

从百布看 B2B 行业未来投资机遇——企服系列研究

(三)

随着经济由高速增长阶段转向高质量发展阶段，许多领域陷入存量竞争中，企业降本提效、精细化运营的必要性逐渐体现，在需求的助推下企业服务行业发展迅速。前两篇文章介绍了企业服务行业的发展现状与投融资情况，虽然行业整体发展向好，但面对复杂而庞大的企业服务市场，我们不禁会思考未来哪些细分领域将快速增长？又有哪些领域已进入竞争红海？这些领域的发展趋势如何？在梳理投融资数据以及访谈行业主流机构后，清科研究中心筛选出发展潜力较大的四个细分——数据库、云服务、企业经营数字化、产业互联网（B2B 平台）进行深入分析。本文主要就 B2B 行业进行分析，其余三个细分领域将在近期发布，敬请关注清科企业服务系列研究报告。

行业现状

本文研究的 B2B 交易平台系指企业与企业间通过互联网实现产品、服务、信息交换的商业模式。依据服务对象不同，可分为垂直 B2B 交易平台和综合 B2B 交易平台，前者专门服务于特定领域，例如钢铁、纺织及服装等，后者是服务于多个行业和领域的电商网站。

● 我国 B2B 电商交易规模快速增长，但增速逐年下降

依据中国电子商务市场数据监测报告，2019 年中国 B2B 电商交易规模为 25 万亿元，同比增长 11.1%，随着电商行业逐渐饱和，B2B 电商规模的增速也较往年有所下降，但仍处于快速发展阶段。

图 1 2013-2019 年中国 B2B 电商交易规模



● B2B 交易平台由 1.0 信息服务阶段迈向 3.0 供应链整合阶段

20 世纪末 21 世纪初，互联网进入中国，能缩短供应链、降低成本的 B2B 平台迅速兴起，诞生了诸如慧聪集团、中国制造网、中国化工网等企业。在 1.0 时代，B2B 交易平台主要以信息服务为主，通过信息资讯连通供需双方，主要经营模式为信息黄页，通过收取会员费、广告费和技术服务费盈利。21 世纪 10 年代后，随着互联网技术、电子支付、征信系统发展，以在线交易为主的 B2B2.0 时代来临。该时期的 B2B 交易平台除了信息展示外，还可满足企业间线上交易需求，出现自营、撮合、代售等模式，盈利模式也从传统的会员、广告费用拓展到交易服务费、自营交易价差等方式，典型的代表企业有 1688、找钢网、百布、敦煌网等。近年来，B2B 交易平台进一步更新迭代，服务内容从撮合交易延伸到产业链上下游，从单一的交易平台向 C2M 甚至智能工场领域拓展，提供包括仓储、金融信贷、大数据分析等一系列高附加值的服务，进入到 3.0 供应链整合阶段。通过打通供应链，B2B 交易平台盈利模式更加多样化，数据、信息、物流、金融等附加服务均可创造利润。

图 2 B2B 交易平台发展阶段



来源：清科研究中心依据公开信息整理 2021.01

● **在产业链长、供应关系不稳定且 SKU 多的行业 B2B 发展空间较大**

通常情况下在行业规模大、中小企业众多且供应关系不稳定、产业链长、SKU 多的行业 B2B 交易平台发展空间较大，因此，我国纺织业、生鲜农业、能源化工、工业、快消等领域的 B2B 企业众多，股权投资市场投资活跃度也相对较高。典型的 B2B 交易平台有百布、美菜网、找钢网、摩贝、震坤行和易酒批。

图 3 B2B 交易平台图谱



来源：清科研究中心依据公开信息整理 2021.01

B2B 交易平台的细分领域众多，每个领域的行业特性和切入方式不同。清科以目前的热门投资赛道—**纺织业 B2B 为例**进行深入分析。

纺织业B2B发展情况

- **纺织行业供应链长、分散度高、交易效率低，催生 B2B 交易平台建立**

从产业链可以看出，我国纺织业供应链长、分散度高、各环节交易效率较低。**上游产业**为纱线市场，中小企业众多，呈现出市场集中度较低、产地集中等明显特点，例如百隆东方、华孚时尚两家上市公司 2018 年营收的总市场占有率不足 1%；**中游布料市场**，包括坯布生产和印染环节，我国约有 2 万家坯布厂，坯布市场集中度较低，且大部分坯布厂壁垒不高，畅销布料容易被模仿和生产，同质化严重竞争激烈；**下游服装行业**，属于劳动密集型行业，壁垒不高且集中度低，采购端个性化需求强，供需双方难以高效匹配。此外，在中游布料市场和下游服装制造商之间还存在较多层级的布料批发商。行业特性给买方和卖方带来诸多不便，也催生了 B2B 平台的建立。

图 4 我国纺织业产业链



来源：清科研究中心依据公开信息整理 2021.01

图 5 中国纺织行业痛点总结

买方痛点	卖方痛点
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 布料品种多，找布难 ✓ 购置环节多、单价不透明，成本高 ✓ 面料良莠不齐，品质保证难 ✓ 面料生产周期长，无法满足柔性供应链需求 ✓ 采购进度无法实时跟踪，效率低 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 寻客成本高 ✓ 客户信用不一，收账结算难 ✓ 小批量定制需求多，无法达到规模经济

来源：清科研究中心依据公开信息整理 2021.01

● 针对以上痛点，纺织业 B2B 平台可以从信息流、供应链、资金管理三个方向切入

信息流切入指的是通过互联网和面料数据库实现价格、库存的透明化，同时展示面料详细属性，提高供需匹配效率。供应链切入指的是 B2B 平台可直接链接上下游，取代中间环节，降低客户采买成本。同时，可采用小单集成模式，即对接下游需求后进行分类整合，集成相同需求订单后发与上游供应商制作，有效解决卖方无法达到规模经济的痛点。资金管理切入主要指的是通过销售订单管理和资金担保模式进行供应链金融管理。百布在以上三个方面表现均较为优秀，下文将以百布为例，梳理 B2B 行业的投资机遇。

典型案例—百布

百布可以说是纺织业 B2B 的成功案例之一，解决了纺织业的众多痛点，从 B2B 企业中脱颖而出，并在 2021 年获得 1 亿美元的大额融资。下文将全面剖析百布的成长历史、商业模式以及成功原因，为 B2B 行业的投资做参考。

百布，成立于 2013 年 12 月，是中国首家致力于改革纺织行业传统交易模式的互联网公司。至今，已成功入驻的商铺达到了 5,000 多家、采购商数量高达 20,000 多家。百布创立的初衷是通过链接上游供应商，建立标准化的布料信息库，再运用准确的技术系统进行高效匹配，链接原本信息极不对称的上游供应商和下游需求，完成交易闭环。目前，已完成 9 轮融资，估值超 10 亿美元，背后的投资机构包括云启资本、源码资本、成为资本、老虎基金、中金资本和数字天空技术等。

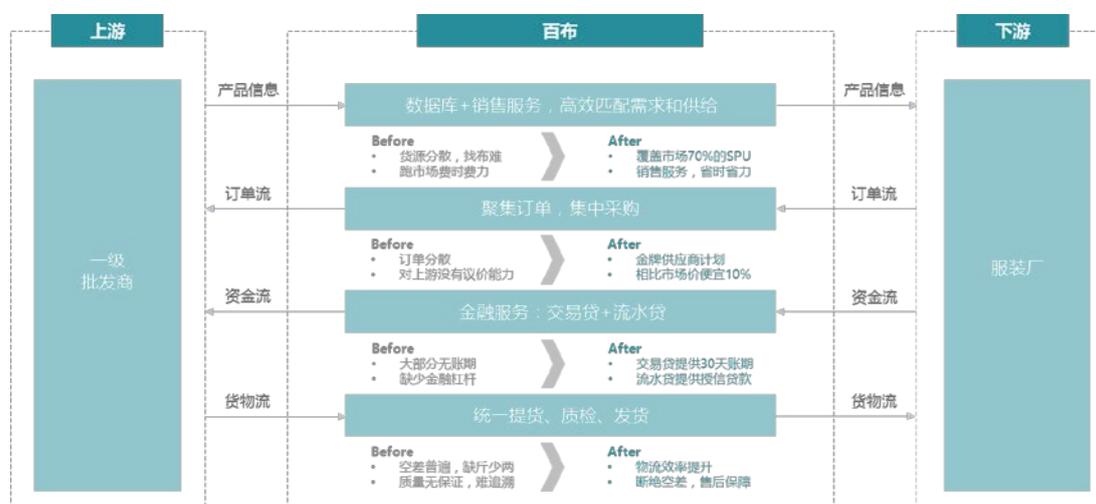
图 6 百布融资历程

日期	融资轮次	投资方	融资金额
2015/6/11	天使轮	源码资本	100 万人民币

2015/11/22	A 轮	不公开投资者	1000 万人民币
2016/3/21	A+轮	源码资本	数千万人民币
2016/7/4	B 轮	成为资本、源码资本	数千万人民币
2017/8/9	B+轮	云启资本、源码资本、成为资本	1.65 亿人民币
2018/8/29	C 轮	云启资本、雄牛资本、成为资本、源码资本	3000 万美元
2018/11/21	C+轮	云启资本、老虎基金、雄牛资本、成为资本、源码资本	1 亿美元
2019/12/16	D 轮	云启资本、中金资本、DST、老虎基金、雄牛资本、成为资本、源码资本	3 亿美元
2021/1/7	D+轮	普洛斯隐山资本及老股东	1.1 亿美元

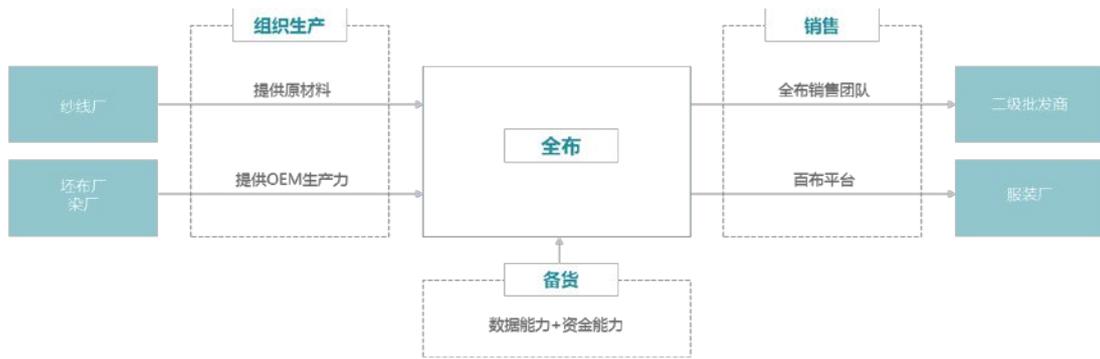
经过 6 年的发展百布业务已从 B2B 平台拓展到两大业务板块：第一类业务模式是**百布模式**，纺织成品交易平台，链接一级批发商与下游的中小服装制造厂，通过面料数据库提高供需匹配效率，并辅以一体化仓配网络、物流管理、金融服务等增值服务，提供全方位的供应链管理。第二类业务模式是**全布模式**，通过 AIoT 和 SaaS 连接上游坯布厂及下游成品布一批商，打造坯布生产智能云工厂。具体而言，全布模式下会先将下游订单分类聚集，再由系统拆解分配至坯布厂，完成后再按订单归集，质检后交付给顾客。

图 7 百布业务模式



来源：清科研究中心依据公开信息整理 2021.01

图 8 全布业务模式



来源：清科研究中心依据公开信息整理 2021.01

值得注意的是，2020年6月，百布与巨细、织联网签署战略并购协议。其中，巨细的主要业务涉及纺织管理软件，例如ERP、仓库云等，织联网拥有全套MES生产管理系统及布匹快捷生产平台。本次并购后，百布的云工厂和智能织造服务能力将进一步提升，实现订单、金融、生产、仓储、物流等全流程数字化。

经过详细的分析，清科研究中心认为，百布成功的原因主要有两点：

① 选对行业与切入点。我国纺织行业具有规模大、产业链长、信息不对称程度高、产品SKU多等特点，交易型B2B企业发展空间大。依据中纺联发布报告，2019年我国规模以上纺织企业实现营业收入4.94万亿。且上下游市场均存在不同问题：上游纱线市场，原料采购以及成品分销链条长；中游布料市场，同质化严重且制造商家距离市场远供需不匹配，容易形成库存过剩；下游服装行业，采购端个性化需求强，供需双方难以高效匹配。针对以上痛点，百布采取自营模式，并开展百布和全布两大业务，提供质优、价低、量足、交期稳定、持续供货力强的服务，打破纺织业原本的信息不对称，进行高效匹配并完成交易闭环。

② 具有全链条数字化能力，能有效整合资源，提升行业竞争力与利润率。正如上文所述，百布通过AIoT+SaaS实现织布产能的管理与运维，从而大幅提高生产效率；在成品布交易环节，通过建立行业标准布料数据库，实现交易的自动化与智能化匹配，提供全方位的供应链管理；同时产业链管理进一步向前端延伸，加强打造智能织造工厂，具备全产业链的整合管理能力。

图9 百布特点总结

简介

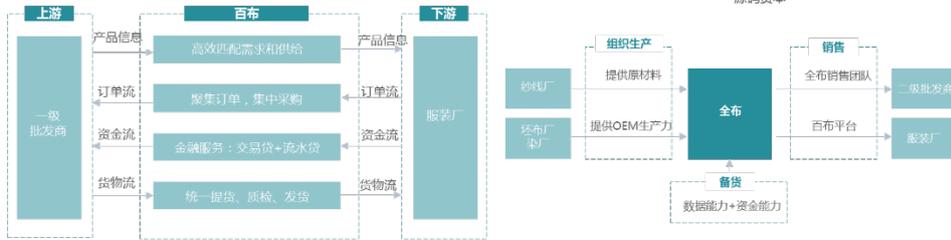
- 百布，成立于2013年，是中国首家致力于改革纺织行业传统交易模式的互联网公司
- 至今，成功入驻的商铺达到了5,000多家、采购商数量高达20,000多家。服务范围现已延伸至佛山、东莞、杭州、柯桥、湖州、苏州等地，并建立起完善的交易渠道。



融资历程



商业模式



投资亮点

- 我国纺织行业具有规模大、产业链长、信息不对称程度高、产品SKU多等特点，交易型B2B企业发展空间大。针对纺织行业痛点，百布采取自营模式，并开展百布和全布两大业务，提供质优、价低、量足、交期稳定、持续供货力强的服务，打破纺织业原本的信息不对称，进行高效匹配并完成交易闭环。
- 百布具有全链条的数字化能力，大幅提高生产和交易效率。百布通过AIoT+SaaS实现织布产能的管理与运维，从而大幅提高生产效率；在成品布交易环节，通过建立行业标准布料数据库，实现交易的自动化与智能化匹配，提供全方位的供应链管理；同时产业链管理进一步向前端延伸，加强打造智能织造工厂，具备全产业链的整合管理能力。