

# 2023年中国企业数智化转型 市场研究报告

FROST & SULLIVAN  
沙利文

版权所有©2024 弗若斯特沙利文。本文件提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系沙利文公司独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经沙利文公司事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，沙利文公司保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。

©2024 Frost & Sullivan. All the information contained herein (including without limitation data, words, charts and pictures) is the sole property of Frost & Sullivan, treated as highly confidential document, unless otherwise expressly indicated the sources in the report. Should no one copy, reproduce, diffuse, publish, quote, adapt, compile all or any part of the report without the written consent of Frost & Sullivan. In the event of the violation of the above stipulation, Frost & Sullivan reserve the right of lodging claim against the relevant persons for all the losses and damages incurred.

NSFORMATION

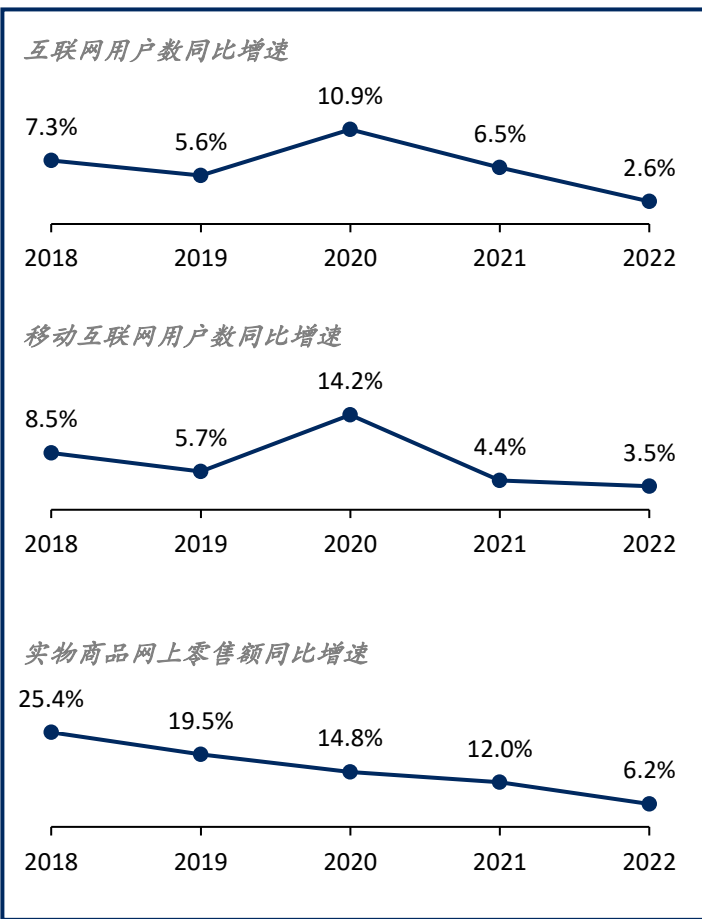
# 第一章

## 企业级管理 应用SaaS市场

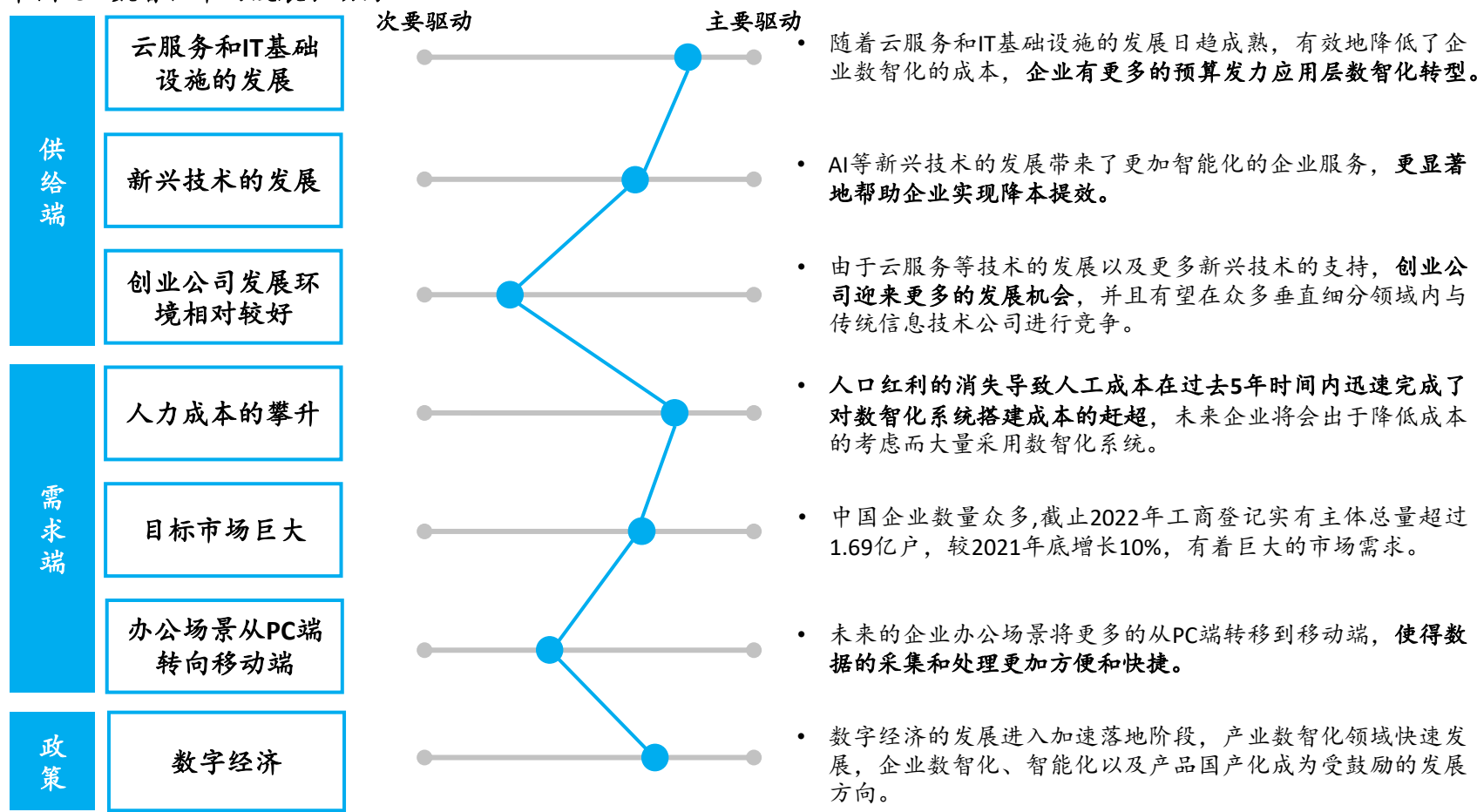
# 中国数智化产业正逐步从面向消费者的To C端市场步入面向企业级客户的To B端市场，多重利好因素促进产业互联网市场迎来爆发契机

中国过去数年巨大的互联网用户红利是To C互联网发展的先天优势，因此中国互联网行业在过去20多年时间里专注于开发To C领域市场，孕育了诸多To C互联网巨头企业。但随着互联网用户红利的逐渐消失，消费互联网行业整体由增量市场变为存量市场，To C领域的创业和突破难度越来越大。中国数智化产业正逐步从面向消费者的To C端市场步入面向企业级客户的To B端市场，多种利好因素促进产业互联网市场迎来爆发契机。

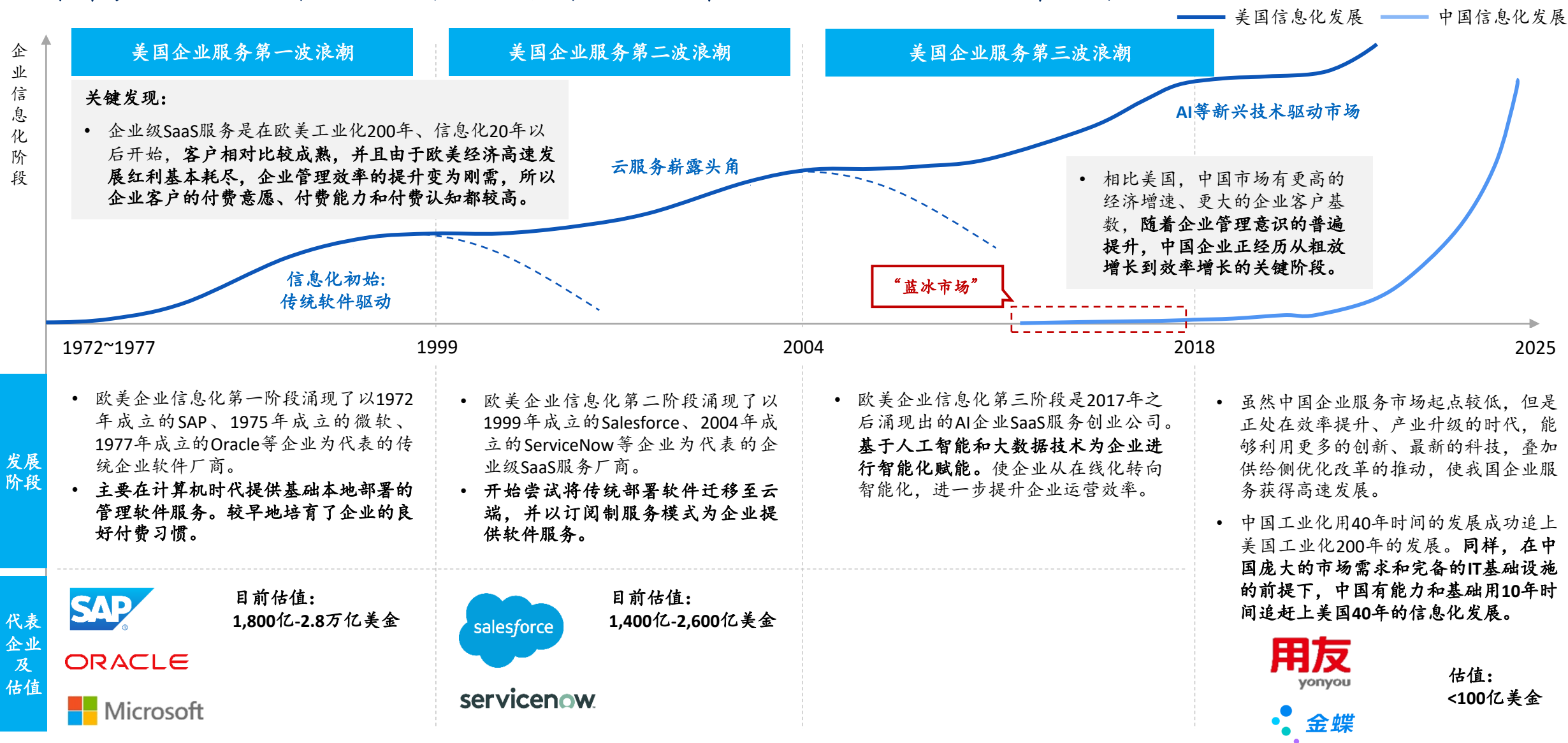
## 消费互联网市场趋于饱和



## 中国To B数智化市场发展驱动力

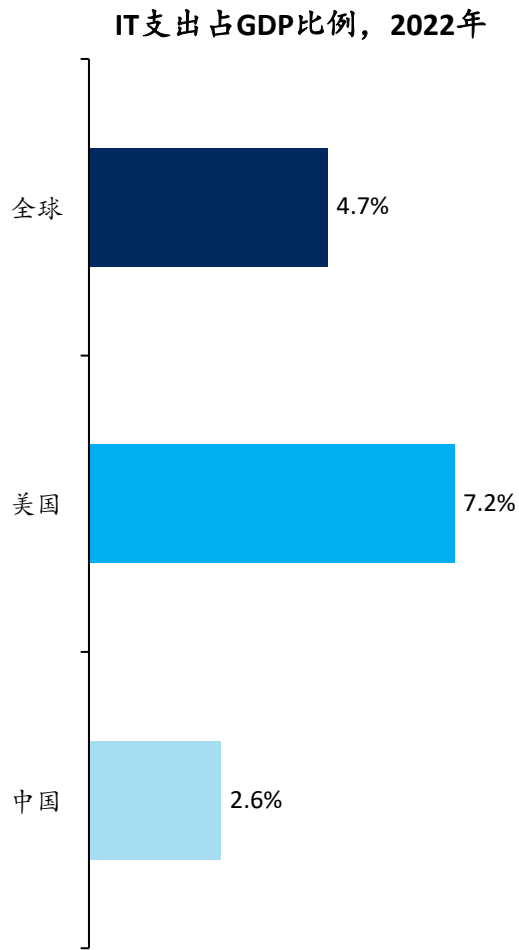
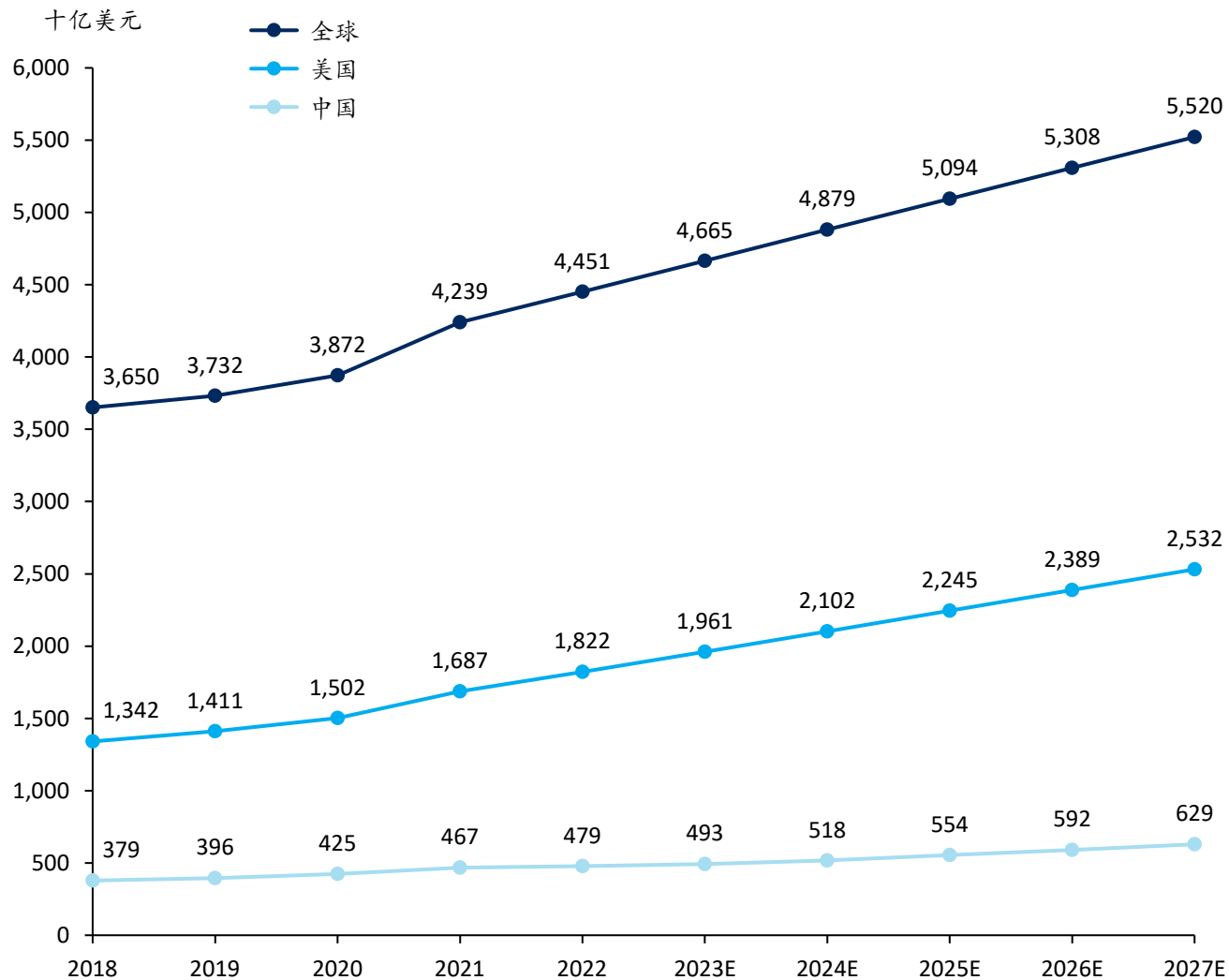


# 欧美市场企业信息化进程发展超过40年时间，经历了三波信息化浪潮的持续推动发展至今，而在未来的10年中，由传统软件、云服务和AI等新兴技术所驱动的一波浪潮将在中国市场同时发生



目前中国IT支出水平显著偏低，2022年中国IT支出占GDP比例为2.6%，同期全球及美国市场该比例为4.7%和7.2%；未来随着经济增长和企业数智化转型的全面推进，支出占比将进一步向全球市场看齐

全球，中国以及美国IT总支出及占比

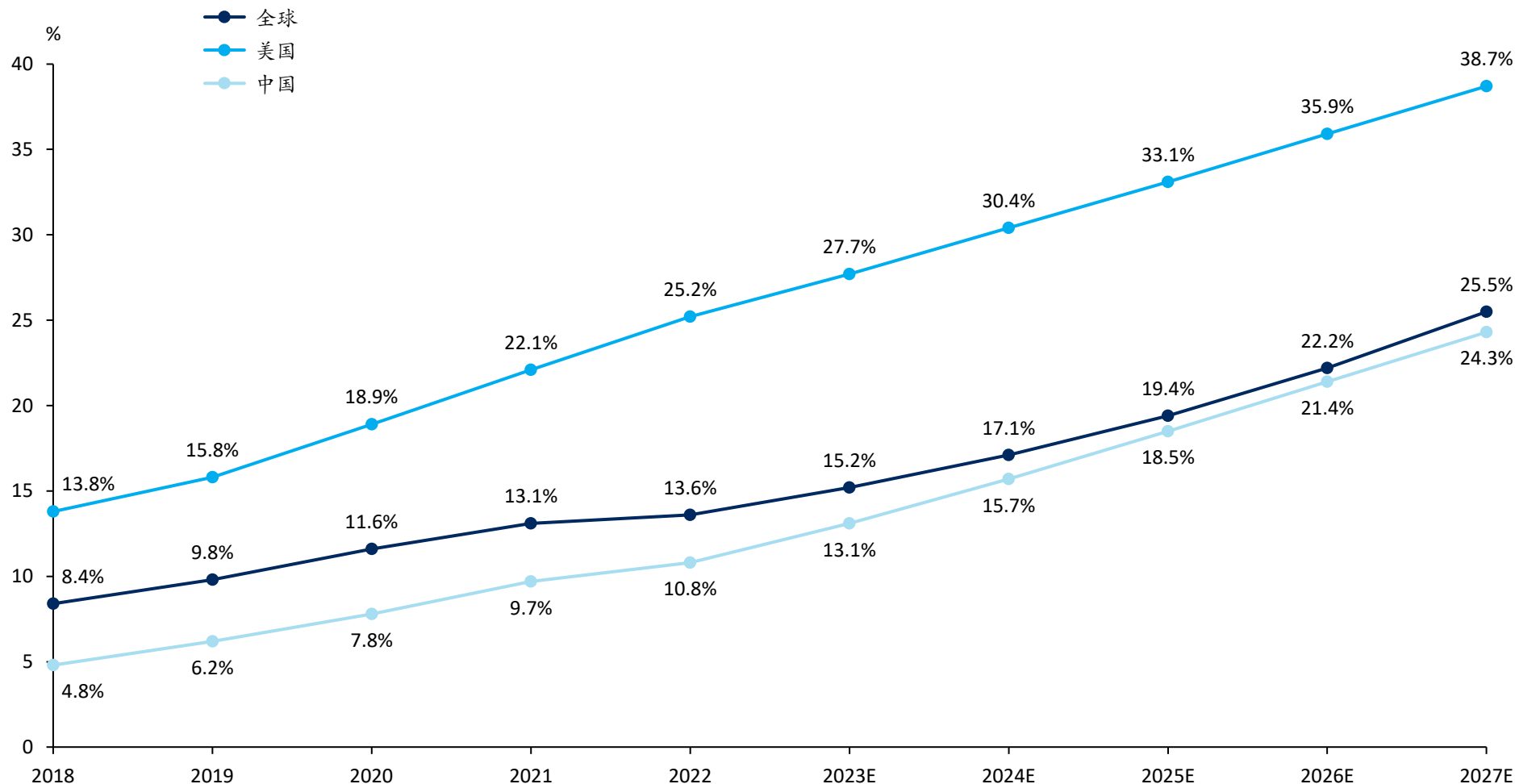


关键发现

- 中国IT支出显著低于全球和美国市场平均水平，2022年中国IT支出占GDP比例为2.6%，同期全球及美国市场该比例为4.7%和7.2%；IT支出不足的原因主要包括：
  - 产业结构及经济发展阶段：**过往产业结构以制造业为主，并且劳动力密集型的特征明显，数智化转型动力不强；同时，经济发展水平仍处于发展中国家经济水平，单个企业平均规模难以支撑较大的IT支出；
  - 人口红利：**由于过去中国人力成本较低，采用人工的成本远远低于采购信息化系统的成本，因此很多企业数智化转型动力不足；
  - 技术成熟度：**知识产权保护体系尚不完善，非正版产品及同质化产品的发展特征同样制约了IT产业的发展，创新性技术的发展受阻。

# 云服务是产业数智化和企业数智化转型的先发领域和核心基础，引领底层IT架构和数智化产业商业模式变革；成熟市场均不断增加在云服务方面的支出，中国云服务市场将在未来五年接近全球市场水平

全球及美国、中国云服务渗透率



## 关键发现

- 成熟市场的云服务转型也仍在进行中：美国市场作为全球云服务行业最领先的区域市场，其2018年云服务渗透率达到13.8%，并且此后该比例仍在不断增长，预计到2027年，美国市场38.7%的IT投入将被用于云服务相关的支出；
- 中国市场加速追赶，将在未来五年接近全球市场水平：中国市场云服务支出占IT支出的比例在2022年达到10.8%，相比2018年增长一倍多；2022年全球市场云服务占IT支出的比例达到13.6%，高于中国市场；预计未来五年中国市场将加速追赶，在2025年之后，中国云服务渗透率将接近全球市场水平。

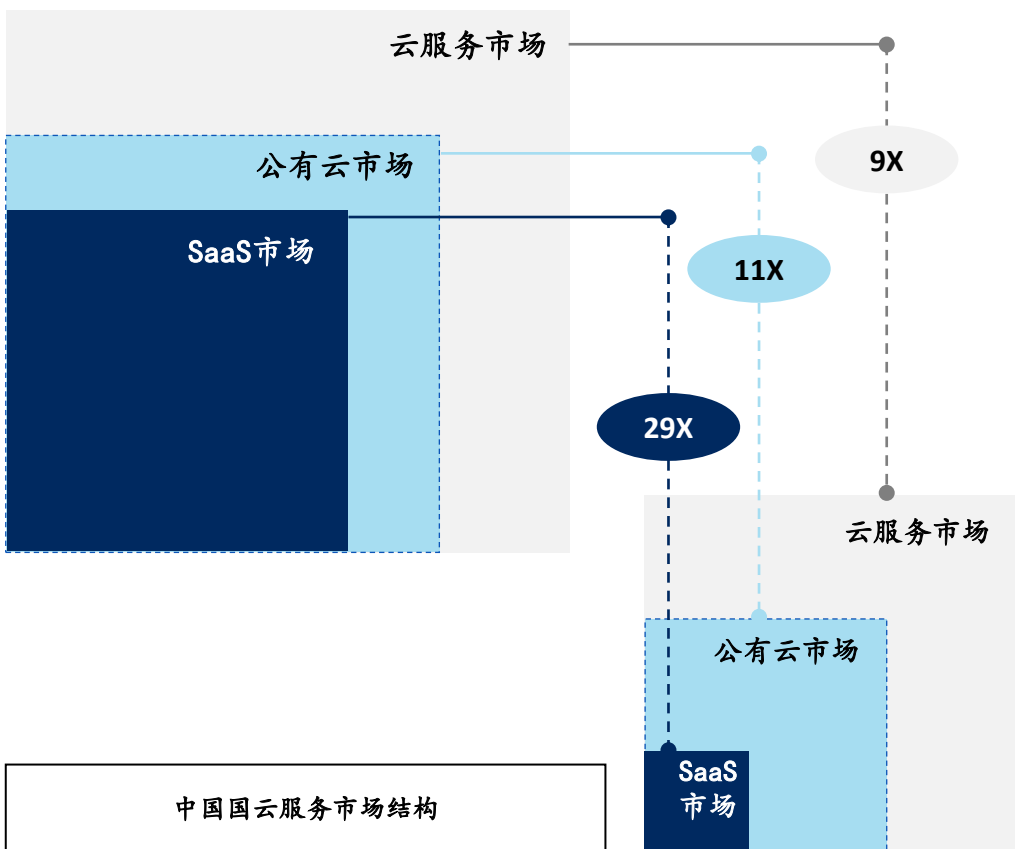
注：云服务渗透率为云服务支出在IT总支出中的占比

# SaaS市场是云服务市场发展的最主要方向；美国市场在越贴近应用场景的市场中领先中国市场的幅度越大，但中国云服务市场预期增速高于美国市场，呈现出追赶美国市场的趋势

中美云服务细分市场结构对比  
倍数，2022

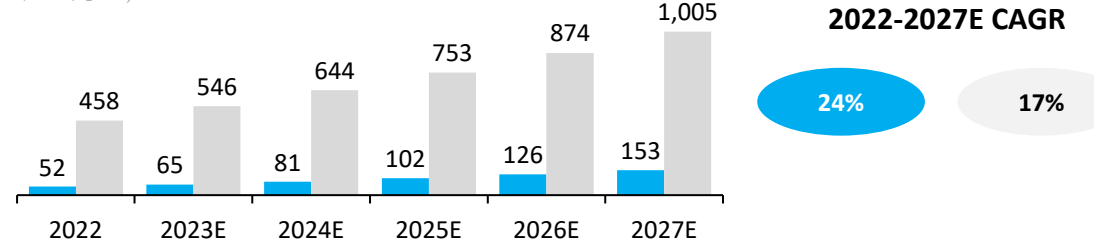
面积 对应市场规模  
倍数 对应市场规模差距

美国云服务市场结构

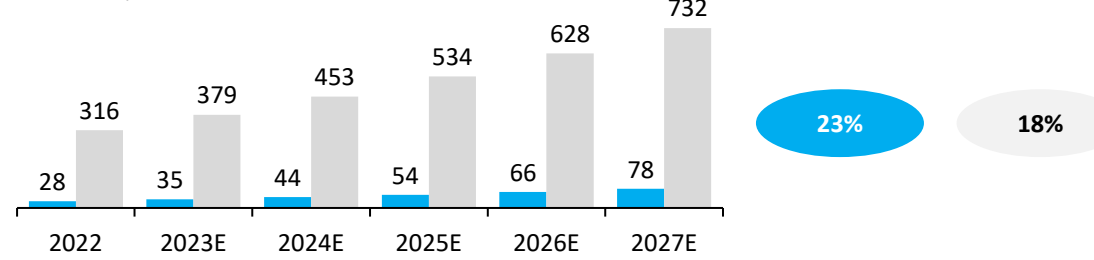


中美历年市场规模对比

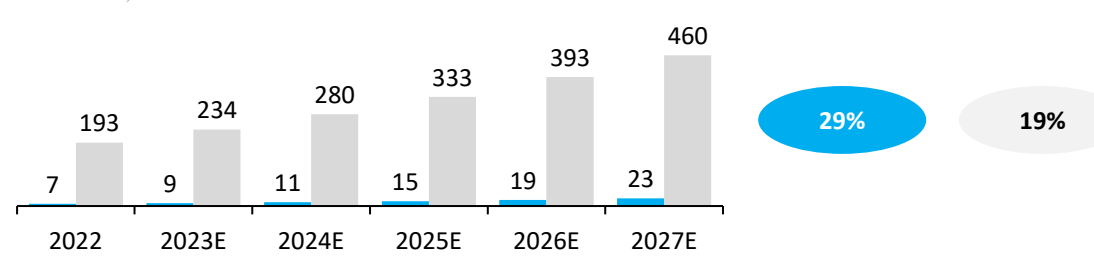
中美云服务市场对比  
十亿美元，2022-2027E



中美公有云市场对比  
十亿美元，2022-2027E



中美SaaS市场对比  
十亿美元，2022-2027E



# 处于早期的发展阶段、有待培养的用户付费习惯和较弱的云厂商服务能力，造成中美之间云服务市场结构差异明显，率先优化以上三点的细分行业将会驱动中国SaaS市场增长

影响程度 低 ○ 高 ●

## 发展阶段 ○



- 中国云服务市场处于高速发展期。中国互联网巨头倾向于优先布局需要有大规模资金投入并且有着较高技术壁垒和护城河的IaaS市场，以便确立自己的行业领先地位。

## 付费习惯 ●

- 中国市场整体的为“服务”付费的意识较差，导致中国用户对于应用层面的软件付费习惯较弱。普遍用户还是更倾向于免费使用应用软件。

## 厂商服务能力 ○

- 中国云服务厂商对客户需求的认知程度尚停留在较浅阶段。大部分厂商无法深刻理解用户痛点，因此进一步影响SaaS产品在中国市场发展。



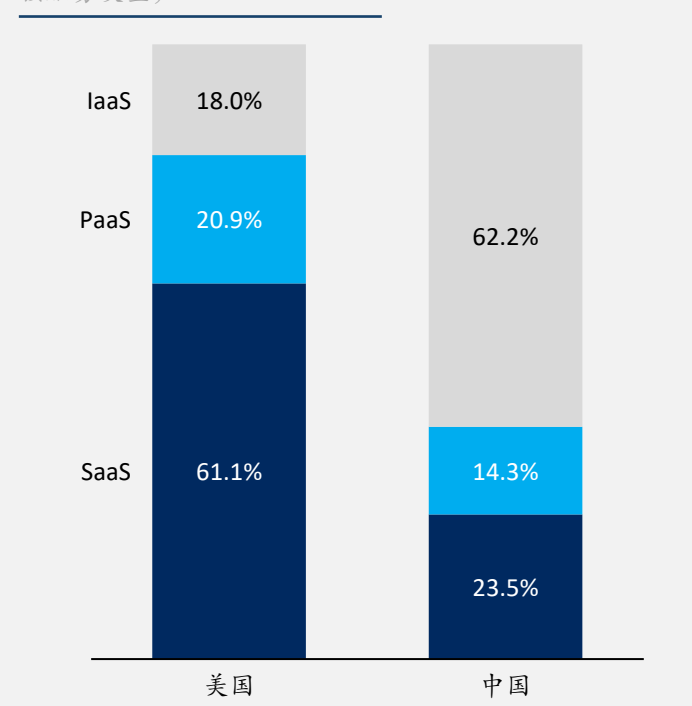
- 美国公有云市场发达程度较高，产品标准化程度极高，所以使用范围更广的SaaS服务发展迅速。多个细分领域中也出现了多家SaaS龙头企业。

- 美国用户对于软件类型产品的付费习惯相对较好，由于美国整体版权意识及服务性付费意识整体偏好，所以用户对于SaaS类型的应用产品接受程度极高。

- SaaS产品直接面对客户，所以需要SaaS企业对客户的需求有良好的洞察力，并且有出色的服务执行力。美国在对用户需求的理解程度上要更为领先。

### 中美公有云市场结构差异

按服务类型，2022



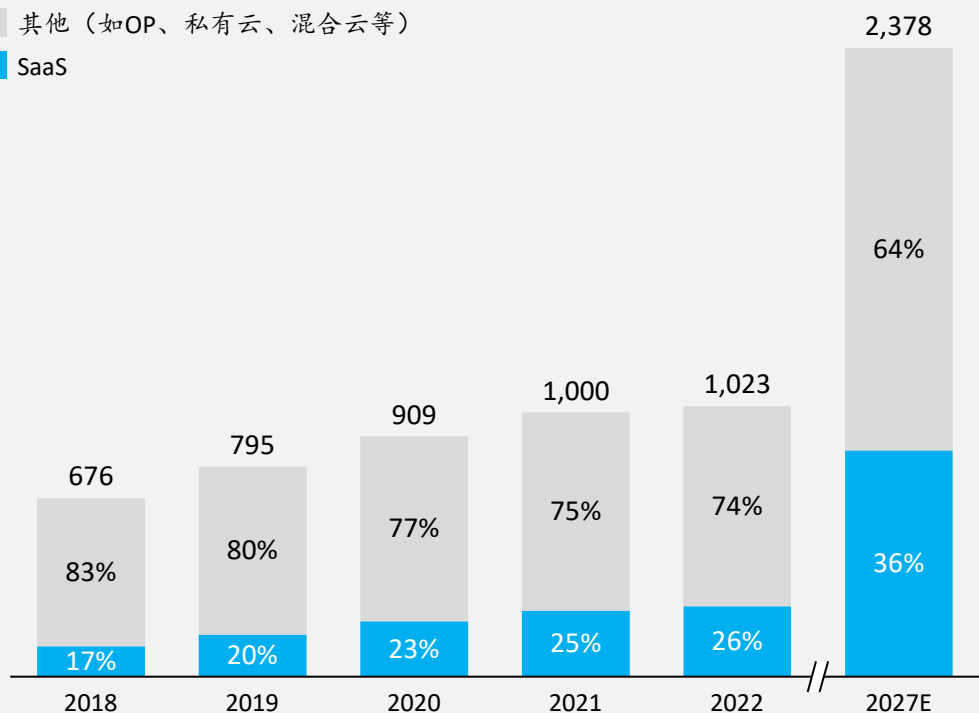


企业管理应用是企业数智化转型过程中的关键部分，企业管理应用SaaS成为驱动中国整体企业管理应用市场增长的核心因素，未来五年CAGR将达到26.3%，2027年企业管理应用SaaS市场将达到856亿元

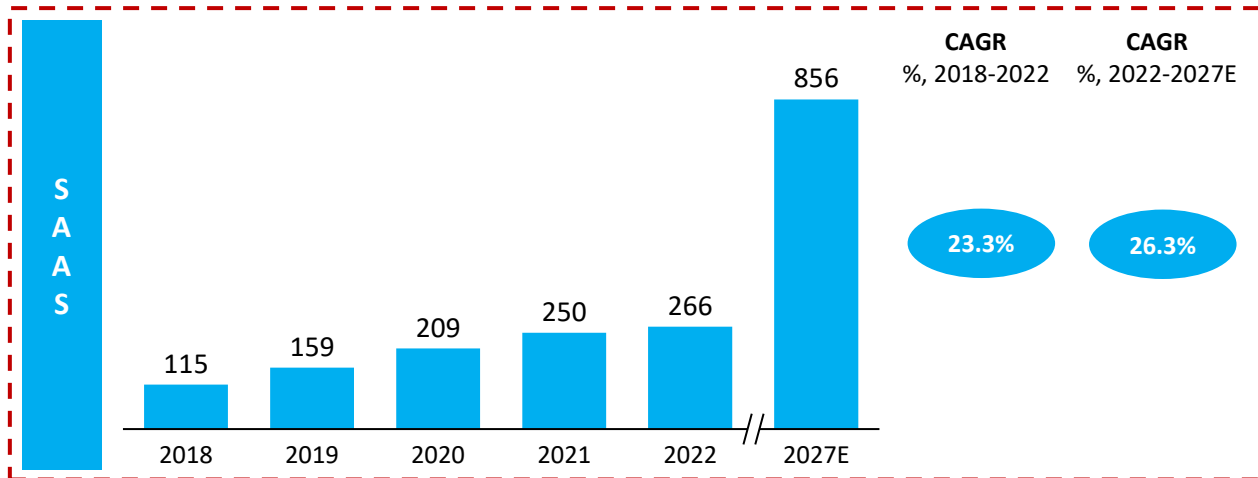
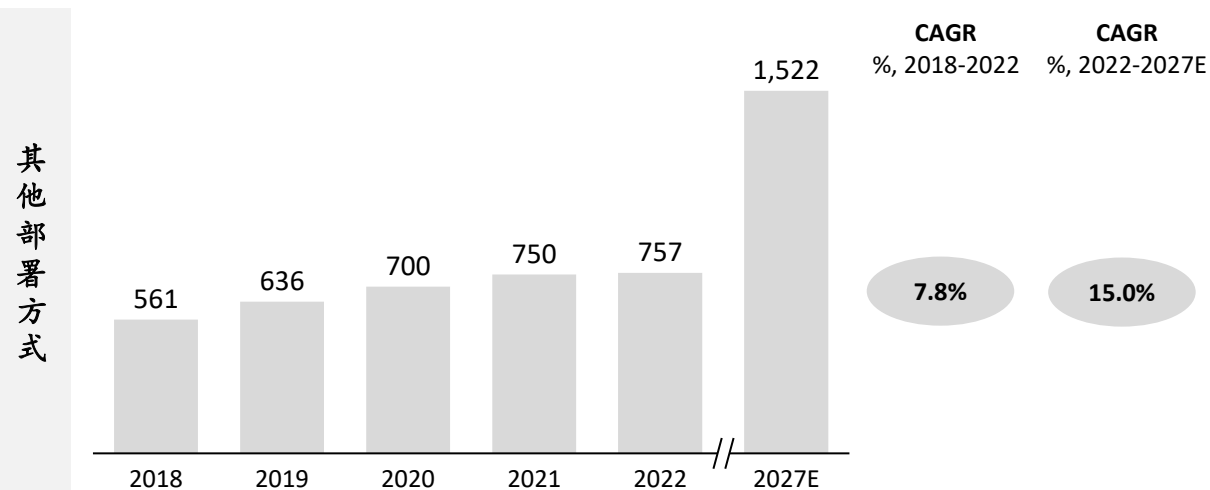
### 中国企业管理应用市场规模

单位：亿元人民币

其他（如OP、私有云、混合云等）  
SaaS



企业管理应用是指面向企业客户提供的用于支持企业各项业务运营管理的本地或云端应用软件。常见的企业管理应用包括ERP、CRM、SCM系统等。



# 中国SaaS市场参与者众多，对行业有着深刻认知的综合型软件厂商以及对垂直领域有着更高专注度的创业公司未来预计可以取得高于行业平均值的成长

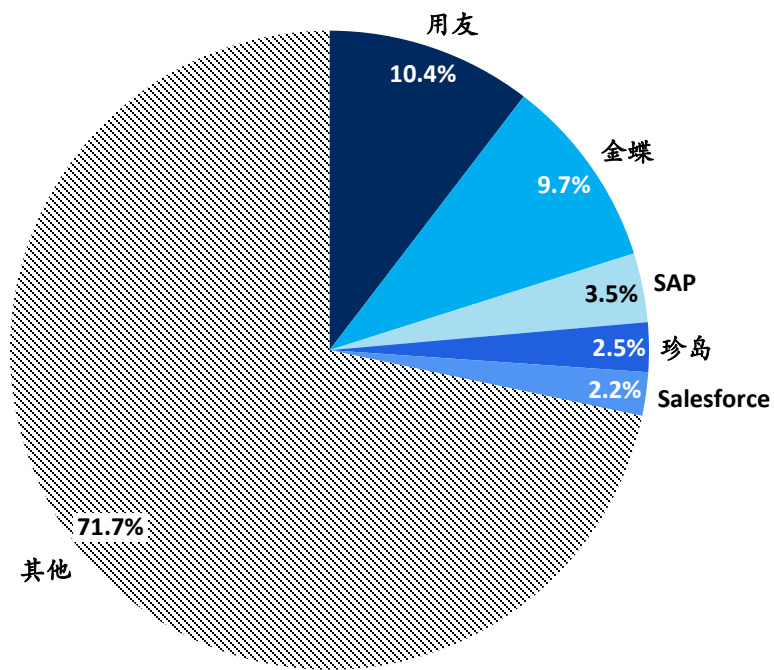
竞争力 优 ■■■ 差

重要性 低 ○ 高 ●

	● 定制化能力	● 销售网络	● 服务能力	● 议价能力	● 可持续发展	● 技术研发
综合型软件厂商	由于对于细分行业的深度理解和认知，因此能够时刻察觉行业痛点，快速为用户提供定制化解决方案。	深耕行业多年，与行业内主要参与者均有深度合作关系，并且更丰富的产品矩阵也增加与客户的接触点。	受制于传统软件销售模式，综合型软件厂商相对缺少长期服务终端客户的基因，在服务客户的能力上相对薄弱。	大部分厂商在行业内有着不错的品牌效应，可以增加部分议价能力。	具有更稳定和更多元的变现模式，并且有着对行业最为深刻的理解，因此可持续发展能力看好。	在传统软件开发中积累了一定的技术基础和技术人才。
互联网巨头转型	中国互联网巨头主要诞生于消费互联网时代，但是对企业级市场的了解尚有欠缺，因此较难满足客户的定制化需求。	互联网巨头有着大量互联网生态下的合作伙伴，但是传统企业的资源有限。	互联网巨头有着领先的互联网基因，懂得如何通过互联网产品为客户提供最为优质的服务。	互联网巨头在行业内的议价能力相对一般，无法通过核心技术或者品牌效应打造竞争壁垒。	互联网巨头在企业级服务市场的可持续发展能力变数较大，取决于建立领先的产业认知的周期和能力。	互联网巨头在SaaS产品的技术研发环节无特殊优势。
创业型公司	创业公司往往有着对市场更为敏锐的嗅觉以及更快的反应能力，所以可以根据客户的最新需求提供定制化服务。	创业公司的销售网络相对较差，由于欠缺原始用户的累积，很难从一开始就快速打开市场。	创业公司深知服务能力是决定SaaS产品的关键要素，因此创业公司在服务能力的投入和重视程度方面行业领先。	创业公司由于往往欠缺品牌效应和稳定的销售渠道，往往在早期很难有议价的能力。	参考美国SaaS行业发展，未来市场的领导者将多数为SaaS原生的玩家。可以提供更纯粹的SaaS服务以及最优质的客户体验。	创业公司在SaaS产品的技术研发环节无特殊优势。
国际软件巨头	国外发达国家市场与中国市场差异化较大。国外客户的定制化需求相对较少，因此国外厂商较难有出色的定制化能力。	国外厂商在国内进入时间较早，因此多年的服务经验累积了大批高粘性用户，所以有着较好的销售网络。	同样由于市场差异的问题，国外厂商对于国内客户的理解程度不如中国厂商，直接影响其服务能力。	国外厂商在国内往往属于售价最高的产品。因为更好的技术能力以及国际化品牌，建立起较强的议价能力。	长期发展来看，由于受到国产化政策以及国内厂商崛起的影响，发展势头将会逐渐减弱，很难在未来取得成功。	外国厂商由于在海外成熟市场已经有了多年的成功经验积累。因此在技术层面行业遥遥领先。

# 2023年前三季度，用友、金蝶等综合型软件厂商持续占据中国企业管理应用SaaS市场头部位置，用友以10.4%的市场占有率占据中国企业管理应用SaaS市场第一名的领先地位

2023年前三季度中国企业管理应用SaaS市场Top5厂商及市占率



- 2022年用友发布“用友 BIP 3”，从平台技术、应用架构到应用与业务服务、规模生态体系、用户体验全面突破创新；2023年前三季度云服务业务收入同比增长11.3%，占营业收入的69%，收入占比持续扩大。



- 2022年金蝶继续围绕“平台+人财税+生态”战略，帮助企业构建企业数字化业务能力（EBC）；云业务收入占比持续提升，在2023年上半年达到79.5%。



- SAP是全球领先的企业应用软件提供商，业务领域覆盖企业应用软件、企业资源管理应用、供应链管理应用、采购应用软件、差旅和费用管理软件，以及企业资源规划软件等；2022财年云业务收入126亿欧元，占总收入比例达到40.7%。



- 珍岛集团致力于打造全球领先的智能营销云平台，在国内率先推出的Marketingforce平台，专注于人工智能、大数据、云计算在数字营销及企业数字化智能化领域的创新与实践；SaaS业务收入在2022年达到5.3亿元，占总收入比例达到46.5%。

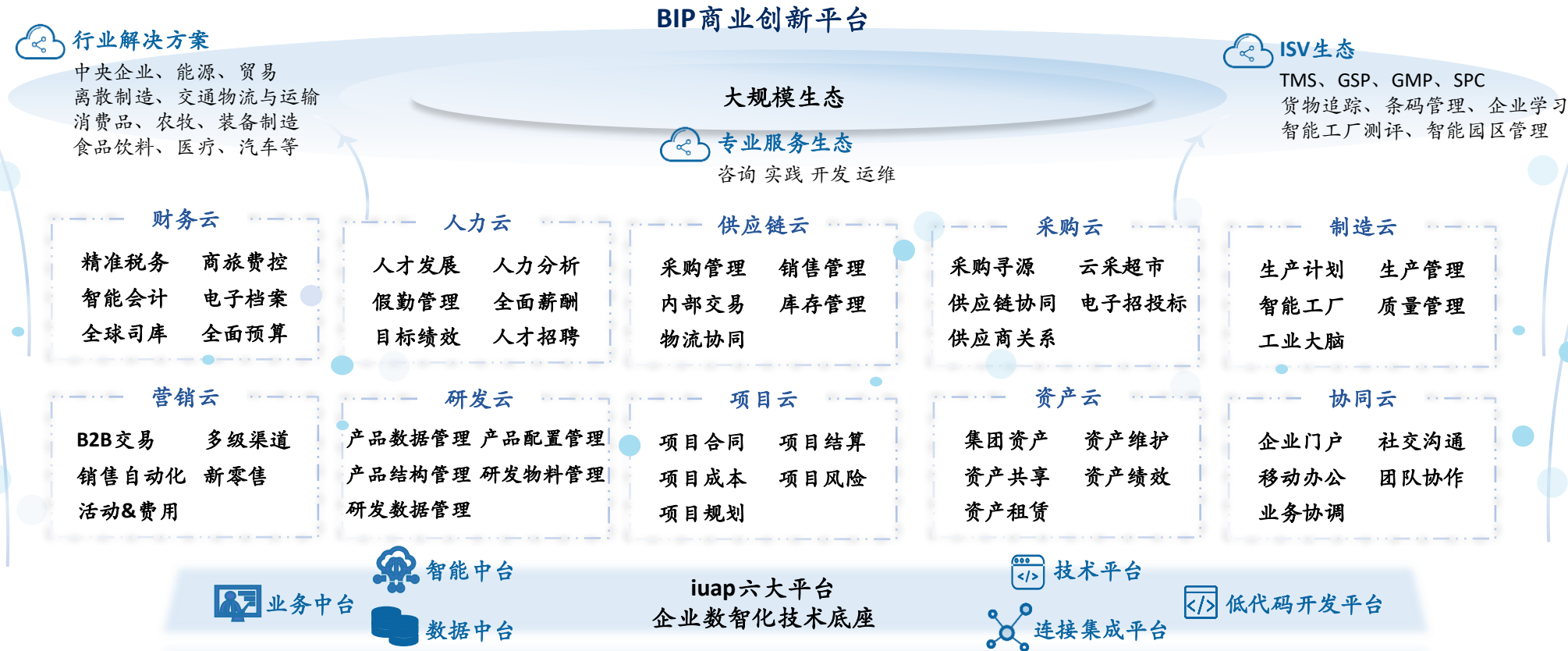


- Salesforce是全球CRM技术的领导者，基于其Customer 360平台，Salesforce提供一系列涵盖销售、服务、营销及商业能力的云端产品和服务；2022财年订阅及支持服务收入达到247亿美元，占总收入比例达到93.1%。

# 中国企业管理应用SaaS市场案例分析 — 用友网络 (1/2)

## 产品矩阵与生态布局

面向企业与公共组织数智化市场，用友从2017年开始战略投入规模研发打造了全新一代产品—用友BIP商业创新平台，在平台技术与应用架构、领域与行业应用、生态体系三个层面，实现全面突破，达到全球领先水平



□ 用友BIP商业创新平台，是用友采用新一代信息技术，按照云原生、元数据驱动、中台化和数用分离的架构设计，涵盖平台服务、应用服务、业务服务与数据服务等形态，集工具、能力和资源服务为一体，服务企业与企业商业创新的平台型、生态化的云服务群。用友BIP构建技术平台、业务中台、数据中台、智能中台等六大平台，并聚焦财务、人力、供应链、采购、制造、营销、研发、项目、资产、协同十大核心领域，全面支撑企业与企业业务运营与管理，使能企业数智化转型与发展，推动社会商业进步。

# 中国企业管理应用SaaS市场案例分析 — 用友网络 (2/2)

## 行业竞争优势



作为全球领先的企业数智化软件与服务提供商，用友致力于为企业及公共组织提供数智化服务，推动产业转型升级，核心竞争力主要体现在产品、研发等方面



### 产品优势

- 基于用友BIP商业创新平台，用友打造了全栈数智化信创平台，该平台提供了全面的信息安全防护体系，构建了面向23个行业大类、68个细分行业的数智化平台信创全栈联合解决方案



### 研发优势

- 用友自创立起就注重构建自主研发能力，保障研发投入，构建行业领先的研发体系，已形成在企业和公共组织数智化领域从平台到领域、重点行业和生态的产品与技术研发体系



### 品牌及市场优势

- 作为中国企业云服务与软件产业的领军者，用友在多个领域获得市场、客户和伙伴的高度认可



### 客户基础优势

- 用友专注企业软件与服务35年，形成了庞大的客户基础，覆盖巨型与大型、中型和小微企业，以及政府等公共组织



### 5项首创和领先技术

- 自研多维数据引擎
- 安全可信的国产化信创适配
- 首创云上云下一体的持续交付体系Cloud
- 领先的多租户、多数据中心技术
- 首创YMS中间件技术



### 6大领先应用架构

- 社会化商业模式
- 事项法会计
- 特征体系
- 多维组织
- PDCA管理循环
- 场景化应用可组装



### 10大领域场景化服务

- 财务
- 人力
- 协同
- 营销
- 研发
- 采购
- 制造
- 资产
- 项目
- 供应链



### 研发投入

- 总部研发中心：北京
- 研发基地：上海、厦门、重庆
- 产品创新中心：深圳、杭州、成都



### 资质认证

- CMMI5级认证
- ISO27001信息安全管理体系认证
- ISO20000IT服务管理体系认证
- EAL3+级安全认证
- CCRC信息安全服务资质认证



### 行业标准制定

用友作为起草单位之一参与了国家标准GB/T 23011-2022《信息化和工业化融合数字化转型 价值效益参考模型》的制定，该标准是我国发布的首个数字化转型国家标准



### 市场影响力

- 全球ERP SaaS市场TOP10唯一亚太厂商
- 唯一入选全球Application Platform Software 10强的中国厂商
- 位居全球财务(FMS)市场、资产管理(EAM)市场10强



### 行业地位

- 持续领跑中国企业云服务市场
- 中国APaaS市场占有率第一
- 中国企业应用SaaS市场占有率第一
- 中国ERM SaaS市场占有率第一
- 中国财务SaaS市场占有率第一
- 中国企业应用SaaS超大型、大型企业市场连续多年稳居市场占有率第一



### 大型企业

- 产品&服务：YonBIP云服务
- 商业模式：产品许可收入、订阅收入、产品支持服务收入、平台收入、业务运营收入、数据服务收入、咨询实施及其它专业服务收入等



### 中型企业

- 成长型企业
- 产品&服务：基于YonBIP平台的YonSuite云服务集
- 中型与大中型制造企业
- 产品&服务：U9 Cloud云ERP
- 中型企业
- 产品&服务：U8 Cloud云ERP产品、U8+ERP套件
- 商业模式：订阅收入、产品许可收入、产品支持服务收入等



### 小微企业

- 产品&服务：用友控股子公司畅捷通提供，主要云产品包括好会计、好生意、好业财、易代账、T+Cloud
- 商业模式：订阅收入、产品许可收入等



### 政府及其他公共组织

- 产品&服务：用友控股子公司用友政务提供，商业模式：产品许可收入、咨询实施客开等专业服务收入、订阅收入等

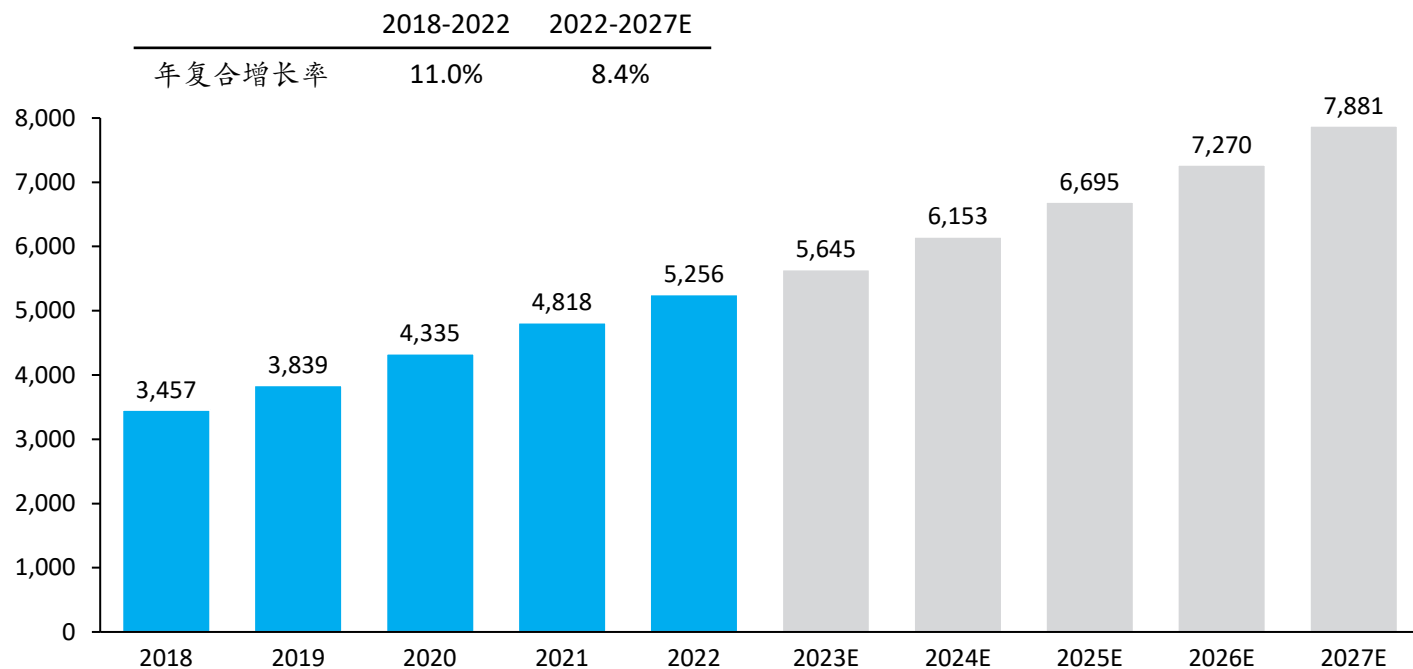
# 第二章

## 小微企业数智 化转型市场

# 中国拥有数量庞大的小微企业，截至2022年底小微企业数量超过5,200万家，是国民经济重要的组成部分和主要的增长引擎之一

## 中国小微企业数量

单位：万家

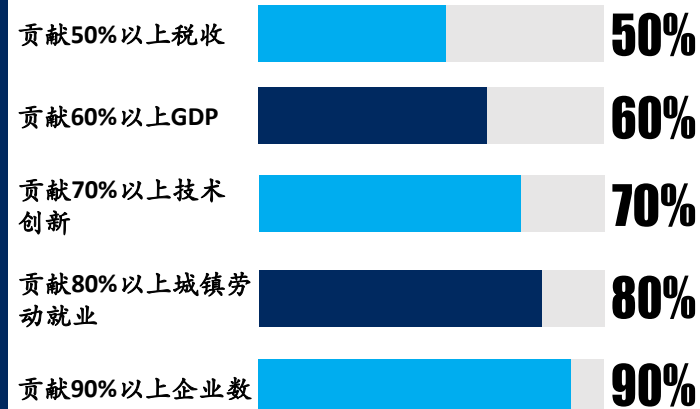


- 我国小微企业数量由2018年的**3,457**万家增长至2022年的**5,256**万家，2018年至2022年的年复合增长率为**11.0%**。预测2027年小微企业数量将进一步增长至**7,881**万家，2022年至2027年期间年复合增长率达到**8.4%**。
- 2022年，我国小微企业的数量占比超过**99%**，且比例长期以来保持稳定。

## 小微企业的重要性



### 小微企业发展特征 “五六七八九”



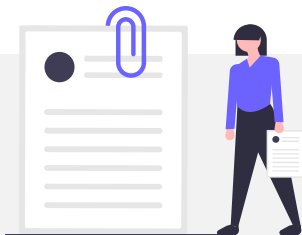
# 多重利好因素驱动小微企业蓬勃发展



**小微企业整体存量数据保持增长：**  
小微企业作为市场中的重要组成部分，展现出强大的增长活力

## 小微企业自身增长活力

- ✓ **存量数据保持增长：**尽管每年都有小微企业退出市场，然而同时也有大量新的小微企业注册成立，从而使整体小微企业存量数据保持持续增长趋势。
- ✓ 我国小微企业数量由2018年的**3,457**万家增长至2022年的**5,256**万家，2018年至2022年的年复合增长率为**11.0%**。



**利好政策助力小微企业蓬勃发展：**  
政府持续发布相关利好政策为小微企业的发展提供更多机遇和支持，促进大量新的小微企业的涌现

## 有利政策支持

- ✓ **支持小微企业有关税收减免政策：**2023年8月，财政部发布《关于增值税小规模纳税人减免增值税政策的公告》，为进一步支持小微企业的发展，对月销售额10万元以下的纳税人免征增值税；增值税小规模纳税人适用3%征收率的应税收入，减按1%征收率收税。
- ✓ **简化注册流程和减少行政审批降低创业门槛：**2021年6月，国务院发布《关于深化“证照分离”改革进一步激发市场主体发展活力的通知》，简化审批成本，提高审批效率，为小微企业提供更便利的创业环境。
- ✓ **继续加大货币政策对小微企业的倾斜力度：**根据银保监会数据显示，小微贷款余额从2018年末的33.49万亿元增加至2022年末的59.7万亿元，同比增速78.3%。



**创业环境优化带动更多人投身于创新创业：**  
创业环境的改善和创新氛围的提升，鼓励更多人投身于创业和创新，从而促进了小微企业的发展

## 良好的创业环境

- **创业资源：**提供创业孵化器、技术园区、创投基金等创业资源，帮助创业者降低创业成本，获得更多的资源和支持。
- **创业环境：**鼓励创新和技术进步，提供知识产权保护、科研成果转化等支持。该类措施为创新和创业提供了更好的环境和条件，激发了更多人的创新创业活动。



# 增长、盈利和合规是小微企业持续发展面临的最为关键的三个问题；而数智化手段可以在多个环节有效地满足小微企业增长、盈利、合规方面的需求

小微企业持续发展三要素



增长



盈利

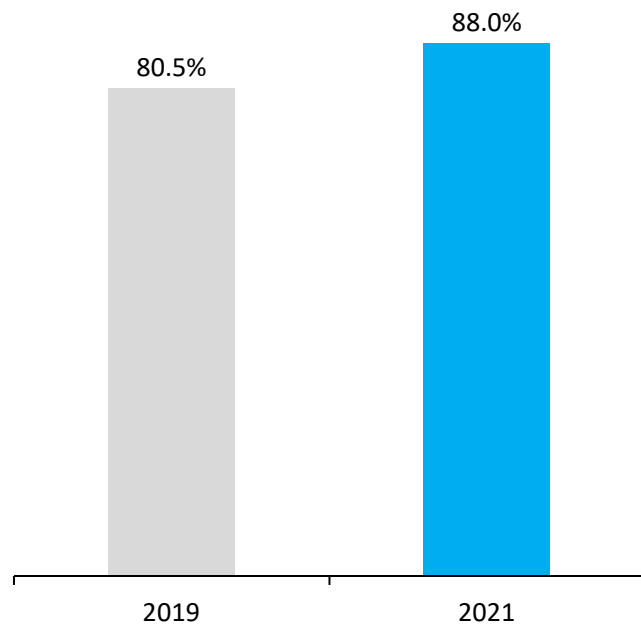


合规

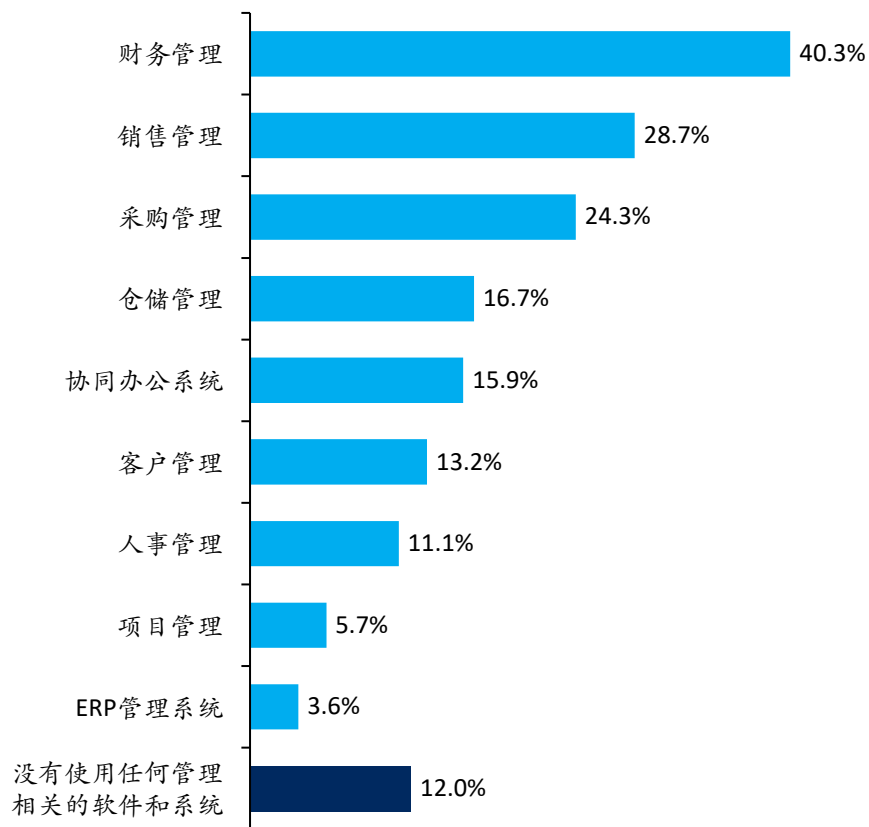
影响因素	说明	数智化赋能潜力	数智化产品或服务现状
市场	<ul style="list-style-type: none"> <li>选择具有增长前景的市场</li> </ul>		• /
产品	<ul style="list-style-type: none"> <li>研发并商业化有竞争力的产品</li> </ul>		• /
营销及销售	<ul style="list-style-type: none"> <li>寻找目标客户，增加品牌曝光</li> <li>转化目标客户并促成交易</li> </ul>		• 营销及销售SaaS
交易	<ul style="list-style-type: none"> <li>确定购买意向后完成款项支付</li> </ul>		• 数字支付
客户服务	<ul style="list-style-type: none"> <li>提供售前、售中及售后服务</li> </ul>		• AI智能客服
生产及供应链管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>生产或采购产品，控制生产及采购成本，提升供应链效率</li> </ul>		• ERP系统；SCM系统
固定成本管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>购买物业、厂房、设备等用于生产经营，并进行日常管理</li> </ul>		• 资产管理软件
人力成本管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>企业人员薪酬福利支出和管理</li> </ul>		• HCM SaaS
费用管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>营销、销售、管理等内外部费用支出管理</li> </ul>		• 费控SaaS
财务合规	<ul style="list-style-type: none"> <li>准确记账，并编制合格的财务报表，反映企业真实运营情况</li> </ul>		• 财税SaaS
税务合规	<ul style="list-style-type: none"> <li>根据税务法规，完成税务申报及缴税</li> </ul>		• 财税SaaS
其他合规（业务监管、产品等）	<ul style="list-style-type: none"> <li>根据特定行业或领域内的合规要求，完善企业内部合规控制制度和实际管理</li> </ul>		• /

目前小微企业管理软件整体使用率已经达到较高水平，仅有少数（~12%）的受访小微企业不使用任何管理软件，但分软件类型看，单一软件产品的渗透率仍然较低

小微企业管理软件使用率



不同类型小微企业管理软件使用情况



关键发现

1. 小微企业管理数智化趋势明显：受访小微企业的管理软件使用率由2019年的80.5%快速提升至2021年的88.0%，仅有12%的受访小微企业不适用任何管理软件；
2. 各类管理软件渗透率各异，越贴近业务场景或者共性需求的管理软件渗透率越高：财务管理软件是小微企业数智化转型的共性需求，并且需求标准化程度相对较高，因此具有最高的渗透率；其次，销售、采购、仓储等贴近业务场景的管理软件也有较高的渗透率；受制于小微企业的业务和人员规模，协同办公系统、人事管理、项目管理等后台管理软件渗透率整体较低。

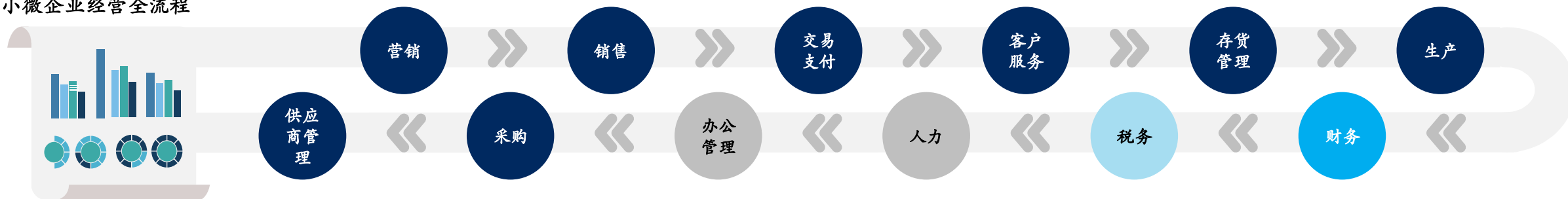
注：数据来源于微众银行2019年及2021年小微企业主调研（“目前您公司经营中，使用了哪类管理相关的软件和服务”，2019年样本量为246份，2021年样本量为2,320份）

# 第三章

## 小微企业 业财税应用 SaaS市场

# 小微企业业财税应用SaaS是指以云服务交付形式为小微企业提供的支持核心业务流程、财务管理、税务管理的应用型软件，是小微企业数智化转型最刚需的领域

## 小微企业经营全流程



### 业

通过打通业财税系统的底层数据，实现后端财税数据的共享将驱动前端业务流程各环节重塑，助力小微企业实现通过财务数据辅助业务的布局与管理，进而大幅提升业务及管理效率

采购管理	供应链协同	合同管理
库存管理	生产管理	研发管理
销售管理	客户管理	营销费控

### 人

由于绝大多数小微企业的员工数量较少，大部分小微企业内部往往只是设置人事部门以进行手续和程序方面的管理，实际并没有明确的人力资源管理制度，小微企业对于协同办公和人力管理的整体需求低迷

### 财

小微企业在财务管理层面需要优化升级现有财税系统，通过财务应用SaaS推动财务管理数智化，提高财务数据及工作处理效率，建设具备保存电子档案能力的财税管理系统

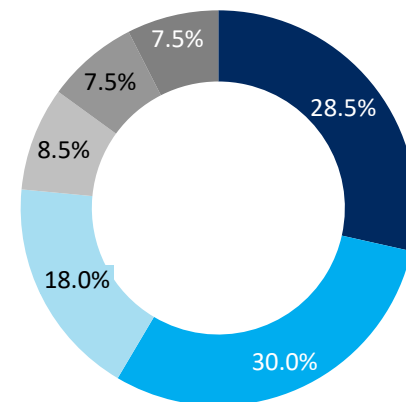
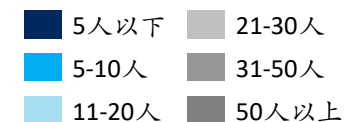
票据管理	报表生成	套账建立
凭证生成	出纳管理	资金管控
单据审核	批量开票	智能记账

### 税

为应对更加严格的财税监管环境并响应国家“以数治税”的政策，小微企业在税务管理层面需要合规且提效，推动税务管理数智化转型以适应电子发票的管理需要

自动报税	税负管理	税权确认
票税一体	合规管理	风险分析
税务筹划	申报管理	财税咨询

## 小微企业从业人员数量 2022年



# 小微企业业财税应用SaaS市场从单模块、单系统为主的传统财务软件，到通过云端迭代、加速云化进程，逐步发展至今已基本实现完善的行业产品生态

工具记账

财税管理功能

综合化财税服务

业财税融合

完成手工记账向电算化的过渡，出现单模块化财务核算软件

具备更多复杂功能的财税管理软件融入现代小微企业管理理念，并逐步云化

小微企业数智化转型需求迫切，业务财务数据对接，形成部署在云端的业财税管理解决方案

业财税一体化应用SaaS加速融合，在小微企业内的渗透率不断上升

早期探索阶段  
2010年至2014年

发展起步阶段  
2015年至2018年

快速发展阶段  
2019年至2021年

应用成熟阶段  
2022年至今

传统软件厂商快速发展，小微企业尝试会计电算化。主要的产品功能包括税控开票、扫描认证、网上申报、存货管理等功能

2014财税服务年以来，随着云计算、大数据、人工智能等新技术的不断发展，行业加大技术创新力度的同时小微企业的数智化进程不断加速。财税软件开始云化，基本完成手工记账向电子记账转换

- 财税管理软件逐渐融入现代小微企业的管理理念，小微企业开始尝试轻量的云化财税产品。随着小微企业数智化转型进程不断加速，业财税应用产品逐步成熟

金税四期下，小微企业业财税管理取得了阶段性的发展。业财税云化加速，小微企业更加规范内部财税制度，推进财税数智化、规范使用财税软件

市场情况

市场中大量的传统软件厂商布局，由于价格偏高，主要应用于大型企业

具备基础财税功能如代记账SaaS类服务厂商涌现，成本逐步平滑

大批业财税SaaS服务厂商入局，业财税“云化、智慧化”进程加速

业财税SaaS产品的成熟度及在小微企业内的渗透率持续上升

技术发展

传统的财务软件以记账为主，以单模块、单系统为主要特点

系统的复杂性大大提升，对服务商的技术实力提出更高的要求

产品轻量，易用性高，功能增购便捷，通过云端迭代，无运维压力

业财税一体化SaaS服务兴起

政策变动

金税二期的完工使得我国税务信息化初具雏形，拥有了以增值税发票的立体全国监管体系

金税三期逐步落地，我国逐渐构建起了全国统一的税收征管系统和大数据平台

金税四期的推进使得现代化税收征管系统更加强大，实现“以数治税”的转变

国家财税监管逐步收紧，驱动小微企业采用业财税SaaS产品提高合规能力

# 小微企业业财税应用SaaS的价值不仅体现在提供开箱即用、提质增效的标准化数智化产品，而且体现在厂商能够基于标准化产品和对垂直行业需求的深刻理解，通过灵活的配置和个性化的解决方案，满足制造、零售、商贸等不同行业差异化需求，提升小微企业全流程精细化管理效率

## 业务应用SaaS的价值主张

- 通过业务应用SaaS帮助小微企业掌握企业经营情况，及时了解收入、成本、利润等运营数据，辅助经营决策
- 智能化商品与客户分析，**实时掌握商品畅销/滞销状态**以及核心/重要/普通客户分层运营，合理安排补货或促销计划，**提产出、防流失**
- 支持多店/异地/多仓库管理，智能补货，提高业务流转的自动化程度，**提升进货、销售、资金往来的处理效率**
- 提供多渠道多平台的营销策略，助力小微企业高效获客

## 财务应用SaaS的价值主张

- 帮助小微企业实现**财务精细化、智能管控**，通过自动化采集资金、票证信息，智能化地进行账务匹配及后续账表、税表的自动生成，提升做账准确率及工作效率，实现**深度广度双向拓展**
- 通过专业的数据模型预测企业客户所需的**健康资金量**，并帮助企业**客户分析及管理企业资金流水**，以**资金流量化企业生产经营活动**，助力小微企业保持**健康运作**
- 通过与银行合作获得用户授权后通过银行接口直接采集并实时导入银行对账单，实现**银行与企业角色的相互联通**

## 税务应用SaaS的价值主张

- 电子档案与税局、财政部互联；实现全国不同税区直联申报或以接口或RPA模式实现无人值守的申报，**从提交到归集一站式完成**，并连接企业内部系统
- 全税种申报，全面支持企业所得税、印花税、文化事业建设费等多类税种
- 根据国家税务政策的变动，不断开发新功能持续满足客户需要
- 在税务方面帮助小微企业**从票、税等方面对企业的经营情况进行全面分析**

基于标准化产品和对垂直行业需求的深刻理解，通过灵活的配置和个性化的解决方案，满足制造、零售、商贸等不同行业差异化需求，提升小微企业全流程精细化管理效率



制造业



零售业



商贸业

更多垂直行业...

## 业务运营

### 生产管理与基础资料与物料维护

#### 采购管理

- 采购订单管理
- 收、退货管理
- 采购结算

#### 销售管理

- 销售订单管理
- 发、退货管理
- 销售结算



入  
库



出  
库

#### 库存管理

- 出入库管理、库存调拨、库存盘点、库存统计

## 财务系统

### 外部系统业务数据归类

- 收/付、费用、资产、资金、记账单、发票、合同.....



### 建立记账规则，实现智能核算

### 财务处理

- 收入确认、成本结转、结账检查、智能取票、发票导入、进项统计、进销比对、销售开票等

### 财务报表

- 多账套报表、项目利润表、各期度财报

## 税务系统

**全税种高效智能申报：**涉税数据自动化采集并批量填报提交、自动划款、自动进行各类凭证批量归集等

**管理前置且自动化合规：**税务专员确认税款时发现异常问题能提前管理并撤销申报，全流程自动化实现

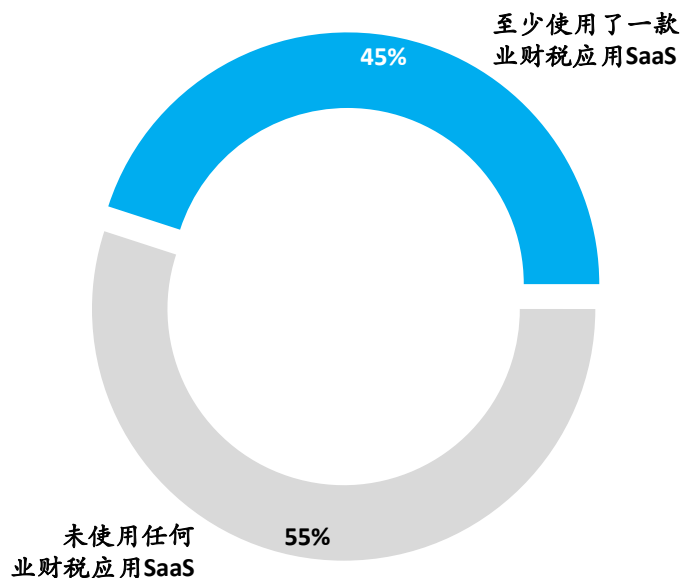
**全流程风险管控评估：**将企业内部收入、票据、费用、关联交易等数据与企业外部税务局监控指标、地区专项标准等数据生成相关可视化报告以实现常态化管理，以用于支持经营决策

# 小微企业业财税应用SaaS渗透率达到45%；各类业财税应用SaaS产品渗透率各异，财税SaaS渗透率最高

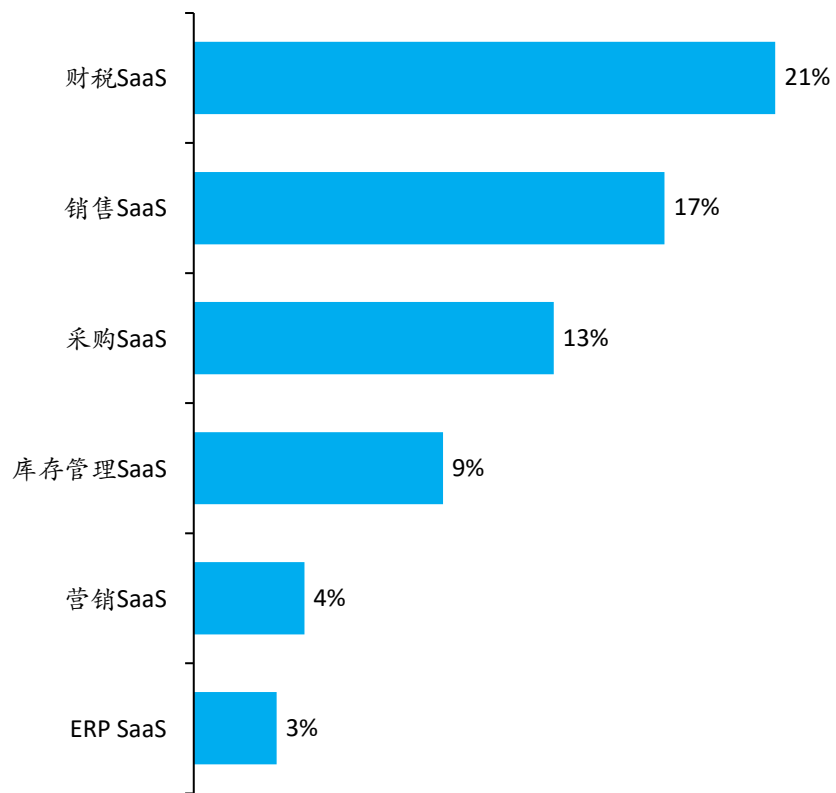
企业目前正在使用哪些业财税应用SaaS？（整体样本）

N=1,000

小微企业“业财税应用SaaS”使用率



受访小微企业中“业财税应用SaaS”使用率

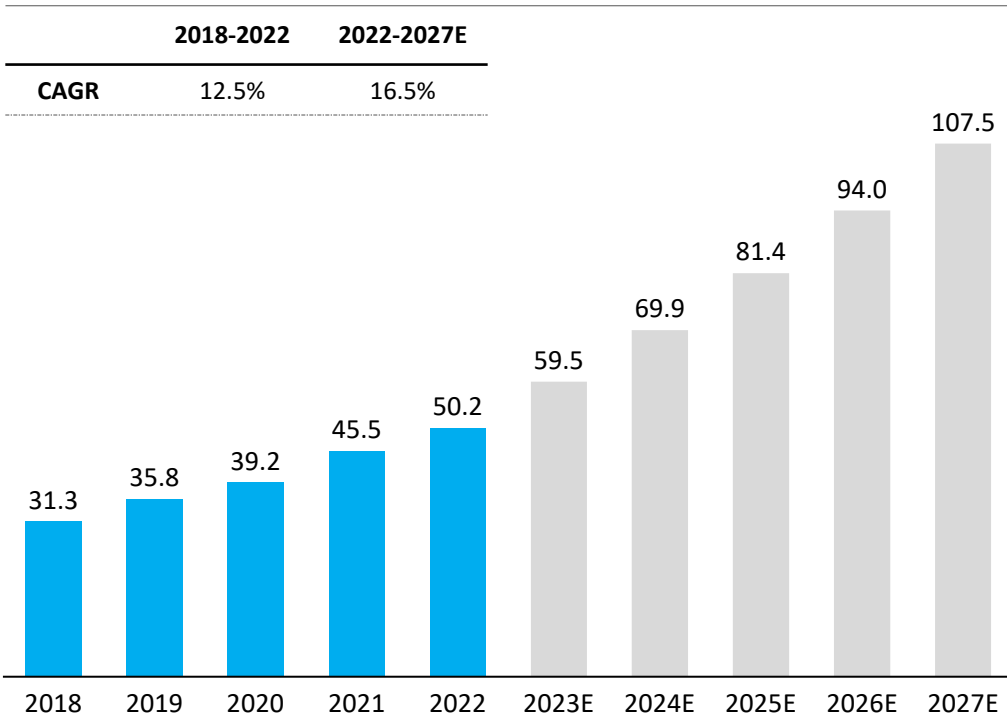


## 关键发现

1. 小微企业业财税应用SaaS渗透率达到45%：在受访的1,000家小微企业中，约45%的小微企业反馈其目前正在使用至少一款业财税应用SaaS；其余未使用SaaS产品的小微企业目前在使用本地软件或未进行业财税软件方面的投入；
2. 各类业财税应用SaaS产品渗透率各异，财税SaaS渗透率最高：与小微企业管理软件市场渗透率情况类似，在小微企业业财税应用SaaS市场中，越是共性、标准化需求或者越贴近业务场景的SaaS产品渗透率越高，财税SaaS拥有最高的渗透率，达到21%，其次为销售SaaS和采购SaaS。

# 市场驱动因素 - 宏观侧：随着我国数字经济规模持续上升，数字经济已成为驱动中国经济实现高质量发展的新引擎，数字经济所催生出的各种新业态成为中国经济新的重要增长点

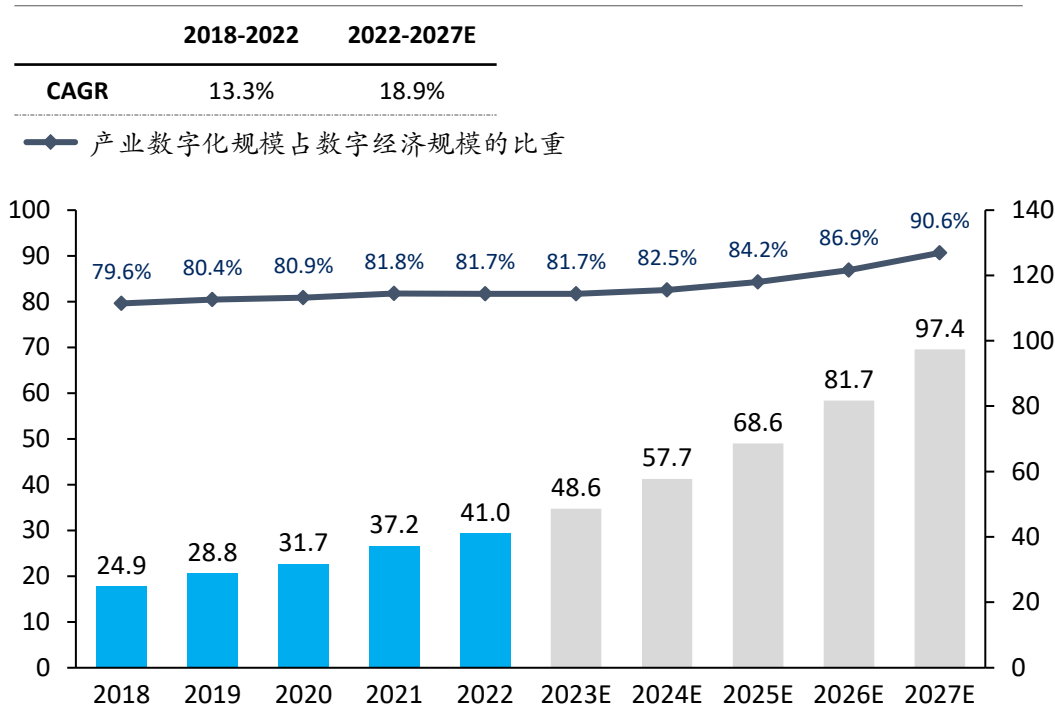
中国数字经济市场规模  
万亿元，2018-2027E



## 关键发现

- 数字经济的发展已成为世界主要经济体的重要国民经济发展方式和目标。目前，中国已成为全球第二大数字经济体，中国的数字经济规模已从2018年的31.3万亿元增长至2022年的50.2万亿元，同期的年复合增长率为12.5%。未来，数字经济的发展将持续推动数字技术在各传统行业的广泛应用，预计至2027年，中国数字经济市场规模将达到107.5万亿元，2022年至2027年的复合增长率为16.5%

中国产业数字化增加值  
万亿元，2018-2027E



## 关键发现

- 近年来，我国产业数字化发展迅速，根据信通院数据，2022年，我国产业数字化增加值规模达到了41.0万亿元，占数字经济比重81.7%，2018年至2022年的年复合增长率为13.3%；产业数字化的快速推进，将进一步释放数字技术应用的需求空间，预计至2027年，我国产业数字化增加值规模将达到97.4万亿元，占数字经济比重超过90%，2022年至2027年期间的年复合增长率为18.9%



# 市场驱动因素 - 业务侧：数字原生型小微企业线上化业务持续发展；传统业务型小微企业数智化转型，线上线下一“相辅相成”

## 数字原生型小微企业线上化业务持续发展

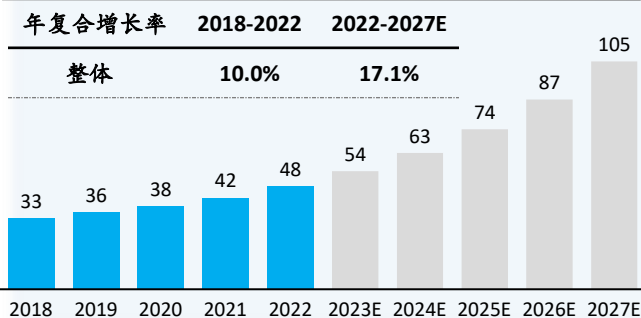
### 数字原生型小微企业

- ✓ 企业自成立起即产生数智化概念，并采用数智化方式运营管理，企业发展过程中各系统底层数据相互打通，构建出基于数字技术底座的业务架构和组织架构。

#### 商业线上化趋势提升

伴随着商业线上化趋势不断提升，以电商行业为例，我国电商市场规模近年来持续增长，预计未来将有更多初创型小微企业加入。为适应不断变化的商业环境，业财税SaaS产品可提供一站式财务管理、税务处理等功能，帮助企业实现精细化管理，提高市场竞争力。

中国电商市场规模，以交易规模计  
万亿元，2018-2027E



#### 线上化业务持续扩张

数字原生型小微企业的业务模式以线上为主，随着线上业务的不断扩张，企业内数据等资源增多，企业衍生出优化资源配置、精细化运营、提升抗风险能力等需求，同时，企业对财务管理、税务处理等方面的需求也会不断增加。为了满足这些需求，企业需要更加高效、准确的管理工具和解决方案。业财税SaaS产品不仅可以提供在线化的财税管理功能，帮助企业实现高效、准确的管理，同时可以帮助企业实现合规性监管，降低企业的合规风险和成本。

## 传统业务型小微企业数智化转型，线上线下一“相辅相成”

### 1 传统线下场景向线上迁移

- ✓ 线下业务转线上
- ✓ 易开展“云化业务”的小微企业



### 2 线上辅助线下体验，“双轨并行”

- ✓ 手机扫码点单；线上消费线下体验
- ✓ 以线下体验为主的小微企业



#### 数据驱动决策的需求

数智化转型过程中，小微企业开始注重数据的收集、分析和利用。通过数据分析，企业可以更加深入地了解市场需求、客户行为、产品表现等，从而做出更加科学、合理的决策。业财税SaaS产品通常具备强大的数据分析功能，可以帮助企业实现数据驱动决策，提高企业的决策效率和准确性。

#### 成本效益的考量

对中小微企业而言，成本控制是企业发展的重要因素之一。借助业财税SaaS产品，企业可实现自动化支出控制、一键报税、批量记账等经营管理一体化服务，降低人力成本。同时，基于业财税SaaS服务，小微企业可全场景获取流量，提升品牌曝光度，提高企业客户活跃性与复购率，实现最大化盈利。

### 小微企业业财税应用SaaS

■ 小微企业依据企业业务数智化程度可分为数字原生型企业和传统业务型企业。对于数字原生型小微企业而言，业务模式以线上为主，企业管理与决策均以数据为基础，伴随着企业业务成熟度提升、线上化业务持续扩张，企业将向精细化运营演进，从记账报税到商业智能，业财税一体化应用SaaS产品需求将大幅提升，以满足小微企业需求的全覆盖；对于以线下业务为主、数智化能力较弱的传统业务型小微企业来说，SaaS产品通常具有更低的初始投入和更高的灵活性，可根据企业的实际需求进行定制开发，使得中小微企业能够以更低的成本享受到高质量的业财税服务，实现线上线下相辅佐的数智化转型。

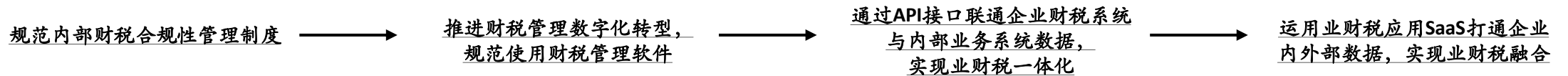
# 市场驱动因素 - 监管侧：税务监管逐渐从“以票管税”迈入“以数治税”时代，发票数字化对小微企业财税规范化和系统智能化提出更高要求，由此推动小微企业业财税应用SaaS市场快速发展

## 金税工程发展推动小微企业业财税上云



## 金税四期趋势下小微企业业财税管理进程

随着全电发票相关政策的不断推进，业财税票档电子化将会带动小微企业整体业务的重构，现有企业将面临供应端、消费端、报销端、业财税系统之间数据不互通、电子发票与电子会计档案无法实现全生命周期电子化等问题，因此这将直接推进小微企业业财税管理数字化、信息化转型，推动企业对业财税管理“云化”的市场需求



在金税四期建设的时代，全电发票涉及的各个环节，贯穿业务、财务、税务和电子档案各链条，将积极推动小微企业进行财税合规转型，有助于小微企业布局合规、高效的业财税一体化管理体系，实现业财税的流转与数据交互和连接。然而，由于小微企业自身实现业财税融合的难度较大，结合发票电子化，低成本、高质量的智能化、一体化、自动化的业财税应用SaaS服务成为小微企业的首选，聚焦于小微企业数智化业财税的厂商成为小微企业的数智化云浪潮的“加速器”。

# 中国小微企业业财税应用SaaS市场竞争格局概览情况

厂商分类

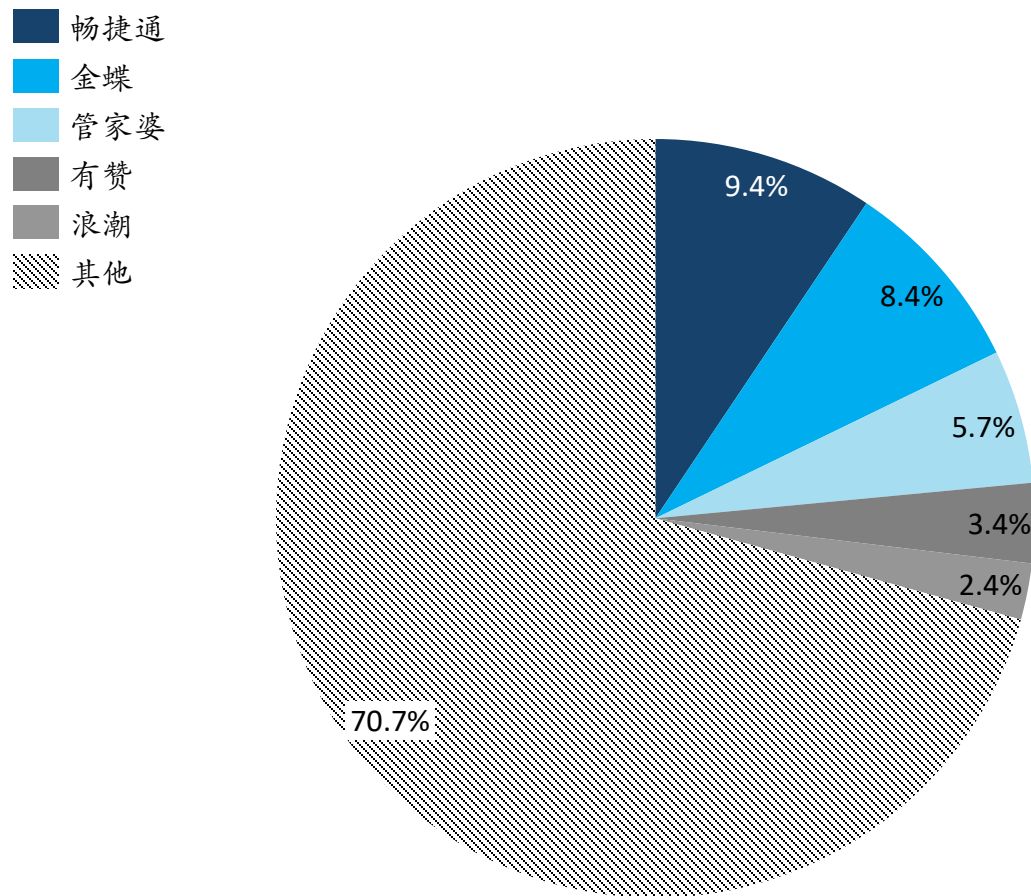
市场参与者类型及典型厂商

企业特点

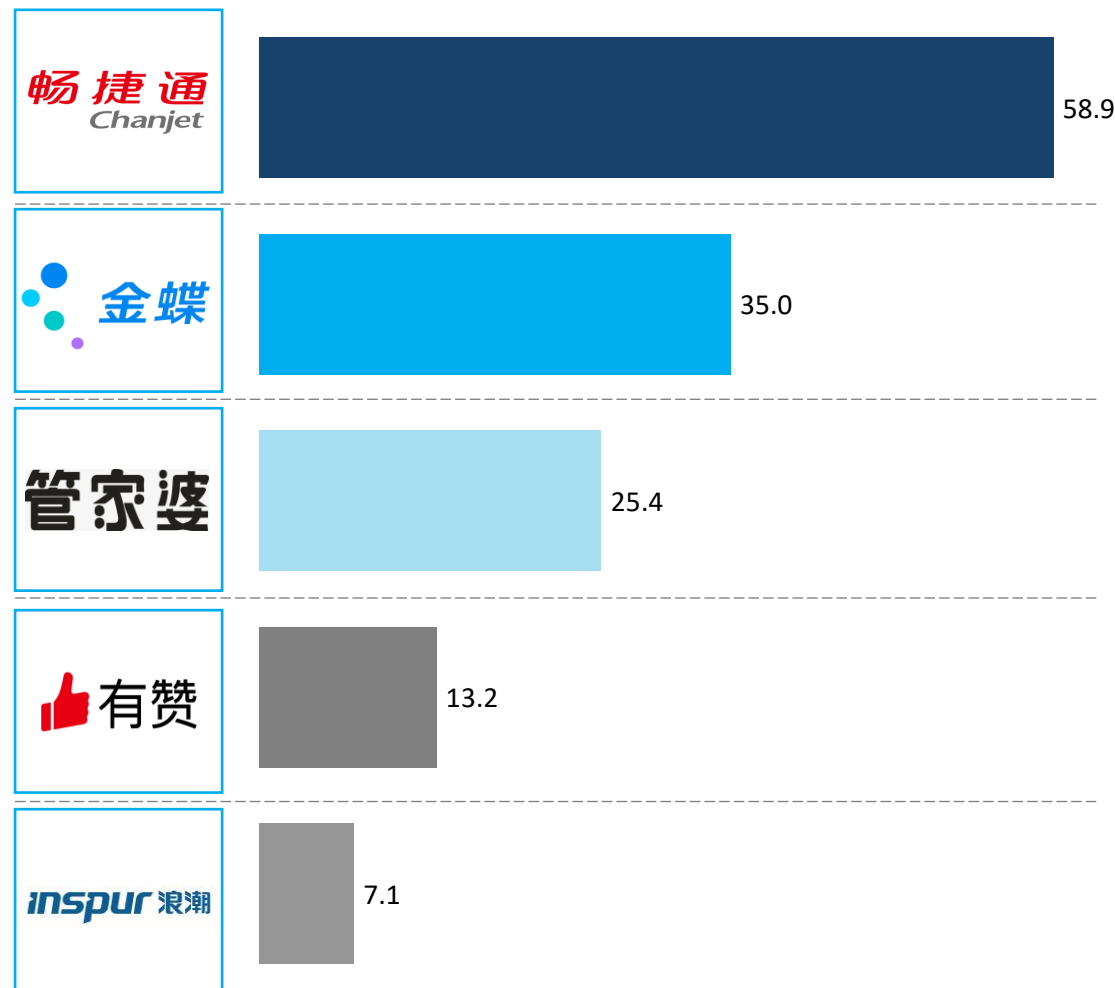


# 2023年前三季度中国小微企业业财税应用SaaS市场前五大参与者排名及市占率

中国小微企业业财税应用SaaS市场竞争格局，按收入计  
%，2023年前三季度

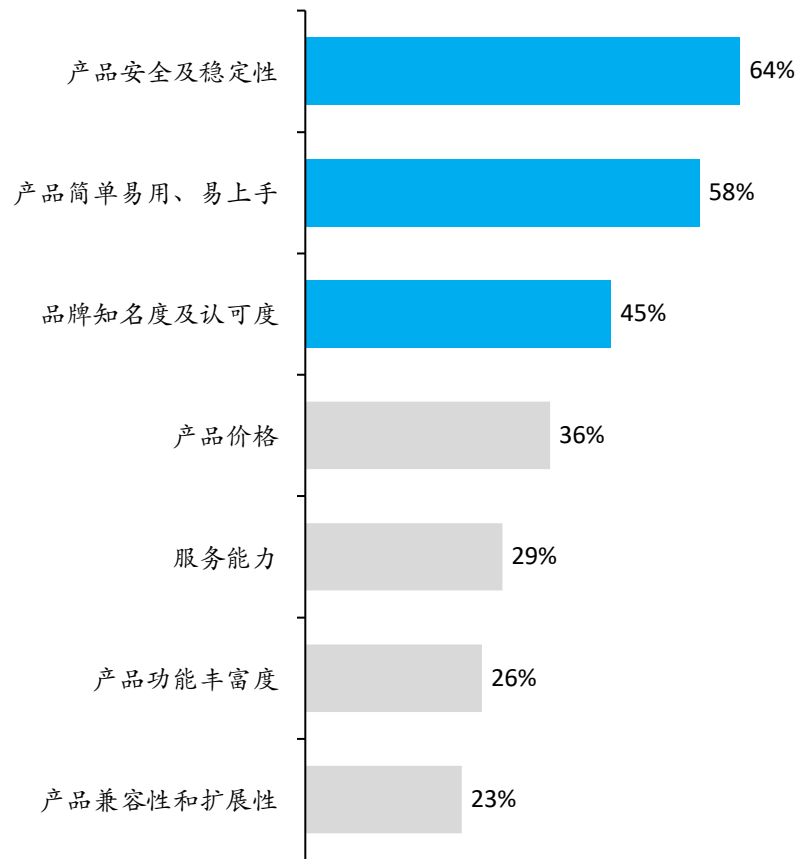


中国小微企业业财税应用SaaS市场累计付费用户数据概览  
万家，截至2023年三季度

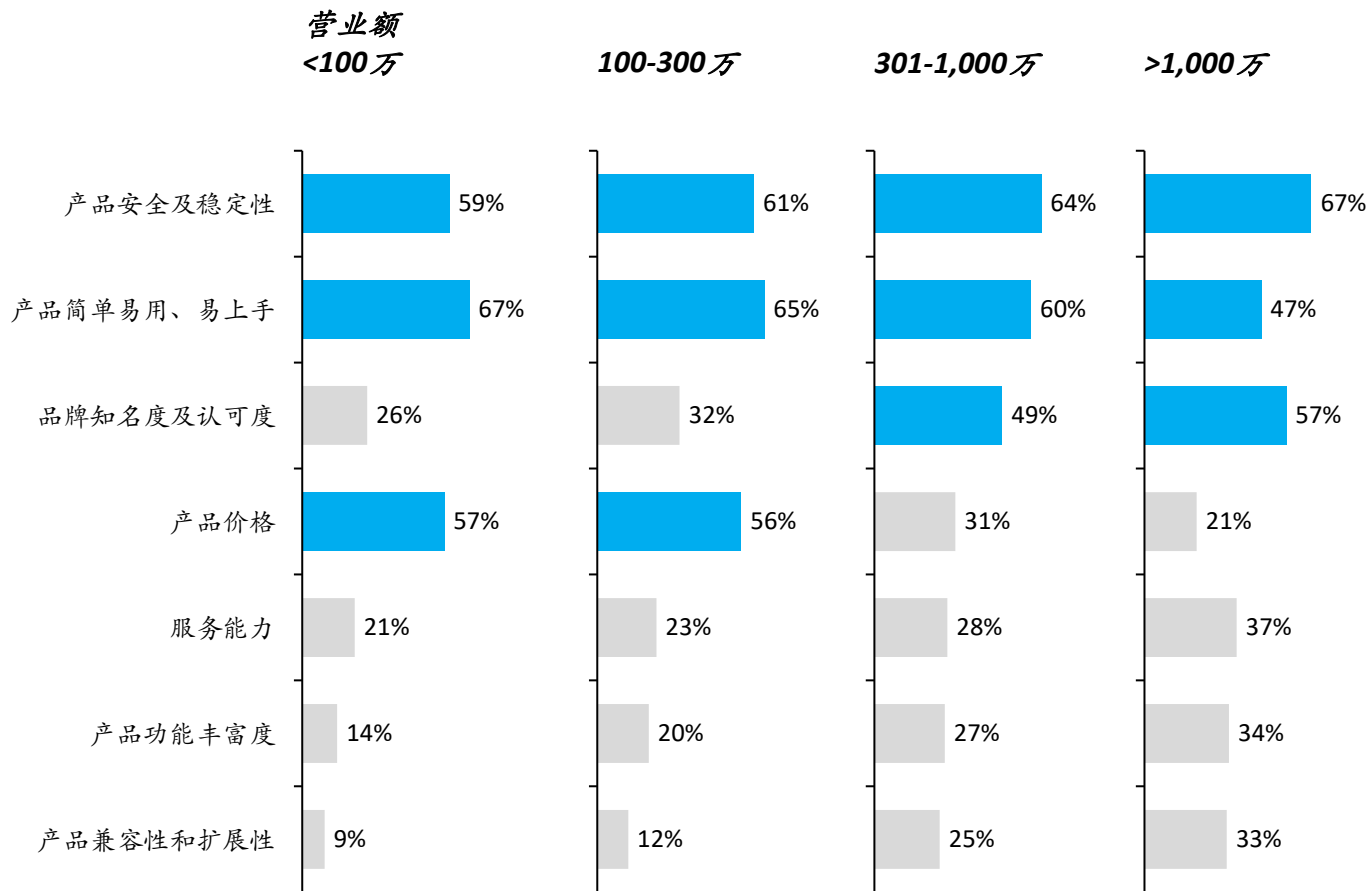


# 产品安全性及稳定性、产品简单易用/易上手、品牌知名度及认可度是小微企业选择业财税应用SaaS时的前三大考虑因素；相比规模更大的小微企业，规模偏小的小微企业更看重产品价格因素

在选择业财税应用SaaS时的主要考虑因素是\_\_\_\_？（整体样本）  
N=454



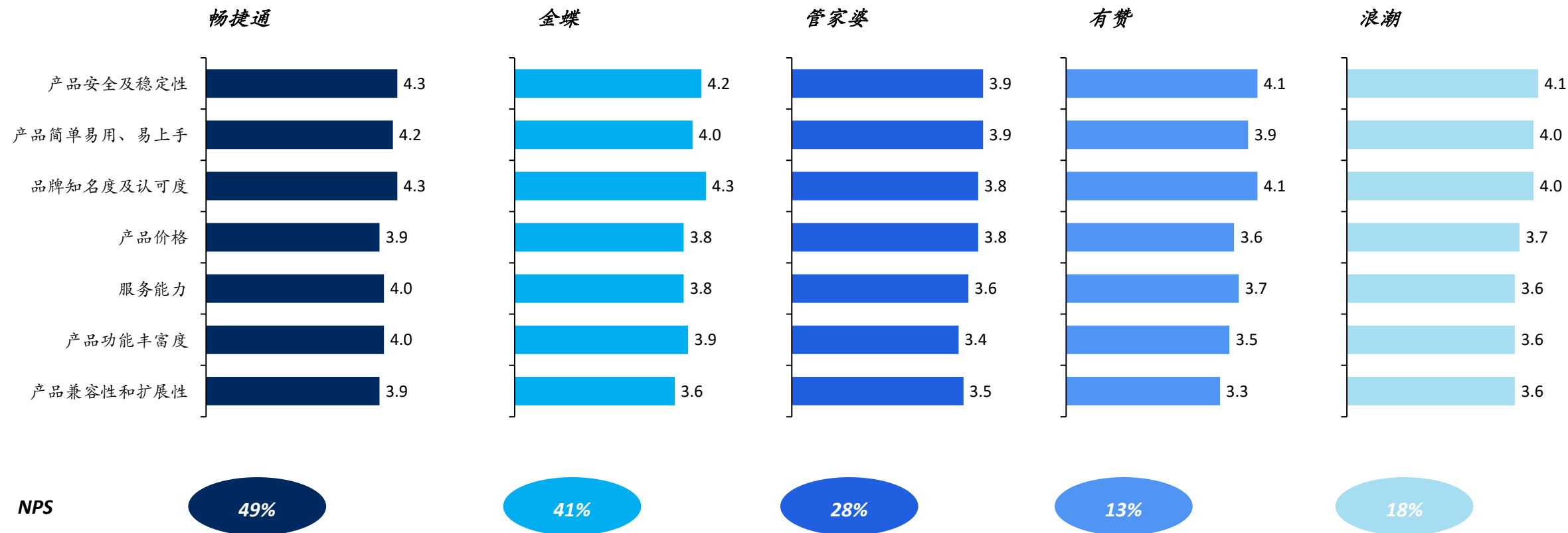
在选择业财税应用SaaS时的主要考虑因素是\_\_\_\_？（分层样本）  
N=454



# 在受访的小微企业中，畅捷通的客户对其品牌及产品各维度的满意度最高；同时畅捷通的产品拥有最高的净推荐值，达到49%

对目前正在使用的业财税SaaS服务商的各项能力进行打分（5分最高分，1分最低分）

N=454



受访企业有多大可能性将其正在使用的业财税应用SaaS推荐给其他企业？

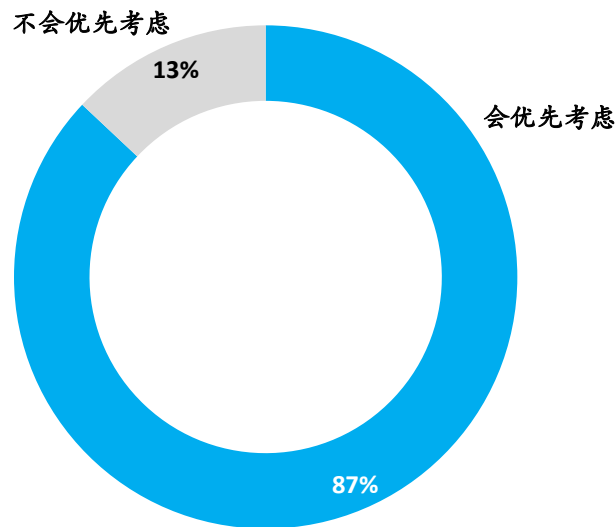
N=454

# 强者恒强，有先发优势的厂商将持续凭借现有客户基数的优势占据市场领导地位；并且市场新进入者难以通过低价策略持续获取市场份额

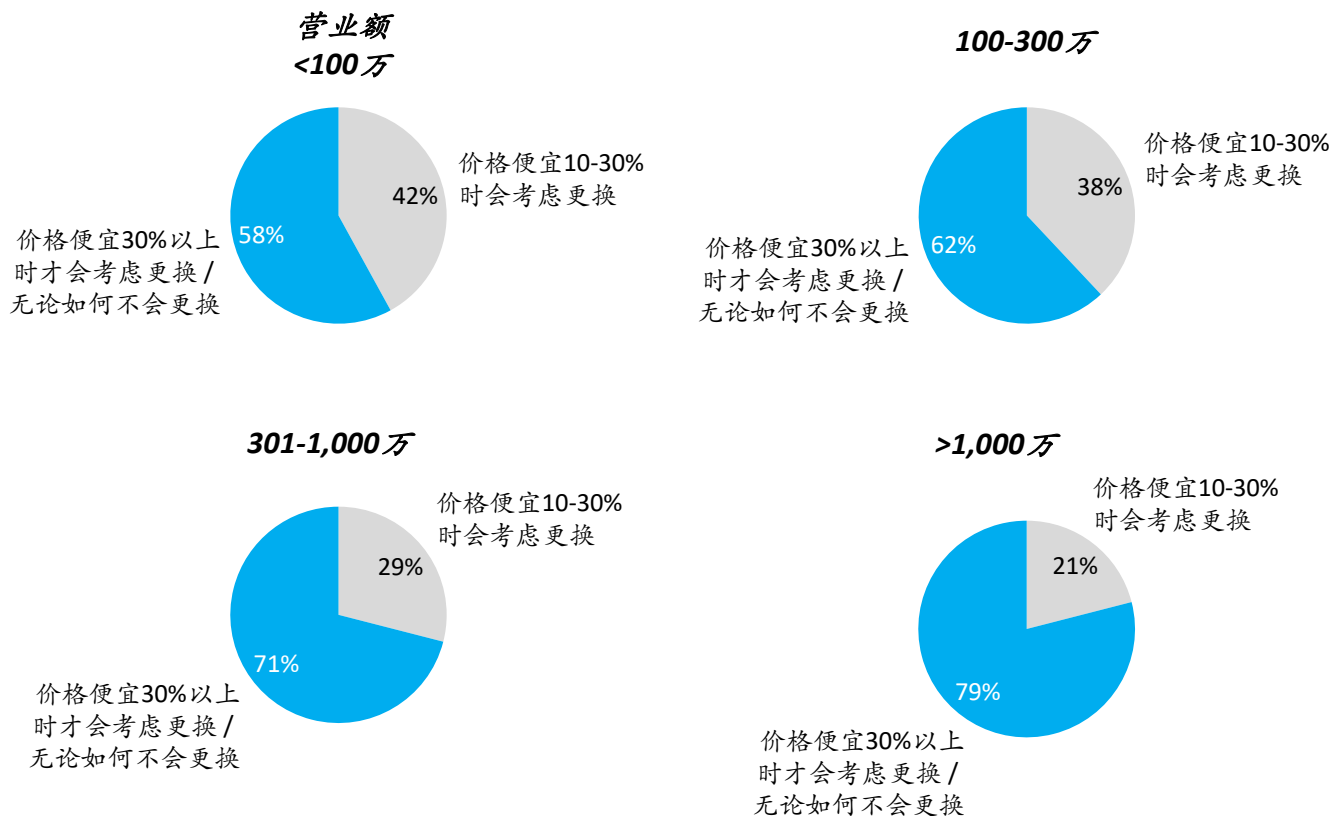
- 现有服务商仍然是老客户群体未来数智化转型支出增加时的首选，有先发优势的厂商将进一步保持其市场领先地位

- 多数受访企业普遍反馈在价格没有大幅度差异（小于30%）时，不会考虑更换现有服务商，并且规模越大的企业受价格因素影响的程度越小
- 考虑到大幅价格折扣会使新的市场进入者陷入持续亏损的情况，新的市场进入者难以通过低价策略持续获取市场份额

有新的数智化需求时，是否会优先考虑现有服务商的产品？（整体样本）  
N=454



如果有新的服务商推出更低价格的类似产品（但产品及服务质量不如现有产品），当产品差价达到多少时，企业会考虑更换现有产品？（分层样本）  
N=454



“随着公司业务规模的扩大，对数字化建设的投入力度也会增大。在采购新产品的时候，还是会优先考虑现有服务商的产品，主要是已经有了合作基础，彼此比较了解，我们对之前的产品和服务也比较认可；其次是考虑到同一个服务商的不同产品系统和数据对接起来应该更顺利，不会导致公司用的几个产品是孤立的情况”  
——小微企业调研

# 第四章

## 小微企业 业财税应用 SaaS市场展望



# 通过技术创新，小微企业业财税应用SaaS将进一步深度融合与协同，通过业财税管理功能闭环助力小微企业实现向数据驱动型企业的转型

## 业财税一体化的价值

### “四流一致”提升协同效率

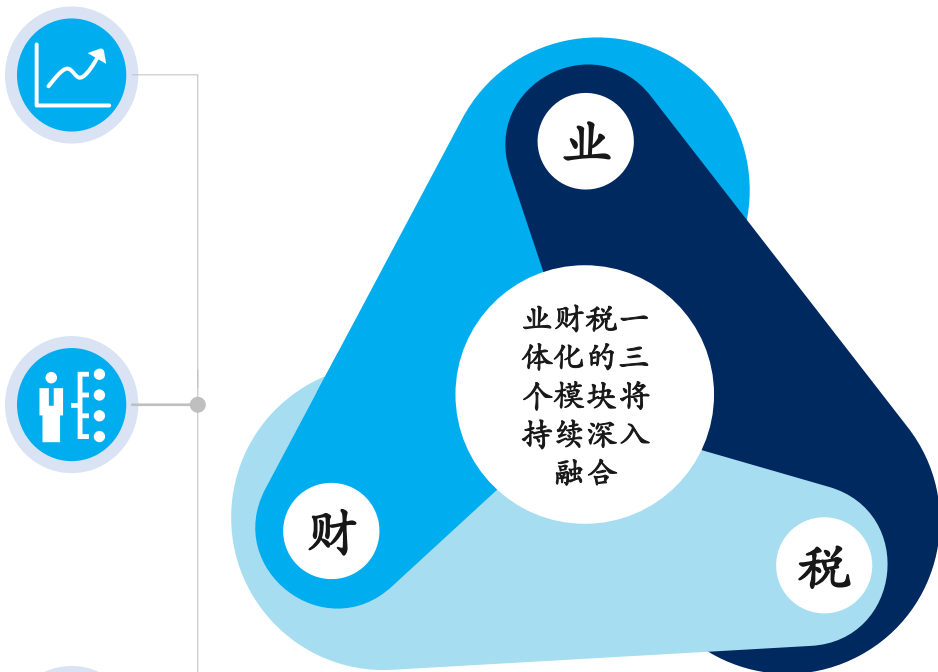
业财税一体化打通了业务流程与财税流程之间的壁垒。企业通过业财税一体化的赋能，可以实现以数智化底层为基础的合同流、发票流、资金流与业务流的“四流一致”，完成不同部门之间的资源与信息共享，实现各业务流程规范化，提升协同效率

### 释放财务价值以提升竞争力

业财税一体化有助于提高企业数据标准的规范性与财务管控能力，发挥规模经济效应的同时帮助企业释放更多的财务资源以投入到具有更高附加值的管理会计等工作当中，进一步释放业务型财务和战略性财务的功能与价值，反哺业务运营，提升企业竞争力

### 企业合规能力提升

随着国家“金税四期”全面启动，我国税务机关制定并出台电子发票数据规范和国家标准，推动发票全流程电子化。面对国家愈发收紧且严格的合规要求，业财税一体化能够帮助小微企业推进财税管理数智化，并建立起一套能够将业务、财务与税务相融合的体系，从而提升小微企业的合规能力，满足国家的合规要求



## 业财税一体化未来进一步融合的发展趋势

### 业财税管理功能闭环助力小微企业向数据驱动型企业转型

随着业财税一体化进一步融合，业务价值数据化、业务通路流程化、数据分析可视化、数据能力穿透化的过程将持续深化。基于业财税一体化所带来的全面的数据分析结果，小微企业的经营决策与未来发展路径将能够得到全方位的数据支撑，逐步实现向数据驱动型企业的转型

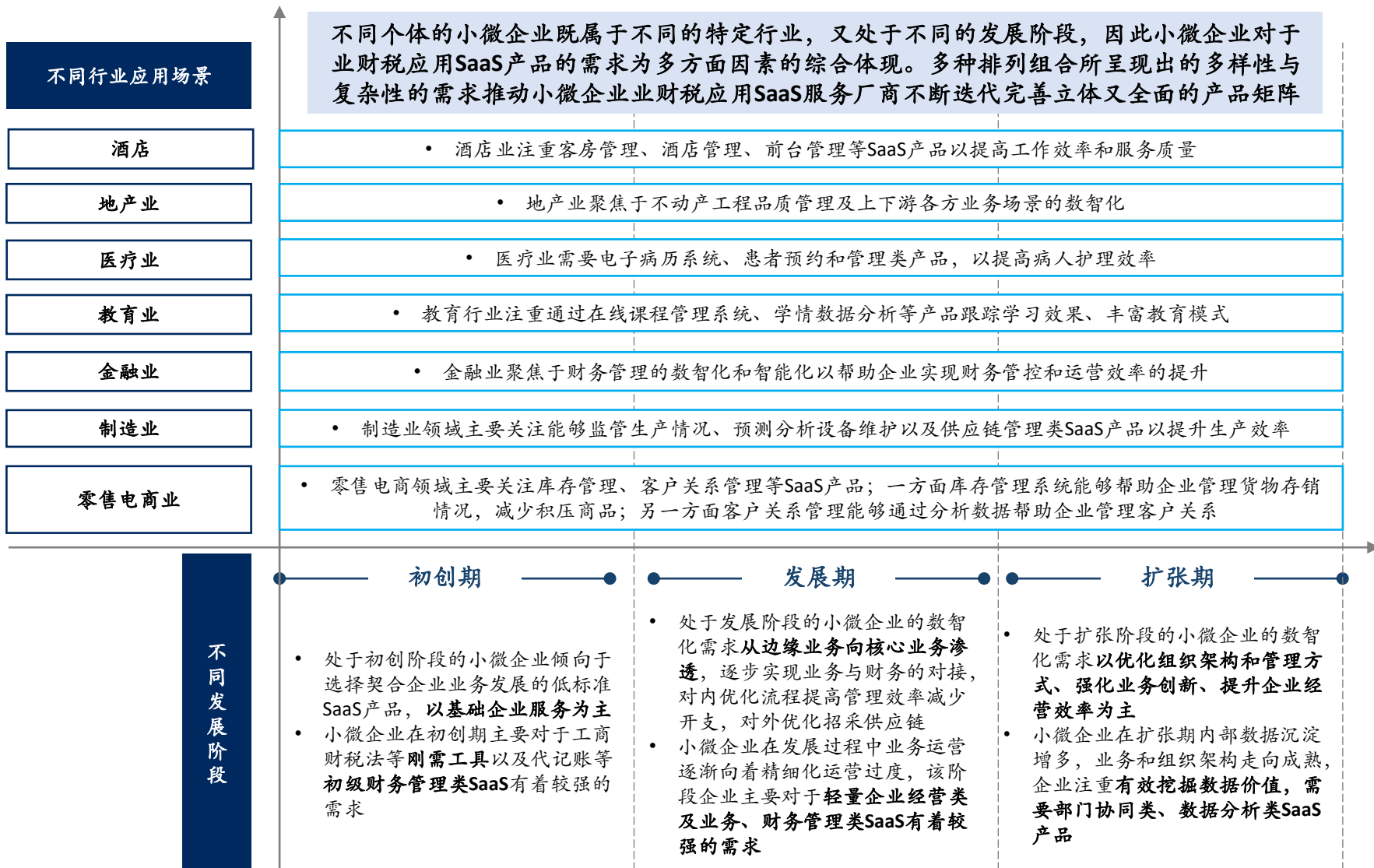
### 技术创新促进企业内部工作进一步融合与协同

随着AI、云技术、大数据、RPA、物联网等技术的发展，厂商能够让业财税一体化应用更加自动化与智能化。技术的创新将推动财务工作深入融合进业务管理的过程中，形成无形的财务支撑有形的业务，并在不断的迭代中持续创造价值，打造企业核心竞争力

### 越来越多的小微企业客户将普遍接受与应用

业财税应用SaaS一体化作为小微企业数智化转型的刚需，已被越来越多的企业所普遍接受与应用。通过业财税一体化，一方面，业务驱动财务不断智能化，使得企业的财务系统从传统的“重复核算”向“战略赋能与管理”的价值演进；另一方面，智能财务的不断纵深发展将不断提升小微企业数智化转型的速度与质量，为小微企业跟进数智化转型大时代背景的必备选择

# 随着小微企业市场的日益成熟和多样化，厂商将更加注重构建立体全面的产品矩阵，以满足各行各业下千万家小微企业群体的差异化需求，从而深度挖掘市场潜力



## 产品更立体

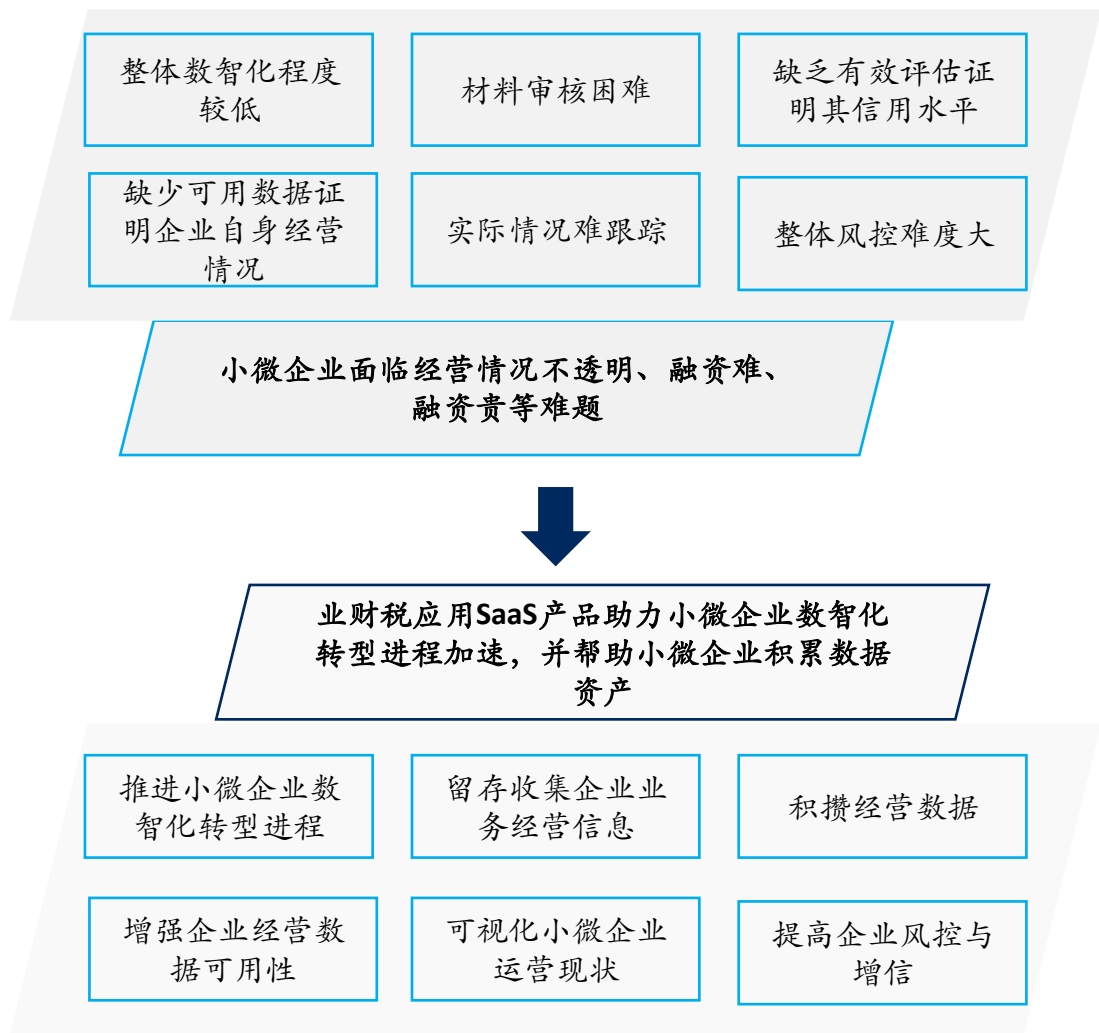
- 随着小微企业数量在近几年来持续上升，面对众多客户群体的多元化需求，SaaS服务厂商逐渐推出功能更全面、场景更丰富的全链路一体化SaaS产品，以更加契合不同小微企业的多类需求



## 服务更全面

- 随着我国SaaS厂商的服务意识跃进，越来越多的厂商从集中提供服务以解决小微企业使用产品时的各项问题，转向为提供产品之外长期的全生命周期业务咨询服务

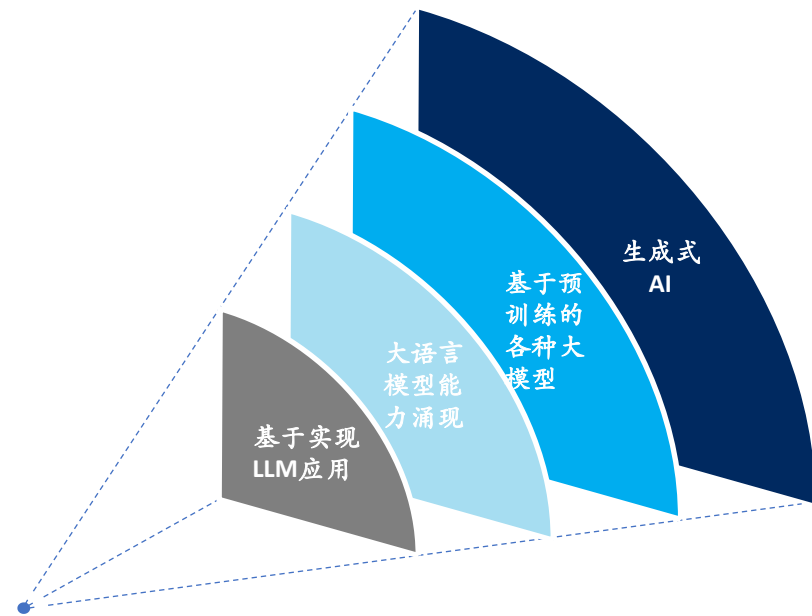
# 小微企业通过使用业财税SaaS产品能够建立以其经营数据为核心的自有数据资产，该类数据资产将为小微企业自身的信用信息挖掘与应用带来价值，推动小微企业探索数据资产的价值变现



小微企业通过使用业财税SaaS产品能够建立以其经营数据为核心的自有数据资产，推动小微企业探索数据资产的价值变现

- 由于小微企业的信用信息大多“隐匿”于企业经营信息中，呈现碎片化、空白化的现象。对于此，我国银保监会发布了《关于2023年加力提升小微企业金融服务质量的通知》，提出要加强小微企业信用信息的挖掘运用，增加信用贷款投放。此外，该《通知》还指出，银行业金融机构要改进信用评价和授信管理，综合运用经营信息、交易流水、征信信息、公共信用信息等多维度数据，积极研发小额信用贷款产品
- 小微企业通过业财税应用SaaS工具，能够积攒大量直接或间接反映企业经营状况的数据，如财务数据、产业链数据等生产经营相关的一手数据，以及税务、工商、社保、海关报表等政务相关数据，构建起小微企业自身的数据资产，通过将数据转为风控和增信的手段，探索数据资产价值变现，助力小微企业信用市场发展

# 随着生成式AI与大模型等技术的进一步发展，以及业财税SaaS产品与先进技术的持续深度融合，业财税SaaS系统将发展得更加智能、开放与联通



AI技术对非结构化数据的处理能力，能够提升业财税SaaS系统的智能化程度，加速推动SaaS从工具型、业务型向智能型、赋能型转变

- 1) 通过加强业财税SaaS产品与大模型的融合，在业务、财务、税务等场景中向终端小微企业客户提供生成式的体验以及更加精准高效的赋能
- 2) 此外，通过结合大语言模型和低代码平台打造的智能开发助手，将能够在低代码开发阶段通过自然语言交互提供数据建模、表单生成的能力，快速打造更多行业化场景方案，更好地满足小微企业的管理需求
- 3) 进一步应用AI技术于业财税SaaS产品当中能够快速推进内容营销、拉动规模化获客增长

# 沙利文大中华地区办公室



## 上海办公室:

上海市静安区  
南京西路1717号  
会德丰国际广场2504室

电话: 86 21 5407 5781  
传真: 86 21 3209 8500  
[www.frostchina.com](http://www.frostchina.com)

## 香港办公室:

香港中环  
康乐广场8号  
交易广场2期3006室

电话: 852 2191 5788  
传真: 852 2191 7995  
[www.frostchina.com](http://www.frostchina.com)

## 北京办公室:

北京市朝阳区  
建国门外大街1号  
国贸写字楼2座2401室

电话: 86 10 5929 8678  
传真: 86 10 5929 8680  
[www.frostchina.com](http://www.frostchina.com)

## 深圳办公室:

广东省深圳市南山区  
科发路91号  
华润置地大厦D1105室

电话: 86 755 3651 8721  
传真: 86 755 3686 8806  
[www.frostchina.com](http://www.frostchina.com)

## 南京研究院:

江苏省南京市经开区  
兴智路6号  
兴智科技园B栋401室

电话: 86 25 8509 1226  
传真: 86 25 8509 1226  
[www.frostchina.com](http://www.frostchina.com)

## 成都办公室:

四川省成都市青羊区  
西御街3号  
领地中心东塔14楼

电话: 86 28 63207456  
传真: 86 28 63207456  
[www.frostchina.com](http://www.frostchina.com)

## 台北办公室:

台北市信义区  
松高路9号  
统一国际大楼25楼

电话: 886 2 7743 0566  
传真: 856 2 7743 7100  
[www.frostchina.com](http://www.frostchina.com)