

1999年，在旧金山的一间小公寓里，俄裔美国人马克·贝尼奥夫（Marc Benioff）创立了Salesforce，宣布将成为传统软件时代的终结者，SaaS（软件即服务）模式由此诞生。

马克·贝尼奥夫曾是甲骨文（Oracle）历史上最年轻的高级副总裁。他很早就预见到，随着互联网的发展和宽带的普及，越来越多的企业无需安装软件，只要连上网络，就可以通过浏览器完成使用各类软件的功能。

历经二十多年的发展，全球SaaS产业已经成为云计算领域最大的细分市场，并诞生了多家市值千亿美元级别的巨头。其中，11月4日，Salesforce市值首次站上3000亿美金。

在中国，SaaS在近年来步入发展的快车道，并跻身为最火热的赛道之一。而这，仅仅是一个超级周期的开端。

我们有可能诞生与Salesforce比肩的SaaS巨头吗？

万亿市场大爆发

在全球范围内，不管之于云计算产业，还是之于企业服务市场，SaaS都站上了C位。

Gartner数据显示，2019年全球SaaS服务市场规模达到1021亿美元，预计到2022年，全球SaaS服务市场规模可达1383亿美元。

据德勤报告，过去十年，全球SaaS产业市场规模增长迅速，年复合增速达到25%。截至2020年，全球SaaS市场规模达到1570亿美元。

作为后发者，中国SaaS行业发展迅猛，截至到2020年，我国SaaS市场规模达到29亿美元，十年间增幅接近30倍，但在全球SaaS市场的占比不到2%，远远落后于我国GDP占全球的比重。

如果考察SaaS在IT投入的占比，中国SaaS市场发展同样处于较为初级阶段。2020年，美国SaaS占IT投入比重超过5%，同期中国SaaS占整体IT支出的比重仅为1.3%。

尽管起步晚，但从2016年开始，随着上云环境日渐成熟，中国SaaS行业的年复合增速率超过50%。尤其在去年疫情以来，企业的数字化转型需求空前迫切，带动SaaS行业全面爆发，吸引了越来越多的重量级玩家与资本跑步入场。

据不完全统计，今年上半年，国内SaaS行业累计发生111起投融资事件，接近去年全年 134 起的水平；融资总金额超过190亿元，已经超过去年全年总和。下半年以来，这股投融资热潮还在继续升温。

过去这几天，已经公开的SaaS领域投融资事件就有多起：HR SaaS服务商Moka完成C轮1亿美元融资，企业互动学习平台UMU完成数亿元C3轮融资，医疗器械智慧供应链企业无境创新获新一轮数千万元融资，工业互联网服务商恒远科技完成数千万A+轮融资，合同管理系统 SaaS 解决方案提供商甄零科技获近3000万元天使轮融资.....

大幕初启，中国SaaS行业的黄金时代仅仅开了个头。

在德勤看来，对比全球SaaS产业历史同期，SaaS市场渗透率演进路径基本一致，我国SaaS产业发展滞后约五年左右，预计未来5-10年将成为国内SaaS市场发展的关键时期。

德勤总结了三大主要驱动因素：其一，中国宏观经济走向平稳增长阶段，企业对提高运营效率有了更加迫切的需求；其二，人口红利优势逐步减弱，劳动力成本上升，推动企业通过信息化技术手段降低人力成本投入；其三，IT基础设施愈发完善，信息技术革命逐渐由个人转向产业领域。

据《2021中国SaaS市场研究报告》预测，我国SaaS市场容量可达万亿规模，未来五年的年均复合增长率为26%，人工智能、多模一体、移动化和PaaS化，将成为未来SaaS技术路线发展的重要趋势。

三类参与方混战

刚刚进入黄金时代的中国SaaS行业，正处于群雄并起的阶段。

当前，中国SaaS市场主要包括三类参与方：传统软件厂商（例如用友、金蝶、金山办公）、从C端向B端延伸的互联网厂商（例如阿里、腾讯、京东）以及新兴的独立型SaaS厂商（例如微盟、有赞、萨摩耶云）。

在云计算全面兴起的背景下，头部的传统软件厂商纷纷向SaaS服务转型，它们在软件开发能力和行业大客户资源方面优势明显，其SaaS产品通常以传统软件系统为依托，在ERP等传统软件云化方面具备一定优势。

互联网巨头本身具备流量优势和资金优势，更容易通过PaaS平台模式构建产品生态，不过，面对错综复杂的实体产业需求，其对B端的行业场景理解存在不同程度的

局限，往往需要整合独立型SaaS厂商能力。

相对而言，独立型SaaS厂商往往从某些垂直行业起家，或者在背景上源于对某些特定需求痛点的洞察，有着灵活、敏捷、轻量化的特征。由于单个细分赛道的天花板相对偏低，它们在发展成熟之后也会不断拓展，包括与PaaS服务进行融合，甚至朝着通用型SaaS迈进。

从近年来的行业发展趋势来看，传统软件厂商与互联网厂商的市场竞争格局相对固化，而独立型SaaS厂商则生机勃勃，涌现了一批又一批的弄潮儿，并获得了来自资本市场的认可。

其中，微盟定位为精准营销服务提供商，围绕商业云、营销云、销售云，通过去中心化的智慧商业解决方案赋能企业实现数字化转型。2019年1月，微盟在香港联交所上市，成为“新经济SaaS第一股”。截至今年6月末，其订阅解决方案SaaS收入5.49亿元，同比增长159.2%，付费商户数10.19万户，同比增长15.2%。

有赞前身是口袋通，主要从事零售科技SaaS服务，通过电商云、营销云、客户云、零售云、服务云与数据云等六大产品，助力全行业全场景商家的个性化经营。今年上半年，有赞收入8.0亿元，同比下滑2.5%，其中订阅解决方案收入5.1亿元，同比增长6.8%。

萨摩耶云成立时间相对较晚，定位为独立云服务科技解决方案供应商，通过深度应用AI决策，自主研发一系列SaaS产品组合及数智萨摩耶云平台，为各行各业的客户提供端到端云原生科技解决方案，主要包括金融云解决方案、产业云解决方案、信用云解决方案。

根据灼识咨询的资料，按2020年来自云服务科技解决方案的收入计，萨摩耶云是中国第三大独立云服务科技解决方案供应商。今年8月，萨摩耶云向港交所递交招股书，此前其主要附属公司共计进行了7轮融资。

价值重估进行时

SaaS行业是美股市场最受瞩目的明星板块之一。

如今，美国SaaS上市公司超过100家，其中超过百亿美金的公司在40家左右，Salesforce、Shopify、Intuit、ServiceNow、Snowflake等巨头的市值更是达到了千亿美金级别。

从股价表现来看，数据显示，2008年以来，美股SaaS公司指数增长676%，几乎达

到同期标普500和道琼斯涨幅的3倍。美股软件/SaaS公司的平均PS估值水平，在过去10年增长了4倍。

鉴于黄金十年的开启，投资者对中国SaaS板块充满了期待。目前行业已经出现了多家估值千亿人民币级别的头部平台，估值百亿级别的佼佼者更是层出不穷。

中信证券最新研究报告指出，伴随全球企业云化、数字化进程持续推进，SaaS仍将是未来5~10年全球科技领域最值得关注的产业方向之一。

在近期举行的2021年世界互联网大会乌镇峰会上，华兴资本创始人包凡提到，在企业全面数字化转型的大势所趋下，SaaS市场规模将保持较快增长，未来每家企业都要采购很多种软件工具，就像我们每天购买消费品一样。

与同时，过去这两年，越来越多的中国SaaS公司凭借技术优势与模式创新，逐渐从激烈的市场竞争中脱颖而出，带动基本面快速提升，为SaaS板块的估值提供了强有力的支撑。

以萨摩耶云为例，依靠“决策智能+云服务”的创新商业模式，该公司一方面帮助客户解决业务发展中的实际问题，通过高门槛的订阅模式实现从客户的盈利中“按效果收费”，另一方面则通过云原生技术和SaaS服务实现快速的、低成本的规模化扩张，进而实现高盈利、高增长。

据招股书披露，2018年至2020年，萨摩耶云营业收入从4.8亿元增长至19.7亿元，复合年增长率达102.6%；2021年前4个月的收入达到9.2亿元，较上年同期增长90.3%。此外，该公司2018年至2020年的毛利复合年增长率为100.6%，今年前4个月的毛利同比增长171.7%。

最新数据显示，“数智萨摩云平台”已连接约7370万家小微商户及客户、50家金融机构、530家不同行业的企业、1470家互联网平台及70家数据供应商。萨摩耶云还计划将技术能力的应用范围扩展到更多行业和领域，包括互联网、智慧城市和智慧村庄。

除了萨摩耶云，我们在微盟、有赞、明源云等SaaS公司身上，也看到了类似的成长曲线——护城河初步形成，而业务边界在被打破。这一切，正是中国SaaS行业走向枝繁叶茂的缩影。

属于中国SaaS板块的价值重估浪潮已经开始，但也只是开始而已。（艾瑞）

来源：光明网