

郑重声明

本报告的著作权归赛迪顾问股份有限公司(简称为“赛迪顾问”)所有。

本报告是赛迪顾问的研究与统计成果，其性质是供客户内部参考的业务资料，其数据和结论仅代表本公司的观点。

本报告有偿提供给购买本报告的客户使用，并仅限于该客户内部使用。购买本报告的客户如果希望公开引用本报告的数据和观点，在事先向赛迪顾问提出书面要求后，必须经过赛迪顾问的审核、确认，并得到赛迪顾问的书面授权。未经赛迪顾问的审核、确认及书面授权，购买本报告的客户不得以任何方式在任何媒体上(包括互联网)公开引用本报告的数据和观点，不得以任何方式将本报告的内容提供给其他单位或个人。否则引起的一切法律后果由该客户自行承担，同时赛迪顾问亦认为其行为侵犯了赛迪顾问的著作权，赛迪顾问有权依法追究其法律责任。

赛迪顾问股份有限公司

目 录

研究对象.....	1
重要结论.....	2
一、2017年全球企业级应用软件市场发展概况.....	4
(一) 全球市场稳步增长.....	4
(二) 欧美市场保持领导地位.....	4
二、2017年中国企业级应用软件市场发展概况.....	6
(一) 市场规模.....	6
(二) 市场结构.....	6
1、产品结构.....	6
2、区域结构.....	7
3、行业结构.....	8
4、品牌结构.....	8
三、2017年中国企业级应用软件市场竞争分析.....	9
(一) 行业事件及影响分析.....	9
1、政策支撑带来垂直行业机会.....	9
2、信息安全再次引起人们关注.....	9
3、企业并购打造完善业务体系.....	9
(二) 市场竞争格局.....	10
1、财务管理FM软件.....	10
2、企业资源计划ERP软件.....	11
3、客户关系管理CRM软件市场.....	11
4、供应链管理SCM软件市场.....	12
5、人力资源管理HRM软件市场.....	13
6、企业资产管理EAM软件市场.....	13
7、办公协同OA软件市场.....	14
8、商业智能BI软件市场.....	15

(三) 主力厂商表现及评价	15
1、用友网络科技股份有限公司	15
2、SAP(中国).....	16
3、金蝶国际软件集团有限公司	16
4、浪潮集团	16
5、致远互联	17
四、2018-2020年中国企业级应用软件市场未来展望	19
(一) 市场预测	19
1、市场规模预测	19
2、市场结构预测	20
(二) 驱动因素	21
1、技术日益成熟助推服务模式变革.....	21
2、我国各领域信息化投入保持增长.....	22
3、投资聚焦企业级应用再成热点	22
(三) 发展趋势	22
1、传统管理软件厂商在云端展开新的争夺	22
2、垂直行业应用成为管理软件厂商深耕方向	23
3、移动与智能将成为企业级应用的核心需求	23
五、赛迪建议	24
(一) 产品研发与技术创新仍是企业核心	24
(二) 联合生态伙伴共同打造服务平台体系.....	24
(三) 聚焦制造业转型升级带来的巨大需求.....	24

表目录

表 1	2018 - 2020年中国企业级应用软件产品市场结构预测	20
表 2	2018 - 2020年中国企业级应用软件区域市场结构预测	20
表 3	2018 - 2020年中国企业级应用软件市场行业结构预测	21

图目录

图 1	2015 - 2017年全球企业级应用软件市场规模与增长	4
图 2	2017年全球企业级应用软件市场区域结构	5
图 3	2015 - 2017年中国企业级应用软件市场规模与增长	6
图 4	2017年中国企业级应用软件市场产品结构	7
图 5	2017年中国企业级应用软件市场区域结构	7
图 6	2017年中国企业级应用软件市场平行结构	8
图 7	2017年中国企业级应用软件市场品牌结构	8
图 8	2017年中国财务管理软件市场竞争格局图	10
图 9	2017年中国ERP软件市场竞争格局图	11
图 10	2017年中国CRM软件市场竞争格局图	12
图 11	2017年中国SCM软件市场竞争格局图	12
图 12	2017年中国HRM软件市场竞争格局图	13
图 13	2017年中国企业资产管理软件市场竞争格局图	14
图 14	2017年中国办公协同软件市场竞争格局图	14

图 15	2017年中国商业智能软件市场竞争格局图.....	15
图 16	2018 - 2020年中国企业级应用软件市场规模及增长预测.....	19

研究对象

《2017—2018年中国企业级应用软件市场研究年度报告》的研究对象是中国企业级应用软件市场,主要包括财务管理(FM)软件、企业资源计划(ERP)软件、客户关系管理(CRM)软件、供应链管理(SCM)软件、资产管理(EAM)软件、人力资源管理(HRM)软件、办公协同(OA)软件、商业智能(BI)软件等。本报告对所涉及的各类软件的范围界定如下:

财务企业级应用软件:指各类专门为财务管理而设计、开发的计算机软件,不包含ERP软件、商务企业级应用软件以及其它企业级应用软件中的财务管理模块;

ERP软件:包括传统的企业资源计划软件和以财务和进销存业务为核心的企业级应用软件,不包括行业定制的专用管理系统;

客户关系企业级应用软件:包括销售管理、营销管理、客户服务与支持、电子商务、商业智能以及呼叫中心等功能或者其中几种功能的企业级应用软件,不包括呼叫中心的系统企业级应用软件;

供应链企业级应用软件:指同步并优化由用户驱动的产品流、服务流、信息流、资金流和人力资源流,以满足客户的需求,并且帮助用户在目标市场上获得最大的财务、运作和竞争优势的企业级应用软件。SCM软件涉及到原料供应商、制造过程、销售过程以及客户等整个产品制造、销售的全部流程,具体来说包括实现规划和控制信息流、物流、资金流、业务流和价值流等功能或者其中几种功能的通用性企业级应用软件,不包括行业定制的专用管理系统;

企业资产企业级应用软件:以设备资产台帐为基础,工单的提交、审批和执行为主线,按照计划检修、预防性维修、预测性维修、全员生产维修(TPM)及可靠性为中心的维修(RCM)等维修保养模式,综合了采购管理、库存管理、人力资源管理,对设备进行全寿命管理的数据充分共享的企业级应用软件,

不包括行业定制的专用管理系统；

人力资源企业级应用软件：人力资源企业级应用软件可分为低端的、通用的，以薪资福利计算程序和考勤管理程序为核心的人力资源企业级应用软件和相对高端的，包括基本人事数据管理、绩效管理和决策支持在内的人力资源管理系统；

办公协同软件：办公协同软件基于 workflow 和门户技术，包含基本的通信工具、流程配置工具和帐户管理工具，实现企业内部文档管理、知识管理、协同工作、邮件系统、企业信息门户等功能；

商业智能软件：商业智能软件是一种综合各类数据，应用大数据、云计算、ETL、OLAP、机器学习和可视化等技术，为组织提供数字化的决策支持，发掘组织潜在增长空间的解决方案。

本报告中所提到的企业级应用软件，如无特殊说明，指通用性的企业级应用软件，不包括行业应用软件。本报告涉及市场数据根据所有终端用户消费对应的收入之和计算得出

重要结论

1、2017年，全球企业级应用软件市场规模达到1190.8亿美元，同比2016年增长6.5%，全球宏观经济发展的不稳定使得企业级应用软件市场增长速度保持低位徘徊。

2、2017年，中国企业级应用软件市场规模总量达到365.6亿元，同比增长13.2%，在企业IT投入日趋谨慎的影响下，企业级应用软件市场增速保持相对平稳。

3、自《中国制造2025》正式发布实施三年来，到2017年2月《中国制造2025》“1+X”规划体系全部完成。由此带来制造业领域的管理软件需求必将显著增长，各大企业级应用软件厂商也在不断提出针对垂直行业的智能制造

解决方案，以应对日益增长的工业企业信息化需求。

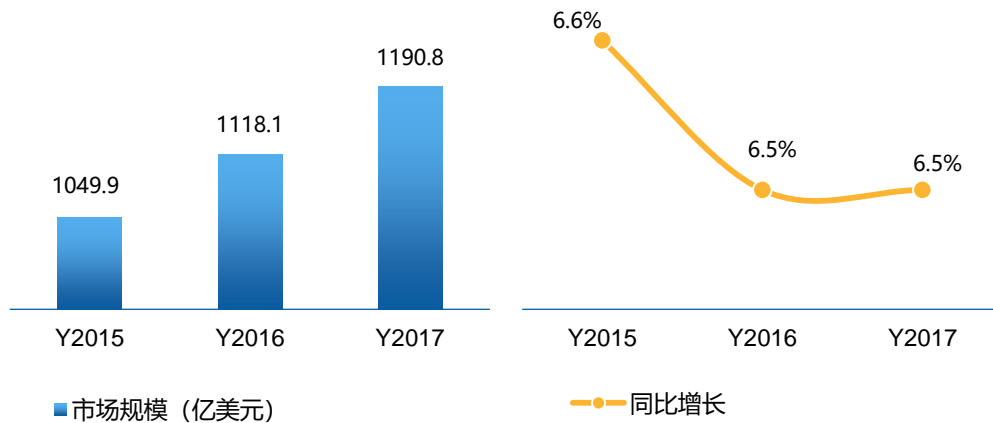
4、2017年，基于SaaS的管理软件延续爆发态势，云计算和人工智能技术在管理软件领域的深入应用正在改变传统管理软件市场的商业模式和竞争格局，一方面传统管理软件厂商纷纷通过产品上云进行互联网化转型，另一方面大量具有互联网基因的初创企业通过SaaS方式不断挑战传统的商业模式。

一、2017年全球企业级应用软件市场发展概况

（一）全球市场稳步增长

2017年，全球企业级应用软件市场规模达到1190.8亿美元，同比2016年增长6.5%，随着美国与欧洲经济的进一步复苏，全球宏观经济的发展使得企业级应用软件市场增长速度保持稳定。

图 1 2015 - 2017年全球企业级应用软件市场规模与增长

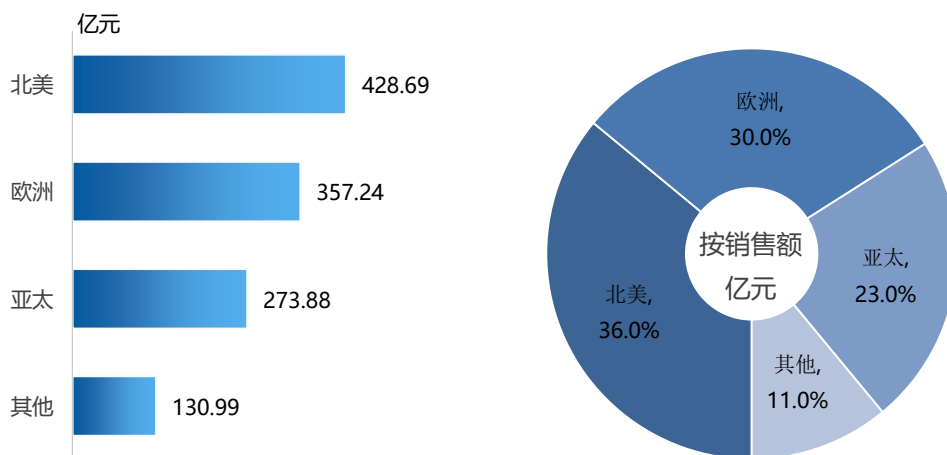


数据来源：赛迪顾问 2018, 02

（二）欧美市场保持领导地位

2017年，全球企业级应用软件区域市场上，美国、欧洲及亚太市场仍占据主体地位，亚太市场增速有所下降，欧美市场继续保持领导地位。

图 2 2017年全球企业级应用软件市场区域结构



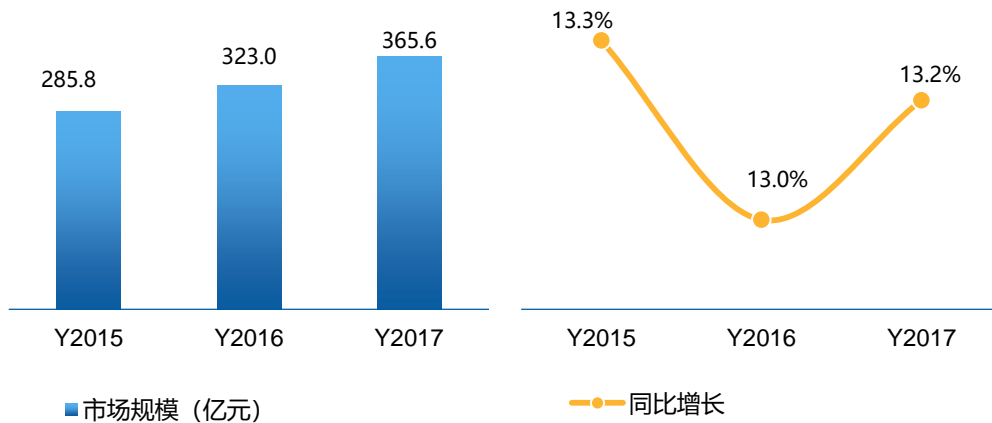
数据来源：赛迪顾问 2018, 02

二、2017年中国企业级应用软件市场发展概况

（一）市场规模

2017年，中国企业级应用软件市场规模总量达到365.6亿元，同比增长13.2%，随着国内企业IT投入的逐步扩大，企业级应用软件市场增速保持相对稳定。

图 3 2015 - 2017年中国企业级应用软件市场规模与增长



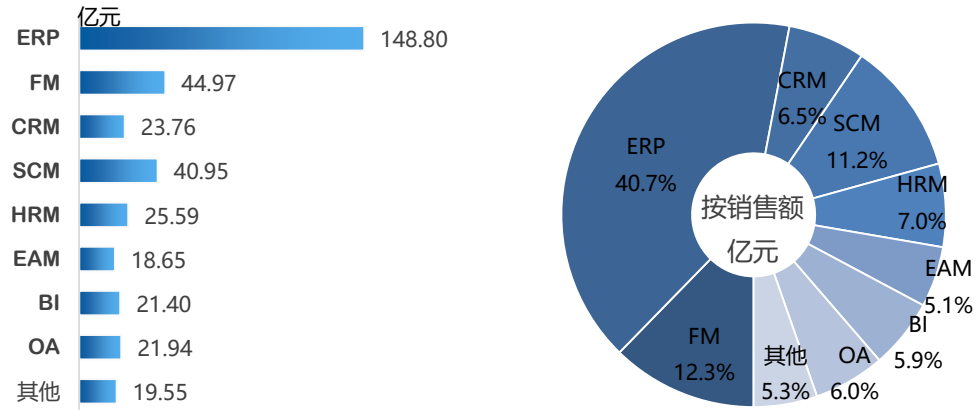
数据来源：赛迪顾问 2018, 02

（二）市场结构

1、产品结构

赛迪顾问定义的企业级应用软件市场包括财务管理软件、ERP软件、CRM软件、SCM软件、HRM软件、EAM软件、OA软件和BI软件等细分产品市场。2017年企业级应用软件细分产品的增长速度并不均衡，在SaaS产品的快速发展推动下，基于云的ERP和OA领域保持较高增速。

图 4 2017年中国企业级应用软件市场产品结构

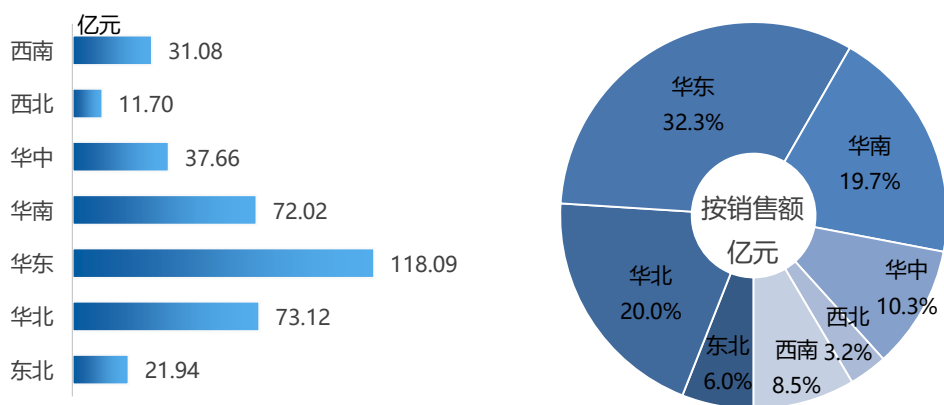


数据来源：赛迪顾问 2018, 02

2、区域结构

2017年，中国企业级应用软件区域市场上，华东、华北及华南市场仍占据主体地位，大中型企业集中的华东市场增速为13.2%，市场占比32.3%，继续保持其领导地位。

图 5 2017年中国企业级应用软件市场区域结构

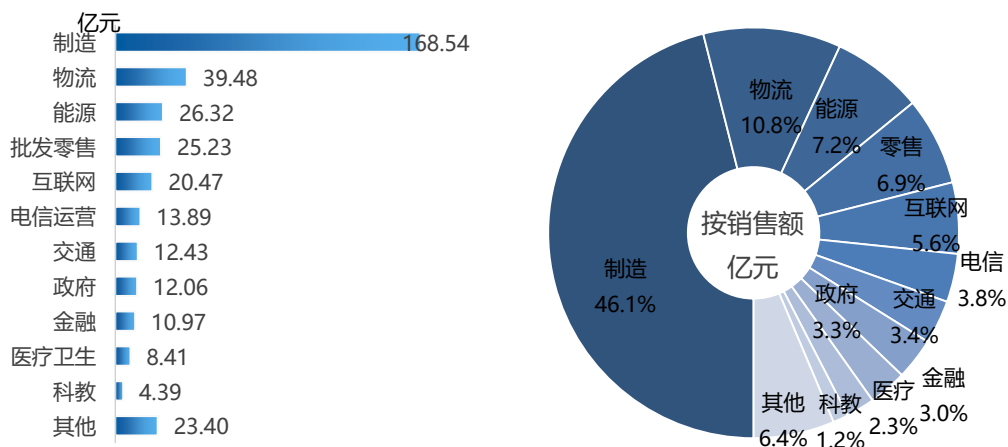


数据来源：赛迪顾问 2018, 02

3、行业结构

2017年，中国企业级应用软件市场中，制造业继续保持主要市场份额，从市场增速来看，互联网、金融等行业增速较快。

图 6 2017年中国企业级应用软件市场平行结构

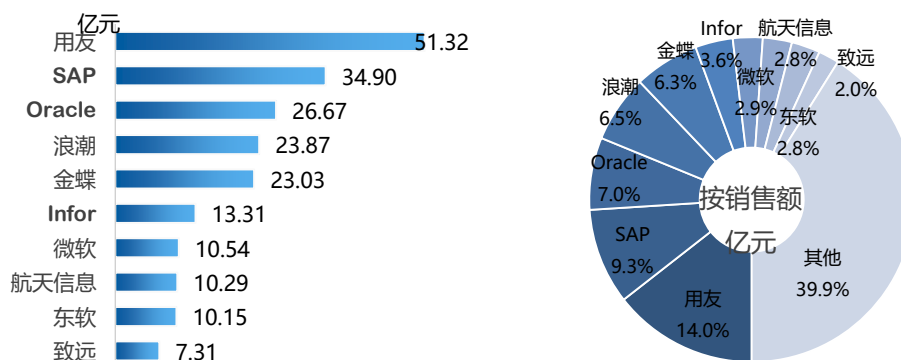


数据来源：赛迪顾问 2018, 02

4、品牌结构

2017年，中国企业级应用软件市场品牌结构变化不大，龙头厂商竞争主要集中在全面企业服务体系的建立以及云产品市场争夺方面，目前，用友、SAP和Oracle以雄厚的实力占据前三甲，市场份额超过30%。

图 7 2017年中国企业级应用软件市场品牌结构



数据来源：赛迪顾问 2018, 02

三、2017年中国企业级应用软件市场竞争分析

（一）行业事件及影响分析

1、政策支持带来垂直行业机会

自2015年提出至今，“中国制造2025”已经连续三年被列入政府工作报告中。2017年2月《中国制造2025》“1+X”规划体系全部完成，确保2017年进入全面深入实施阶段。此外，《国务院关于深化‘互联网+先进制造业’发展工业互联网的指导意见》在2017年末的发布也将给制造领域的管理软件需求带来显著增长，各大企业级应用软件厂商也在不断提出针对垂直行业的智能制造解决方案，以应对日益增长的工业企业信息化需求。

2、信息安全再次引起高度关注

2017年，专门防护SAP和Oracle软件的Onapsis公司指出黑客正在利用SAP业务软件中的安全漏洞，至少36家企业存在被攻击风险。存在风险的企业中，有十几家年收入超百亿美元，其中一家年收入全球排名前十。Onapsis拒绝透露可能受影响的企业名单，但表示这些企业来自美国、英国、中国和德国。Onapsis在报告中称，这些已知的受害者只是冰山一角。Onapsis首席执行官马利亚诺·努涅斯表示，尽管这并不是一个新的漏洞，但是大多数SAP客户并不知情。随着大量企业将信息化系统搬迁至工业云，对于数据安全的防护无疑将成为人们未来关注的焦点。

3、企业并购打造完善业务体系

2017年，企业级应用软件领域的厂商延续了并购的热度。用友自2015年开始全面向互联网服务和互联网金融业务转型，在2017年进一步收购上海大易29.83%的股份，完善用友云在人力云的业务布局 and 战略协同，增强用友入

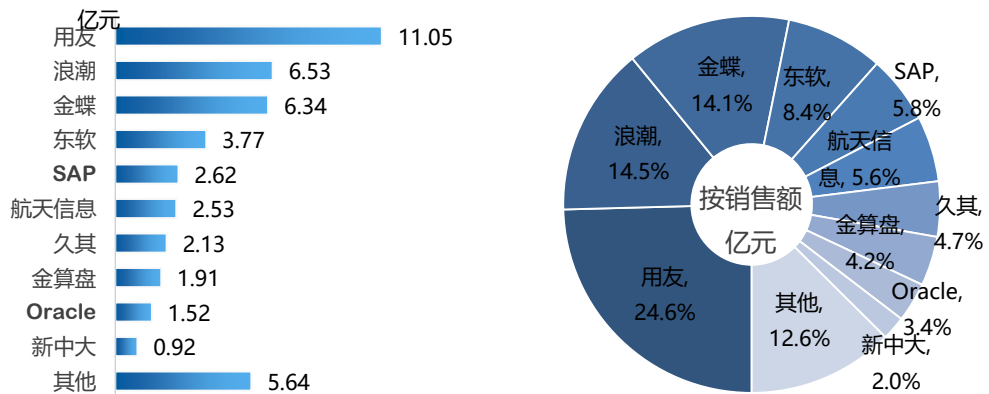
力云的竞争力。Oracle以93亿美元收购云服务解决方案供应商NetSuite，通过将财务(ERP)、客户关系管理(CRM)、电子商务系统(ECommerce)整合成一套系统，实现企业自动化管理，降低运营成本，提高管理效率。SAP在2017年积极扩展云端业务，和微软签署了云合作伙伴协议，并以24亿美元收购了以云端为基础的销售软件公司Callidus Software。

(二) 市场竞争格局

1、财务管理FM软件

2017年，中国财务管理软件市场格局稳定，前十名的厂商占据87.4%的市场份额。由于市场成熟度较高，财务管理软件市场中小企业面临的竞争态势将日益严峻，市场有进一步集中的趋势。

图 8 2017年中国财务管理软件市场竞争格局图

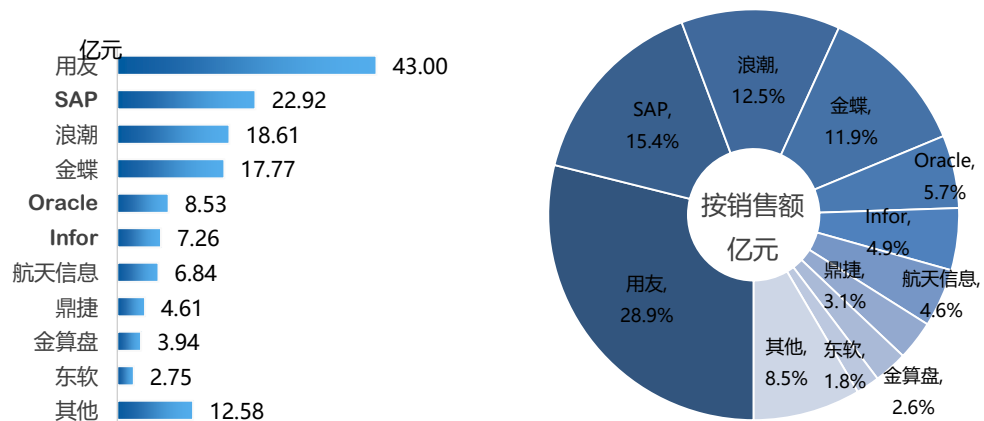


数据来源：赛迪顾问 2018，02

2、企业资源计划ERP软件

随着ERP软件在中国大中型企业用户的全面拓展以及云ERP在中小企业的快速普及，ERP软件市场竞争日趋激烈。2017年，前十名厂商共占据中国ERP软件市场规模91.5%的比例。用友、SAP、浪潮位居市场销售前三名。ERP软件市场集中度很高，中小企业在技术和市场等方面均不具备竞争优势，大型企业市场份额相对稳定，未来有可能通过兼并重组等方式改变市场竞争格局。

图 9 2017年中国ERP软件市场竞争格局图

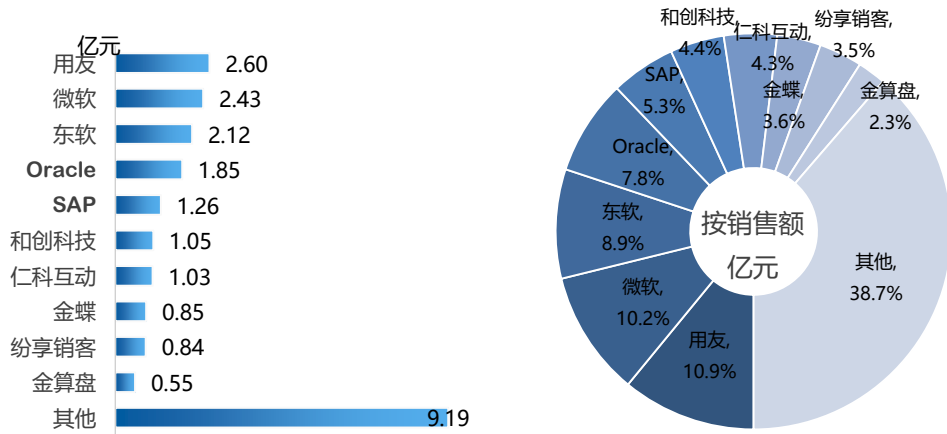


数据来源：赛迪顾问 2018, 02

3、客户关系管理CRM软件市场

中国CRM软件市场仍处于初级阶段，用户需求比较分散，软件提供商的竞争也比较分散。CRM软件市场中，用友、微软和东软位居市场销售额前三名，以销售易、纷享销客等为代表的新型SaaS应用也在逐渐提升市场份额，有望改变现有的市场竞争格局。

图 10 2017年中国CRM软件市场竞争格局图

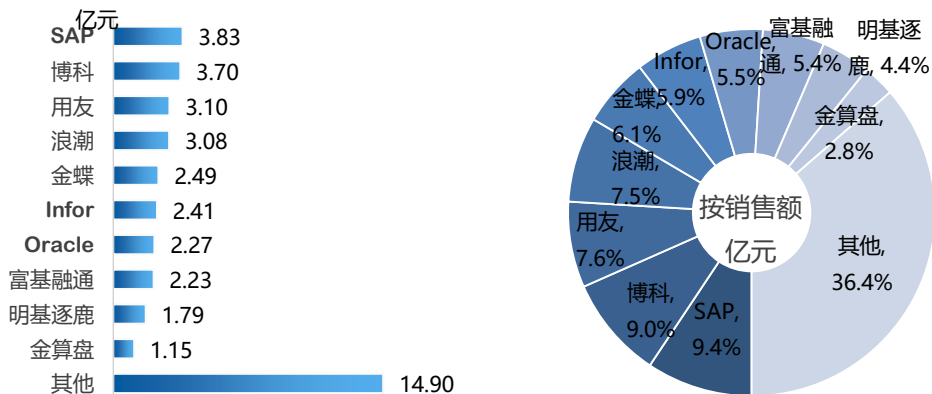


数据来源：赛迪顾问 2018, 02

4、供应链管理SCM软件市场

供应链管理的行业特征十分明显，在中国SCM软件市场上，专业厂商如博科进入了市场三甲，而综合性厂商如SAP、用友等同样十分重视供应链管理领域。2017年，前十名厂商共占据中国SCM软件市场规模63.0%的比例。

图 11 2017年中国SCM软件市场竞争格局图

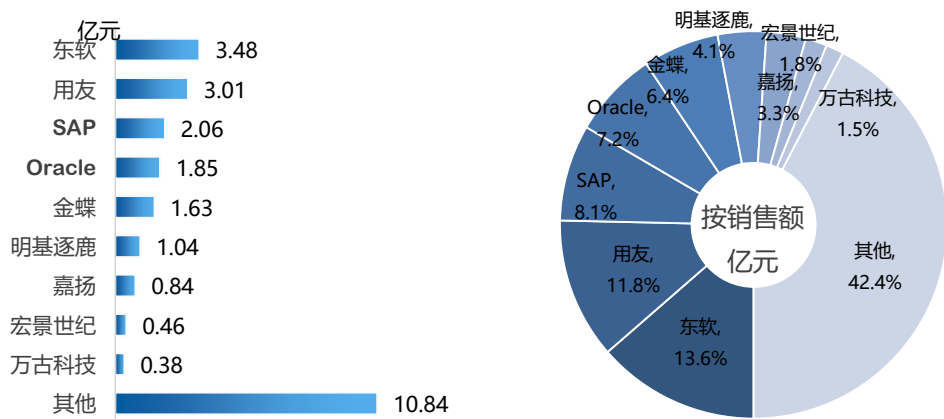


数据来源：赛迪顾问 2018, 02

5、人力资源管理HRM软件市场

中国人力资源企业级应用软件市场尚未形成具有显著优势的企业，各厂商的软件产品和功能差异较大，市场还需要一段时间的发展才能进入成熟期。2017年，东软、用友和SAP位居市场销售额前三名。

图 12 2017年中国HRM软件市场竞争格局图

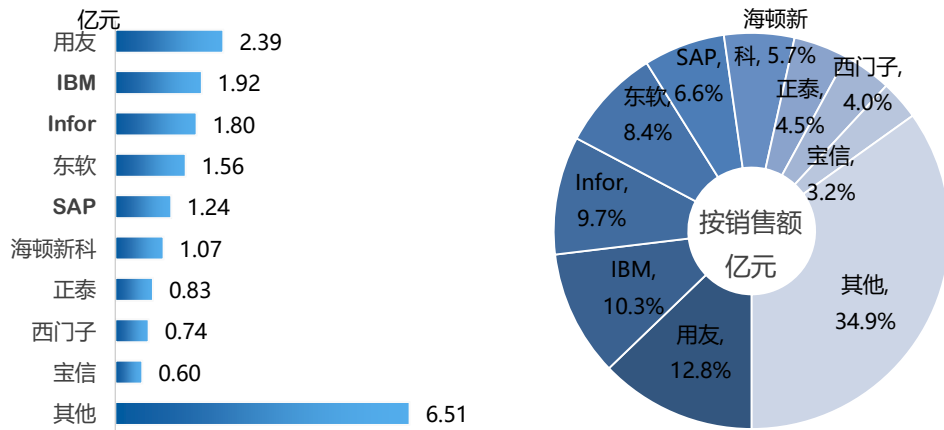


数据来源：赛迪顾问 2018, 02

6、企业资产管理EAM软件市场

中国EAM软件市场集聚了通用管理软件厂商和专业的资产管理软件厂商，用友和IBM等在资产密集型行业中有较强的品牌知名度和影响力，西门子和宝信的产品则在能源和钢铁行业中应用广泛。

图 13 2017年中国企业资产管理软件市场竞争格局图

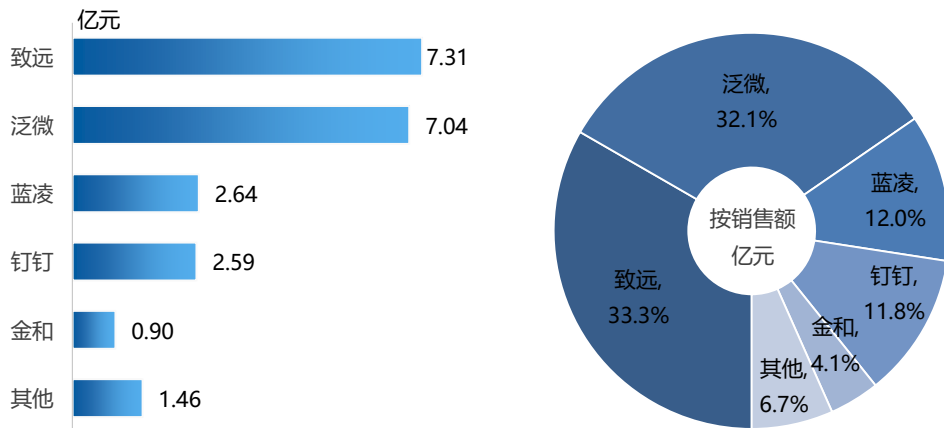


数据来源：赛迪顾问 2018, 02

7、办公协同OA软件市场

中国办公协同软件市场中，致远互联与泛微网络优势比较明显，市场占有率较高，而钉钉作为该领域的挑战者，发展速度令人期待。

图 14 2017年中国办公协同软件市场竞争格局图

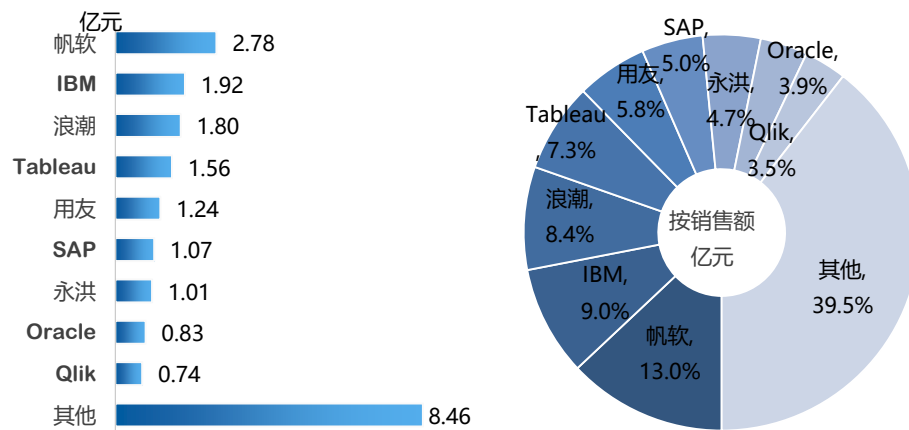


数据来源：赛迪顾问 2018, 02

8、商业智能BI软件市场

中国商业智能软件市场发展迅速，国外传统巨头IBM、SAP和新兴厂商Tableau、Qlik都在积极开拓中国市场，国内厂商如用友、浪潮等也在通过前端报表软件进军商业智能领域，而专注于BI领域的国内厂商帆软凭借多年的用户积累、本地化特色、技术实力及创新优势占据市场占有率第一位置。

图 15 2017年中国商业智能软件市场竞争格局图



数据来源：赛迪顾问 2018, 02

(三) 主力厂商表现及评价

1、用友网络

用友在企业服务领域拥有深厚的积淀，是综合型、融合化、生态式企业服务提供商。用友拥有多家面向不同行业和领域的子公司，在数字营销、智能制造、财务、人力资源、社交与协同办公、企业金融等企业云服务领域快速发展，致力于成为全球领先、世界级的企业服务平台和生态，服务中国及全球企业的数字化转型与智能化发展。2017年，云业务和金融业务的快速扩张标志着用友已进入3.0的新时期，形成了以用友云为核心，云服务、软件、

金融服务融合发展的新战略布局，服务企业的业务、金融和IT三位一体的创新发展，为企业提供云计算、平台、应用、数据、业务、知识、信息服务等多态融合的全新企业服务。

2、SAP(中国)

SAP作为全球最大的企业ERP系统和商务智能解决方案供应商，在全世界超过120多个国家拥有超过11万家ERP系统客户。2017年，SAP的战略目标是成为最具创新力的云公司。SAP中国在华落地的SaaS云产品相较2016年有了翻倍以上的增长，并且在2018年还会迎来更多的重磅云产品加入。在数字化转型领域，围绕着“从数据到洞察到行动到效果”，SAP提供了以Leonardo为中心的数字化创新系统和以S4/HANA为中心的数字化核心系统，帮助客户搭建完整的数字化转型的端到端架构。

3、Oracle

自2010年以来，Oracle稳步收购云软件厂商，尤其是SaaS供应商。Oracle通过收购增大其云市场份额，加快云端转型的步伐，尤其是2016年豪掷93亿美元将NetSuite收入囊中，巩固其在ERP和CRM领域的竞争优势，或者填补自身产品的不足。在CRM领域，Oracle先后收购了PeopleSoft和Siebel的CRM解决方案，而RightNow的加入为Oracle挑战Salesforce增加了筹码。2017年4月18日，Oracle收购了增长最快的第三方数字广告验证云公司Moat作为Oracle Data Cloud的一部分，Oracle Data Cloud使用数据和分析为主要营销商和发布商提供更好的传播媒介。Oracle和Moat的结合将把数据与消费者所关注的联系起来，让客户以获得更好的媒介体验，取得更好的业务成果。

4、浪潮集团

2017年，浪潮为助力企业上云，不断加大产品云化步伐，推出财务云、

人力云、采购云、分析云等产品，满足大中小微企业上云需求，加速企业数字化转型。与此同时，浪潮不断加强与院校、专业咨询机构以及合作伙伴的产学研合作，助力管理会计信息化落地、发力企业大数据市场、发布M81工业互联网平台服务智能制造战略等，帮助企业顺应新的信息化时代要求，积极创新，走上数字化道路。为抢抓人工智能发展的重大战略机遇，浪潮着力构建企业大脑，在人工智能领域已全面展开布局，推出智能财务、智能资金、智能采购等解决方案。目前，浪潮企业大脑可提供辅助能力、理解能力、决策能力及洞察能力四大认知能力，已应用在流程制造、离散制造以及军工、建筑、粮食、能源等行业。

5、东软集团

2017年，东软在产品领域持续加强研发投入，陆续推出基于云计算、大数据、物联网的知识资产，其业务基础平台UniEAP、云应用平台SaCa、大数据高级分析应用平台RealSight三大平台产品，以及大数据分析平台业务、HCM产品、智能制造业务均取得快速增长。东软的业务基础平台SaCa DeepCogni获科学技术奖、科技进步优秀奖，东软RealSight入选工信部《大数据优秀产品、服务和应用解决方案案例集》。在医疗信息化领域，东软业务覆盖卫健委、医院、医保、商保、民政、扶贫等领域，围绕医疗健康与社保多行业解决方案的互联，致力于在新医改背景下打造系统化的生态系统，通过促进智能互联网+的融合，助力医院信息化的快速发展，推进中国医疗体系改革。通过技术、平台和服务，东软推动自身数字化转型，智能互联产品、平台产品与软件产品业务快速发展。

6、致远互联

致远软件秉承移动化、云端化、智能化、行业化的产品发展方向，为用户提供更广泛的基于移动互联、云服务的管理轻应用。通过打造企业互联时

代的专业、开放、智能的协同工作平台，建立起中高端领先的协同管理产品优势。通过培育大规模定制分享平台，建成平台化的大协同业务生态体系，规模化发展业务管理应用市场。致远互联坚持混合云的部署模式，公有云和行业SaaS都已有清晰的业务部署和开发投入，并在政府和企业市场同时发力。不论是面向政府办公还是企业需求，都同样聚焦在协同管理应用上，基于同一个技术平台和应用平台生产、封装出不同的产品。目前，致远互联已经设立了独立的政府事业部，让其按照公司化的模式去生存和发展。

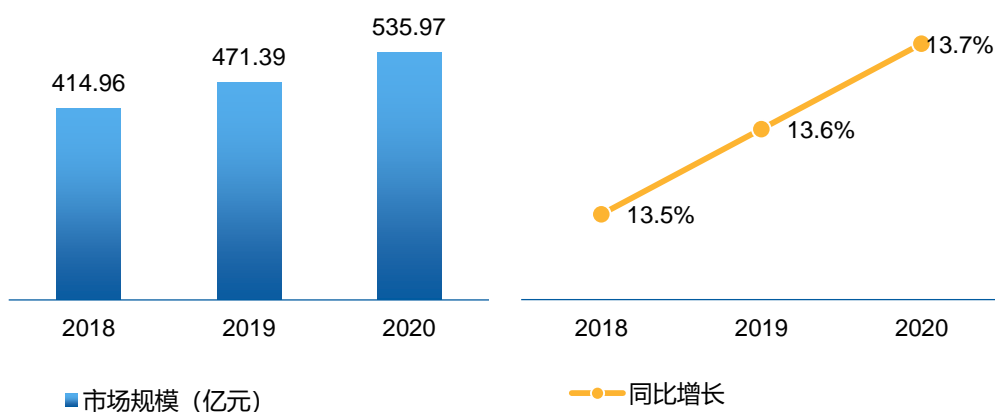
四、2018-2020年中国企业级应用软件市场未来展望

(一) 市场预测

1、市场规模预测

根据赛迪顾问对中国企业级应用软件市场的多年研究监测，利用多元回归分析和时间序列预测数学模型对未来三年的市场发展作出科学预测。赛迪顾问预测研究表明，中国企业级应用软件市场未来三年将以13.6%的年均复合增长率稳定增长。到2020年，中国企业级应用软件市场规模将达到535.97亿元。

图 16 2018 - 2020年中国企业级应用软件市场规模及增长预测



数据来源：赛迪顾问 2018, 02

2、市场结构预测

未来三年企业级应用软件市场上，SaaS业务仍将领跑市场，企业信息系统的完善使得企业对客户关系管理更加重视，而人工智能和大数据技术使得BI领域应用发展迅速。

表 1 2018 - 2020年中国企业级应用软件产品市场结构预测

市场占比	2018年	2019年	2020年
ERP	39.91%	39.20%	38.62%
FM	12.17%	12.01%	11.83%
CRM	6.89%	7.29%	7.69%
SCM	11.48%	11.73%	11.97%
HRM	7.02%	6.99%	6.95%
EAM	5.09%	5.07%	5.08%
BI	7.00%	7.40%	7.74%
OA	5.94%	5.86%	5.72%
其他	4.51%	4.46%	4.41%

数据来源：赛迪顾问 2018, 02

未来三年，华北、华中及西南市场增速较快，华东、华北及华南市场的主体地位仍十分稳固。

表 2 2018 - 2020年中国企业级应用软件区域市场结构预测

市场占比	2018年	2019年	2020年
华北	20.06%	20.17%	20.22%
东北	5.88%	5.78%	5.69%
华东	32.30%	32.27%	32.24%
华南	19.66%	19.61%	19.58%
华中	10.37%	10.47%	10.54%
西南	8.52%	8.52%	8.55%
西北	3.19%	3.18%	3.18%

数据来源：赛迪顾问 2018, 02

未来三年，制造业应用领域将保持稳定增长，互联网、金融、物流等应用领域将迅速增长，成为企业级应用软件市场上的新动力。

表 3 2018 - 2020年中国企业级应用软件市场行业结构预测

市场占比	2018年	2019年	2020年	CAGR
电信运营	3.77%	3.74%	3.71%	12.55%
互联网	5.69%	5.81%	5.93%	16.00%
金融	3.09%	3.17%	3.25%	16.50%
制造	46.02%	45.94%	45.86%	13.40%
交通	3.39%	3.39%	3.38%	13.35%
能源	7.16%	7.13%	7.09%	13.10%
科教	1.20%	1.21%	1.22%	14.20%
物流	10.83%	10.83%	10.81%	13.50%
批发零售	6.88%	6.85%	6.81%	13.00%
医疗卫生	2.30%	2.29%	2.29%	13.35%
政府	3.28%	3.27%	3.25%	13.10%
其他	6.40%	6.40%	6.42%	13.80%

数据来源：赛迪顾问 2018, 02

（二）驱动因素

1、技术日益成熟助推服务模式变革

公有云业务的快速普及与人工智能技术的快速迭代给管理软件的功能和商业模式带来了巨大变革。从功能上来看，新一代的管理软件产品融合了大量人工智能技术和大数据分析的功能，智能服务成为了软件产品新的卖点；从商业模式上来看，出售软件将被按服务计价的SaaS所取代，大量企业开始相信公有云将成为企业业务和数据的最终归宿，由此带来基于云的管理软件业务保持高速增长。

2、我国各领域信息化投入保持增长

我国经济在“十三五”时期能够保持稳定的中高速增长，一方面每年经济体量的增长将带来新的信息化需求，另一方面经济发展模式的转变将使更多企业开始关注打造基于信息化体系的核心竞争力，由此带来的信息化投入将保持高速增长。在垂直行业中，金融、医疗和教育等行业信息化需求增长快速，而体量最为巨大的制造业领域，同样在“中国制造2025”和“工业互联网”的产业概念背景下迎来了两化融合发展的又一个重要机遇。

3、投资聚焦企业级应用再成热点

在国家政策支持的大背景下，投资机构对于企业级应用软件领域的关注度日益上升。一方面大量资本涌入CRM、OA和BI等轻应用端领域，给这些领域的传统厂商带来不小的冲击；另一方面用友、金蝶和SAP等国内外大型企业通过资本渠道不断进行针对初创企业的收购或控股，从而布局完善的业务生态体系。资本的重视使得企业有更多财力投入到产品研发环节，或者通过资本运作提升自身的资源整合能力，虽然不可避免地会导致某些领域的过度投资，但整体来说对于企业级应用软件市场还是利大于弊。

(三) 发展趋势

1、传统管理软件厂商在云端展开新的争夺

传统管理软件厂商在经过了几年的艰苦转型和纠结后，终于陆续走上了产品云化的道路，与之相对应的是以钉钉为代表的一批从一开始就以SaaS形式进入企业级应用软件市场的初创企业。在2017年，用友、金蝶、浪潮这三个国内管理软件领域的传统巨头分别在营收上反映了各自转型的成功。用友将自己定位成企业服务的全面供应商，分别在基于云的软件服务、企业业务服务和企业金融服务这三个方向发力。金蝶通过云之家平台的打造，构建以中小企业为主的客户生态体系。浪潮则通过和具有开源基因的odoo进行战略

合作，打造集合开发者与用户在内的云平台生态系统。由此可见，基于SaaS的管理软件已经成为大势所趋，企业间竞争也将围绕全方位企业服务能力以及生态体系的打造来展开。

2、垂直行业应用成为管理软件厂商深耕方向

随着我国经济发展模式的演进与转变，大量垂直行业将会重新寻找自身的创新驱动力，信息化与智能化的需求将会迎来爆发式增长。在制造业领域，工业互联网与智能制造概念的落地将依赖工业软件和企业管理软件作为强有力的支撑；在金融、军工等国家重点领域，自主可控的信息化系统将对国产管理软件提出更高的要求；在教育、医疗等影响人们获得感最为明显的领域，管理软件的应用将极大提升公共服务的效率和质量；在政府管理和智慧城市等领域，管理软件同样具有极大的发展潜力。不同行业领域针对管理信息化的需求千差万别，只有深入了解客户需求，才能打造具有核心价值和竞争力的产品。与全面覆盖的发展思路相比，深耕垂直行业将成为管理软件企业更加实际可行的发展路径。

3、移动与智能将成为企业级应用的核心需求

随着软件技术的发展，在性能评价方面移动与智能将成为最关键的两项指标。人工智能概念的热炒使得管理软件企业也开始关注深度学习等底层算法，以及对企业大量数据的分析和应用。虽然在现阶段技术水平下，智能化还更多地停留在理论和宣传层面，但无疑在未来将成为企业级应用软件的发展方向。由此引出的新一轮的技术竞争中，企业级应用软件领域的龙头厂商也将在人工智能领域进行布局。另一方面，移动化在SaaS的基础上进一步简化客户端，让PC终端已经消失在部分管理软件厂商的未来愿景中了。基于移动终端的SaaS将成为企业级应用的另一个发展方向，如何平衡好软件性能与客户体验，将是摆在管理软件企业面前的新的挑战。

五、赛迪建议

（一）重点关注核心算法研发环节

美国对中兴强行实施包括芯片在内的产品禁售的动作不仅使中兴陷入了尴尬的境地，也给我国整个集成电路产业敲响了警钟，而在软件领域我们同样值得反思。一部分管理软件企业业务收入建立在与外资企业的合作基础之上，而这种合作归根结底是基于市场换产品的商业模式，若干年后市场被外资企业拿走，而国内企业并未留下自己的核心技术。另一部分具有自主产品的软件企业，由于技术积累不足，在与国外软件企业的竞争过程中往往也很难占到便宜。随着我国自主可控要求的逐步提高，国产应用软件将承载着更加艰巨的任务和使命，而产品研发与技术创新将是唯一的选择。

（二）联合公有云厂商打造完善生态

从SAP、用友等企业级应用软件领军企业的发展战略可以看出，单打独斗再难以从激烈的市场竞争中脱颖而出，而联合产业生态上下游抱团取暖已经成为软件服务的新模式。SAP的SaaS与PaaS服务建立在华为的IaaS之上，二者共同推出了HANA一体机作为SAP服务的载体，用友的云服务同样是建立在阿里公有云的基础之上。同时，企业级应用软件已经形成了你中有我、我中有你的融合式布局。不同厂商的ERP、CRM、OA或者BI产品，都能够相互兼容其他厂商的不同产品或应用，在数据开放的前提下，客户能够在选型时拥有更加多样灵活的搭配方式。

（三）聚焦转型升级带来的工业应用需求

在企业级应用软件市场中，制造业是市场规模最大的一个领域，而随着国内制造业转型升级进程的加速，越来越多的制造业企业开始关注管理信息化的重要性，由此带来的巨大需求对管理软件企业来说既是机遇，也是挑战。聚焦制造行业的需求，首先要深入垂直行业了解客户的核心需求和应用场景，

并结合软件企业的资源整合能力为制造企业提供综合解决方案。其次，针对不同行业的应用场景，管理软件厂商需要不断提高产品性能，丰富服务模式，从而满足不同类型客户的需求。在用户追求更完善的产品和服务、市场竞争更加激烈的环境下，软件厂商创新服务的内涵是变“被动服务”为“主动服务”模式，主动挖掘跟踪市场需求信息并提供与之匹配的服务。