

软件行业：ERP 软件研究——企业资源规划，金蝶用友哪家强

行业走势图



工业团队

庄林楠 高级分析师

文晗 分析师

邮箱：cs@leadleo.com

相关热点报告

- 计算机系列行业概览——2019 年中国建筑信息模型 (BIM) 行业研究报告
- 计算机系列行业概览——2019 年中国地理信息系统 (GIS) 软件行业研究报告
- 计算机系列行业概览——2019 年中国工业软件行业研究报告
- 计算机系列行业概览——2019 年中国 CRM (客户关系管理) 行业研究报告

报告摘要

ERP (Enterprise Resource Planning) 企业资源规划软件。中国 ERP 软件行业的市场规模由 2013 年的 149.2 亿元人民币增长至 2017 年的 242.5 亿元人民币，年复合增长率达到 12.9%。随着中国制造业自动化、信息化的持续深入，以及中国企业对精益制造、柔性生产重视程度的日益提升，中国企业管理一体化逐渐进入深化，ERP 软件的需求也将保持持续增长的趋势，该行业市场规模预计将在 2022 年达到 410.1 亿元人民币，年复合增长率为 14.0%。

热点一：ERP 软件从系统化到模块化转变

随着中国市场经济体制的逐步完善和改革开放的进一步深入，各类民营企业发展迅猛。民营企业在经营过程中对 ERP 软件系统的需求逐步增大，但系统化的 ERP 软件对于中小型民营企业而言运营成本过高。为解决价格问题，一些 ERP 软件厂商的产品按照不同功能分成细小模块，以供客户企业自由选择，并支持随时追加功能，因此实现价格的灵活设置。

热点二：从水平市场向纵向解决方案转变

传统 ERP 软件由通用的模块组成，包含财务、生产制造、人事管理和库存分销等。但在商业的发展与变迁中客户发现基本的模块不能满足企业业务需求。由此，ERP 软件厂商将开发方向转移向更加深化的行业解决方案。行业解决方案通常是以通用的财务等模块为基础，在此之上叠加针对每个行业特殊要求的细分模块，以满足具体行业的切实需求。

热点三：从企业后台向企业前台转变

客户关系管理系统通常包括销售、市场及服务三大模块。其中销售模块功能众多，从最初的需求生成，到自主销售及最终销售人员佣金管理均涵盖其中。因此，在未来 ERP 软件的发展中，软件开发商将更加注重关于企业前台管理系统的研发和推广。

目录

1	方法论	3
1.1	研究方法	3
1.2	名词解释	4
2	中国 ERP 软件行业综述	7
2.1	中国 ERP 软件行业定义及分类	7
2.2	中国 ERP 软件行业应用领域	10
2.3	中国 ERP 软件行业发展历程及市场现状	11
2.4	中国 ERP 软件行业主要商业模式	14
2.5	中国 ERP 软件行业产业链	15
2.6	中国 ERP 软件行业市场规模	17
3	中国 ERP 软件行业驱动与制约因素	18
3.1	驱动因素:	18
3.1.1	工业 4.0 相关政策推动行业不断向前发展	18
3.1.2	企业管理需求从业务层面上升到战略层面	20
3.1.3	企业对外业务增多, 提高了对云 ERP 的需求	21
3.2	制约因素:	23
3.2.1	中小企业信息化水平较低, 管理需求较低	23
3.2.2	工业通信基础设施建设不够完善, 限制了 ERP 软件的数据共享	23
3.2.3	制造企业管理基础工作不能满足 ERP 软件系统运行要求	24
4	中国 ERP 软件行业市场趋势	24
4.1	ERP 软件从系统化到模块化转变	24
4.2	从水平市场向纵向解决方案转变	25

4.3	从企业后台向企业前台转变	26
5	中国 ERP 软件行业典型企业分析	26
5.1	竞争格局概述	26
5.2	金蝶国际	27
5.2.1	企业概况	27
5.2.2	商业模式	28
5.2.3	竞争优势	29
5.2.4	潜在风险	30
5.3	用友网络	31
5.3.1	企业概况	31
5.3.2	软件业务模式	31
5.3.3	竞争优势	32
5.3.4	潜在风险	33

图表目录

图 2-1 ERP 软件系统主要功能模块	8
图 2-2 ERP 软件行业分类	9
图 2-3 ERP 软件系统主要应用领域	10
图 2-4 中国 ERP 软件行业发展历程	12
图 2-5 2017 年中国 ERP 软件应用行业分布	14
图 2-6 ERP 软件行业商业模式	15
图 2-7 中国 ERP 软件行业产业链	16

图 2-8 中国 ERP 软件行业市场规模, 2014-2023 预测	18
图 3-1 部分国家工业 4.0 时代的规划	19
图 3-2 中国 ERP 软件行业相关政策	20
图 5-1 2017 年中国 ERP 软件行业市场份额	27
图 5-2 金蝶国际商业模式分析	29
图 5-3 用友软件服务业务布局	32

1 方法论

1.1 研究方法

头豹研究院布局中国市场，深入研究 10 大行业，54 个垂直行业的市场变化，已经积累了近 50 万行业研究样本，完成近 10,000 多个独立的研究咨询项目。

- ✓ 研究院依托中国活跃的经济环境，从制造业、信息技术产业等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ✓ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ✓ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。
- ✓ 头豹本次研究于 2019 年 1 月完成。

1.2 名词解释

- **TQC:** Total Quality Control, 即全面质量管理, 是一种综合的、全面的经营管理方式和理念。TQC 以产品质量为核心, 以全员参与为基础, 其根本目的是通过顾客满意来实现组织的长期成功, 增进组织全体成员及全社会的利益。其代表了质量管理发展的最新阶段。
- **中国智造:** 是中国加快推进产业结构调整, 适应需求结构变化趋势, 完善现代产业体系, 积极推进传统产业技术改造, 加快发展战略性新兴产业, 全面提升产业技术水平和国际竞争力的一项重要发展战略。
- **C/S 架构:** 指 Client/Server 结构, 它是软件系统体系结构, 通过它可以充分利用两端硬件环境的优势, 将任务合理分配到 Client 端和 Server 端来实现, 降低了系统的通讯开销。目前大多数应用软件系统都是 Client/Server 形式的两层结构。
- **B/S 架构:** 指 Browser/Server 结构, 浏览即浏览器/服务器模式, 是 WEB 兴起后的一种网络结构模式, WEB 浏览器是客户端最主要的应用软件。这种模式统一了客户端, 将系统功能实现的核心部分集中到服务器上, 简化了系统的开发、维护和使用。
- **广域网:** 又称广域网、外网、公网。是连接不同地区局域网或城域网计算机通信的远程网。通常跨接很大的物理范围, 所覆盖的范围从几十公里到几千公里, 它能连接多个地区、城市和国家, 或横跨几个洲并能提供远距离通信, 形成国际性的远程网络。
- **离散制造:** 产品的生产过程通常被分解成很多加工任务来完成。每项任务仅要求企业的一小部分能力和资源。企业一般将功能类似的设备按照空间和行政管理建成一些生产组织 (部门、工段或小组)。
- **订货点法:** 订货点法又称订购点法, 始于 20 世纪 40 年代。订货点法指的是: 对于某种物料或产品, 由于生产或销售的原因而逐渐减少, 当库存量降低到某一预先设定的点

时,即开始发出订货单(采购单或加工单)来补充库存。直至库存量降低到安全库存时,发出的订单所定购的物料(产品)刚好到达仓库,补充前一时期的消耗,此一订货的数值点,即称为订货点。

- **两化融合:**两化融合是信息化和工业化的高层次的深度结合,是指以信息化带动工业化、以工业化促进信息化,走新型工业化道路;两化融合的核心就是信息化支撑,追求可持续发展模式。
- **SaaS:** Software-as-a-Service 的简称,即软件即服务,随着互联网技术的发展和应用的成熟,在 21 世纪开始兴起的一种完全创新的软件应用模式。
- **CRM:** Customer Relationship Management 的简称,即客户关系管理,是指企业用 CRM 技术来管理与客户之间的关系。
- **MES:** Manufacturing Execution System 的简称,即制造企业生产过程执行系统,是一套面向制造企业车间执行层的生产信息化管理系统。
- **PLM:** Product Lifecycle Management 的简称,即生命周期管理,是一种应用于在单一地点的企业内部、分散在多个地点的企业内部,以及在产品研发领域具有协作关系的企业之间的,支持产品全生命周期的信息的创建、管理、分发和应用的一系列应用解决方案,它能够集成与产品相关的人力资源、流程、应用系统和信息。
- **再工业化:**是西方学者基于工业在各产业中的地位不断降低、工业品在国际市场上的竞争力相对下降、大量工业性投资移师海外而国内投资相对不足的状况提出的一种“回归”战略,即重回实体经济,使工业投资在国内集中,避免出现产业结构空洞化。
- **云 ERP:**指以云计算开发的 ERP 软件系统,系统部署于云服务器端,用户可通过 PC、平板电脑、智能手机等终端设备接入互联网访问云服务器获得 ERP 应用服务。
- **公有云:**通常指第三方提供商为用户提供的能够使用的云,公有云一般可通过 Internet

使用，可能是免费或成本低廉的，公有云的核心属性是共享资源服务。

- **混合云**：混合云融合了公有云和私有云，是近年来云计算的主要模式和发展方向。
- **专属云**：指在公有云上隔离出来的专属虚拟化资源池。
- **SCM**：Software Configuration Management 的简称，即软件配置管理，是指通过执行版本控制、变更控制的规程，以及使用合适的配置管理软件，来保证所有配置项的完整性和可跟踪性。
- **爆雷**：金融行业术语，指因为逾期兑付或经营不善问题，未能偿付投资人本金利息，而出现的平台停业、清盘、法人跑路、平台失联、倒闭等问题。

头豹
LeadLeo

沙利文
FROST & SULLIVAN

招聘 行业分析师

我们一起“创业”吧，开启一段独特的旅程！

✉ 邮箱：fs.recruitment@frostchina.com

📍 工作地点：北京、上海、深圳、香港、南京、成都



2 中国 ERP 软件行业综述

2.1 中国 ERP 软件行业定义及分类

ERP 软件，全称为 Enterprise Resource Planning，即企业资源规划。ERP 最初被定义为应用软件，之后迅速被全世界企业所接受，现已经发展成为现代企业最重要的管理软件之一。

企业资源计划系统，是指建立在资讯技术基础上，以系统化的管理思想，为企业决策层及员工提供决策运行手段的管理平台。企业资源计划也是实施企业流程再造的重要工具之一，属于大型制造业所使用的公司资源管理系统，目前已在全球大部分企业的日常决策和管理工业中得到广泛应用，其原因在于：①ERP 软件是整合了企业管理理念、业务流程、基础数据、人力物力、计算机硬件和软件于一体的企业资源管理系统；②ERP 软件作为先进的企业管理模式，是提高企业经济效益的解决方案。ERP 软件的主要宗旨是对企业所拥有的人、财、物、客户、信息、时间和空间等资源进行综合平衡和优化管理，协调企业内外各管理部门，围绕市场导向开展业务活动，提高企业的核心竞争力，从而取得最好的经济效益。

ERP 软件强调对企业管理的事前控制能力，把设计、制造、销售、运输、仓储和人力资源、工作环境、决策支持等方面的作业，看作是一个动态的、可事前控制的有机整体。ERP 软件系统可以将企业的运营环节整合在一起，其核心是管理企业现有资源，合理调配和准确利用现有资源，为企业提供一个能够对产品质量、市场变化、客户满意度等关键问题进行实时分析、判断的决策支持系统。因此，安装和购买 ERP 软件，可以帮助企业建流程，建制度，建规范，建标准，确保企业 TQC（交期、质量、成本）的控制能力，从而提高企业管理水平、企业竞争力、企业经济效益，实现企业利润的最大化。

ERP 软件可随产品、订单种类及交货期的变动弹性调整参数，能有效的协助企业管理存

货能力、降低采购成本、提高准时交货能力，增进企业的生产管控能力，为企业打造一个扎实可靠的制造协同管理平台。ERP 通常包括会计核算、财务管理、生产控制管理、物流管理、采购管理、分销管理、库存控制和人力资源管理这八个主要功能模块（见图 2-1）：

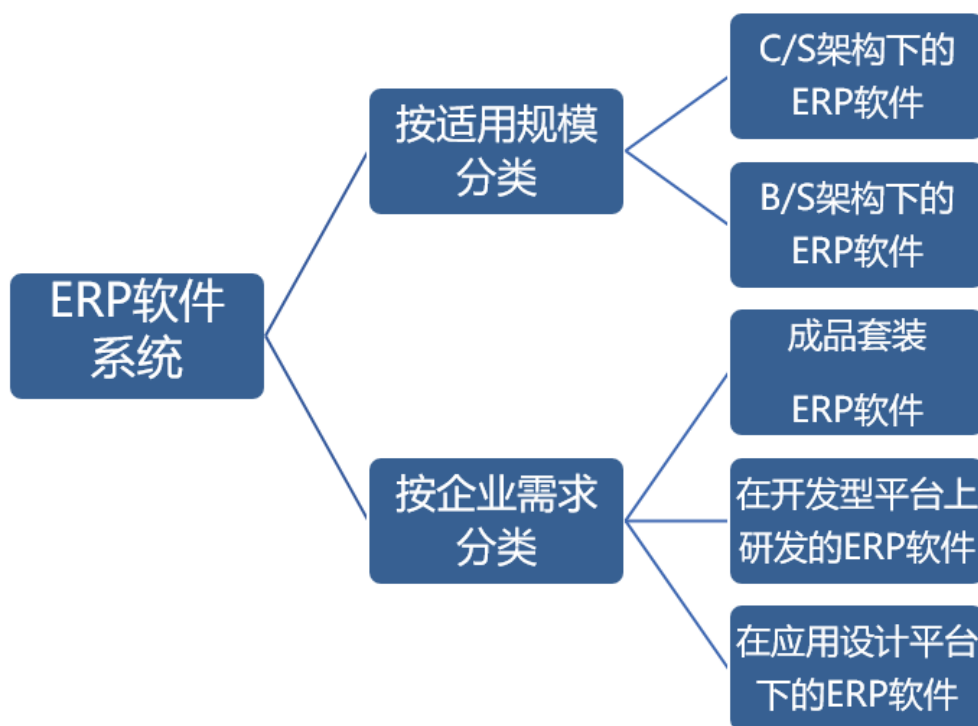
图 2-1 ERP 软件系统主要功能模块



来源：头豹研究院编辑整理

ERP 软件系统按适用规模分类可以分成 C/S 架构下的 ERP 软件和 B/S 架构下的 ERP 软件。另外还可以按企业需求分为成品套装 ERP 软件、在开发型平台上研发的 ERP 软件和在应用设计平台下的 ERP 软件（见图 2-2 ERP 软件行业分类图 2-2）：

图 2-2 ERP 软件行业分类



来源：头豹研究院编辑整理

C/S 架构下的 ERP 软件：即客户机与服务器结构，是将系统的操作功能合理分配到 Client 端和 Server 端，此类架构下的 ERP 适合于企业内部使用局域网的情况，有局限性，保密性相对较强。

B/S 架构下的 ERP 软件：B/S 架构，即浏览器和服务器结构，用户的工作界面可以通过万维网浏览器来实现，从适用范围来讲，B/S 架构的 ERP 软件不但适用于企业内部局域网，也适用于外部的广域网。即在保证企业指定电脑保密需求的同时，满足互联网下的无区域限制办公，适应企业全球化管理的需求。

成品套装的 ERP 软件：这类系统是定型的 ERP 软件，通过软件的参数设置，对软件做少量的功能调整。无法解决的管理需求，通过二次开发实现，系统主体架构不可变化，只能解决一部分的新增需求，同时，二次开发可能引发系统不稳定现象。此类系统灵活性差，系统更新速度缓慢，但成本较低，应用速度较快。

在开发型平台上研发的 ERP 软件：此类 ERP 软件在开发平台上按用户功能需求来设计

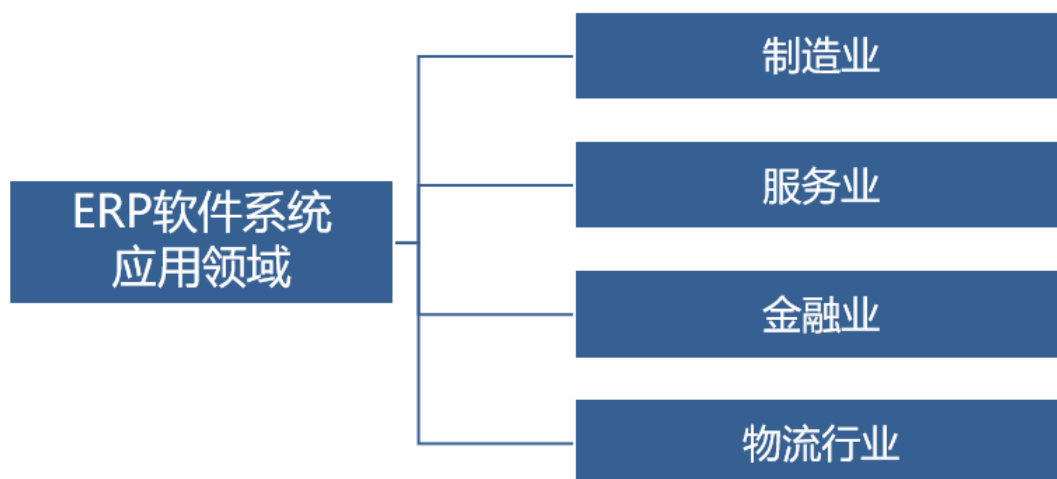
开发，包括财务管理、成本管理、项目管理、人力资源管理等。开发手段为编程，建设速度慢，质量受制于研发人员的业务理解能力和业务经验。企业亦可组建研发团队研发适合自己的 ERP 软件，成本略高。

在应用设计平台下的 ERP 软件：此类系统按照用户需求进行个性化设计，包括财务、预算、资产、项目、合同、采购、招投标、库存、计划、销售、生产制造、设备、工程、电子商务、人力资源、行政办公、分析决策、管理功能、业务流程、数据查询、用户界面风格等。开发手段为设计，可应对管理需求的变化，动态调整业务应用和管理流程，解决因二次开发周期过长而带来的 ERP 系统不能与业务变更同步完成的问题。

2.2 中国 ERP 软件行业应用领域

信息技术已经成为促进当今企业经营发展的关键技术之一，ERP 软件作为信息技术应用的主导产品被广泛应用到各行各业的各类企业管理中。ERP 软件的应用对象最早是制造企业，其基本目的在于降低生产成本和提高生产效益，沿着这一思路 ERP 软件被广泛应用到所有不同规模、生产方式、产品、工艺和组织方式的企业，同时从生产制造型企业向服务业(商场、超市、饭店和旅馆等)、金融业(银行、证券等)、物流行业和对外交易等不同组织形式发展 (见图 2-3)：

图 2-3 ERP 软件系统主要应用领域



来源：头豹研究院编辑整理

从目前的发展状况来看，ERP 软件系统在制造业方面的应用程度更成熟，ERP 软件的早期形式——库存控制，就是为了适应机械制造业中的生产形式而诞生的。由于制造企业的普遍经营模式是从社会大市场中获得资金、物资、人才等资源，又将资源转化为某种社会需求的产品，并将商品销售到用户手中，因而制造企业必须用最少的资源消耗，获取最大的增值。在此情况之下，ERP 软件可以有效的调控资源获取、转换和分配的形式，从而为制造业企业获取最大的利润。

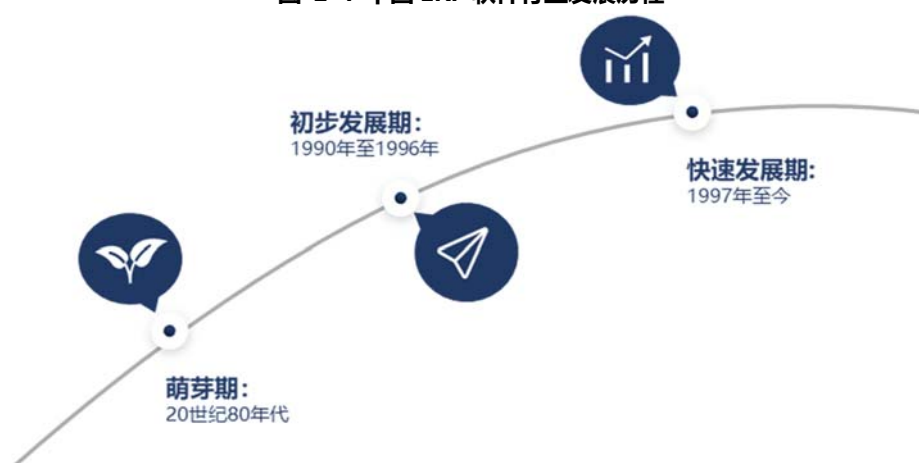
2.3 中国 ERP 软件行业发展历程及市场现状

上世纪四十年代西方国家为解决制造业中的库存控制问题，企业的管理者们提出了订货点法。到了上世纪六十年代计算机系统技术的发展，使得短时间内对大量数据的复杂运算成为可能。订货点法虽然能够为企业正常生产提供足够的原料，但是会有库存积压现象，人们为了解决订货点法的这一缺陷，提出了一种新的库存订货计划 MRP（Material Requirements Planning）物料需求计划。MRP 是被设计并用于制造业库存管理信息处理的系统，它解决了在制造业库存管理中如何在正确的时间按正确的数量得到所需的物料这一难题。到了八十年代随着计算机网络技术的发展，企业内部信息得到充分共享，MRP 的各

子系统也得到了统一，形成了一个集采购、库存、生产、销售、财务、工程技术等为一体的融合系统，逐渐发展出了 MRP II 制造资源计划。MRP II 是把制造业物料管理有关的产、供、销、财等各个环节的活动有机地联系起来，形成一个整体，进行协调，使它们在生产经营管理中发挥最大的作用。其最终的目标是最大限度地降低库存与资金的消耗，减少浪费，提高经济效益。进入 90 年代，随着市场竞争的进一步加剧，企业竞争空间与范围的进一步扩大，企业的管理思想由重视内部资源管理向有效利用和管理整体资源的管理思想转变，ERP 软件随之产生。

1981 年中国沈阳第一机床厂从德国工程师协会引进了第一套 MRPII 软件，标志着 MRPII/ERP 在中国应用与推广的开始，从诞生到现在，中国 ERP 软件系统的发展历程可以大致分为三个阶段（见图 2-4）：

图 2-4 中国 ERP 软件行业发展历程



来源：头豹研究院编辑整理

萌芽期（20 世纪 80 年代）：二十世纪八十年代，中国刚进入市场经济的转型阶段，企业尚不具备参与市场竞争的能力且参与市场竞争的意识也相对薄弱，面临着严重的生产管理问题，如：机械制造业人均劳动生产率大约仅为先进工业国家的几十分之一；产品交货周期长；库存储备资金占用大、设备利用率低等。为了改善这种落后的状况，中国机械工业系统中一些企业如沈阳第一机床厂，沈阳鼓风机厂，北京第一机床厂、第一汽车制造厂，广州标致汽车公司等先后从国外引进了 MRP - II 软件。

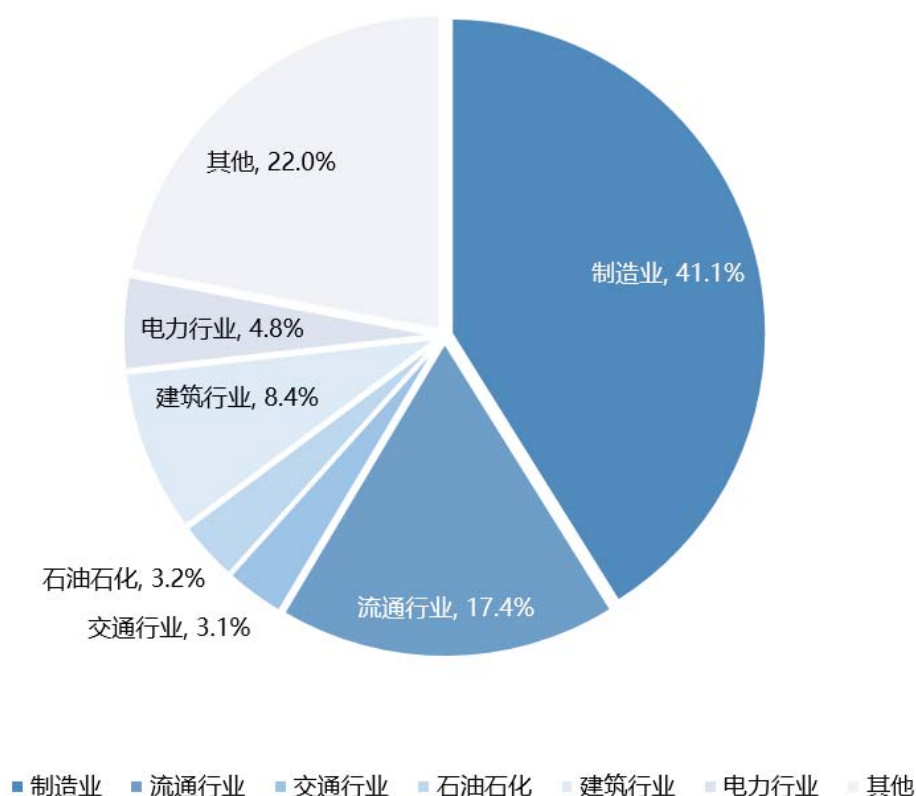
初步发展期 (1990 年至 1996 年): 这一阶段 MRP - II/ERP 在中国的应用与推广取得了较好的成绩, 例如实施 MRP-II 项目可以规范企业管理, 发现和解决企业管理中的问题, 提高企业的管理水平等。随着改革开放的不断深化, 中国的经济体制逐渐由计划经济向市场经济转变, 企业的经营与市场竞争意识发生了显著的变化, 对传统的管理方式提出了严峻的挑战, 市场对企业管理软件的需求进一步提升。该阶段的管理软件虽仍然主要还是定位在 MRP - II 软件的推广与应用上, 然而涉及的领域已不再局限于机械行业而是扩展到了航天航空、电子与家电、制药、化工等行业。典型的企业有成都飞机制造工业公司、广东科龙容声冰箱厂、山西经纬纺织机械厂、上海机床厂、一汽 - 大众汽车集团等。

快速发展期 (1997 年至今): 随着市场经济的发展, ERP 软件逐渐向全产业链覆盖。此外, ERP 软件的提供商为行业化的产品配备了专业的实施顾问与咨询师, 能够为客户提供完整的 ERP 软件实施及运维服务, ERP 软件开始被越来越多的企业重视。例如德国著名的 ERP 软件供应商 SAP 公司就推出了多种行业的解决方案, 其中除了传统的制造业外, 还有金融业、高科技产业、邮电与通信业、能源 (电力、石油与天然气、煤炭业等)、公共事业、商业与零售业、外贸行业、新闻出版业、咨询服务业、甚至于医疗保健业和宾馆酒店等行业的解决方案。进入 21 世纪之后, 中国加入了 WTO, 企业所面临的商业环境与竞争更为激烈, 同时也为中国企业带来了发展的机会, ERP 软件作为企业管理软件的核心代表, 其市场需求将进一步扩大, 进入发展的快车道。

现阶段中国 ERP 软件系统行业的主要参与者中, 国外知名厂商有 SAP、Oracle 等, 其主要用户为设立在中国的世界 500 强跨国企业。中国国内的知名 ERP 软件厂商有用友、金蝶等, 其主要针对的是大型国企、民营企业及上市公司。其它的针对中小型企业的 ERP 软件供应商有, 观辰 ERP、老板管家、管家婆等。总体来看, 中国国内软件界面好、价格低、实施简单, 适合以财务建设为主体的 ERP 项目建设。而国外软件功能强大、操作复杂、价

格高、实施过程复杂，适合大型企业进行以财务业务一体化为主体的 ERP 项目建设。目前，中国国内 ERP 软件主要应用在制造和流通。其中制造行业需求占比 41.1%，流通行业需求占比 17.4%。未来，随着 ERP 软件应用效果的体现和行业自动化条件的逐步改善，ERP 软件市场在中国的推广将会进一步提高。

图 2-5 2017 年中国 ERP 软件应用行业分布



来源：头豹研究院编辑整理

2.4 中国 ERP 软件行业主要商业模式

目前行业中常见的商业模式有三种（见

图 2-6）：①以产品交付为主导的商业模式，即向中小客户企业交付已经成熟的 ERP 软件产品包，包括 IT 基础设施在内的硬件和软件。这种方式的交付周期不算太长，原因在于产品已经标准化，只需对客户员工进行适当培训即可完成交付；②以服务为主导的商业模式，是产品交付模式的升级，其核心在于服务。ERP 软件厂商可提供租赁服务，客户无需购买完

整的软硬件产品，也无需设置专门的 IT 运维团队，大大降低了应用门槛。这种模式实质上交付的是 ERP 软件厂商的应用服务，具有交付周期短、应用速度快、应用范围可覆盖大中小企业的优点；③以提供行业解决方案为主导的商业模式，这种方式对 ERP 软件厂商本身的技术要求较高，原因在于交付的内容不光包括供应链管理方案还包括企业的经营战略等，使得产品的交付维度和难度同时升级，从单纯的业务管理转变为智能、优化管理模式。这要求管理软件厂家需要对行业竞争情况及企业本身的经营状况进行透彻分析，收集跟公司业务有关的相关信息，为决策者筛选决策所需的数据，辅助决策者做出科学的决策。这种交付模式十分复杂，需要对多个维度的信息进行集成处理，交付周期较长，由于费用较高，目标用户主要是大型企业或跨国集团。

图 2-6 ERP 软件行业商业模式

商业模式类型	交付模式	交付期	目标用户
以产品交付为主导	产品包+服务	一般	中小企业
以服务为主导	运行平台+标准应用+服务	短	大中小企业
以提供行业解决方案为主导	复杂/集成	较长	大型企业/跨国集团

来源：头豹研究院编辑整理

2.5 中国 ERP 软件行业产业链

中国 ERP 软件行业由上至下可分为上游通用软件开发商和硬件设备制造商，中游 ERP 软件系统咨询、实施和运维商和下游应用行业（见图 2-7）：

图 2-7 中国 ERP 软件行业产业链



<https://www.leadleo.com/pdfcore/show?id=5fb48205e8dbdcb810914eff>

来源：头豹研究院编辑整理

中国 ERP 软件行业的上游为操作系统、数据库、中间件和开发工具等通用软件开发行业以及服务器、存储系统、交换机和路由器等硬件设备制造业。上游软件行业参与者较多，2015 年后，伴随云与大数据趋势，上游软件厂商大量增加。但寡头企业尚未出现，目前在中国市场上 SAP 与 Oracle 仍是 ERP 软件商中的两大巨头，其高端 ERP 软件操作系统的技术处于领先地位。而且由于其掌握 ERP 软件系统核心的开发技术所以对产业链中游及下游有较高的议价能力。

中国 ERP 软件行业的中游为 ERP 软件系统的咨询、实施和运维服务商。产业链中游的 ERP 软件咨询、实施和运维商主要业务是为购买应用较复杂 ERP 软件系统的企业提供技术指导，解决其在使用过程中面临的问题。随着 ERP 软件系统集成技术的不断发展，ERP 软件系统所涵盖的功能逐渐完善。未来的企业 ERP 软件系统将会越来越完善同时也会越来越复杂，在 market 需求的刺激下，中国 ERP 软件系统咨询、实施及运维商的议价能力也将随之逐渐提高。目前中国市场主要的 ERP 软件咨询、实施、及运维服务商有国际巨头 IBM、埃

森哲等和中国优秀 ERP 软件咨询、实施、运维服务企业汉得、柯莱特、盈科等。

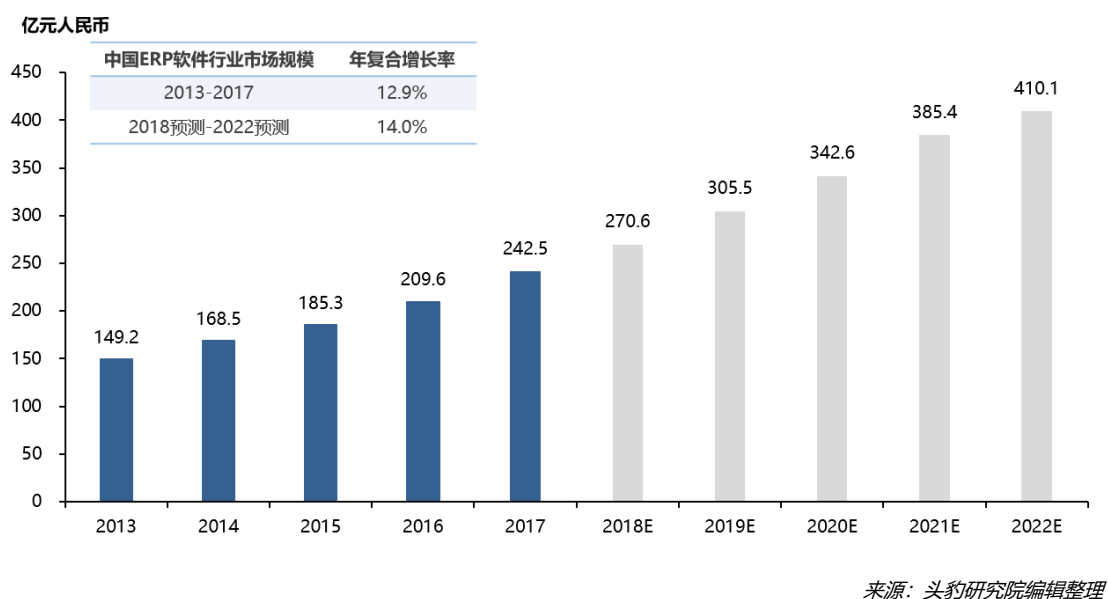
ERP 软件系统是制造企业实施“工业 4.0”和转型升级的必经之路，因此其下游面对的是制造领域下的各细分行业，如石油石化、钢铁/冶金等。目前中国工业信息化建设的需求旺盛，为 ERP 软件系统市场的发展提供了广阔的空间。据沙利文数据显示，截止到 2017 年，在中国的工业制造企业中，对 ERP 软件系统有潜在需求的企业占比达到了 93.8%。由此可见，ERP 软件行业日益释放的需求将赋予产业链下游企业强大的议价能力。

2.6 中国 ERP 软件行业市场规模

ERP 软件系统作为企业管理软件的核心部分，空间广阔。同时，近两年来中国为了提升制造业的竞争力水平，推动两化融合不断深化，从而刺激了企业的发展以及企业信息化的建设，也给一些以 ERP 软件业务为主的软件商创造出了很好的发展机会。

据沙利文数据显示，中国 ERP 软件行业的市场规模由 2013 年的 149.2 亿元人民币增长到了 2017 年的 242.5 亿元人民币，年复合增长率达到了 12.9%。随着中国制造业自动化、信息化的持续深入，以及中国企业对精益制造、柔性生产重视程度的日益提升，中国企业管控一体化逐渐进入深化，ERP 软件的需求也将保持持续增长的趋势，中国 ERP 软件行业的市场规模预计将在 2022 年达到 410.1 亿元人民币，年增长率为 14.0%，发展空间非常广阔。

图 2-8 中国 ERP 软件行业市场规模，2013-2022 预测



3 中国 ERP 软件行业驱动与制约因素

3.1 驱动因素：

3.1.1 工业 4.0 相关政策推动行业不断向前发展

当今世界处于“工业 4.0”时代，即利用信息化技术促进产业变革的第四次工业革命时期，其核心是智能制造，本质是智能工厂，信息技术、互联网、物联网是其技术基础。早在十年前，美国已提出“再工业化”计划，提出制造业智能化发展的方向，随后韩、德、法国相继提出适应于自身发展的战略规划。2013 年，在制造业处于全球领先地位的德国率先提出了“工业 4.0”计划，大力推进制造业与信息技术的结合，对中国的制造业发展带来了深刻的参考价值。2014 年，“中国制造 2025”被首次提出，意在全面推进实施制造强国的战略目标。在此背景下，中国 ERP 软件行业迎来了巨大的发展机会，ERP 软件亦将推动中国制造的转型。

图 3-1 部分国家工业 4.0 时代的规划

政策名称	颁布年份	颁布国家	主要内容及影响
“中国制造2025”	2015	中国	明确了9项战略任务和重点，提出了8个方面的战略支撑和保障，通过“三步走”全面推进实施制造强国的战略目标。
“新机器人战略”计划	2015	日本	通过科技和服务创造新价值，以“智能制造系统”作为该计划核心理念，促进日本经济的持续增长，应对全球大竞争时代。
“印度制造”计划	2014	印度	以基础设施建设、制造业和智慧城市为经济改革战略的三根支柱，通过智能制造技术的广泛应用将印度打造成新的“全球制造中心”
“高价值”制造战略	2014	英国	提出利用智能化技术和专业知识，以创造力带来持续增长和高经济价值潜力的产品、生产过程和相关服务，达到重振英国制造业的目标。
“新工业法国”	2013	法国	该计划旨在用10年的时间重振法国工业，实现工业生产向数字制造、智能制造转型，以生产工具的转型升级带动商业模式变革，并提升人们日常生活的质量。
“工业4.0”计划	2013	德国	利用物联网信息系统将生产中的供应、制造、销售信息数据化和智慧化，达到快速、有效、个人化的产品供应，旨在提升制造业的智能化水平，建立具有适应性、资源效率及基因工程学的智慧工厂。
“新增长动力规划及发展战略”	2009	韩国	确定三大领域各产业为发展重点，推进数字化工业设计和制造业数字化协作建设，加强对智能制造基础开发的支持。
“再工业化”计划	2009	美国	提出实现制造业的智能化，引导美国实体经济复苏，力争保持美国在制造业价值链上的高端位置和全球控制者地位。

来源：头豹研究院编辑整理

2015 年 5 月，中国国务院正式印发《中国制造 2025》，与德国“工业 4.0”计划相呼应，全面推进中国制造业由大变强。最近几年，推动制造业信息化、智能化转型的利好政策频出，为以 ERP、CRM、MES 为代表的工业软件的应用与发展营造了更为规范、更具有支持性的环境。

2015 年 12 月，中国工信部印发《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》的行动计划（2015-2018 年），提出以加快新一代信息通信技术与工业深度融合为主线，并以实施“互联网+”制造业作为重点之一，从规划层面奠定了 ERP 等工业软件的发展基础。在互联网趋势下，企业管理系统将迎来新的变革，而 ERP 软件作为实现企业高效管理的重要手段，将在流程管理、责任分工等方面发挥关键作用，能够提高制造企业运作效率，帮助制造企业提高资源利用率，助力中国制造业转型。

图 3-2 中国 ERP 软件行业相关政策

政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容及影响
《网络安全法》	2017-06	十二届全国人大常委会	保障网络安全，维护国家和国民利益
《国务院关于印发“十三五”国家知识产权保护和运用规划的通知》	2017-01	国务院	推进软件正版化、保护软件知识产权
《国家信息化发展战略纲要》	2016-07	中共中央办公厅、国务院办公厅	打造国际先进、安全可控的核心技术体系，带动集成电路、基础软件、核心元器件等薄弱环节实现根本性突破。
《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》的行动计划（2015-2018年）	2015-12	工业和信息化部	提出以加快新一代信息通信技术与工业深度融合为主线，并以实施“互联网+”制造业作为重点之一。
《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》	2015-10	第十八届中央委员会第五次全体会议	明确提到实施智能制造工程，构建新型制造体系，促进新一代信息通信技术、高档数控机床和机器人，航空航天装备、海洋工程装备及高技术船舶、先进轨道交通装备、节能与新能源汽车、电力装备、农机装备、新材料、生物医药及高性能医疗器械等产业发展壮大，为智能制造营造良好的发展环境，推进ERP系统的应用。
《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》	2015-07	国务院	支持工业软件、新兴工业APP的研发和应用，发展自主可控工业操作系统及实时数据库等基础软件，提升设计、仿真、管理、控制类工业软件的国产化率和应用水平。
《中国制造2025》	2015-05	国务院	明确提出到2025年，大幅提升中国制造业整体速度，显著增强创新能力，促进智能化、服务化、绿色化，达到国际先进水平，把智能制造作为两化深度融合的主攻方向，中国进入世界制造强国行列。

来源：头豹研究院编辑整理

3.1.2 企业管理需求从业务层面上升到战略层面

在市场竞争环境更加激烈和全球一体化趋势更加明显的当下，产品更新换代的速度越来越快，生命周期越来越短。在智能制造领域，业务运营与自动化和数据分析等技术的联系越来越紧密，管理需求已经从业务层面上升至战略决策层面。大量的企业业务数据需要处理，在处理生产计划的时候往往需要根据战略计划部署来进行有效地模拟与预测，这需要一个能够既能提供所有信息又能支持公司管理者对公司的发展、经营做出准确决策的系统，从而达到提高生产率和工作效率、利润最大化的目的。

企业管理需求的变化促使着 ERP 软件增加新功能，使得企业能够随时查看和提取公司交易和业务发展信息资料，内部业务流程走向、公司员工和战略性项目的实施状况等，从而利用这些信息为公司在复杂多变的外部环境中制定准确的决策、战术提供辅助。最终 ERP 软件的发展路线将是智能化管理模式，即跟踪市场需求变化，对供应链管理、成本管理、客

户管理、人员管理、资源管理等自动优化，尤其是开发出最贴近市场需求的产品，并通过已优化的销售渠道将产品面世，实现资源的优化配置和充分利用。

3.1.3 企业对外业务增多，提高了对云 ERP 的需求

在信息化与云化两大发展趋势下，企业业务系统升级需求快速上涨。随着企业对外业务的增多，对上云的需求更加旺盛，促使着 ERP 软件系统与云系统不断整合。云 ERP 具备三大优势：①安全性能高：云主机和云数据库的安全等级较高，能够保障应用程序与数据的独立性；②低成本：云 ERP 能够免除企业在硬件上的投资，客户无需安装硬件服务器、软件、建立数据中心机房，也无需设置专门的 IT 维护队伍，就可快速搭建企业管理架构；③技术稳定：云技术可以帮助企业实现实时、大规模、异地备份，能够保证数据的及时性和完整性。

自 2012 年起，中国 ERP 软件巨头积极向云业务转型，陆续推出了新一代云 ERP 产品，如用友网络的 U8 Cloud、金蝶国际的金蝶云 ERP。云 ERP 不仅能够支持公有云、混合云、专属云的部署，还能将交易、服务、管理融合为一体，满足创新型与成长型企业对外业务的发展需求，将 ERP 软件系统与云系统结合方式有利于传统 ERP 软件行业焕发新活力，从而获得更大的市场发展空间。

前哨 | 科技特训营

掌握创新武器 抓住科技红利

Insights into Tech and the Future

直播时间
每周四20:00-21:00

全年50次直播课程
+私享群互动

随报随听

王煜全

海银资本创始合伙人
得到《全球创新260讲》主理人



扫码报名

微信咨询: InnovationmapSM

电话咨询: 157-1284-6605

3.2 制约因素:

3.2.1 中小企业信息化水平较低, 管理需求较低

中国中小企业普遍存在着信息化水平低的问题,根本原因在于信息技术能够为企业创造的价值并不一定能够高于企业对信息化的投入。在现代企业中,管理复杂度与企业的分工细致程度、岗位数量、产品种类数量呈正相关,但部分中小企业的管理难度并没有达到必须使用 ERP 软件来解决复杂管理的等级。在管理复杂度不高的时候,信息技术对于企业的重要性并不明显。在产品供不应求的情况下,产品只要生产出来就会有市场,于是小规模企业不断涌现,但只是一味地注重市场和生产,对管理的需求不高,对信息技术的投入也是少之又少。而通常当产品处于供小于求的情况,企业才会开始重视内部管理和降低成本,通过价格竞争的方式整合产业资源,形成垄断。这时候企业规模明显扩大,管理复杂程度大幅提升,信息技术能够创造的价值才有机会超过企业对信息化的投入。

3.2.2 工业通信基础设施建设不够完善,限制了 ERP 软件的数据共享

随着供应链日益复杂化、涉及的人员、物品信息量呈几何倍数增长。ERP 系统集成程度提升,数据信息共享变得更加快速便捷,在数据传输过程中需要利用网络设备、有限网络技术、无线网络技术、无线通信技术等一系列技术。工业互联网的安全在维护 ERP 系统内部数据信息共享的高速性、稳定性、安全性、可靠性等方面的重要程度不言而喻。随着制造业与信息技术的融合程度持续加深,网络安全问题越来越不容忽视。当工业制造业实现互联之后,受到外界网络攻击的风险将会提升。目前中国在工业互联网方面仍存在网络安全层面的隐患,可能影响 ERP 软件的信息安全水平,这主要是由于中国还未建立起一套完善的工业互联信息安全认证体系,信息安全屏障还未形成,不利于工业制造业的互联

化。中国还需要加强构建工业互联网安全生态，制定工业互联网安全防护标准，积极参与国际行业标准制定，为 ERP 软件的进一步发展构建坚实的信息安全屏障。

3.2.3 制造企业管理基础工作不能满足 ERP 软件系统运行要求

相比流通和服务业，制造业的复杂程度较高，涉及的物料品种多，产品结构复杂，市场和客户的需求变化速度较快，计划、采购及生产模式也要相对应做出变动，ERP 软件系统在制造业的实施效果并不明显。由于各个车间的自动化水平不同，使用数控机床的车间可以直接从数控系统中提取生产信息和机床运行状态信息；而将物料清单、库存数据、加工质量、工时、工艺路线等数据的录入计算机只能依靠人工的方式。ERP 软件对企业的日常基础管理要求较高，中国的中小制造企业长期以来实行粗放式管理，不重视企业基础管理，导致 ERP 系统运行所需要的基础数据不能及时、准确地被采集起来。而中小制造型企业整顿和规范管理无法在短时间内做到，这将给 ERP 软件的成功运行带来巨大困难。

4 中国 ERP 软件行业市场趋势

4.1 ERP 软件从系统化到模块化转变

以往的 ERP 软件开发设计一般是系统化的，即 ERP 软件系统囊括企业的各方面需求。系统化特点为大而全，企业在实施时一般要先做 BPR（业务流程重组），然后再进行 ERP 系统的调试与实施，因此这种类型的 ERP 软件对企业的要求也比较高。

随着中国市场经济体制的逐步完善和改革开放的进一步深入，各类民营企业发展迅猛。民营企业在经营过程中对 ERP 软件系统的需求逐步增大，但系统化的 ERP 软件对于中小型民营企业而言运营成本过高。为解决价格问题，一些 ERP 软件厂商的产品按照不同功能分成细小模块，以供客户企业自由选择，并支持随时追加功能，因此实现价格的灵活设置。例

如，某企业不需要采购原材料，且不存在应付账问题，该企业只需购买财务系统中的应收账款模块和总账模块。此类 ERP 系统的功能相比传统 ERP 软件较少，但用户选择空间大，价格低，性价比高。此外，软件提供灵活的应用程序接口，客户企业可以根据不同用户的要求进行二次开发，为每一个用户提供量身定做的解决方案。模块化的 ERP 软件将成为行业的一大发展趋势。

以世界上最大的两家 ERP 软件厂商来说，Oracle 是模块化的倡导者，并率先实现所有模块可独立安装，并带有开放的应用程序接口；SAP 则是 ERP 软件系统化的鼻祖，SAP 庞大的系统功能细致而强劲，但也容易令客户望而生畏，所以 SAP 现在也将部分功能模块化，以适应这种趋势。

4.2 从水平市场向纵向解决方案转变

传统 ERP 软件由通用的模块组成，包含财务、生产制造、人事管理和库存分销等。但在商业的发展与变迁中客户发现基本的模块不能满足企业业务需求。由此，ERP 软件厂商将开发方向转移向更加深化的行业解决方案。行业解决方案通常是以通用的财务等模块为基础，在此之上叠加针对每个行业特殊要求的细分模块，以满足具体行业的切实需求。近两年，几家著名的 ERP 软件厂商终于纷纷推出了自己的各种行业解决方案，如中国企业金蝶推出的电子行业解决方案和用友推出的新零售行业解决方案等。由此可见，纵向解决方案类的 ERP 软件将会成为未来行业的一大主流趋势。

对于企业用户而言，企业在考虑 ERP 软件系统时，应该考察候选厂商是否具有相应的行业解决方案是重要选择参考标准。只有对客户所处行业有深刻了解的 ERP 软件厂商，才有可能为客户企业提供有价值的 ERP 软件服务。

4.3 从企业后台向企业前台转变

传统的 ERP 软件系统着眼于企业后台的管理，而缺少直接面对客户的系统功能。主要原因因为传统的企业着力于采购高性价比原材料，快速高效地生产出产品，往往忽视产品满意度，服务缺陷等问题。在互联网时代，消费者分散在全球各地，企业难以做到对所有业务信息了如指掌，通过软件系统收集客户信息，并加以分析和利用则显得尤为重要。

基于此，前台管理系统，又称客户关系管理系统 (CRM)，成了 ERP 软件市场上的新亮点。客户关系管理系统通常包括销售、市场及服务三大模块。其中销售模块功能众多，从最初的需求生成，到自主销售及最终销售人员佣金管理均涵盖其中。因此，在未来 ERP 软件的发展中，软件开发商将更加注重关于企业前台管理系统的研发和推广。

5 中国 ERP 软件行业典型企业分析

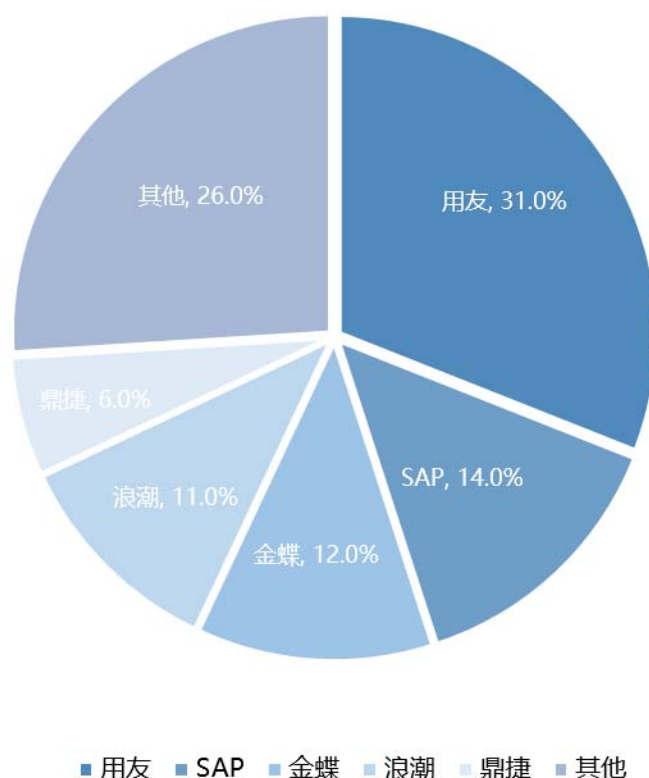
5.1 竞争格局概述

2017 年，中国整体 ERP 软件行业市场竞争激烈，龙头效应显现，市场集中度进一步提升。中国 ERP 软件生产厂商可以分为两种：本土厂商与外资厂商。外资厂商由于技术优良、服务较好，在高端 ERP 软件领域的市场占有率长期领先于本土厂商，以精通高级操作过程与拥有丰富系统配置功能的 SAP 和 Oracle 为代表。

中国整体 ERP 软件市场的前五名 ERP 软件生产厂商分别为用友、SAP、金蝶、浪潮、鼎捷，共占据 74.0% 的市场份额。用友以 31.0% 的市场占有率排名行业第一，处于第二的 SAP 市场占有率为 14.0%，不及用友的一半。近年来，中国本土厂对外资厂商形成赶超之势，用友、金蝶等巨头均积极布局针对大中型企业的高端 ERP 软件产品，逐步替代外资厂商成为核心的 ERP 软件产品和服务供应商。此外，中国近些年大力鼓励产业升级、产业创

新，工业互联网在智能制造中的作用越来越关键，这要求生产制造型的 ERP 软件具备较强的定制化能力，帮助企业达成智能制造目标。传统软件交付模式已经无法应对智能制造时代的发展，能够提供智能制造系统解决方案的厂商将会有望通过细致的服务提升自身市场份额。

图 5-1 2017 年中国 ERP 软件行业市场份额



来源：头豹研究院编辑整理

5.2 金蝶国际

5.2.1 企业概况

金蝶国际软件集团有限公司（以下简称“金蝶”）创立于1993年，总部位于广东省深圳市，是香港联交所主板上市公司。金蝶是中国领先的企业管理软件及云服务提供商，现有员工8,000余人，设有深圳、上海、北京三个软件园，用户数超过8,000万。金蝶致力于成

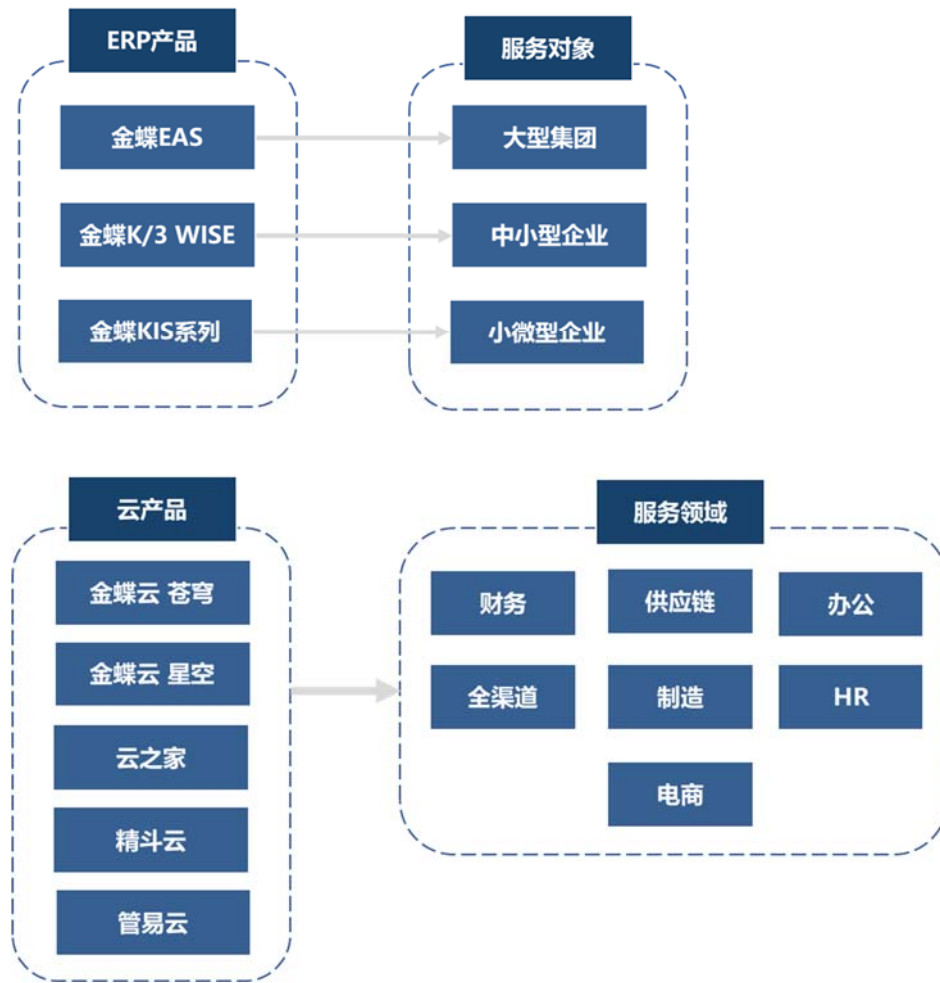
为全球领先的云服务厂商，帮助中国中小企业数字化转型，已于 2012 年进行全面云转型，2017 年成为亚马逊 AWS 云在中国的企业级合作伙伴，2018 年与华为签署战略合作协议。根据金蝶公司年报，2017 年金蝶实现收入约 23.0 亿元人民币，同比增长 23.7%。其中金蝶云表现强劲，实现收入约 3.9 亿元人民币，同比增长 87.7%，占总收入的 17.1%。

5.2.2 商业模式

金蝶早期把重点放在财务管理软件上，目标是帮助中小型企业提高财务管理的效率。2012 年，金蝶全面向云转型，致力于帮助企业实现数字化转型，由此转变为企业管理软件服务商，商业模式由以产品为中心转变成以服务为中心。传统的软件营销方式以软件产品的销售为主，而现在销售的内容变成了软件服务，产品是服务的载体，盈利点逐渐向服务倾斜。金蝶在整体企业 SaaS 云服务、SaaS ERP、SaaS 财务云、移动办公等细分领域均打造了不同的云服务平台，能够支持云端个性化定制，帮助客户实现智能办公、节省企业 IT 成本、激活企业员工、提高财务工作效率与订单处理速度。

此外，金蝶还根据客户的需求推出了智能财务、智能制造、全渠道营销、阿米巴经营等领域的云产品。在大中型企业管理软件业务，金蝶 EAS 产品整合了应用物联网、云计算、大数据等技术优势，利用“端+云”的方式打造大企业混合云，能够快速连接用户、伙伴、供应商，提升企业在全局共享、智能共享、数据共享三个层面运作效率。

图 5-2 金蝶国际商业模式分析



来源：金蝶国际官网，头豹研究院编辑整理

5.2.3 竞争优势

➤ 品牌优势

金蝶在行业内具有一定的品牌优势，不仅是中国企业级 SaaS 云服务市场、也是中国企业管理软件市场领先的品牌。金蝶具有行业领先的技术实力研发创新水平，在高端办公软件上专业性与系统稳定性较强，其设计能够应用于企业的各个管理阶段。金蝶软件拥有超过 10 种行业系统，财务系统在几乎各个行业都有一定程度的渗透。凭借着性价比高、服务好、以及客户良好的口碑，金蝶软件在行业树立了良好的品牌形象，为企业在市场竞争创造了一定优势。

➤ 客户资源优势

金蝶作为中国领先的企业管理软件服务商，拥有多年软件产品开发经验和管理能力，能够为客户提供成熟、完整的行业解决方案，在 ERP 软件行业树立了优秀的企业品牌形象，在客户中享有较高的信誉度，拥有广泛的客户基础。

自成立以来，金蝶已为不同行业的大型客户提供了大量行业解决方案，客户遍布医药、电子、食品、工业制造、汽车经销服务、医院、餐饮、教育、电商企业、全渠道销售等行业，2018 年，金蝶与华为达成了战略合作协议，在中大型企业管理软件 EAS 业务上，金蝶的竞争力显著增强，不仅续签了招商局、港中旅等大型企业，还拓展了中石油、海亮集团、九州通医药集团、西王集团等新客户。在“一带一路”的政策下，金蝶在亚太市场的业务量增长强势，接连与 Jebson、CITIC Telecom、Bank of China Group Investment 达成合作。

➤ 人才优势

金蝶现有员工 8,000 多名，拥有一批长期从事软件开发的行业专家，在行业背景和客户服务经验方面具有多年积累。金蝶坚持激活、引进、发展的人才战略，加大引进云服务高端技术人才，已在 2017 年实现近百项创新成果。同时金蝶继续发放限制性股票加大对创新激励，通过内部创业、建立员工与企业命运共同体。

5.2.4 潜在风险

➤ 市场竞争风险

金蝶处于 IT 综合服务行业，市场竞争较为激烈，尤其是在重点客户与云服务方面的市场竞争尤为激烈。客户偏好变化迅速、对云服务的需求也在不断变化，金蝶在云业务市场推广成本较高，而新业务推出存在一定的市场风险。一旦市场竞争风险加大，新业务的市场接受程度不高，将对公司的正常运营造成不利影响。

5.3 用友网络

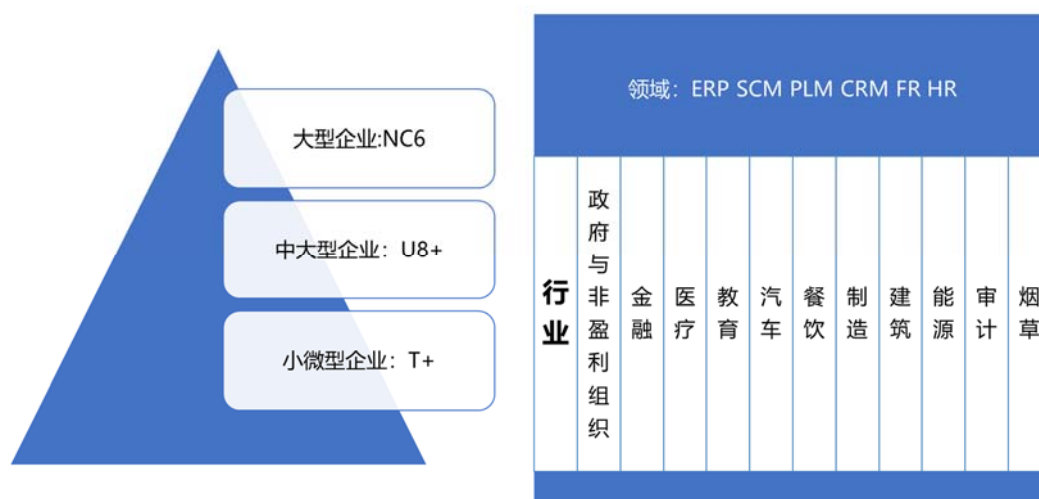
5.3.1 企业概况

用友网络科技股份有限公司（简称“用友”），成立于 1988 年，早期发展以财务软件为重点。1998 年，U8 系列产品标志着用友的核心业务正式从财务软件向以 ERP 软件为核心的企业管理软件转变。2014 年，公司开始调整企业的战略方向，退出了云服务及金融服务产品。经过三十余年的发展，用友已经正式从企业管理软件公司转型为集“软件+云服务+金融服务”为一体的业务体系的综合企业服务提供商。2017 年用友实现了归属于上市公司股东的净利润 3.9 亿元人民币，同比增长 97.1%。随着公司业务结构的进一步优化，公司云服务与金融服务规模加速增长。2017 年云服务收入 4.1 亿元人民币，同比增长 249.9%；金融服务收入 8.0 亿元人民币，同比增长 229.3%。软件业务继续保持优势，软件收入稳定增长，经营效益得到大幅提升。

5.3.2 软件业务模式

用友在软件产品上实行全方位布局，全面覆盖大中小微型企业。针对不同的企业规模，用友推出了相对应的企业管理软件，涵盖了 ERP、SCM、PLM、CRM、FR、HR 等领域。面对大型客户企业，用友主要提供 ERP 套件、行业解决方案、技术、应用平台和专业服务，产品主要包括 NC 产品线、U9 产品线、PLM 产品线；面对中型客户企业，用友主要提供 ERP 套件、行业解决方案，主要产品为 U8+产品线；面对小微型企业，用友主要提供软件外包及产品支持服务。用友的软件产品行业覆盖率高，客户遍及金融、医疗、教育、汽车、餐饮、制造、建筑等行业。

图 5-3 用友软件服务业务布局



来源: 用友公司官网, 头豹研究院编辑整理

5.3.3 竞争优势

➤ 产品及服务优势

基于移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网等新兴技术, 用友形成了以“云服务、软件、金融”为三大核心业务的企业互联网服务, 业务领域从之前的企业管理扩展到业务运营和企业金融, 服务对象分布在财政、汽车、教育、金融、建筑、餐饮、能源等行业, 产品类型丰富, 服务水平较高。其中在软件业务上, 用友实行全方位覆盖, 产品可充分满足大中小微型企业管理需求, 大幅提高了企业运作效率。在云服务业务上, 用友云为助力企业数字化转型开发出特色化行业云产品, 包括了设计云、制造云、服务云、分析云、营销云、采购云、财务云、人力云、协同云、金融云以及第三方 SaaS 服务。另外, 公司在金融服务业务上, 用友可提供支付结算、供应链金融、现金管理、企业征信、数据风控等服务。

➤ 研发优势

用友拥有包括总部平台和应用研发中心等在内的中国最大的企业及公共组织应用软件和云服务研发体系, 组建了一支专业的研发队伍与支持服务团队、建立了行业领先

的研发管理体系与平台。用友一直保持着高研发投入水平，研发投入长期占比维持在20.0%以上。根据公司2017年年报，用友在2017年的研发投入金额约为13.0亿元人民币，占营业收入比重20.5%。截至2017年末，公司技术人员数量为5,189人，占公司总人数的34.2%；支持服务人员数量为1,566人，占公司总人数的10.3%。用友发展至今已超过三十年，积累了不同行业、不同领域、不同规模、不同业务的丰富经验，能够快速根据企业提出的需求，迅速开发出特点领域或行业的应用及提供技术支持服务。

➤ **客户基础优势**

经过三十多年的经营，用友凭借着良好的用户体验形成了庞大的客户基础，用户粘度高。在中国，用友与56.0%的前500强企业、58.0%的中国千亿级企业、70.0%的中国主要港口企业、47.0%的中国医药工业百强企业、80.0%的中国地市级以上水务、高速、轨道交通运营企业、50.0%的中国大中型燃气运营企业均建立了合作关系，形成了用友强大的客户基础优势。

5.3.4 潜在风险

➤ **互联网金融业务发展风险**

用友的一大重点业务为金融服务业务，其旗下的友金所为互联网投融资信息服务平台，目前互联网金融服务开展的风险较大，全国多地出现了平台逾期、借款不还的情况，用友还需严格按照国家对金融业务的监管要求，加强合规与风险管控，采取系统检测与人工排查相结合的方式优化风险监测手段，降低平台爆雷风险。

头豹研究院简介

- 头豹研究院是中国大陆地区首家 B2B 模式人工智能技术的互联网商业咨询平台，已形成集行业研究、政企咨询、产业规划、会展会议行业服务等业务为一体的一站式行业服务体系，整合多方资源，致力于为用户提供最专业、最完整、最省时的行业和企业数据库服务，帮助用户实现知识共建，产权共享
- 公司致力于以优质商业资源共享为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务：

企业服务

为企业提供定制化报告服务、管理咨询、战略调整等服务

云研究院服务

提供行业分析师外派驻场服务，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、奖项评选、行业白皮书等服务

园区规划、产业规划

地方产业规划，园区企业孵化服务



报告阅读渠道

头豹科技创新网 —— www.leadleo.com PC端阅读全行业、千本研报



头豹小程序 —— 微信小程序搜索“头豹”、手机扫上方二维码阅读研报

添加右侧头豹研究院分析师微信，邀您进入行研报告分享交流微信群



图说



表说



专家说



数说

详情请咨询



客服电话

400-072-5588



上海

王先生：13611634866

李女士：13061967127



南京

杨先生：13120628075

唐先生：18014813521



深圳

郭先生：15121067239

李先生：18916233114