **更安全**的电子签约平台，在合规管理、权限管理上更为严格，加强企业风控；
- **更便捷交付**的电子签约平台，灵活接口全面兼容各种系统，API版本标准化产品最快可做到7天交付，非API版本即充即用。



性能优势

- **高并发性**：每秒最高可处理6000+签章量，单日最高可处理4亿+签署量。
- **高稳定性**：金融云环境部署，系统可用性99.99%，拥有异地容灾、同城双活等多种灾备机制，保持超过1740天的安全运行记录。
- **高隐私性**：采用云端数据“一文一密”的加密方式，敏感字段单独加密，保证用户数据安全和隐私。



安全优势

- 获得ISO27001国际安全认证、ISO27018隐私数据保护认证、公安部“信息安全等级保护三级”认证、ISO22301 2019业务连续性管理体系认证、工信部“可信云服务最佳实践企业级SaaS”等资质；
- 世界500强赛诺菲邀请国际独立的第三方专业安全厂商CyberVadis进行的安全测试中，上上签成为其测评分数最高的供应商。



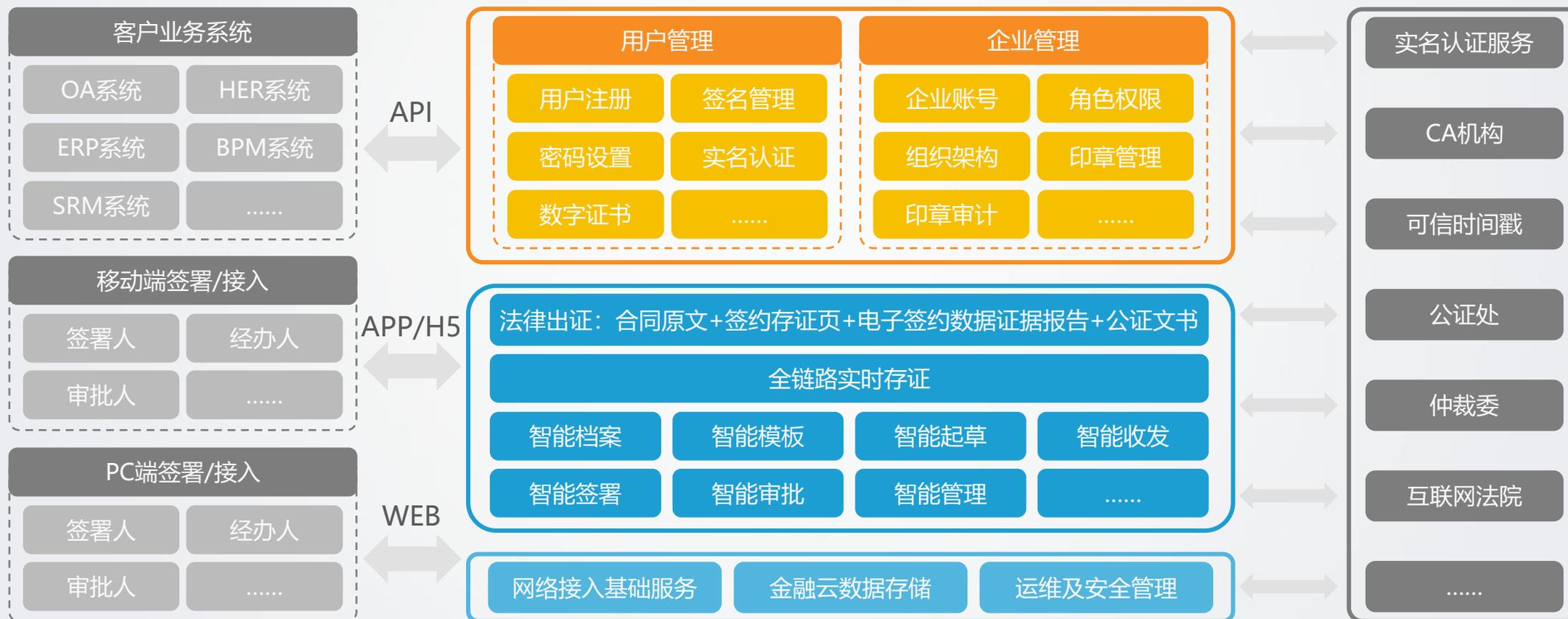
技术优势

- 具备**电子签名摘要算法、三级密钥管理、证据链实时公证保全**等核心技术，及**区块链、云计算、人工智能**等创新技术；
- 致力于研发AI合同，为客户提供**智能搜索、智能起草、智能编辑、智能审查**等服务，实现合同数据流自动化管理流程。

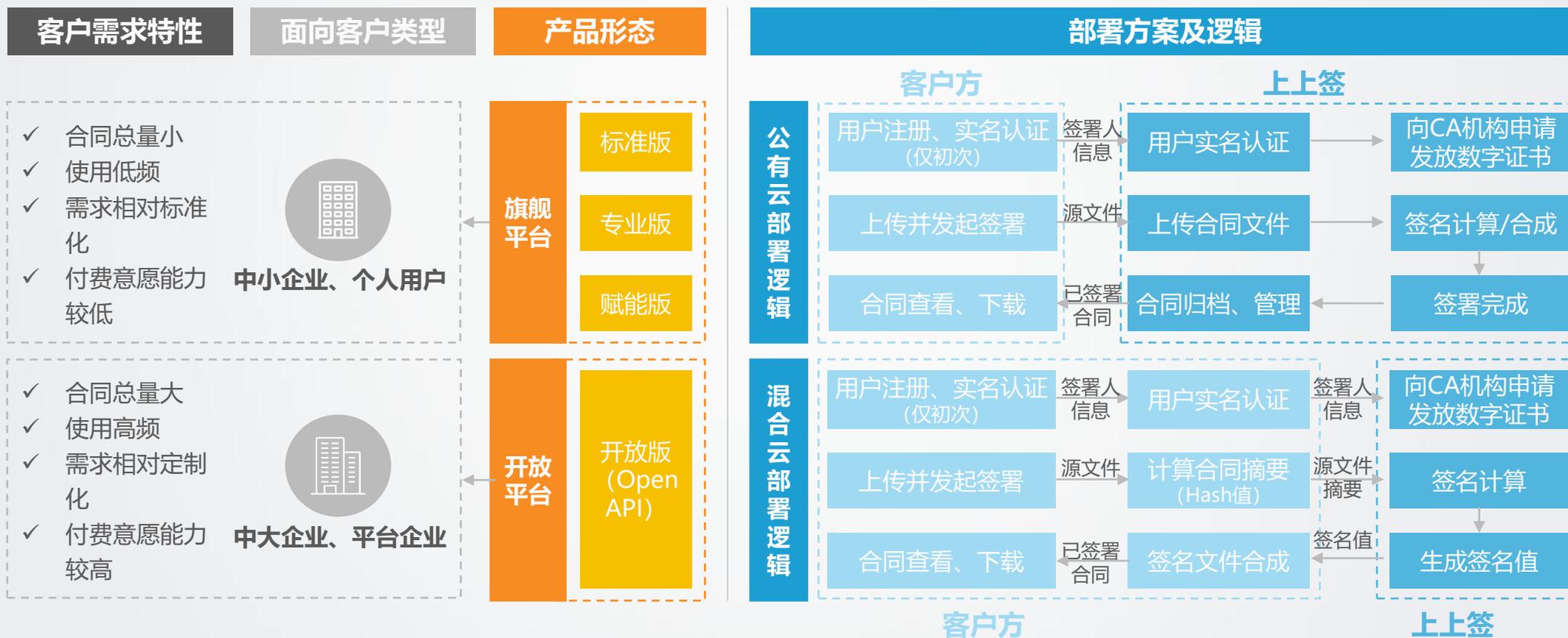
- ◆ 电子合同涉及企业商业机密，因此安全性对于第三方电子合同平台尤为重要，是第三方电子合同平台的保障和实力体现。上上签为推动安全技术门槛不断提升，设立信息安全委员会，该委员会由管理者代表和信息安全委员会成员共同组成，下设信息安全团队、安全审计团队、应急响应小组、安全体系小组四个团队。
- ◆ 上上签重点从存储安全、应用安全、运营安全、生态安全四大维度保障电子合同产品的安全，建设银行、交通银行、汇丰银行、招商银行、民生银行、贵州银行、昆仑银行等对安全性要求较高的银行机构也成为公司客户。



- ◆ 上上签为企业提供智能档案、智能模板、智能起草、智能收发、智能签署、智能审批、智能管理、合规管理、权限管理等合同全生命周期智能管理服务，打造涉及合同全数据流的企业现代合同管理平台。除此之外，上上签也提供适用于金融、B2B供应链、人力资源、物流等各种场景的在线实时公证、多渠道存证、在线仲裁、区块链全程追溯等一站式服务，极大降低法律纠纷和维权成本。



- ◆ 上上签聚焦SaaS平台服务，包括旗舰平台、开放平台，并提供公有云、混合云部署方案。其中旗舰平台面向中小企业及个人用户，包含标准版、专业版、赋能版三种版本，前两种版本无需开发、即买即用，可在PC端及移动端设备上随时审批、签署和管理合同；赋能版可支持标准化API接口，对接便捷，开发工作量较少。开放平台主要面向中大企业及平台企业，对应开放版（Open API），主要包含标准API接口和嵌入式接口，灵活性高，满足客户个性化需求。

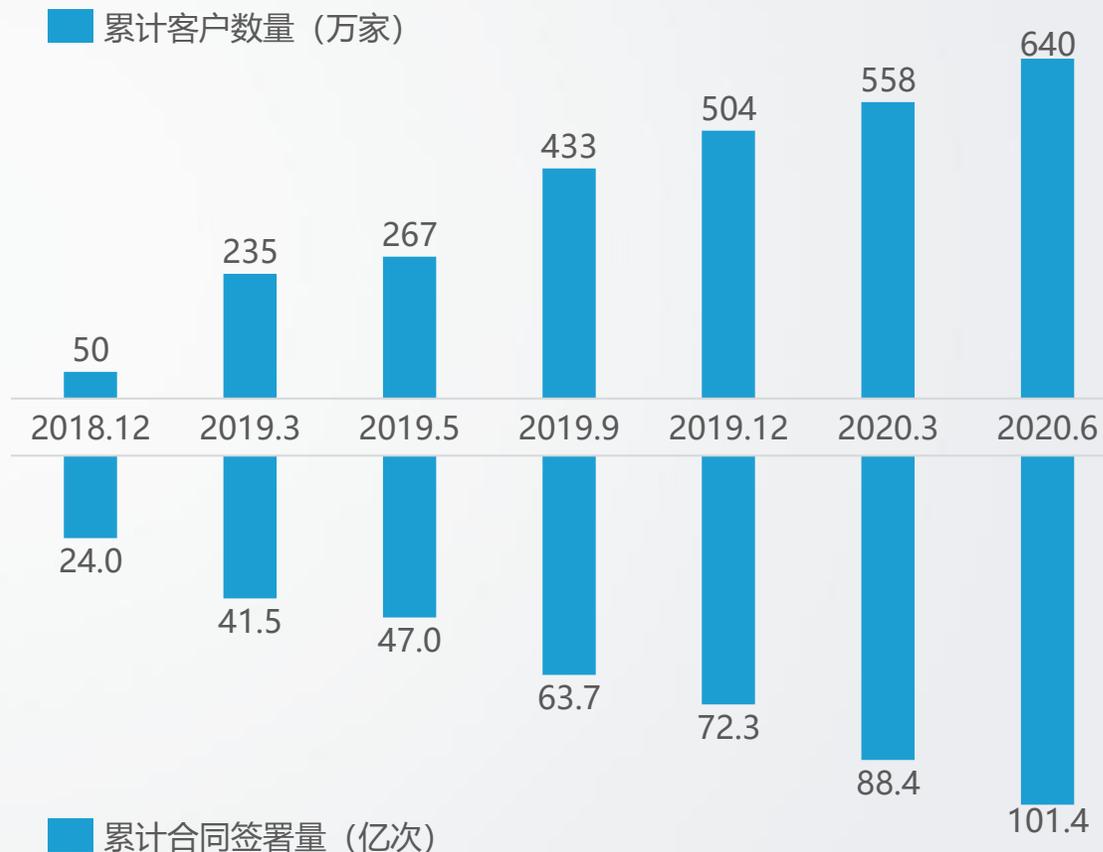


- ◆ 上上签采用SaaS软件服务年费与合同计费结合的盈利模式，专注服务世界及中国500强企业、各行业前十强企业等头部客户，覆盖金融、零售制造、物流、人力资源、电商、互联网、房地产、汽车等全行业。截至2020年6月30日，上上签服务企业客户数量超过640万家，其中500强客户数量超过100家，累计合同签署量达101.4亿次。

亿欧智库：上上签业务布局情况



亿欧智库：2018年12月-2020年3月上上签累计客户数量及合同签署量



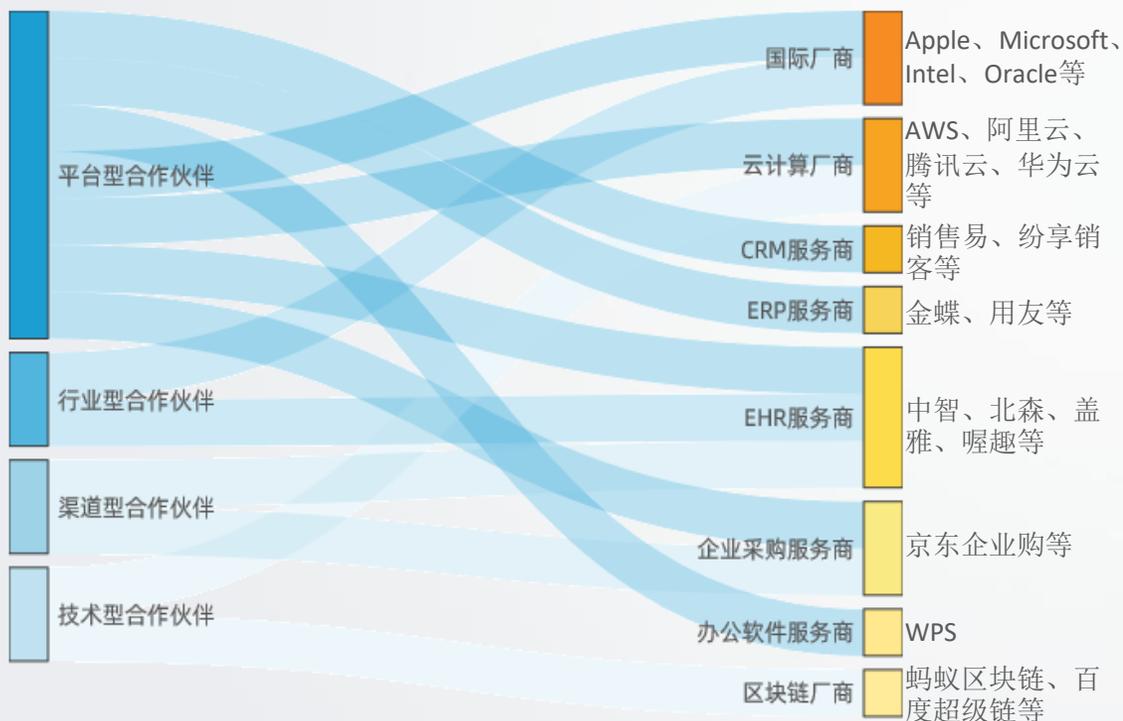
上上签基于头部客户所产生的网络效应，提升行业认知度

- ◆ 上上签平台聚集大量大中型企业，此类企业具备业务体量大、合同签署量大、签署场景广、行业话语权重等特点，可联接行业上下游平台，充分发挥自身背书效果，形成较强的网络效应，助力上上签提升行业认知度，提高行业竞争壁垒。未来，上上签有望成为中国第三方电子合同行业具备爆发网络效应潜力的头部平台。



- ◆ 上上签积极与第三方电子合同产业链上下游的企业进行生态战略合作，通过平台型、行业型合作伙伴降低获客成本，通过渠道型、技术型合作伙伴提升业务及产品效益。截至目前，上上签合作伙伴包括Apple、AWS、Microsoft、Intel、Oracle、WPS、蚂蚁区块链、百度超级链、阿里云、腾讯云、华为云、京东企业购、销售易、纷享销客、中智、北森、盖雅等众多领域头部企业。
- ◆ 除此之外，上上签通过并购战略提升用户体验，加速市场布局。也率先拓展出海业务，以俄罗斯为突破口，逐步尝试国际化战略。

亿欧智库：上上签合作伙伴情况



亿欧智库：上上签并购与国际化战略布局情况

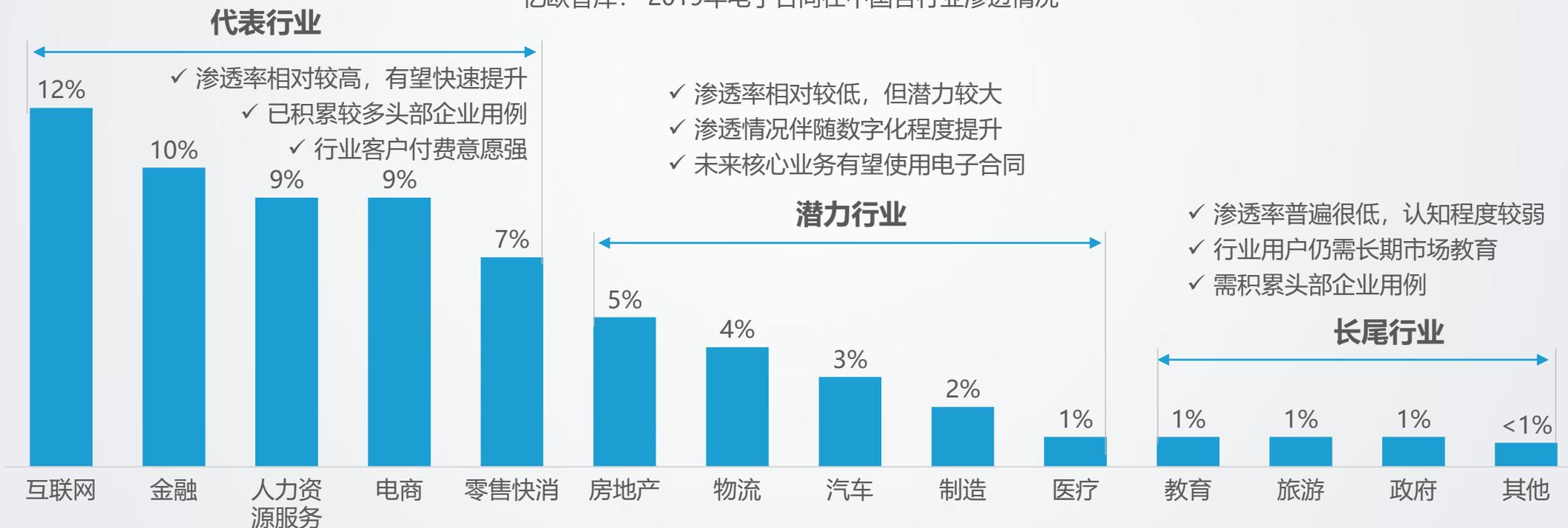


Part4. 第三方电子合同平台垂直行业落地实践

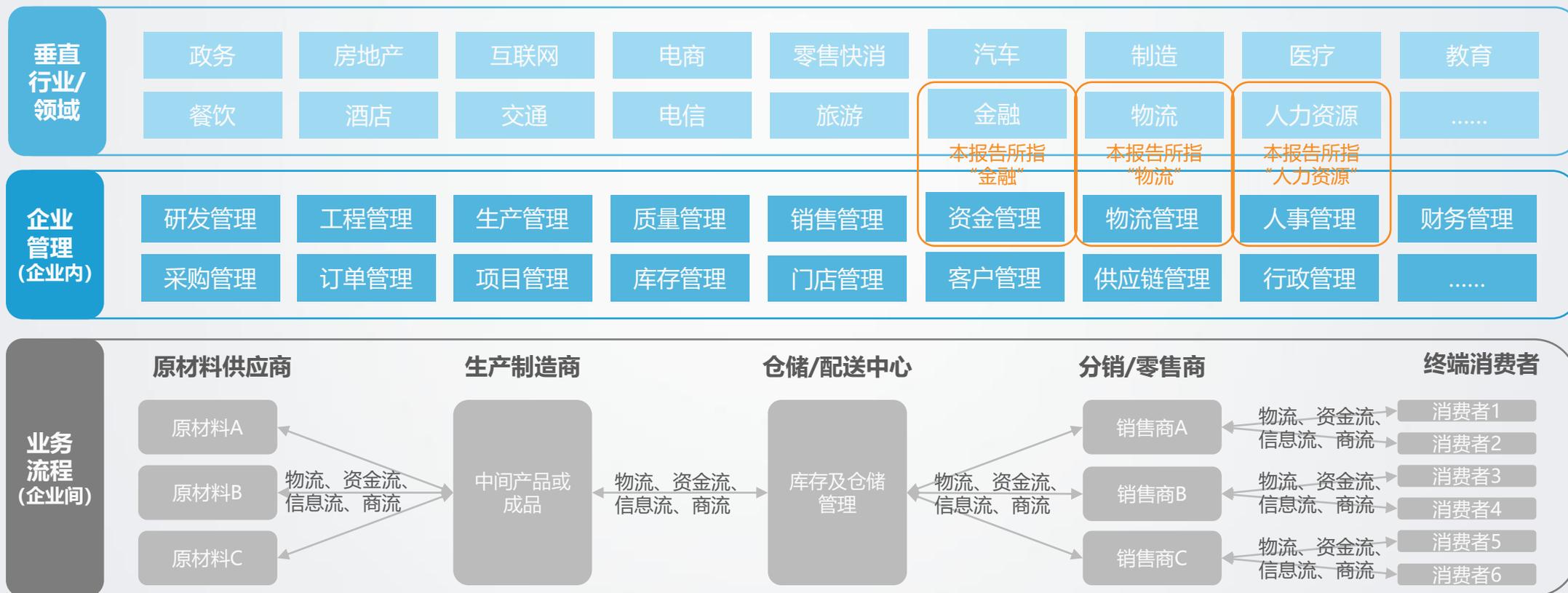
Vertical Industry Practices of Third-Party Electronic Contract Platform

- ◆ 电子合同伴随电子商务的发展而出现，在中国主要由于互联网金融的出现而得以发展，现阶段主要应用于与消费终端之间的买卖合同、与供应商物流等外部相关企业之间的交易合同，以及人力资源相关的劳动合同等。
- ◆ 亿欧智库研究发现，目前中国电子合同在互联网行业渗透率最高，为12%，其次为金融、人力资源服务、电商、零售快消行业，物流和房地产的渗透率预计将逐步提升，但电子合同在垂直行业整体渗透率仍然偏低。综合来看，这源于行业政策、数字化程度、对电子合同产品的认知及接受程度、对产品安全性要求等多维度因素的影响。本章将重点研究电子合同在零售制造、电商、房地产、金融、物流、人力资源六大行业及领域的落地情况。

亿欧智库：2019年电子合同在中国各行业渗透情况



- ◆ 合同作为当事人或当事双方之间设立、变更、终止民事关系的协议，是明确合同签署双方权力义务的有效凭证，其受到法律保护，可实现保障预期利益、维护交易安全等目的。因此，所有企业或个人的经济往来都会涉及合同的签署及管理，贯穿各行业企业管理及运营的所有环节，因此，除法律规定必须使用纸质合同的合同类型外，其他场景的纸质合同都有可能被电子合同取代，可见，电子合同潜在应用场景众多，第三方电子合同平台潜在市场空间巨大。



- ◆ 现阶段，从第三方电子合同平台服务客户情况出发，客户满意度整体较高，一方面是第三方电子合同平台提供的产品及服务能直接满足用户合同线上化、数字化需求，另一方面是电子合同相比纸质合同具有降本增效、安全便捷的明显优势。同时，第三方电子合同平台现有客户对电子合同产品及服务的增购及续购意愿较为强烈，目前大多客户都从劳动合同、经销商合同等场景开始尝试使用电子合同，未来有望尝试更多的业务场景。

客户满意度：8分 满分：10分

客户增购续购意愿度：95%

张晖 中智（上海）副总经理、研发运营管理事业部负责人

通过上上签，中智为企业客户在劳动合同订立、薪资发放、社保缴纳、资料管理等HR管理流程中四线更加便捷、搞笑的无纸化操作。服务品质有了较大提升，员工入职、离职等效率增长近60%，员工档案、劳动合同等文件的管理也更加方便，管理成本节省至少三成。

冯雷 路歌 创始人、董事长兼CEO

上上签的电子合同严谨合规，在降本增效的同时也能给客户更强的法律保障。通过使用上上签的电子合同服务，路歌物流平台进一步提升了业务推进效率，迅速与货源企业、物流公司、卡车司机等上下游各方建立合作。上上签的合同安全性、法律严谨性也让路歌非常放心。

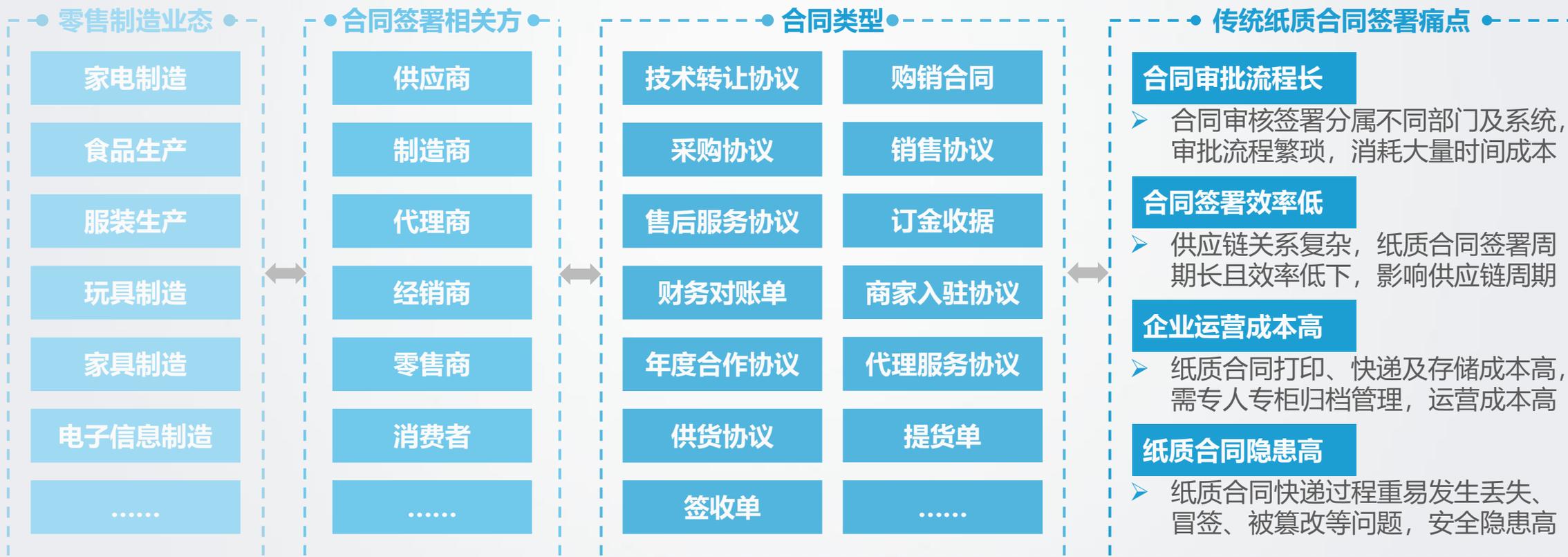
张剑君 好丽友 中国区法务与知识产权负责人

好丽友选择与上上签携手，一方面因为上上签的技术出众，产品体验好；另一方面也因为上上签积累了非常多的大客户服务经验。通过上上签强大的实名认证体系，好丽友与经销商签署协议更加合法合规，同时也实现了合同的智能化管理以及内部数据的系统整合，从而提升了渠道管理效率。后续，我们希望与上上签继续深化合作，积极拓展在人力资源管理、物流等更多场景的应用。

孙弦 贝壳找房 人力资源共享服务中心高级经理

贝壳找房由链家网升级而来，是以技术驱动的品质居住服务平台，聚合和赋能全行业的优质服务者，致力于为两亿家庭提供包括二手房、新房、租赁和装修全方位居住服务。目前公司在员工入职新签合同、合同的续改签、辞职书的签署均通过上上签平台实现了电子签署，合同管理的效能提升非常明显。

◆ 面对竞争激烈且复杂多变的市场环境，传统零售制造业转型升级迫在眉睫，亟需升级供应链来增强企业竞争力。传统以线下为主的供应链体系，面临信息不对称、流转效率低下、无法适应爆发性的需求、资源整合利用率较低、管理水平不足等问题。企业通过线上与线下相融合的方式能充分打通供应链体系，纸质合同是线下供应链体系的主要部分，也存在审批流程长、签署效率低、运营成本高、安全隐患大等痛点，线上电子合同成为线上供应链体系的关键一环。



- ◆ 电子合同满足传统零售制造企业数字化、网络化、智能化的转型需求，有助于传统零售制造业打通供应链体系，优化业务运转效率，提升企业竞争力。例如，好丽友采用上上签平台与全国各大区域的经销商签订合同，极大降低合同签署、快递、管理成本，实现合同的智能化管理。海信集团也引入上上签平台，将HR、财务等多种场景中的纸质合同和单据的签署从线下转移到线上，显著降本增效。

商业案例：好丽友

◆ 客户痛点：

- ✓ 好丽友经销商遍布全国，各区域间经销商合同单独管理，不利于总部宏观把控；
- ✓ 纸质合同线下签约，效率低下，成本高昂且管理难度大。

◆ 应用价值及效果：

- ✓ 电子合同的线上化支撑好丽友总部更便捷高效地管理全国经销商合同，极大降低合同签署、快递、管理方面的成本；
- ✓ SaaS平台的实名认证体系助力经销商合同签署环节的合规性；
- ✓ Open API对接合同管理系统，一键发送合同并实现智能化管理；
- ✓ 数据签名+时间戳技术保证签署后的合同无法篡改，保障安全；
- ✓ 通过对接公证处对好丽友总部及经销商间的合同签署过程进行实时公证并出具公证书，保障合同文本的法律效应，实现签约无忧。

商业案例：海信集团

◆ 业务诉求：

- ✓ 人力合同需要降本增效，切换至电子合同；
- ✓ 与商家的合作协议采用电子合同方式签署；
- ✓ 财务对账单需要从CA硬Key方式切换到云签方式；
- ✓ 与服务商的售后服务协议切换到电子签署。

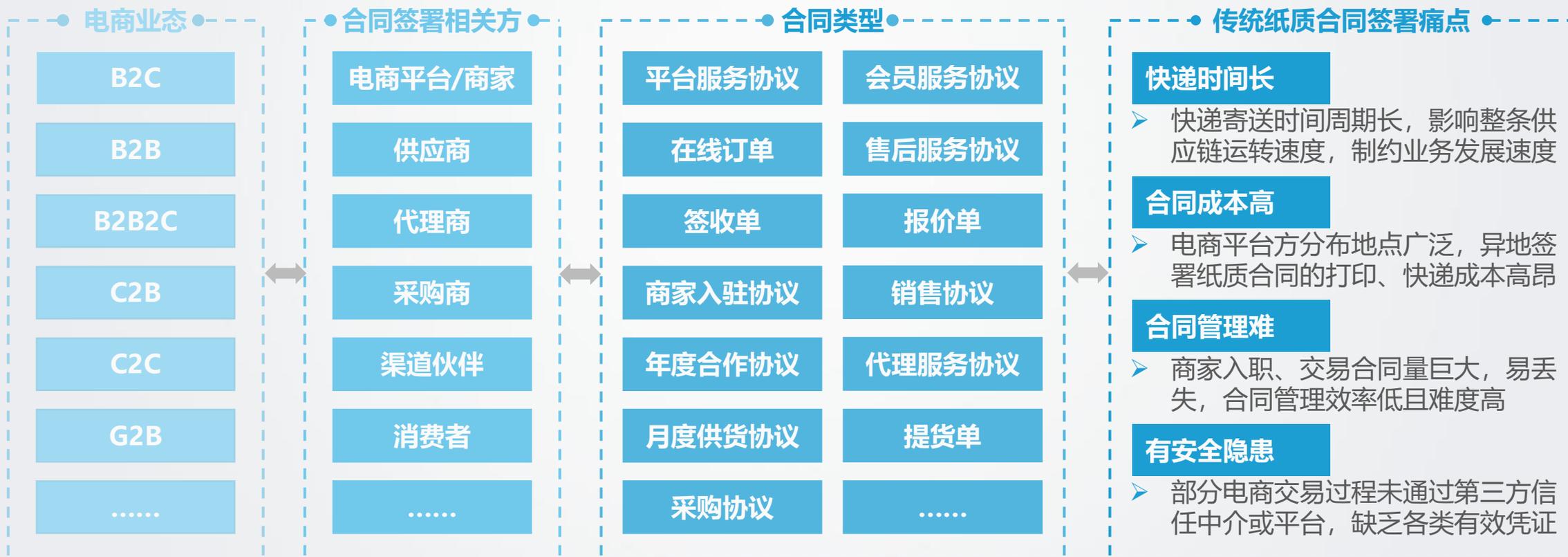
◆ 服务场景：

- ✓ 与经销商签署《年度框架合作协议》、《对账单》；与服务商签署《售后服务协议》；与员工签署劳动合同、保密协议等。

◆ 上上签其他零售制造行业客户：



◆ 电商伴随互联网的高速发展而日趋成熟，近年来，垂直电商、跨境电商、社交电商等细分领域创新模式不断兴起，电商行业本身已打破传统销售模式的时空限制，但目前整个业务生命周期仍存在较多诉求：如何确认网络交易各方身份真实、平台运营方如何降本增效，如何满足政府监管要求等。纸质合同本身就存在代签冒签等诸多风险问题，无法解决电商行业对合同签署方身份真实性等诉求，反而会导致电商业务体系无法完全实现在线化，严重制约电商业务发展效益。



- ◆ 电子合同伴随电子商务业务的发展而兴起，如今也正推动电商业务实现在线闭环，其不但解决了电商行业对合同签署方身份真实性等诉求，帮助电商平台满足政府监管需求，也充分提升电商平台业务效益。例如，蜜芽和国美电器通过使用上上签产品，实现合同签署及时有效、合法合规，也实现其电商业务的在线闭环。

商业案例：蜜芽

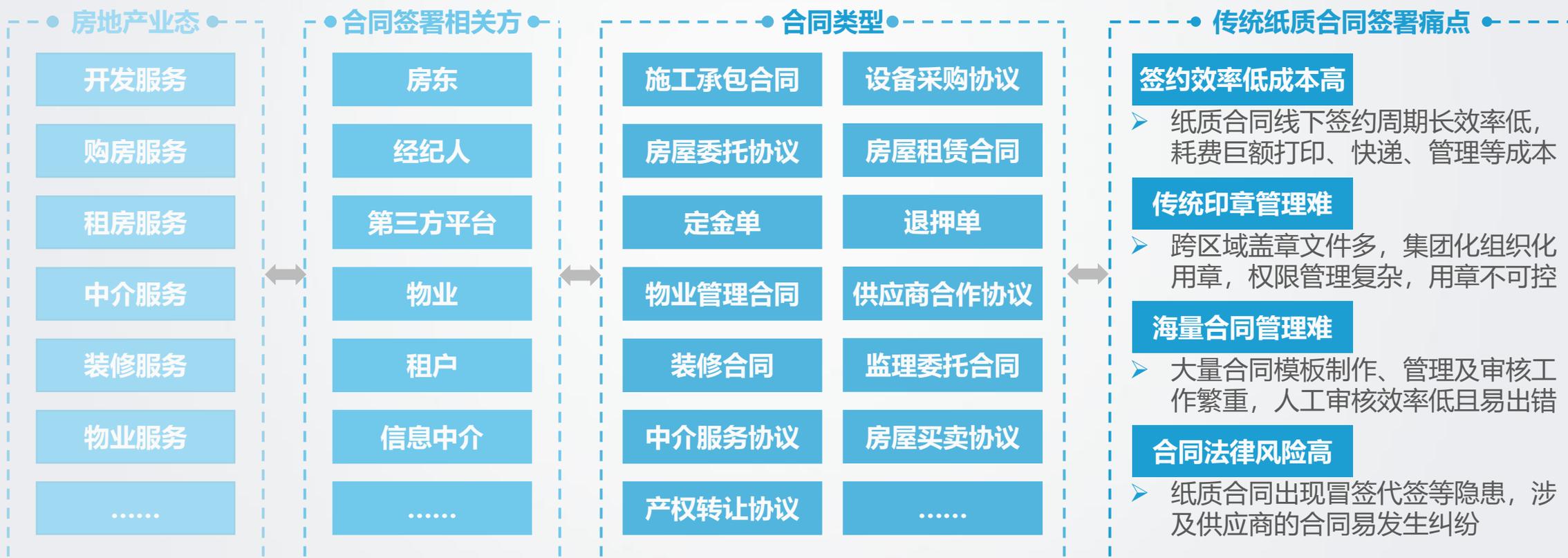
- ◆ **业务诉求：**
 - ✓ 原合作方签署线下协议时周期较长，且扫描件不合规，保管、查询成本高。
- ◆ **服务场景：**
 - ✓ 供应商场景的《采购合同》《购销合同》；
 - ✓ 合作伙伴场景的《技术服务协议》；
 - ✓ 人力场景的《劳动合同》《保密协议》等。
- ◆ **主要参与方：**
 - ✓ 蜜芽、供应商、合作伙伴、上上签等
- ◆ **应用效果：**
 - ✓ 实现合同及协议的合规，签署及时有效，并对合同进行信息化管理，有效保障签署人合法权益，节省管理成本；
 - ✓ 实现蜜芽与合作伙伴合作流程的线上化，以及实现业务闭环。

商业案例：国美电器

- ◆ **业务诉求：**
 - ✓ 提升商家入驻协议的签署时效性；
 - ✓ 实现合同的批量在线储存及管理。
- ◆ **服务场景：**
 - ✓ 业务部门与国美在线商城的商家签署的《商家入驻协议》等
- ◆ **应用效果：**
 - ✓ 解决了分布在全国各地的商家入驻国美在线商城的时效性问题；
 - ✓ 实现电商业务在线闭环。
- ◆ **上上签其他电商行业客户：**



- ◆ 房地产行业涉及范围广泛，包括土地开发、房屋开发、土地经营、中介服务、物业服务等多个环节，因而合同签署与管理需求多。但是中国的房地产行业对中央政府的宏观经济政策敏感性极强，与金融联系紧密，政策性较强，因而合同法律有效性要求高；另外，同一个房地产开发公司可能同时承接不同区域建筑需求，对合同和印章的签署管理需求存在极强的不确定性，管理权限相对复杂，用章相对不可控，尤其是涉及供应商的合同，容易发生各类法律纠纷，影响公司利益。



- ◆ 电子合同以电子化、流程化的方式解决房地产行业合同管理效率与风险管控问题，帮助房地产行业实现规范化、高效率、低成本的运营管理，为合同签署提供全方位的升级体验。例如，招商蛇口使用上上签产品，解放人力物力，节省大量打印、快递成本。

商业案例：招商蛇口

◆ 客户痛点：

- ✓ 服务百万客户，合同签署量巨大，纸质合同成本高昂，管理困难；
- ✓ 业务覆盖全球超65个城市和地区，纸质合同对应物流成本高昂。

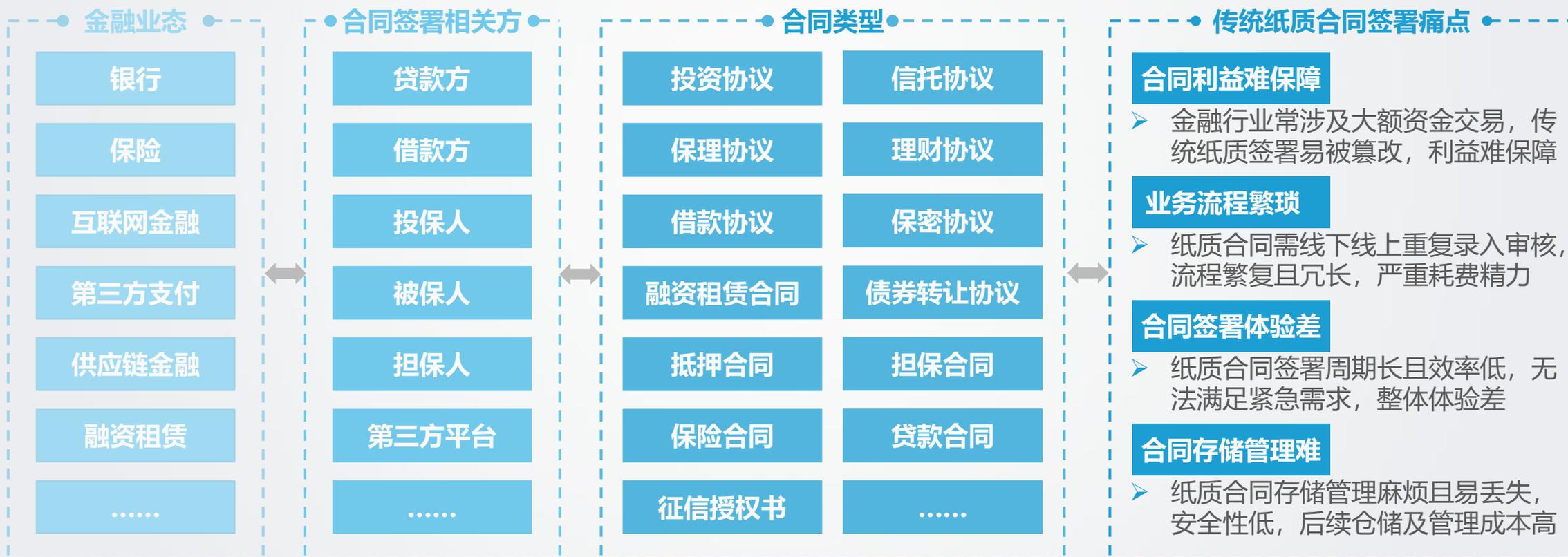
◆ 应用效果：

- ✓ 将合同发起、签署，以及后续存管的全部流程从线下转移到线上，提升业务流转效率；
- ✓ 解放人力物力，节省大量打印、快递、管理成本。

◆ 上上签其他房地产行业客户：



- ◆ 金融行业细分领域众多，各种业务场景都涉及合同签署环节。鉴于金融行业严格的监管体系，金融企业对合同签署的安全性及公正性要求普遍较高，也更加关注合同存证环节是否符合法律要求。同时，金融机构大部分为集团形式，内部组织架构层次复杂，合同签署流程繁复且冗长、签署周期较长、用户体验差成为传统纸质合同签署核心痛点。尤其，对于特定领域（如银行），通过线上场景与电子化手段拓展新兴业务已经成为营收增长关键点，传统纸质合同无法满足各种新兴业务场景的需求。



- ◆ 就金融行业的电子合同使用情况来看，互联网金融是金融行业中率先使用电子签名且普及度最高的领域，现阶段银行、保险、供应链金融等细分领域也逐步尝试使用电子签名。电子合同帮助金融机构扩展业务与管理边界，打造“场景化”的前端服务与“云端化”的后台运营，降低运营风险，提高业务安全性和效率。例如，长生人寿通过上上签平台与其微信公众号的连通，极大提升用户满意度。

商业案例：长生人寿

业务诉求：

- ✓ 根据保险电子签名技术应用规范，保险单据重的数字证书验证必须使用国密算法；
- ✓ 长生人寿系统重生成电子保单，自动加盖公司印章；
- ✓ 投保人在长生人寿微信公众号和APP上和长生人寿签订保险合同。

对接系统：长生人寿微信公众号

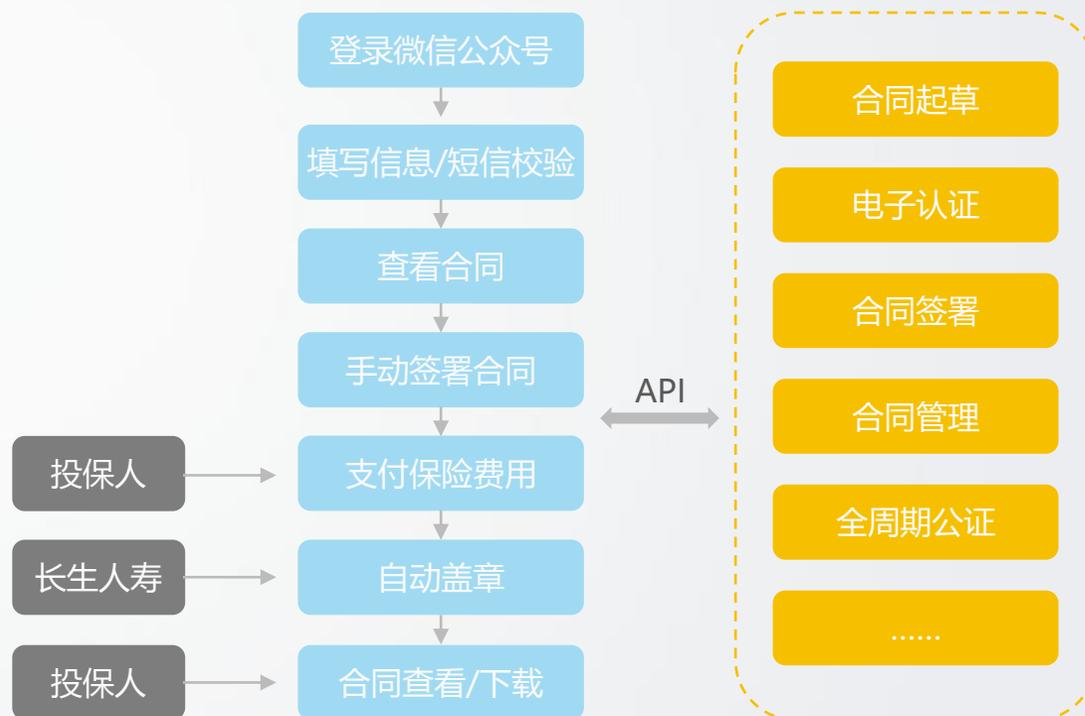
服务场景：投保人和长生人寿签订《保险合同》

上上签其他金融行业客户：

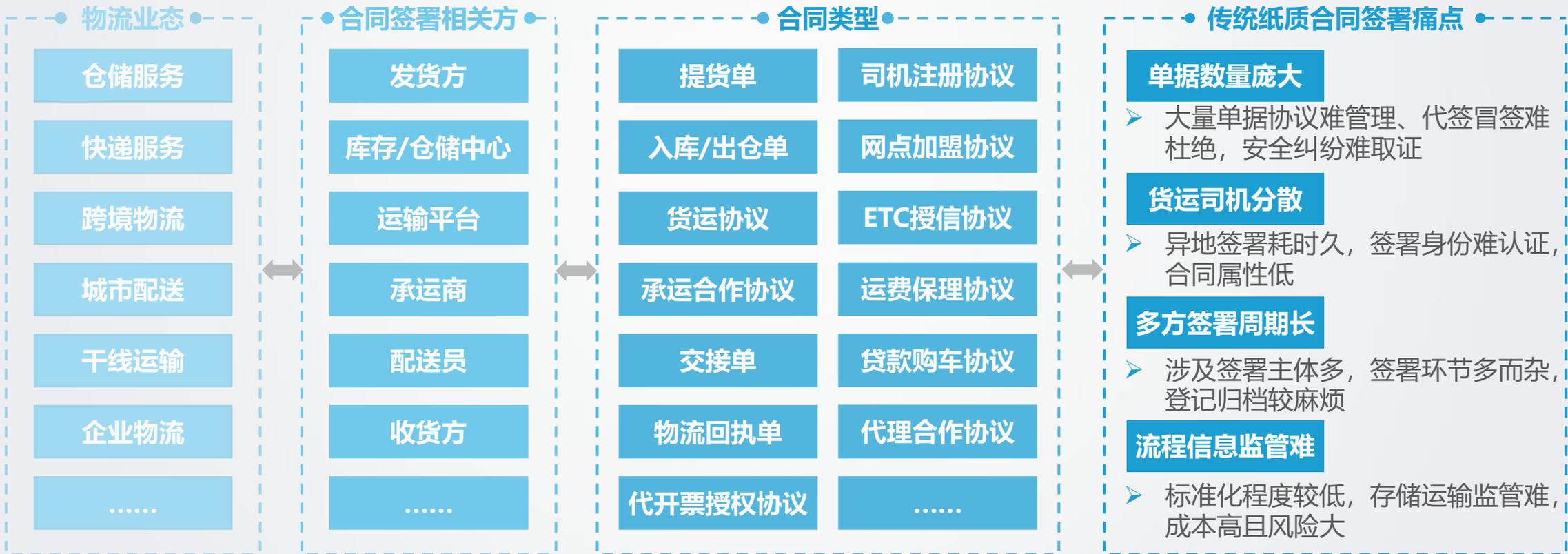


长生人寿微信公众号

上上签平台



◆ 物流是指物品从供应地到接收地的实体流动过程，一般是运输、储存、装卸、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能的有机结合。物流行业涉及参与主体众多，需要与众多企业及个人在多种场景下签署各种类型的协议或合同，但由于物流产业链条长，从业人员文化水平参差不齐，冒签代签现象时有发生，合规管理困难；另外，货运司机作业地点遍及全国各地，纸质合同签署周期漫长；而且物流单据数量庞大，纸质单据管理效率低，企业难以实时掌控签收状态。



- ◆ 电子合同有助于改善物流公司的业务流程效率，实现信息流、资金流、商品流、单据流的线上融合，显著提升发货方、承运方、收货方等多方参与者之间的信息流转效率。例如，百世物流和满帮集团通过使用上上签产品，大幅降低运营成本，提升运输效率。

商业案例：百世物流

◆ 客户痛点：

- ✓ 拥有近千个运作中心、9000多全职员工和上万个认证加盟商及合作伙伴，仓储配送网络覆盖全国各地，合同快递成本、管理成本逐年递增，签署周期较长，严重影响物流运输效率。

◆ 服务场景：

- ✓ 与司机和承运商签署运输和货运协议等

◆ 服务流程：

- ✓ 货主在平台端提交货物订单→平台智能匹配承运商，双方通过上上签签署《货物承运协议》→承运商与司机通过上上签签署《货运协议》→司机运送货物

◆ 应用效果：

- ✓ 协议发起与签署均可随时随地通过手机或电脑等设备完成，操作更灵活，签约更及时；
- ✓ 合同全生命周期管理的服务实现合同的智能归档、查询、下载、履约提醒等管理，大幅降低运营成本。

商业案例：满帮集团

◆ 客户痛点：

- ✓ 拥有520万司机会员、125万货主会员，业务地推人员需随身携带纸质合同前往高速服务区等候货车司机以签署承运协议。这种签约方式不仅耗时耗力、容易遗失，而且货车司机需到约定地点多次签署纸质合同，体验差。

◆ 服务场景：

- ✓ 《白条协议》《借款协议》《货物运输交易协议》等

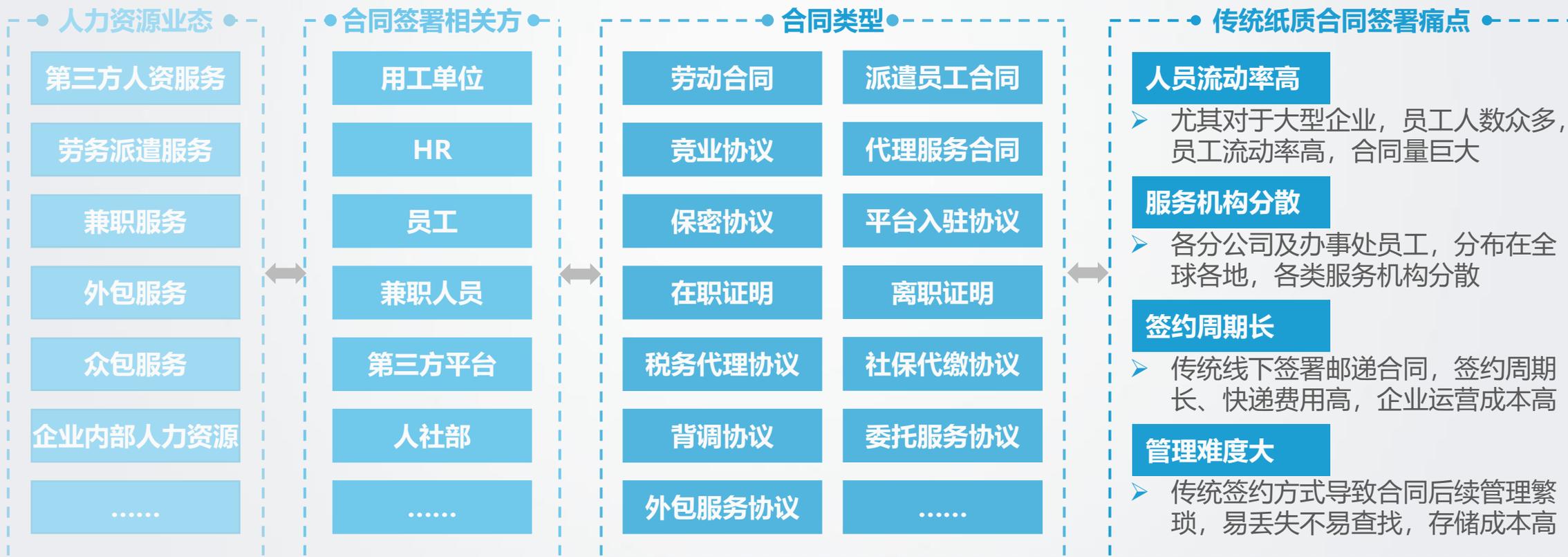
◆ 应用效果：

- ✓ 与货车司机的签约流程线上化，充分释放人力，签署灵活便捷，提升货车司机满意度，保障企业与货车司机的合法权益。

◆ 上上签其他物流行业客户：



◆ 据国家统计局2019年数据显示，中国劳动年龄人口总量达8.96亿，就业人口总量达7.76亿，产生的劳动合同超过7亿份。劳动力资源的丰富，意味着人力资源行业相关合同签约数量的庞大和高频次。同时，随着企业跨地域规模的扩大，以及员工入职、离职、调动的频繁发生，传统纸质合同签署痛点明显，存在大量重复性工作，运营成本居高不下，签约周期长，管理难度大。电子合同符合企业人事管理高效化与数字化的需求，能减少企业HR机械性工作，帮助企业降本增效。



- ◆ 在人力成本持续上涨背景下，云计算与SaaS的兴起及成熟促使企业通过使用EHR、HRM等人力资源软件系统提高企业经营效率。第三方电子合同平台通过开放API接口将其电子认证、合同预览、合同签署等功能对接到企业人力资源软件系统中，完善人力资源业务流程；也可以直接为人力资源行业企业或企业人资部门提供SaaS标准化平台，无需开发。例如，中智上海通过集成上上签的电子签约功能，为其服务的企业客户与雇员完成实名制登记，并实现企业人力资源管理流程中的劳动合同订立、薪资发放、资料管理等环节无纸化操作。

商业案例：中智（上海）

◆ 客户痛点及需求：

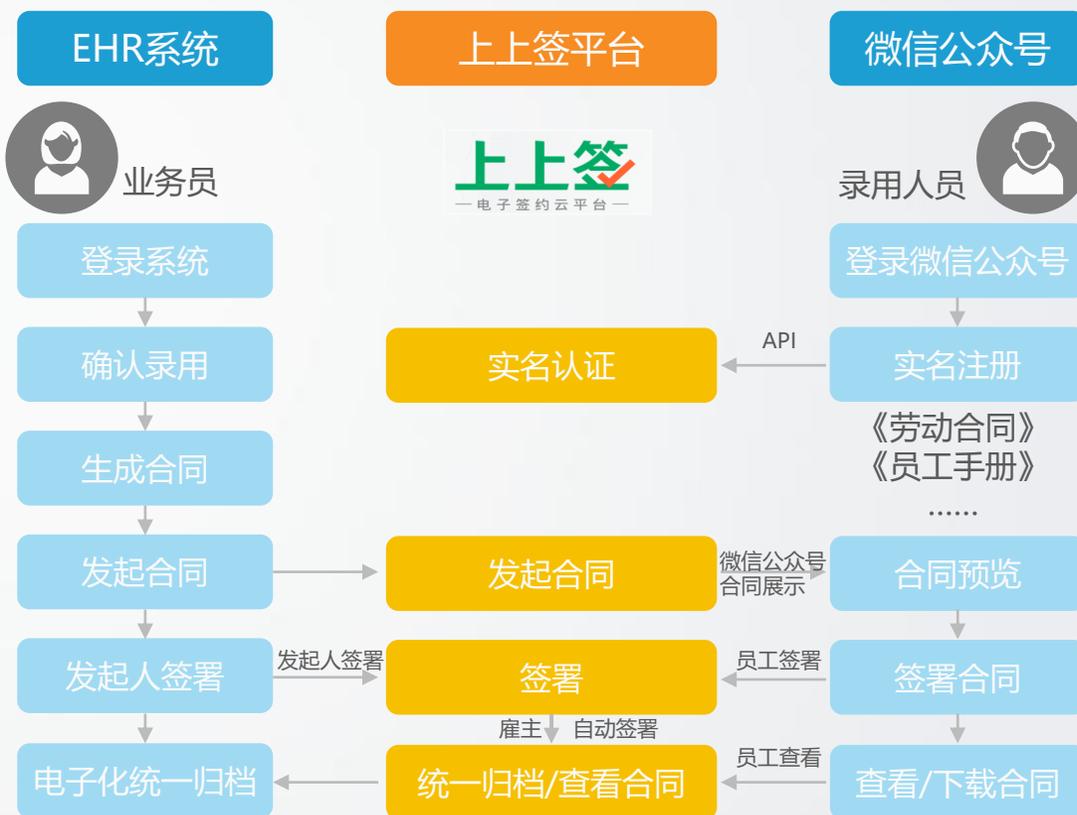
- ✓ 过往通过纸质合同管理繁琐、效率低下的问题亟待解决；
- ✓ 服务2万家企业客户，合同签署量巨大，存在漏签、丢失风险；
- ✓ 关注电子合同合法合规性，需司法机关合作支持，提供法律援助。

◆ 提供产品功能：

- ✓ 对接中智合同管理系统，实现合同批量代发；
- ✓ 实名认证、人脸识别破解冒险代签风险；
- ✓ 合同自动分类归档，中智客户方HR可随时搜索、查看、下载合同。

◆ 应用效果：

- ✓ 签署周期大幅缩减，中智的企业客户招聘流程有效缩短；
- ✓ 节省纸质合同存储空间和物流成本，实现降本增效；
- ✓ 中智客户方HR可随时搜索、查看、下载合同，提升客户满意度。



- ◆ 亿欧智库通过桌面研究及相关企业人员调研后撰写此份报告，报告从第三方视角出发，研究了全球第三方电子合同行业及平台的发展情况，重点分析全球第三方电子合同平台新变化和行业现状，也就中国第三方电子合同平台的垂直行业实践进行梳理呈现。亿欧智库将持续关注第三方电子合同行业的发展，输出更多的研究成果。
- ◆ 在此，感谢所有为亿欧智库此次报告提供帮助和协作的企业、投资人、行业专家，感谢你们的鼎力协助。亿欧智库也将继续密切关注各类新技术、新理念和新应用场景，持续输出更多的研究成果，推动产业创新升级。亿欧智库也十分欢迎大家与我们联系交流，提出您的宝贵意见。
- ◆ **报告作者：**



孙盼 Cassiel

行研分析师

Email:

sunpan@iyiou.com



薄纯敏

研究副总监

Email:

bochunmin@iyiou.com



由天宇 Deco

亿欧公司副总裁、亿欧智库院长

Email:

youtianyu@iyiou.com

◆ 团队介绍:

- 亿欧智库是亿欧公司旗下专业的研究与咨询业务部门。
- 智库专注于以人工智能、大数据、移动互联网为代表的前瞻性科技研究；以及前瞻性科技与不同领域传统产业结合、实现产业升级的研究，涉及行业包括汽车、金融、家居、医疗、教育、消费品、安防等等；智库将力求基于对科技的深入理解和对行业的深刻洞察，输出具有影响力和专业度的行业研究报告、提供具有针对性的企业定制化研究和咨询服务。
- 智库团队成员来自于知名研究公司、大集团战略研究部、科技媒体等，是一支具有深度思考分析能力、专业的领域知识、丰富行业人脉资源的优秀分析师团队；

◆ 免责声明:

- 本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。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。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。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧智库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。本报告所载的资料、意见及推测仅反映亿欧智库于发布本报告当日之前的判断，在不同时期，亿欧智库可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。亿欧智库不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，亿欧智库对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者可自行关注相应的更新或修改。



 亿欧智库

网址: www.iyiou.com/intelligence

邮箱: zk@iyiou.com

电话: 010-57293241

地址: 北京市朝阳区霞光里9号中电发展大厦A座10层