



成长型企业IPO数字化白皮书

亿欧智库&SAP联合发布

二〇二一年三月

亿欧智库 (EqualOcean Intelligence) 是亿欧EqualOcean旗下的研究与咨询机构。为全球企业和政府决策者提供行业研究、投资分析和创新咨询服务。亿欧智库对前沿领域保持着敏锐的洞察，具有独创的方法论和模型，服务能力和质量获得客户的广泛认可。

亿欧智库长期深耕科技、消费、大健康、汽车、产业互联网、金融、传媒、房产新居住等领域，旗下近100名分析师均毕业于名校，绝大多数具有丰富的从业经验；亿欧智库是中国极少数能同时生产中英文深度分析和专业报告的机构，分析师的研究成果和洞察经常被全球顶级媒体采访和引用。以专业为本，借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势，亿欧智库的研究成果在影响力上往往数倍于同行。同时，亿欧EqualOcean内部拥有一个由数万名科技和产业高端专家构成的资源库，使亿欧智库的研究和咨询有强大支撑，更具洞察性和落地性。



网址: <https://www.iyiou.com/research>

邮箱: hezuo@iyiou.com

电话: 010-57293241

SAP公司（纽交所代码：SAP）成立于1972年，总部位于德国沃尔多夫市，在全球拥有10万多名员工，遍布全球145个国家，并拥有覆盖全球21,000多家企业的合作伙伴网络。作为全球领先的企业应用软件解决方案提供商，SAP帮助各行业和不同规模的企业实现创新。从企业后台到决策层、从工厂仓库到店面、从PC到移动终端，SAP帮助用户和企业充分利用数据抢占先机，获取商业洞见，并通过创新推动企业发展，从而在竞争中脱颖而出。SAP的软件和服务能帮助企业实现技术、业务和决策的极致简化，实现可持续增长。全球180个国家的44万家客户正在从SAP解决方案中获益，其中包括《福布斯》全球企业2000强92%的企业和98%的全球前100最有价值品牌公司。SAP本着将国际先进的管理知识同中国实际相结合的宗旨，致力于在中国打造“第二本土市场”，充分满足了中国企业追求管理变革的需求，市场份额也保持快速增长，目前已拥有超过16,100家客户，其中超过80%为中小企业。作为行业领导者，SAP提供端到端的本地化解决方案，帮助大中华区客户实现不中断业务的突破性创新，满足不同行业、不同规模和不同类型的创新需求。



更多SAP成长型企业上市融资信息，请访问：

<https://www.sapcloudcc.com/Theme/IPO.html>

邮箱: sap_galaxy_campaign@sap.com

电话: 400-002-3266

报告编委会

主编人员

- 薄纯敏 亿欧智库研究总监
- 蒲军强 亿欧EqualOcean执行总经理
- 王 辉 亿欧EqualOcean执行总经理
- 王 昕 SAP中国资深财务售前专家
- 任映羲 SAP大中华区S/4HANA方案专家
- 李 乔 SAP私募部高级投资经理
- 刘宏伟 SAP大中华区GRC方案总监

特别鸣谢

- 郑宇舟 国泰君安TMT产业研究负责人
- 蔡 航 国泰君安TMT产业资深分析师

序言

INTRODUCTION

中国新证券法正式实施已一周年，各项基础性和关键性制度不断完善，资本市场改革取得了突破性进展。随着注册制全面推行，企业上市成本降低，上市效率提高，越来越多的成长型企业选择上市融资。2020年，共有565家中国企业在A股、港股和美股成功IPO，IPO企业数量较去年上升51.47%；该565家IPO企业募资总额达8,607亿元，募资规模较去年上升67.22%。

虽然A股IPO首发审核通过率提高，但仍有许多企业上市被否或主动撤单。亿欧智库认为，成长型企业上市主要面临三大问题：第一，上市过程复杂耗时且花费高昂，企业未做好充足准备半途而废；第二，IPO信息披露要求更加严格，企业内部控制体系建设欠缺；第三，财务问题是上市审核重要关注点，IPO企业难逃“财务困境”。

亿欧智库认为，成长型企业IPO需搭建数字化转型三大支柱，即数字化财务、数字化合规、数字化人力，发展核心竞争力。然而，成长型企业如何通过数字化转型更好、更快的上市仍然是困扰企业的难题。亿欧智库联合SAP发布《成长型企业IPO数字化白皮书》，共同解析资本市场改革背景下，成长型企业如何通过数字化转型提高自身竞争力，融资上市。

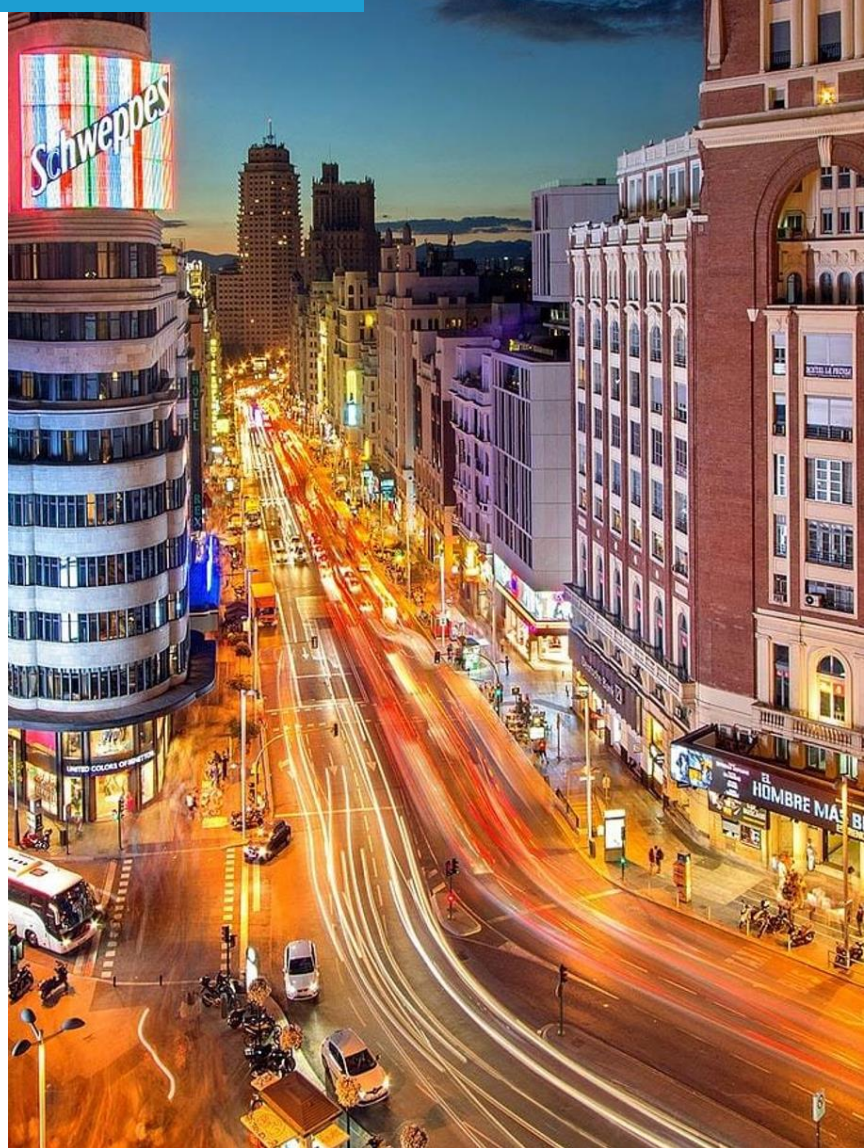


目录

CONTENTS

前言	
一、顺势而为，资本市场深化改革新篇章	06
1.1 中国资本市场改革发展变化及影响	
1.2 新形势下中国企业IPO机遇	
1.3 新形势下企业IPO主要面临问题	
二、应时而生，数字化转型助力成长型企业IPO	22
2.1 破茧成蝶，成长型企业数字化转型势在必行	
2.2 成长型企业数字化转型战略与路线	
三、破局之术，成长型企业IPO数字化转型之路	33
3.1 数字化转型助力成长型企业IPO三大支柱	
3.2 SAP助力成长型企业IPO解决方案	
四、智行IPO，成长型企业最佳实践	43

顺势而为，资本市场深化改革新篇章



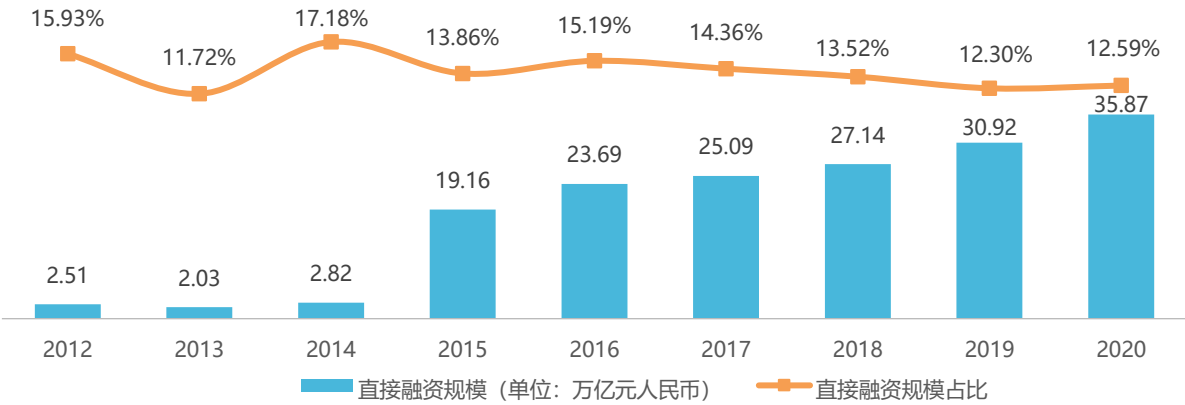
1.1 中国资本市场改革发展变化及影响

变化一：稳步提高直接融资比重，健全中国特色多层次资本市场体系

我国融资结构仍以间接融资为主。根据央行公布的社融数据，2020年末以企业债券和非金融企业境内股票之和衡量直接融资比重为12.59%，与主要发达国家相比，我国企业融资结构仍有充足转型空间。

“十四五”时期，我国将加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，这为提高直接融资比重提供了宝贵的战略机遇。

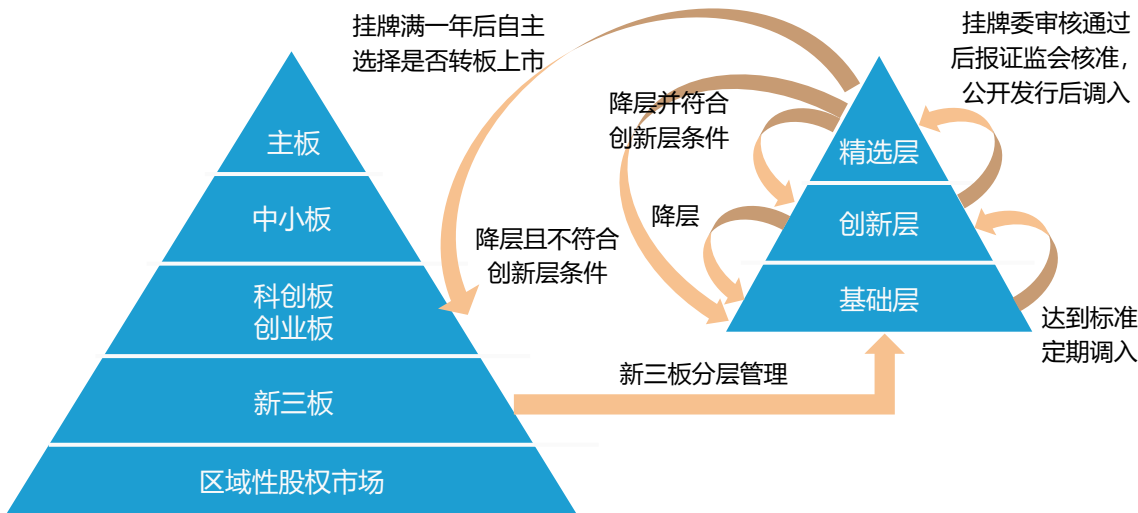
亿欧智库：2010-2020年中国存量直接融资规模及占比



信息来源：中国人民银行，亿欧智库整理

多层次资本体系已初步建立：我国已形成包括主板（沪深交易所均有）、中小板和创业板（仅限深交所）、科创板（仅限上交所）、新三板和四板等在内的多层资本股票（权）市场。

加强各板块之间的互联互通，建立可进可退、可上可下的板块渠道，更好的发挥市场机制作用，实现良性循环是当前中国特色多层次资本市场体系完善重点。



变化二：注册制全面推行，降低企业上市成本，提高企业上市效率



注册制是指证券监管部门只对股票发行人所公开信息的形式要件和真实性做审查，不对所披露信息的实质条件作出价值判断的一种发行制度。此次采用注册制取代核准制，可以降低企业上市门槛，例如未盈利企业可以准允上市，以形式性审核为主，提高审核效率。

亿欧智库：注册制与核准制对比

类别	注册制	核准制
上市周期	一般较短	一般较长
上市门槛	较低，公开真实信息	较高，公开真实信息+符合相关资质
公司定价	在法律框架下，由市场决定	在法律、政策监管辅助下，由市场主导
投资者背景	投资者相对成熟，更多依赖自我判断	投资者经验较少，更依赖监管层判断
审核方式	以形式性审核为主	以实质性审核为主
透明度	较高，审核机构难以人为干预	较低，审核机构有较大决策权
退市制度	退市制度完善，退市效率与频率较高	退市制度相对不完善，退市效率与频率低
投资者保护	投资者保护机制完善	投资者保护机制存在缺陷
上市企业特征	各种符合规定的企业	主要为成熟企业

变化二：注册制全面推行，降低企业上市成本，提高企业上市效率

科创板试点注册制实现了“0到1”的跨越，而创业板试点注册制则实现了由“1到N”的过程，目前注册制改革进入全面推行阶段。注册制下，中小企业上市融资准入门槛降低、速度加快，迎来新机遇。

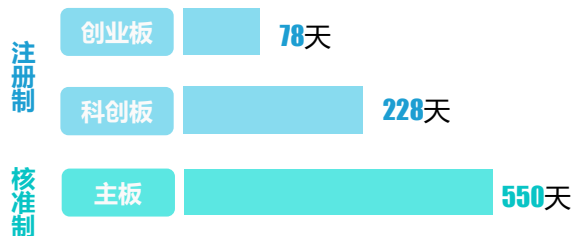
企业上市门槛降低

- 允许尚未盈利或存在累计未弥补亏损的企业上市
- 放开发行价格限制
- 允许红筹企业上市
- 灵活股权激励制度
- 允许分拆业务独立、符合条件的子公司上市
- 特定条件下的同股不同权安排

市场决定企业未来发展

注册制下，企业能否上市以及上市后的市值多少，主要由企业本身的质地、成长性以及行业属性决定，为市场中的主体提供了一个自由竞争的机会，使每一个主体获得公平发展。

企业上市速度加快



“三步走”注册制改革布局

科创板推行阶段

- 2018年11月，习近平总书记在首届中国国际进口博览会开幕式上宣布设立科创板并试点注册制的重大决策，标志着注册制改革进入启动实施的阶段；
- 2019年1月，中央全面深化改革委员会审议通过《在上海证券交易所设立科创板并试点注册制总体实施方案》、《关于在上海证券交易所设立科创板并试点注册制的实施意见》。

创业板推行阶段

- 2020年4月，中央全面深化改革委员会第十三次会议审议通过了《创业板改革并试点注册制总体实施方案》；
- 2020年6月，证监会发布了《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》，自发布之日起施行；
- 2020年8月，创业板注册制首批18家公司上市交易。

全面推行阶段

- 2020年3月，新《证券法》生效实施，对全面推行证券发行注册制作出规定：将“持续盈利能力”修改为“持续经营能力”；删除法定上市条件，改为“应当符合证券交易所上市规则规定的上市条件”；由证券交易所渠道证监会发审委审核公开发行证券的申请。

变化三：建立常态化退市机制，为IPO常态化保驾护航

亿欧智库：A股退市制度演进



建立常态化退市机制已经上升为顶层设计，进入到全面实施阶段。这将形成更高效、更具威慑力的淘汰机制和监管体制，从而发挥优胜劣汰、资源配置的功能，真正在整体上提高上市公司质量，保障IPO常态化，为注册制全面实施铺路。

变化四：科创板充分发挥改革试验田作用，承载科技自立自强使命

科创板改革持续推进，证监会发布科创板科创属性评价指标体系，采用“常规指标+例外条款”的结构，包括3项常规指标和5项例外条款。

亿欧智库：2020年科创板重要事件

3项常规指标

- 最近三年研发投入占营业收入比例5%以上，或最近三年研发投入金额累计在6,000万元以上；
- 形成主营业务收入的发明专利5项以上；
- 最近三年营业收入复合增长率达到20%，或最近一年营业收入金额达到3亿元。

5项例外条款

- 发行人拥有的核心技术经国家主管部门认定具有国际领先、引领作用或者对于国家战略具有重大意义；
- 发行人作为主要参与单位或者发行人的核心技术人员作为主要参与人员，获得国家科技进步奖、国家自然科学奖、国家技术发明奖，并将相关技术运用于公司主营业务；
- 发行人独立或者牵头承担与主营业务和核心技术相关的“国家重大科技专项”项目；
- 发行人依靠核心技术形成的主要产品（服务），属于国家鼓励、支持和推动的关键设备、关键产品、关键零部件、关键材料等，并实现了进口替代；
- 形成核心技术和主营业务收入的发明专利（含国防专利）合计50项以上。

3月20日

证监会发布科创板科创属性评价指标体系，采用“常规指标+例外条款”的结构，包括3项常规指标和5项例外条款。

3月27日

上交所发布《科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》，细化了科创板服务的行业范围，明确科创板重点服务的行业领域范围。

4月3日

上交所就《上海证券交易所科创板上市公司股东以非公开转让和配售方式减持股份实施准则》向社会征求意见。

6月5日

上交所发布《关于红筹企业申报科创板发行上市有关事项的通知》，明确红筹企业申报科创板相关事项、信息披露要求及持续监管规定。

7月3日

证监会发布《科创板再融资办法》，对优质科创板企业的再融资给出更为便利的政策措施。

7月22日

科创板开市一周年，上市企业140家，总市值为27,965.45亿元，总流通市值6,786.18亿元，平均市盈率100.44倍。

科创板主要服务于符合国家战略、突破关键核心技术、市场认可度高的科技创新企业，制度创新完善极大简化企业认定流程，引领技术实力企业集聚，把科创板打造成为资本市场支持创新驱动战略的主战场。

变化五：创业板深化改革，服务成长型创新创业企业

改革一：创业板IPO条件和流程改革，对标海外

成熟市场

制定多套上市标准

创业板综合考虑企业市值、营业收入等各项指标，设立三套上市标准：

- 条件一：预计市值≥10亿元，最近1年净利润为正且营业收入≥1亿元；
- 条件二：预计市值≥50亿元，最近1年营业收入≥3亿元（最近一年暂不实施）；
- 条件三：最近2年净利润均为正，累计净利润≥5,000万元；

放宽红筹企业上市限制

创业板支持已盈利且具有一定规模的特殊股权结构企业、红筹企业上市：

- 条件一：预计市值≥100亿元，最近1年净利

润为正；

- 条件二：预计市值≥50亿元，最近1年净利润为正且营业收入≥5亿元；

交易所和证监会明确分工

创业板实行注册制后对交易所与证监会的分工机定位进行了优化，其中深交所负责问询核查企业是否符合上市相关条件，证监会主要负责审核相关资料与文件的合理性。

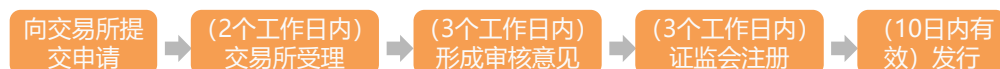
改革二：企业再融资、重组要求放宽

创业板首次明确了上市公司各证券品种的再融资基本发行条件，严格要求审核时限，建立小额快速发行的审核注册简易程序，且允许符合国家战略的高新技术产业和战略性新兴产业相关资产在创业板重组上市。

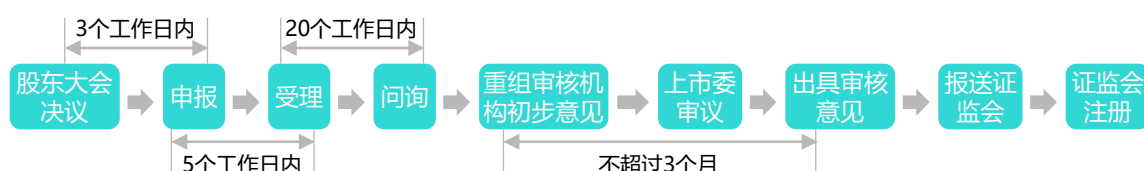
创业板再融资常规流程



创业板小额快速流程



创业板重组上市流程

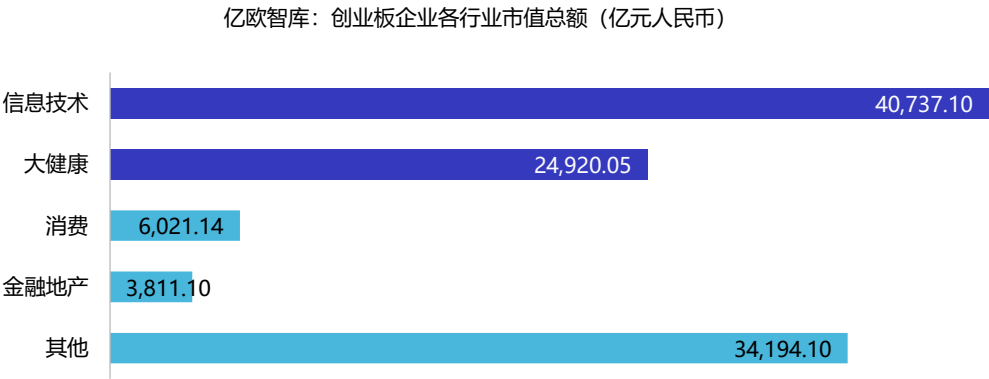


变化五：创业板深化改革，服务成长型创新创业企业

改革3：服务成长型创新创业企业

创业板主要服务成长型创新创业企业，支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合。从市值行业结构来看，创业板目前信息技

术和大健康为主，信息技术行业市值为40,737.10亿元人民币，大健康为24,920.05亿元人民币。



信息来源：Choice，亿欧智库整理

改革4：优质资产加速登陆，核心资产受益

创业板鼓励优质资产登陆，而创业板改革将使得核心资产受益。过往，创业板市值TOP10企业

频繁迭代，规模也相对比较小，未来各个领域的核心资产将在创业板脱颖而出。

亿欧智库：创业板市值排名TOP10企业（亿元人民币）

2020年	宁德时代 8,179	金龙鱼 5,873	迈瑞医疗 5,179	爱尔眼科 3,087	东方财富 2,670	智飞生物 2,367	汇川技术 1,605	亿纬锂能 1,539	泰格医药 1,410	蓝思科技 1,342
2019年	宁德时代 2,350	迈瑞医疗 2,211	温氏股份 1,785	爱尔眼科 1,225	东方财富 1,059	智飞生物 795	芒果超媒 622	乐普医疗 589	同花顺 587	蓝思科技 574
2018年	宁德时代 1,620	温氏股份 1,391	迈瑞医疗 1,328	爱尔眼科 627	东方财富 625	智飞生物 620	乐普医疗 371	芒果超媒 366	深信服 361	汇川技术 335
2017年	温氏股份 1,248	华大基因 832	蓝思科技 785	三聚环保 635	东方财富 555	碧水源 544	信维通信 498	汇川技术 483	爱尔眼科 469	智飞生物 449

信息来源：Choice，亿欧智库整理

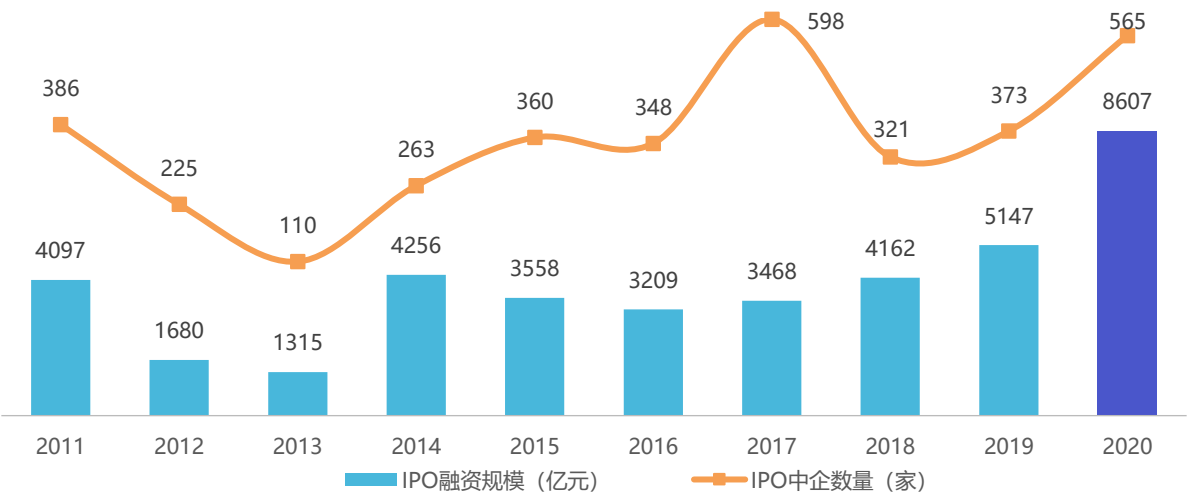
1.2 新形式下中国企业IPO机遇

中国企业IPO数量与募资额持续增长，2020成为IPO“中国年”

2020年，共有565家中国企业在A股、港股和美
股成功IPO，IPO企业数量较去年上升51.47%；

该565家IPO企业募资总额达8607亿元，募资规
模较去年上升67.22%。

亿欧智库：2011-2020年全球市场中国企业IPO规模及数量

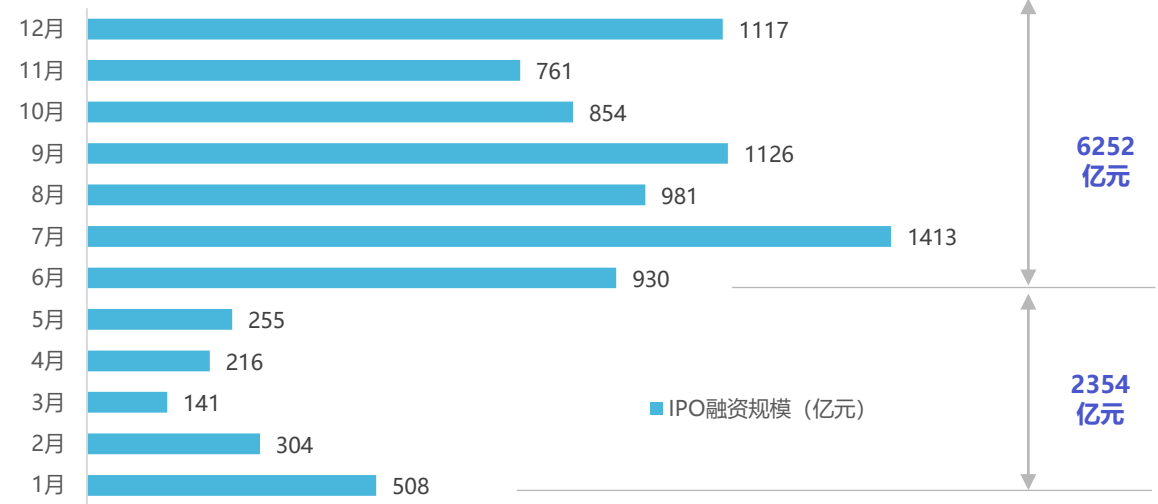


信息来源：Choice，亿欧智库整理

整体而言，上半年受到新冠肺炎疫情影响，中企
IPO状况不佳，但随着中国疫情状况改善，中企

IPO在下半年呈爆发式增长，2020成为IPO “中
国年”。

亿欧智库：2020年1-12月全球市场中国企业IPO规模



信息来源：Choice，亿欧智库整理

科创板IPO数量稳居首位，港股市场IPO蓄势待发

在注册制实施推动下，科创板与创业板IPO企业数量均超越主板，科创板共有145家企业上市，位居第一。从募资规模来看，港交所受中概股回归热潮影响，主板募集资金3,036.94亿元，远超

其他板块，位居榜首。从平均IPO规模来看，纽交所最高为46.31亿元，其次为港交所主板24.49亿元，再者为科创板14.84亿元。

亿欧智库：2020年各交易板块IPO数量及规模统计

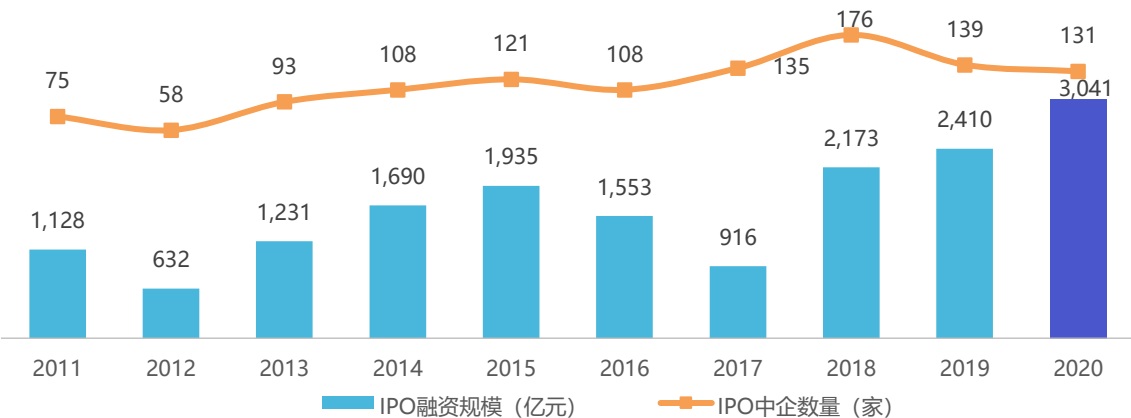
股票市场	交易板块	IPO数量	IPO规模（亿元）	平均IPO规模（亿元）
A股	科创板	145	2,151.16	14.84
	上交所-主板	88	1,208.18	13.73
	深交所-中小板	54	372.29	6.89
	深交所-创业板	107	892.95	8.35
港股	港交所-主板	124	3,036.94	24.49
	港交所-创业板	7	4.46	0.64
中概股	纳斯达克	28	385.74	13.78
	纽交所	12	555.72	46.31

信息来源：Choice，亿欧智库整理

2020年，131家中国企业在香港IPO，共募资3,041亿元，同比增长26.18%。尽管上半年港股IPO行情低迷，但6月却迎来了网易、京东两只重量级中概股二次上市。此外，京东健康

（06618.HK）、泡泡玛特（09992.HK）、和铂医药（02142.HK）等明星股上市也为港股市场注入新活力。

亿欧智库：2011年-2020年港股市场IPO规模及数量

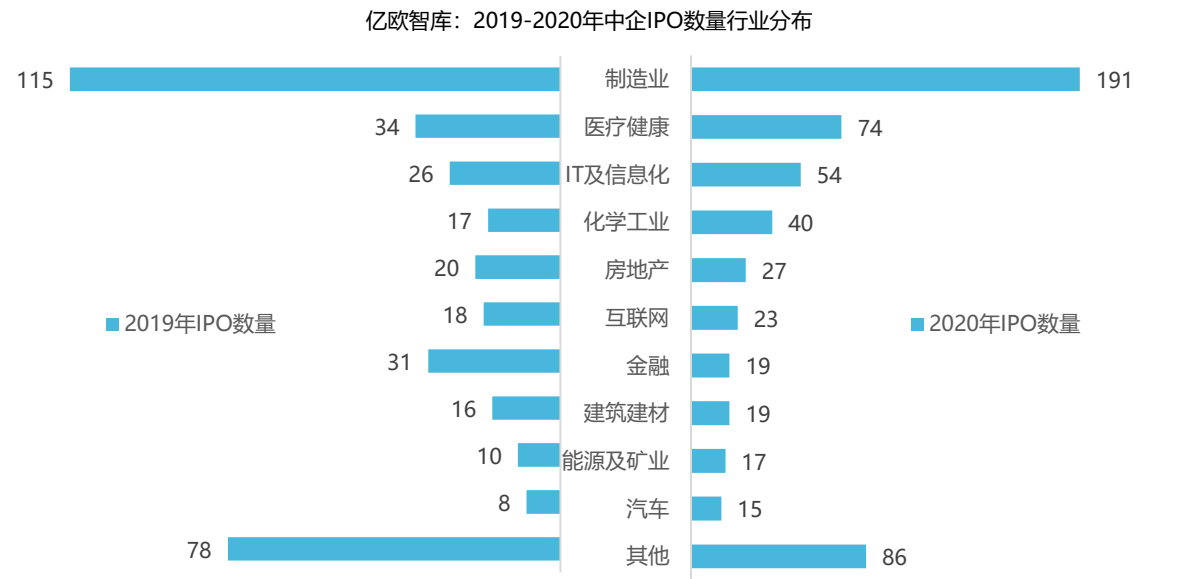


信息来源：Choice，亿欧智库整理

2020年以来港交所重启量贩IPO模式，2021年快手、嘀嗒出行、喜茶、奈雪的茶、京东物流等明星企业预计将赴港上市，港股IPO市场将延续火爆。

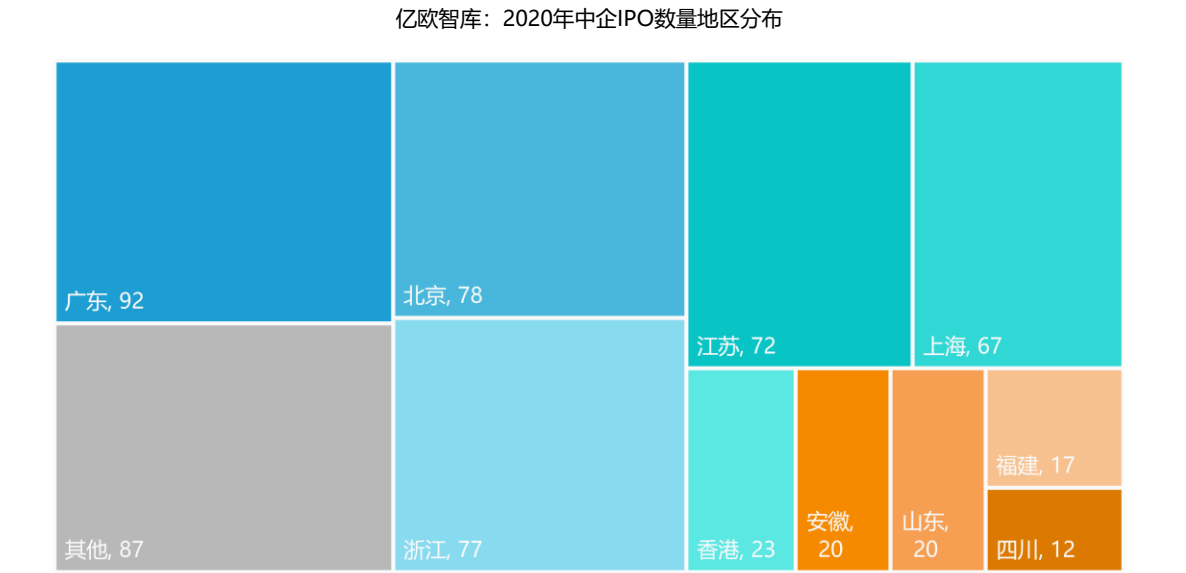
制造业IPO领跑市场，广东稳居第一

从IPO数量来看，制造业上市企业共191家，募资规模达1,538.68亿元，位居榜首；其次为医疗健康行业74家企业，募资规模达1,460.71亿元；IT及信息化行业54家企业IPO位列第三，募资规模达1,228.46亿元。



信息来源：Choice，亿欧智库整理

2020年广东地区IPO企业数量92家，位列第一；其次为北京78家，浙江77家。但从交易规模来看，北京地区IPO企业募集资金总额2,155.44亿元位列榜首，上海地区次之。



信息来源：Choice，亿欧智库整理

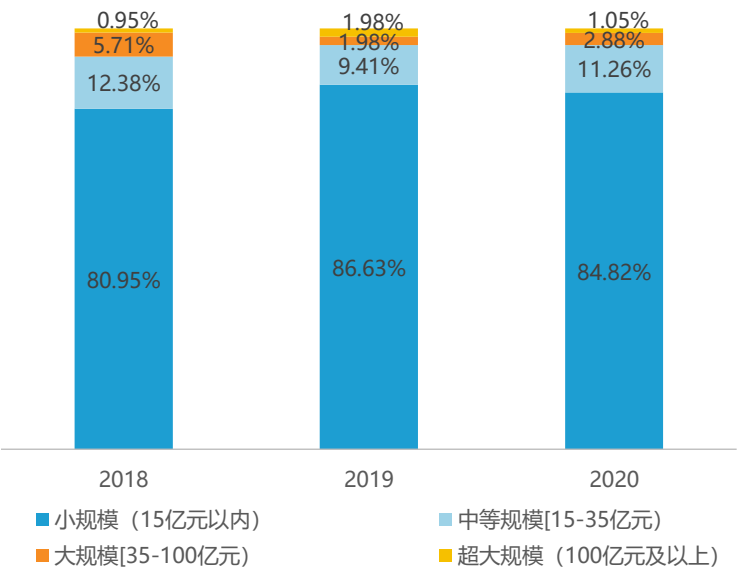
中小融资规模占比居多，但平均融资规模有所上升

从中国A股IPO规模分布来看，2020年中等规模与小规模占比达到96.08%。但上海主板、创业板和科创板的平均融资规模较去年有所上升，平均融资规模分别为14.1亿元、8.5亿元和15.5亿

元人民币；深圳中小板的平均融资规模较去年有所下降，平均融资规模为6.9亿元人民币。2020年共有4笔超大型新股发行，包括中芯国际（科创板）、京沪高铁、金龙鱼、中金公司。

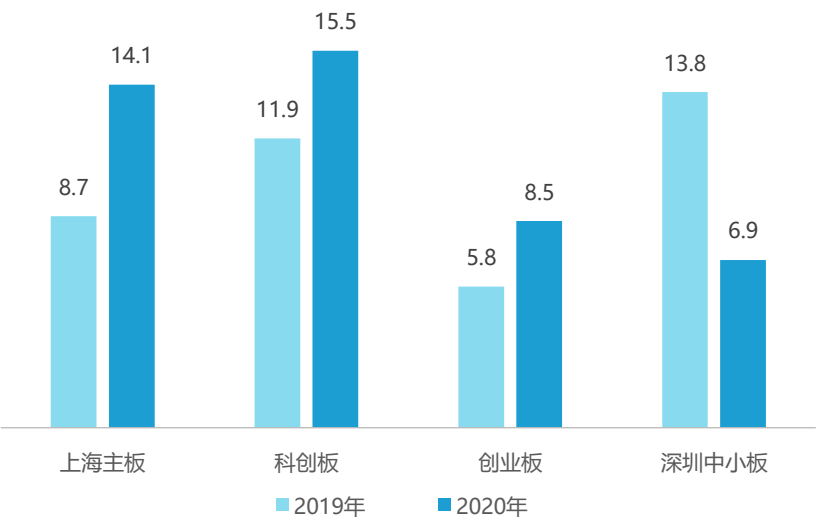


亿欧智库：2018-2020年A股IPO融资规模分布



信息来源：Choice，亿欧智库整理

亿欧智库：2019-2020年A股IPO各板块平均融资规模（亿元）



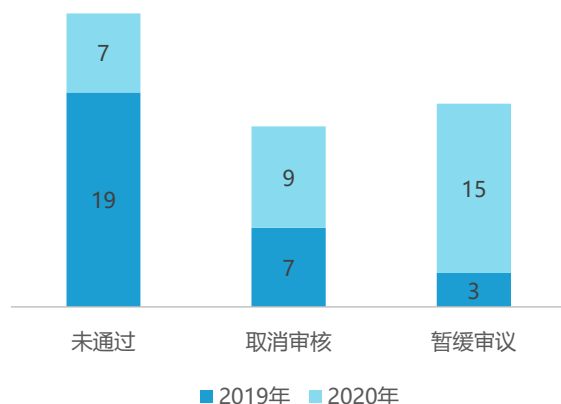
信息来源：Choice，亿欧智库整理

1.3 新形势下企业IPO主要面临的问题

A股IPO首发审核通过率提高，但仍有许多企业上市被否或主动撤单

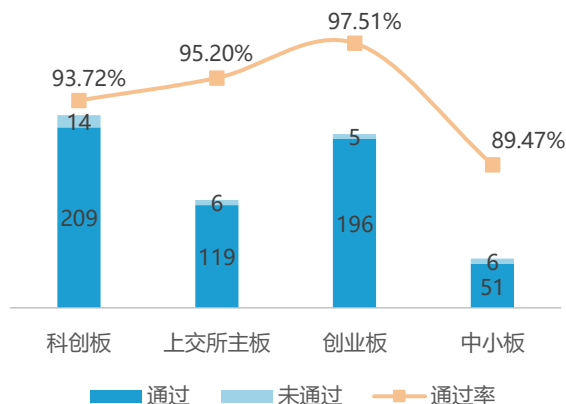
IPO首发审核通过率提高但暂缓审议增加

亿欧智库：2019年和2020年未通过IPO审核情况

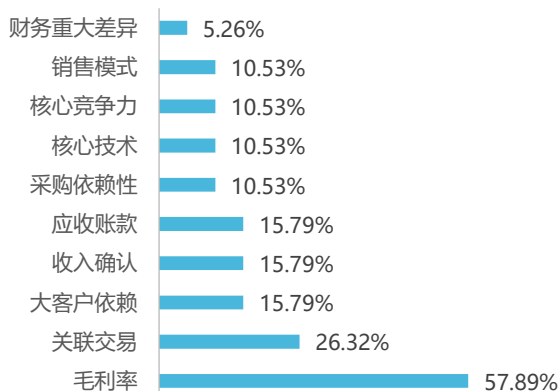


创业板通过率最高，中小板通过率最低

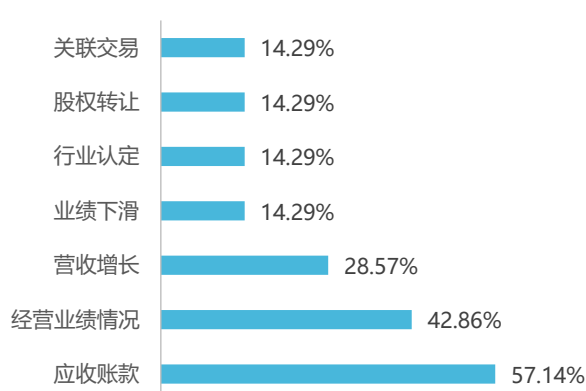
亿欧智库：2020年各板块通过数及通过率



亿欧智库：2019年被否案例审核反馈重点



亿欧智库：2020年被否案例审核反馈重点



VS

与2019年不同的是，毛利率相关不再是被提及最多的原因之一，更多被提及的是与公司经营业务相关的内容，例如应收账款问题等。

主动撤单案例频现

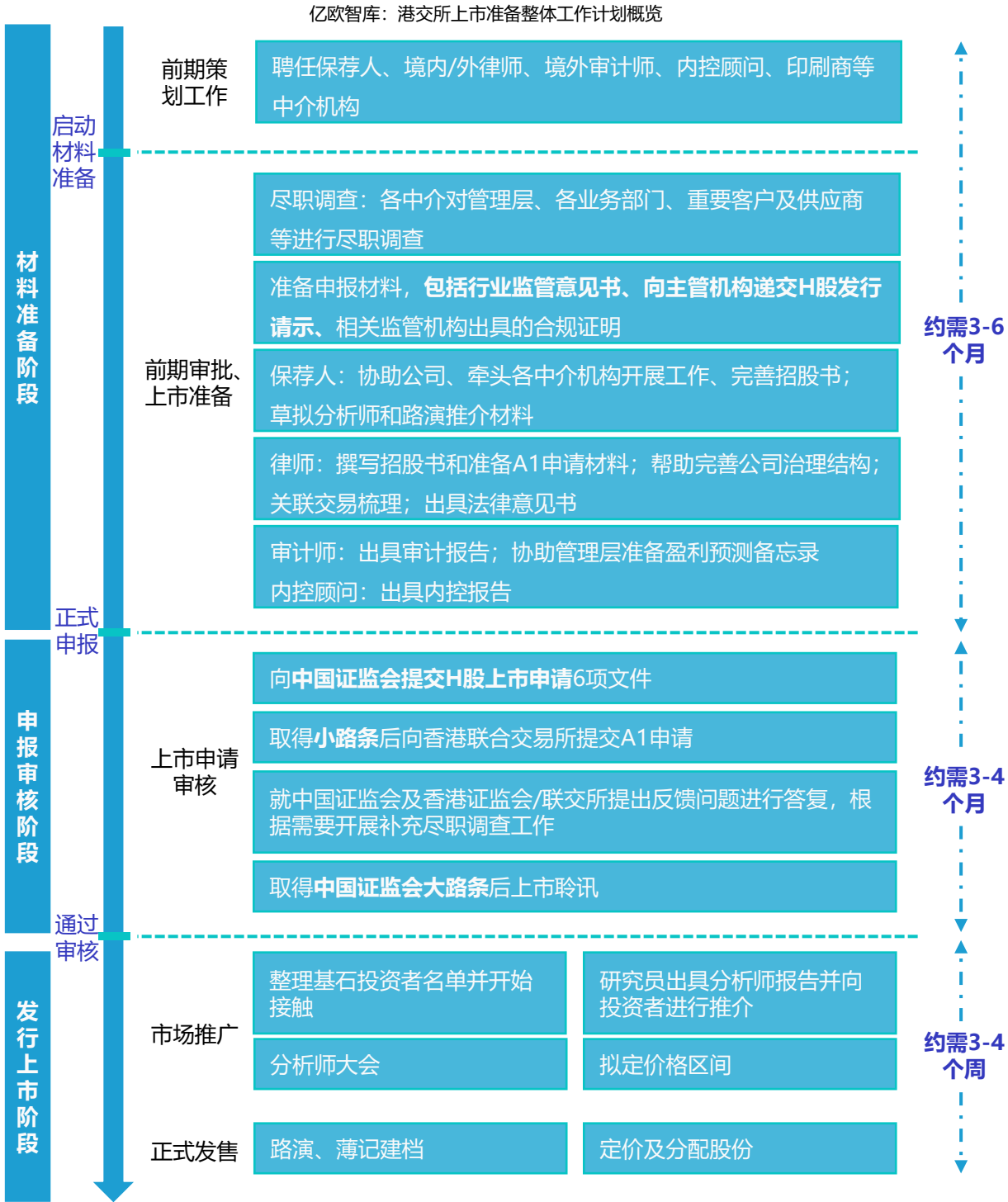
亿欧智库：2020年各月IPO公司撤单数量



企业主动撤单原因多元，例如中介机构回复时间不足、担心监管趋紧而企业基本面无法支撑上市、短期内遭遇举报等重大事项。

问题一：上市过程复杂耗时且花费高昂，企业未做好充足准备半途而废

企业上市过程从材料准备阶段到申报审核阶段，再到发行上市阶段，短则几个月，多则几年，中间过程需要耗费大量精力和成本。许多企业未充分做好准备，企业内部的内控、合规、财务、税务等问题成为公司上市途中绊脚石，这也是上市企业撤单案例频繁出现的重要原因之一。



问题二：IPO信息披露要求更加严格，企业内部控制体系建设欠缺

注册制将全面推行，企业上市过程中拼的是信息披露质量。国务院发布的《关于进一步提高上市公司质量的意见》规定，上市企业需把规范公司治理和内部控制放在首要位置，明确指出严格执行上市公司内控制度，加快推行内控规范体系，提升内控有效性，强化上市公司治理底线要求，

倡导最佳实践，强调提升信息披露质量等。

注册制下，企业内控提出更高要求，近几年企业因合规运营及数据披露不充分被否的企业占到三成以上。许多企业仅满足了内控1.0关注的监管要求，因未能洞察监管趋势，转变传统思维成为上市过程中面临的重要问题之一。

IPO内控审核重点1.0时代重点关注领域

- 公司治理结构（如董事会等）是否健全、完备；
- 对多家子公司的管理，如授权、审批、备案、汇报等事项的规定；
- 公司三道防线的建立是否完备且落地实施；
- 管理制度是否健全、具有可操作性并具有完善的制定、审批、发布、更新等机制；
- 同时监管对内控审查范围还包括但不限于资金安全、关联方管理与利益输送问题、收入确认与收入真实性、成本核算准确性、费用跨期确认等。



亿欧智库：IPO内控审核重点2.0时代需注意事项

信息系统

拟上市企业需尽早对系统和数据梳理清楚，进一步关注自身系统的可靠性及数据完整、准确性。

业务运营合规

企业运营过程中关联关系是否充分披露以及业务经营所需相关资质要求、不合规及不合理的费用、运营数据是否造假等。

业务真实性

业绩真实性存疑是审核关注重点，特别是互联网企业是否存在批量“刷单”、伪造订单与合同文件等问题识别也是企业内控重点。

在注册制改革趋势下，内控1.0已不能满足监管需求。内控2.0需要在1.0基础上兼顾合规运营及数据分析工具的运用来增加数据披露充分性。

问题三：财务问题是上市审核重点关注，IPO企业难逃“财务困境”

据不完全统计，企业IPO准备过程中近一半工作都与财务相关，被否案例审核问题关注点绝大多数与财务相关，新三板85%企业暂停或终止上市是由于公司无法在规定时间内提交令证券从业资格会计事务所满意的会计报表引起的。上市前公司普遍存在账务混乱、不独立，未严格执行《企业会计准则》等问题，其财务不规范问题严重影

响了上市、挂牌进程。
监管部门对于IPO企业财务审核一向非常重视，财务管理最初可能只起到记录的作用，但是随着企业发展，财务管理将通过对企业经营过程数据分析，实现业财融合，及时采取措施，降低成本、控制风险，进而帮助企业实现价值创造。

亿欧智库：企业IPO过程遇到的财务困境



应时而生，数字化转型助力成长 型企业IPO



2.1 破茧成蝶，成长型企业数字化转型势在必行

融资上市是成长型企业生存发展过程中的重要内容

成长型企业指在较长的时期内，拥有持续挖掘未利用资源能力，不同程度地呈现整体扩张态势，具有可持续发展能力、能得到高投资回报的企业。成长型企业已成为支撑中国经济的重要力量。数据显示，成长型企业贡献了中国50%以上的税收、60%以上的GDP、70%以上的技术创新和80%以上的城镇就业以及90%以上的企业数量。融资上市是企业生存发展过程中的重要内容，而

能否筹集到发展所需的资金，直接影响成长型企业能否持续健康发展。在“资本寒冬”情境下，许多企业存在“麦克米伦缺口”，导致融资渠道不畅，成为制约成长型企业发展的“瓶颈”。随着资本市场深化改革，企业上市门槛降低，许多成长型企业选择上市。对于成长型企业来说，上市除了帮助筹措资金，还可以增加企业透明度、吸引人才、改善企业治理、提高企业形象等。

便于融资

上市可以获得较好的融资渠道，通过首次公开招股增发募集资金，增加金融机构对公司的信任，降低融资成本。

改善企业治理

二级市场有相对健全的法律体制，可以改善企业管理规范程度，减少企业风险。

增加企业透明度

企业法定披露公司经营有关资料，增加企业透明度，获得投资者更多认可。

提高企业形象

上市可以使公司形象大为改善、知名度大为提升、信誉与竞争力增强，扩大公司的影响力，赢得客户及供应商信任。

吸引人才

企业上市可以增加员工归属感，同时上市公司股票认购权或配送，更容易吸纳和留住优秀人才，激发员工的工作热情。

分散原始股东风险

上市降低控股权比例，控股股东的减持，可以使原股东向其他投资者转移企业经营风险。

企业发展将伴随着关键的改革创新，数字化转型是度过拐点期的重要方式

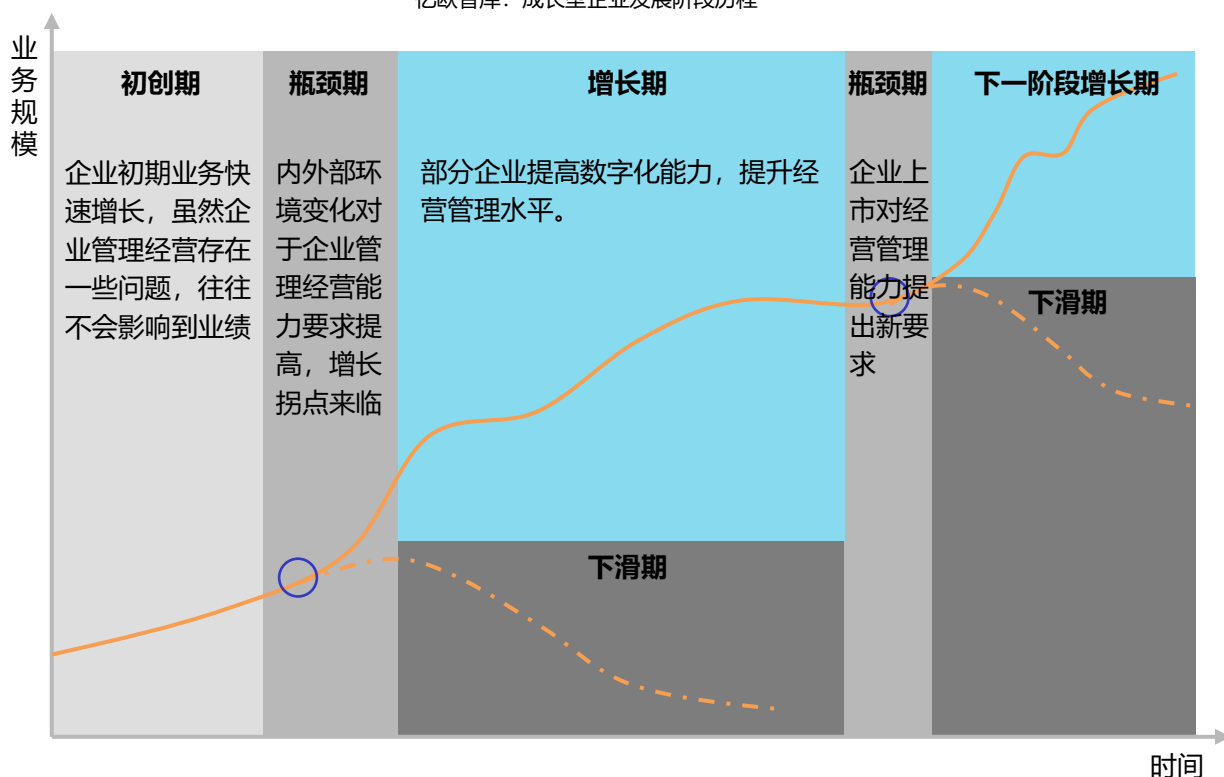
成长型企业初期业务快速成长，经营管理能力短板不足虽已存在但不至于影响业绩。但是，当内外部业绩发生重大变化时，对相应经营管理能力要求更高，导致增长拐点出现。企业发展过程中两大重要拐点为：企业从初创期进入增长期、企业上市前后。

当成长型企业遭遇增长拐点时，能力偏科的企业

隐患将集中暴露，隐患虽小但打击甚大。

数字化能力是企业未来发展的核心竞争力和驱动力，体现在企业经营的业务、管理、营销、生产、供应链等各个环节，由内而外作用于企业的方方面面。在数字经济时代下，企业数字化能力越强，增长加速度越快，就越能牵引企业突破拐点瓶颈期，超越竞争对手，持续增长。

亿欧智库：成长型企业发展阶段历程



业绩增长拐点呈现四个方面特性

01

突发性

成长型企业前期快速增长，企业管理问题隐藏较深，但是其问题具有突发性会造成巨大冲击；

03

持续性

成长型企业发展速度较快，内外部环境变化也非常迅速，拐点瓶颈期持续时间相对较长；

02

探索性

成长型企业其业务具有高度创新型，其遇到的问题难以找到可对标成熟解决方案，需要“摸着石头过河”；

04

毁灭性

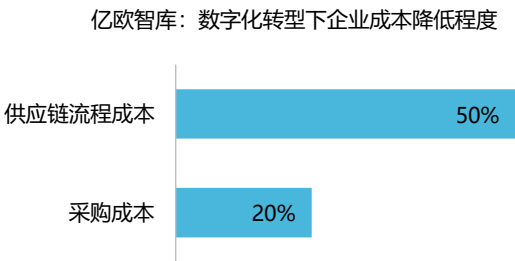
成长型企业基础管理能力相对不扎实，遭遇瓶颈期之后容易一蹶不振甚至破产。

数字化转型为上市成长型企业不断成长与增值保驾护航，发展核心竞争力

不断变化的内外部环境给成长型企业带来了巨大压力，要求他们加快速度、提高效率并提升变革能力。因此，企业需要及时了解数字化转型趋势，抓住数字化转型的机会。整体来看，数字化转型可以从提高业绩、降低成本、提升客户满意度与优化体验、提高企业市值等维度，为上市成长型企业不断成长与增值保驾护航，发展核心竞争力。

降低成本

数字化转型可以帮助企业实现运营流程简化和自动化，将资源重新配置到其他环节，从而降低成本。调研显示，数字化转型企业供应链流程成本可降低50%，采购成本降低20%。



信息来源：国家工业信息安全发展研究中心，亿欧智库整理

提升客户满意度与优化体验

数字化转型企业依托更顺畅的流程，减少冗余交互，缩短处理时间，提升客户满意度与优化体验。数据显示，73%企业认为数字技术可以改善客户体验。

亿欧智库：数字技术改善客户体验调研

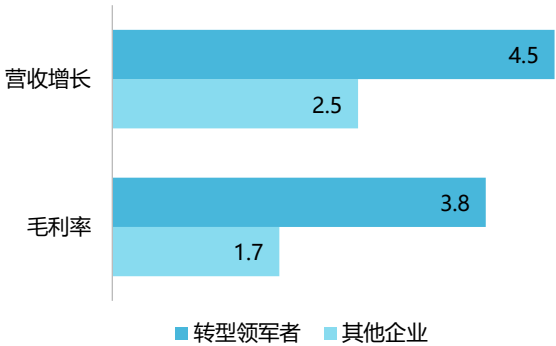


信息来源：国家工业信息安全发展研究中心，亿欧智库整理

提高业绩

成长型企业上市需要拥有可确保实现增长预期的系统和流程，数字化转型可帮助企业把握销售机遇，快速响应市场需求，增加收入，提高业绩。埃森哲商业研究院调研显示，数字化转型领军者对于营收增长及毛利率的信心程度远高于其他企业。

亿欧智库：转型领军者相比其他企业的信心程度（分值：1-5）

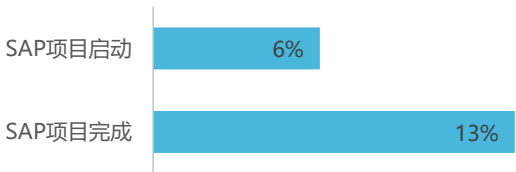


信息来源：埃森哲商业研究院，亿欧智库整理

提高企业市值

信息化系统升级是受到资本市场认可的IPO募集资金用途。此外，资本市场把使用完善成熟的管理系统作为企业实现精细化管理、提高效率和业务透明度的标志。SAP及宾夕法尼亚沃顿商学院数据显示，SAP数字化项目启动，企业估值可提升6%；SAP项目完成，企业估值可提升13%。

亿欧智库：SAP数字化项目启动前后对企业估值影响



信息来源：SAP、宾夕法尼亚沃顿商学院，亿欧智库整理

数字化转型可帮助成长型企业满足上市要求，加快上市进度

数字化转型落地可以帮助企业



- 建立一整套系统解决方案，降低人工干预比例，支持企业数字化实时管控模式，随需所用；
- 通过数字化工具，实现企业可视化，精细化及获利点管控；
- 实时洞察企业经营风险，构建集成企业业务中台与数据中台的财务中台，指导、监控和优化业务流程，高效运营，科学决策。

- 建立数字化平台，推动企业高效的内审、内控，提升企业经营管理的规范化；
- 建立集成、全面的风险&合规管理平台，统一风险洞察，自动化监控与预警，实现嵌入式控制；
- 加强访问治理，确认IT环境内统一的用户身份及权限，并对权限潜在风险进行管控，提升用户体验；
- 加强信息安全域数据保护，保护应用系统和数据安全，提升应用层面的威胁监控与分析；
- 加强国际贸易的合规性，管理贸易合规，扫描业务伙伴，利用自贸协定，优化成本。



- 更真实反映企业业务，实现从披露到核算，业务与财务的完整一体化；
- 财务从支持日常工作到支持业务增长和新业务模式，对数字业务架构进行模拟、预测和计划；
- 随时随地执行业务分析，从事后财务走向面向未来的实时财务；
- 重新设计流程减少重复工作，采用主动式助手提高员工工作效率，实现智能流程自动化；
- 聚集强大计算能力，通过对数据的集中治理和可视化输出，增强对企业决策的信息辅助支持。

上市企业紧抓数字化转型机遇，成为中国数字经济发展的中坚力量

中国上市公司协会通过爬虫技术对全部A股公司进行全盘扫描发现，接近80%的上市公司已经不同程度地开启了数字化转型进程。上市公司中的龙头企业更是加大数字化投入，通过数字业务创新和管理升级，寻求“第二成长曲线”。未来，上市公司将成为中国数字经济发展中不可或缺的中坚力量。

制造业数字化转型相关披露公告最多

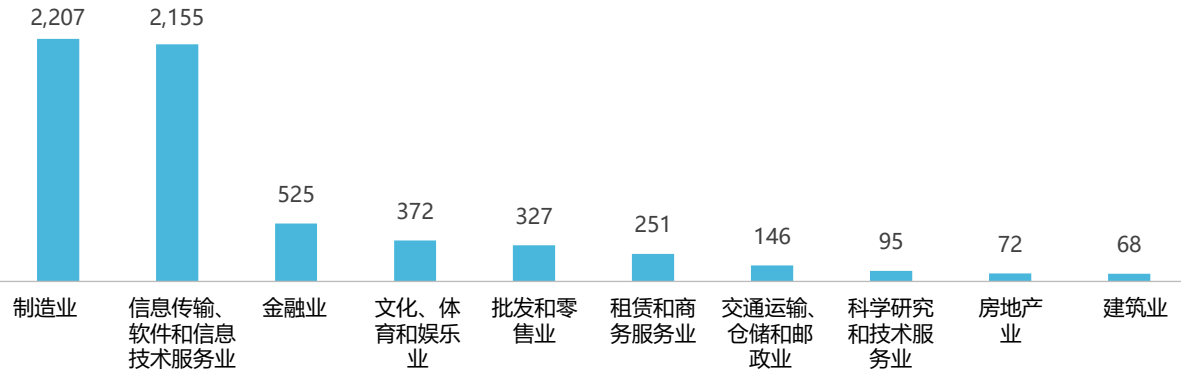
根据见微数据库，由上市公司披露的数字化转型相关公告数量统计来看，制造业披露数字化转型

公告数量最多，为2,207次；其次为信息传输、软件和信息技术服务业，2,155次；再者为金融业，525次。

数字化转型项目为众多上市公司IPO及再融资金用途

根据上市公司公告，迈瑞医疗、怡亚通、万孚生物等众多企业IPO及再融资，将数字化转型作为募集资金投资项目，投资金额较大，多则如迈瑞医疗高达10亿元以上，少的企业项目投入也有几千万元。

亿欧智库：A股上市公司数字化转型相关公告数



亿欧智库：部分上市公司IPO及再融资数字化转型项目

企业名称	项目名称	投资金额（万元）	项目介绍
迈瑞医疗	信息系统建设项目	108,539.50	在现有信息系统基础上，扩大ERP、CRM、HR、内部办公协同平台等系统的覆盖范围；完成财务共享服务中心、财务费控系统、BW on HANA数据分析体系等系统建设。
怡亚通	数字化转型项目	35,440.55	通过搭建 SAP 系统、业务中台、风控系统、BI 系统的管理体系，进一步优化公司管理能力及业务流程，加快公司运营效率，提升公司市场反应速度。
万孚生物	信息系统升级改造项目	17,285.25	通过集团化管理信息系统建设、营销信息化管理平台升级、ERP 集团化管理系统搭建、POCT 信息化管理平台建设，实现万孚云平台技术构建。
仙乐健康	数字信息化建设项目	7,700.00	拟横向扩展基于 SAP 的 ERP 系统及纵向深化配套系统，建立智能工厂系统、实施 ERP 系统扩展及深化、建立集成供应链系统，助力公司数字化和信息化发展。
合兴股份	智能制造信息系统升级技术改造项目	5,000.00	本项目将以公司现有的信息化体系为基础，由下至上在车间执行层面、业务管理层面、财务管理层面、经营层面、决策层面达成全面信息化、智能化，例如SAP ERP项目实施。

2.2 成长型企业数字化转型战略与路线

如何实施：四大阶段推动成长型企业数字化转型落地

成长型企业数字化转型是一个持续性、系统性的工程，企业应当采取多速度、不同层级的数字化转型，在合适范围内提升自身数字化能力，把握数字化产品和服务开拓机遇，最终实现成长型企业全生命周期的分阶段建设和螺旋式发展。

整体来看，成长型企业以数字化转型战略落地为指引，可分四大阶段建设：**数字化转型诊断**--->**数字化转型顶层设计**--->**数字化转型行动实施**--->**数字化生态构建**。

数字化转型诊断

对企业进行自上而下的数字化转型诊断，证明数字化转型必要性及可行性，并为后面的顶层设计、行动实施及生态构建建立基础。

数字化转型能力调研

数字化准备度评估

数字化成熟度分析

全方位数字化评估

数字化转型顶层设计

数字化转型是对企业未来发展战略的承接和重构，需承揽全局，在最高层次上明确为什么要做数字化转型、实现哪些目标，全面系统考虑。

数字化转型愿景目标

数字化转型战略能力

数字化技术及IT基础设施升级

良性自循环的数字生态系统

数字化转型行动实施

企业需从观念到能力展开内部改革，根据自身情况选择数字化转型实施具体路径，明确企业内部数字化转型发展阶段，形成可落地性方案。

数字化转型路径评估

数字化转型发展阶段规划

数字化转型生态构建

数字化转型的目的是实现企业可持续增长及长效化运营，因此需要按线性舒展，链接产业链上下游，形成生态闭环。

明确生态企业价值

生态合作切入方式评估

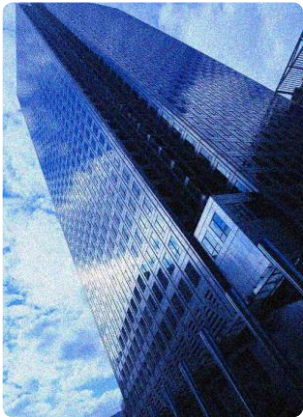
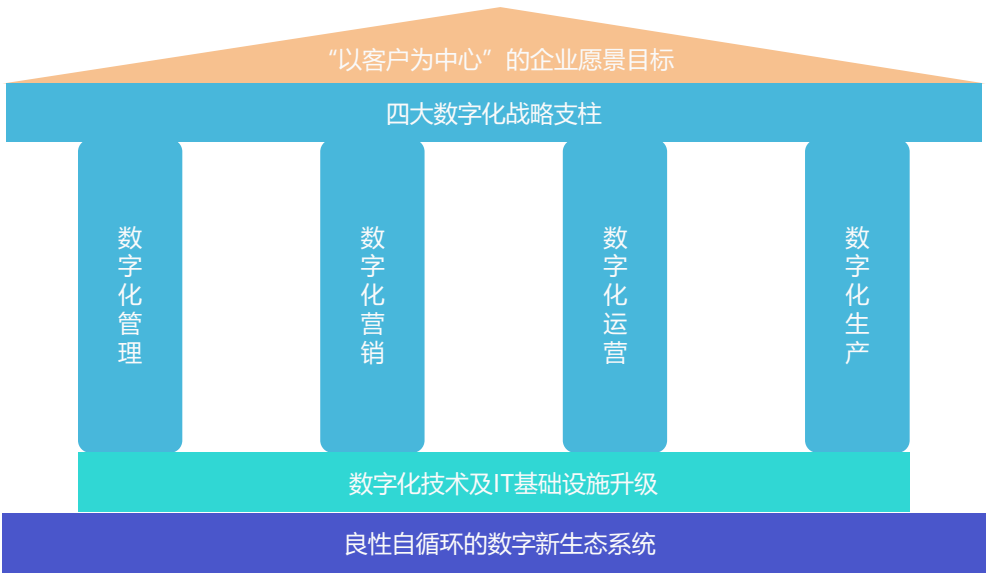
利益分配机制确定

数字化转型顶层设计：成长型企业“1411”数字化转型蓝图

根据对领先成长型企业研究，亿欧智库认为成长型企业数字化转型建设需要放到更大的框架、更高的维度下进行思考和设计，因此总结了“1411”成长型企业数字化转型蓝图，在“以客户为中心”的企业愿景目标之下，围绕数字化营销、数字化管理、数字化运营、数字化生

产四个维度赋能企业经营管理各环节，打造四大数字化战略支柱。此外，为了支撑四大数字化战略落地，成长型企业需要构筑起一套基础能力，即数字化技术与IT基础设施升级，最终围绕企业产业链上下游生态形成一个良性自循环的数字化生态系统。

亿欧智库：成长型企业“1411”数字化转型蓝图



“以客户为中心”的企业愿景目标

从客户多样化与个性化需求出发，优化客户旅程，形成企业整体数字化转型愿景目标。

四大数字化战略支柱

基于企业经营管理所需能力不断优化，实现数字化营销、管理、运营及生产。

数字化技术及IT基础设施升级

建立企业大数据、人工智能、云计算等数字化技术体系，推动IT基础设施升级。

良性自循环的数字生态系统

合作产业上下游企业，按线性舒展，形成左右互相衔接、作用的关系链，带动数字产业自循环式良性发展。

数字化转型行动实施无需孤单一掷，可视自身情况选择合适的解决方案

成长型企业在发展过程中已实施了许多本地系统及SaaS软件，这些IT基础设施的变化会对企业经营管理产生影响。对于成长型企业来说，数字化转型行动实施并不是非坐视不理即完全置换，需要基于企业IT基本情况、可投入资源、数字化转型目标，选择适合的数字化转型行动。

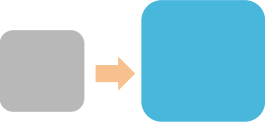
梳理现有需求及基础设施并选择优化迭代顺序

成长型企业现状各不相同，需要梳理现有数字化

需求并进行分类，如业务驱动的变革需求、创新驱动的变革需求、潜在风险预测驱动的变革需求等，并结合当前基础设施、市场动态和组织能力等，对所有需求进行优先级排序。

选择合适路径

整体来看，数字化转型路径包括以下四种：搁置观望、渐变式升级、增强重构、完全置换，企业可根据需求优先级排序选择合适路径。

路径类型	概述	转型影响程度
 搁置观望	短期内需求程度较弱或没有合适的解决方案，保留现有系统及当前功能，关注市场变化，在合适时机进一步升级。	
 渐变式升级	对现有系统在不改变当前程序功能情况下，进行小幅度版本升级，满足紧急需求，减少因升级对业务经营管理的影响。	
 增强重构	选择建立一个新兴并行系统，辅助现有系统使用并逐步替代，或者在现有系统基础上对原有系统重构。	
 完全置换	完全放弃原有系统，采用新兴数字化解决方案，完全替换。	

考虑成本等因素，云战略是成长型企业数字化转型的最佳选择

优势1：可预测的最低总体拥有成本

企业数字化转型持续周期长，整个阶段需投入大量资金。根据SAP估算使用本地部署企业预置性SAP S/4HANA与公有云部署SAP S/4HANA Cloud各种成本在7年期TCO中所占比例发现，公有云部署可能节约超过38%的成本。

优势2：业务具有连续性，持续创新

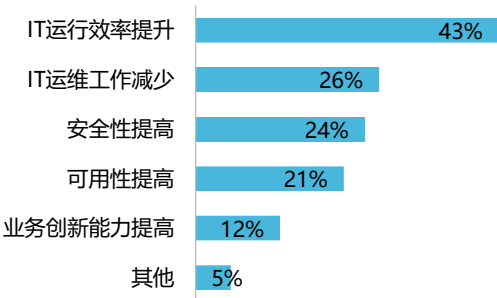
高弹性，可以按照不断变化的需求，无缝地向上或向下扩展，还可以快速增/减容量，无缝添加新的服务和管理功能，不影响当前网络和现有的配置和策略，支持企业持续创新。

优势3：迅速响应

云战略可以解决成长型企业发展过程中响应慢的

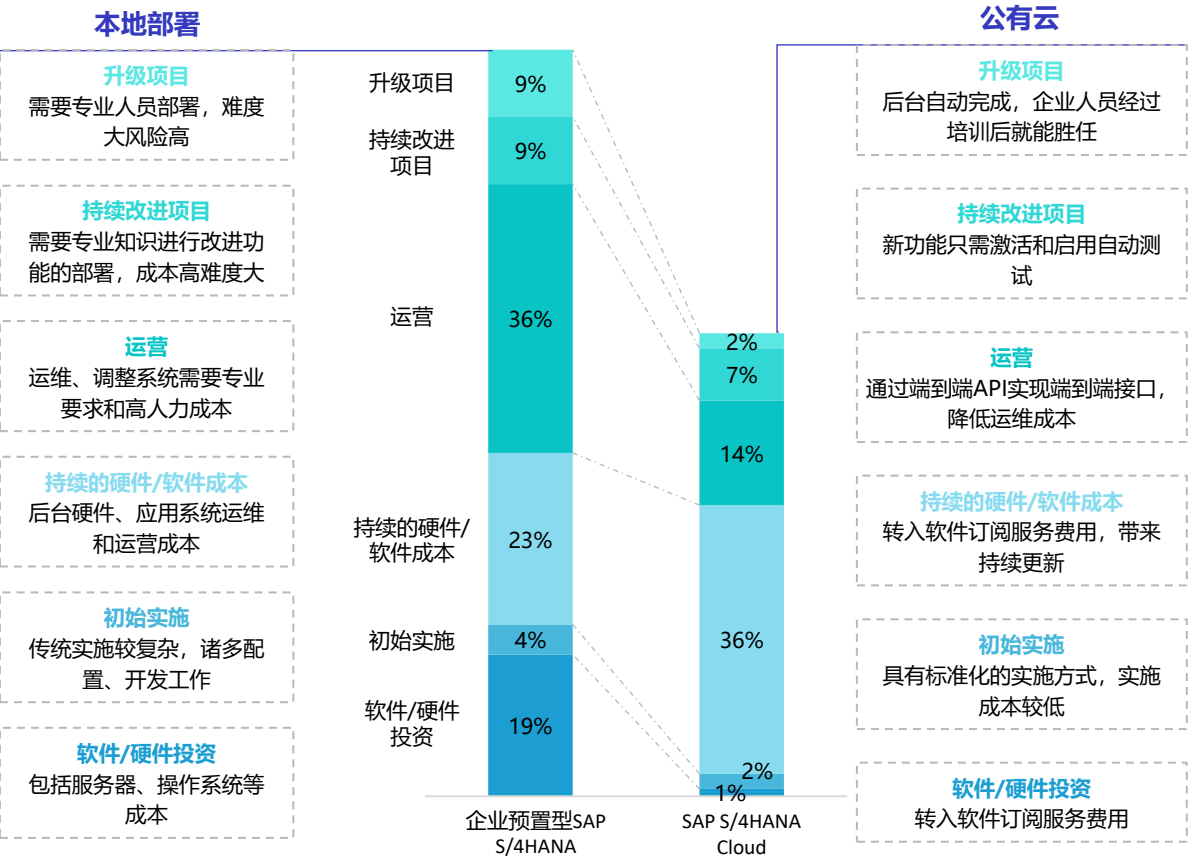
问题，精准识别市场机遇，发现机会迅速响应；IT、产品服务迅速优化迭代；加强协同响应机制，提升决策效率；提高执行效率和质量，决策执行迅速响应。

亿欧智库：企业使用云计算主要优势



信息来源：Flexera，亿欧智库整理

亿欧智库：各种成本在7年期TCO中所占的比例

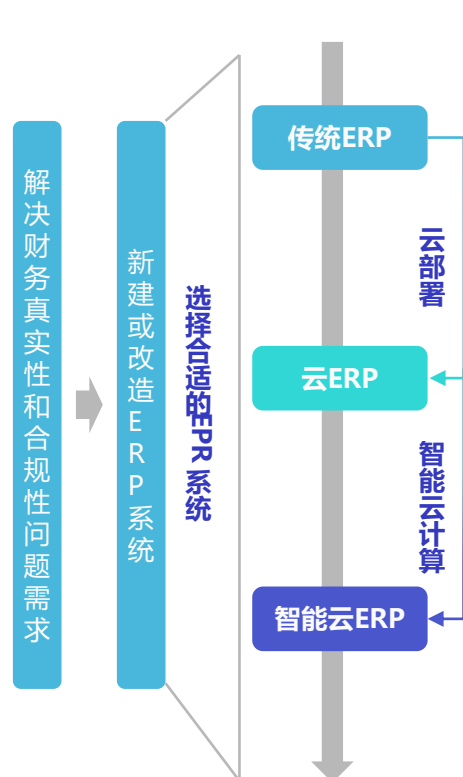


成长型企业支撑IPO数字化转型从解决财务真实性和合规性问题开始

财务真实性和合规性问题是企业上市被否重要原因之一，而迫使上市企业加强财务和改善披露质量将是IPO审查趋势。成长型企业在首次公开募股之前，都会收到审计师或投行等中介机构的审核清单，以消除对财务真实性、会计方法或销售管理等方面的担忧。因此，为了提高上市通过率，

成长型企业必须在财务真实性、会计方法和合规性方面做出努力。

基于此，拟上市成长型企业数字化转型的基本IT需求来自ERP中的财务和合规功能。与此同时，专用ERP系统建设可以为申请上市的成长型企业募集资金增加估值，更具有市场认可度和竞争力。



传统ERP现存问题

- **软件架构及硬件部署：**传统ERP系统一般都是基于C/S或者C/S结构与B/S混合使用的软件，需要部署于服务器端、或者同时需要安装客户端软件；
- **系统集成性及软件稳定性：**传统ERP系统是简单的将所有的东西打包成一个系统，许多基础模块的数据都没有办法统一，需要手工维护，这样的系统将会对后继数据分析带来灾难性影响；
- **实施时间：**传统ERP项目完成整个周期至少需要一年甚至更久的时间，项目实施时间过长将增加项目实施风险；
- **实施成本：**初始成本高且难以控制，后续维护成本也相对较高。

云ERP解决传统ERP问题呈现新特点

云ERP将云计算技术与ERP进行有效结合，综合两者优势，解决传统ERP现存问题时呈现出以下特点：

- 用户可通过多种终端设备接入云ERP，突破了平台的限制，实现了跨平台、多平台运行；
- 基于B/S机构，无需安装客户端软件，随时随地可访问，操作简单；
- 用户只需按需购买其中的应用服务，实现了从产品到服务转变。

智能云ERP代表未来满足企业创新需求：实现端到端自动化，面向企业全部人员

首席执行官

分析未来趋势并制定相关战略，创新商业模式

首席财务官

维护整体财务功能，最大化投资价值，提高性能

首席信息官

扩展数字化核心，获得全面扩展性，持续交付创新

业务负责人

聚焦价值，寻找创造收入新方法，交付卓越用户体验

破局之术，成长型企业IPO数字化转型之路



针对成长型企业IPO过程中面临的财务、内控等多方面问题，数字化转型已成为成长型企业IPO的必选项。基于成长型企业“1411”数字化转型蓝图及路径分析，亿欧智库认为，成长型企业IPO数字化转型需采用云战略，首先要解决财务真实性和合规性问题，打造数字化财务、数字化合规以及数字化人力三大转型支柱。

3.1 数字化转型助力成长型企业IPO三大支柱

数字化财务管理，推动业务财务一体化

数字化财务是成长型企业IPO数字化转型基础

上市企业财务管理急需数字化转型，从管控到赋能创新、从金字塔到前中后台模式、从业财融合到业财一体、从传统财务到智能化财务，打破数据孤岛，实现融合汇通。而财务数字化搭建，要考虑企业的发展战略，相关方案需要有可扩展性。因此，上市企业需要实现财务核算自动化、实时业务洞察、卓越财务运营，推动业务财务一体化，让上市企业在短期内达到上市的财务数据要求以及未来业务快速发展的要求。

财务核算自动化

上市企业需要落地数字化财务整合方案：

第一，按照财务管理规范，根据财务合规性要求，建设符合相关法律法规的财务业务集成系统；

第二，统一财务核算平台和核算准则，搭建纵向一体化的平台；

第三，以财务管理为核心，集成采购管理、销售管理、人力资源管理等搭建横向一体化的平台；

实时业务洞察

上市企业需要实时业务洞察：上市企业需要在海量数据中快速搜索出关键业务数据并从中获得深入洞察，进而在第一时间做出正确决策。

SAP基于内存计算统一交易与分析平台，可随时随地对庞大数据进行快速分析，预测分析潜在问题并做好对策，满足从主管到一线员工的个性化需求，驱动实时业务洞察。

卓越财务运营

上市企业需要真实、透彻的了解当前业务状况，实现卓越的财务运营：

- 协同采用合适基础架构和应用，打造竞争优势；
- 专注提高客户满意度；
- 优化资源，利用技术交付出色的成果；
- 赋能员工，提供实时洞察引导采取积极行动；

业务财务一体化

业财一体化是企业数字化运营的直接体现，也是提升企业竞争力的关键。上市企业需要构建业财一体化企业信息化平台：

- 充分发挥信息系统集成的特点，推进各部门间的数据共享与业务衔接；
 - 借助集成、统一的系统实现业务信息与财务信息无缝衔接，业务信息自动生成财务信息；
- SAP智能云ERP可实现研发、设计、制造、采购、项目管理、销售及服务、到财务的真正融合，提升企业运营效率。

数字化合规，上市企业持续发展的内生动力

上市企业需要搭建数字化合规系统。根据德勤发布的《依法治企合规经营》白皮书，超过三分之一的国企没有采用任何信息化系统进行合规工作，只有不到四分之一的企业适用了专门的合规管理工作。

随着上市企业合规管理涉及领域增加，包括市场交易、安全环保、产品质量、劳动用工、财务税收、知识产权和商业伙伴等，涵盖制度制定、经营决策和生产经营等四大环节，相关法规准则繁杂。特别是上市企业，合规问题更加显著，而专门建设一支法律合规团队耗资巨大。

此外，上市企业全球化速度加快。一方面，海外扩张模式转变，从资本收购到海外研发/生产/供应链本地运营。同时，海外贸易范围不断扩大，面临更加严格、复杂的监管和风控趋势；另一方面，政治等因素导致中国企业被“重点关注”成家常便饭。最后，海外投资监管政策风向变化，需关注转移资产、利润输出、洗钱、投资非主营机构等情况。

SAP智能云ERP内嵌了数字化合规解决方案，可以在不同IT环境中运行，以降低风险和成本并提高业务控制能力。此外，SAP解决方案可实现从业务到财务结算的端到端流程，环环相扣，将风

险与合规管理嵌入到对应的业务流程中。

端到端的合规管控能力

系统可以将分散在各个业务系统中的数据进行汇聚整合，综合分析研发，找出风险问题进行预警。此外，还可以将合规管理全流程所涉及的所有电子证据进行保留，以备合规部门随时查询调阅。

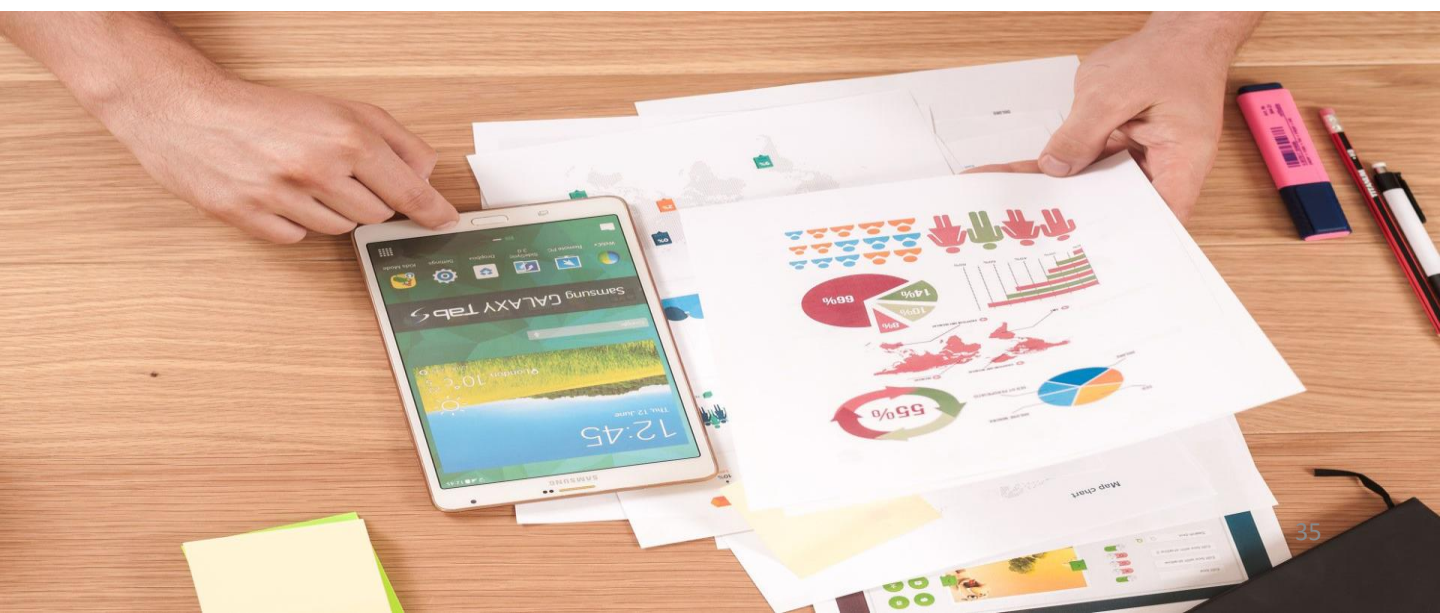
丰富的行业服务能力

系统打通线上线下边界，将行业准则和法律专家能力加以整合，以标准组件的形式集成，最终通过API接口对外开放，供二次开发或者直接调用，并且标准组件可复用、可共享，并随业务发展逐渐完善。

自动化与智能化分析能力

系统采用先进的人工智能分析算法，主动发现、管控企业经营管理中的各种合规风险，真正降低上市企业合规管理成本。

SAP的SAC是包含了可视化分析BI、增强分析和企业协同计划（Planning）的一体化综合数据分析产品，通过交互式分析仪表盘，提供从监控到深入的分析，支持领导科学决策。此外，SAC将机器学习无缝集成到业务流程和工作流程中，利用机器学习来节省时间，消除复杂性并获得可操作见解。



数字化人力管理，释放员工潜能，优化员工体验

数字技术带来了新的组织管理方式，同时也改变了人才管理方式。因此，上市企业需要打造数字化人才管理平台来支撑数字化人才决策体系，从而提高人才管理对战略的支撑。

上市企业需要打造富有意义的端到端体验：首先，无论是应聘者、新员工、正式员工、管理人员还是HR主管，企业都需要为他们提供有意义的个性化端到端体验。此外，企业需要倾听员工心声，并利用相关洞察制定最有效的福利、薪酬和领导力计划或对计划加以调整，以推动业务战略向前发展；第三，企业需要保持员工之间的互动和连接，使员工凝聚在一起，进而在整个企业范围内提升业务成果。

SAP数字化人力管理解决方案

SAP数字化人力管理解决方案通过集成招聘、入职、社交协作、培训、绩效与目标、继任与人才发展、薪酬管理和激励等人才管理模块，以及人力资本分析与规划、企业社交协同，协助企业实现端到端、涵盖整个员工职业生命周期的管理。

SAP数字化人力管理解决方案不仅能够简化HR开展业务的方式，提高企业生产力，驱动可持续发展，还可以吸引高速增长领域的新人才，更能满足企业当前和未来需求。

数据来源：SAP，亿欧智库整理

使用SAP数字化人力解决方案效果



3.2 SAP助力成长型企业IPO解决方案

SAP智能云ERP是构建智慧企业的基石，为成长型企业提高敏捷性开辟道路

SAP是全球领先的企业应用软件解决方案提供商，致力于帮助各行业领域的、各种规模的企业实现卓越运营。拥有覆盖全球21,000多家企业的合作伙伴网络，服务全球180个国家的44万家客户。目前，SAP在中国已拥有超过16,100多家客户，帮助中国企业实现不中断业务的突破性创新。

数字化转型已成为成长型企业必选项，企业在此过程中也逐步成为智慧企业。**智慧企业是指智能的最佳运营企业。他们能够利用智能技术自动化复杂的业务流程，预测新的客户需求，并开创新的业务模式。**

转型成为智慧企业意味着企业必须为未来创新奠定坚实的运营基础，转型智能云ERP，即SAP S/4HANA Cloud。

SAP S/4HANA Cloud是新一代数字核心，可拓展数字化云应用，支持快速创新。第一，SAP智能云ERP提供数字化时代全新用户体验，全部采用SAP Fiori界面，实时内嵌情景式分析能力；第二，支持覆盖企业核心功能范围，支撑企业价值链运行全面高效的业务流程；第三，智能云ERP以云的速度演进，内嵌了AI和机器学习，为

所有客户快速发展提供价值。

综合来看，借助智慧企业框架，SAP能够帮助客户开展创新，实现以下业务成果：

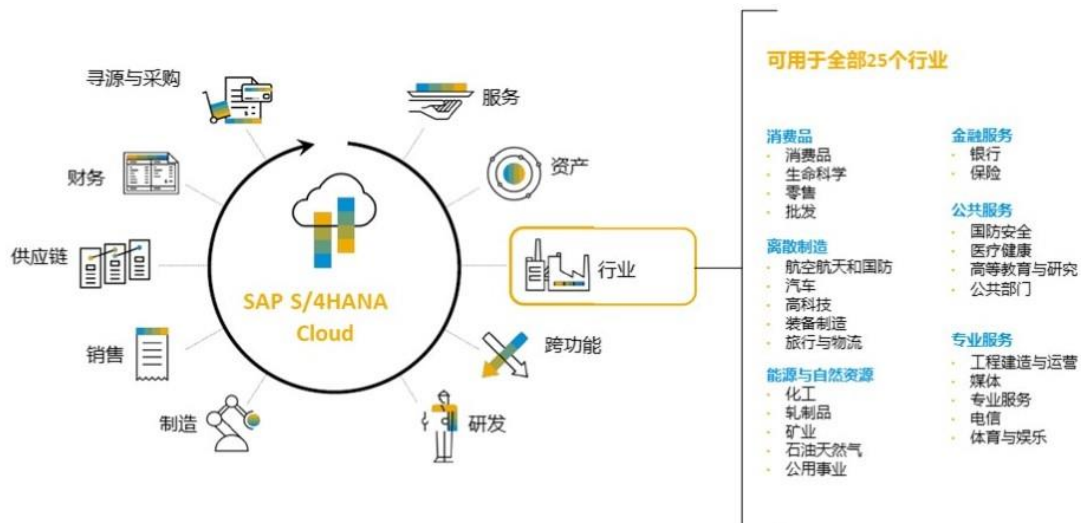
- 提供最佳的客户体验，重构业务模式；
- 实时管理行业价值链，大幅提升运营效率；
- 支持员工利用数字技术，创造更多价值；

2021年，SAP发布“RISE with SAP”战略，这也意味着SAP不仅仅为客户提供商业套件的产品、技术、而且包括了业务流程的转型设计。

RISE with SAP以业务场景为核心，对之前所有的流程和管理进行了重构，用户只需要三个步骤就能实现数字化转型：

- 第一步，重构业务流程。基于SAP来自25个行业、44万家客户所获得的最佳业务实践和庞大的数据资源，用户可以轻松构建适合自己的运营模式；
- 第二步，快速迁移业务。通过统一语义技术，用户可将业务迁移至标注的、模块化架构，加快云端应用创新步伐；
- 第三步，通过SAP S/4HANA Cloud和SAP Business Technology Platform，打造智慧企业。

SAP智慧企业套件及服务行业



SAP智能云ERP可满足企业上市及未来业务拓展需求

SAP S/4HANA Cloud是新一代智能云ERP商务套件，基于内存数据库SAP HANA运行，帮助企业集成所有业务流程，将实时数据转化为行动，提高员工的工作效率，为企业提供全面安全保障，推动业务持续发展同时支持企业开展创新，实现数字化转型，满足企业上市及未来业务拓展需求。SAP S/4HANA Cloud 具有五大核心价值：

加快投资回报（ROI）

该解决方案可以加快实现IT和业务价值的云解决方案，加速实现价值，提高自动化程度，丰富用户体验。

提高业务灵活性

灵活的云解决方案，支持无缝集成，随时扩大云的规模，帮助客户轻松利用创新成果，加快交付创新，满足动态的业务需求。

降低总体拥有成本（TCO）

全面托管的云ERP解决方案，让部署、配置和维护流程更简单、更快速，且成本更低。

加强治理，提高合规性

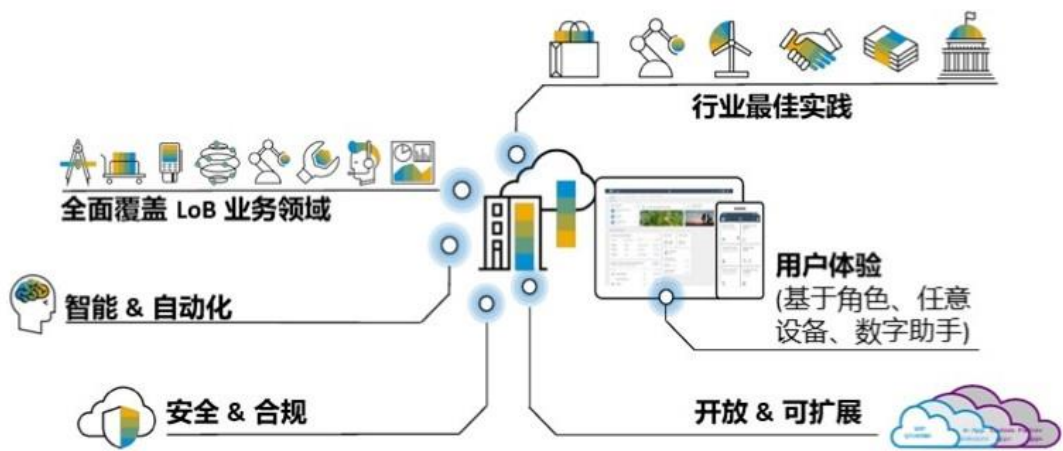
安全无比的云解决方案，价值实现在技术基础上得益于治理、安全性和转型支持，确保法律法规，保护云端安全，加强云端治理。

提高智能化水平

该解决方案覆盖端到端业务流程，借助机器学习，实现智能创新；借助情景式分析，实现自助式智能。

除以上五大核心价值外，为了帮助客户实现数字化转型，SAP设计了SAP Digital Transformation Framework方法。这一结构化框架能够帮助任何企业制定和执行数字业务战略。借助该框架，整个价值链都将实现数字化，包括作为创新和业务流程优化平台的数字化核心SAP S/4HANA Cloud。

数字化平台成功的关键在于无缝集成，实现价值网络方方面面的互联。凭借先进的集成选项和内置集成功能，SAP S/4HANA Cloud能够连接到其他SAP云解决方案和第三方云解决方案。



统一代码行 | 统一数据模型 | 统一语义 | 统一用户体验

SAP S/4HANA Cloud
软件即服务 (SaaS)

SAP S/4HANA AnyPremise
运行在任意基础设施



智慧财务管理平台，助力上市成长型企业财务转型，提升盈利能力

传统财务模式以传统财务核算功能为主，成本管理维度单一，集团管理功能较弱。SAP智能云ERP基于成熟业务实践，帮助成长型企业加速构建智慧财务管理平台。

智慧财务管理平台具有以下价值：

实现业财税一体化：实现前端业务到财务的实时集成、追溯，提升全集团财务会计核算效率；优化传统计算生产成本的传统模式，实现同行业通行的标准成本模式；逐步实现预算管理与分析；

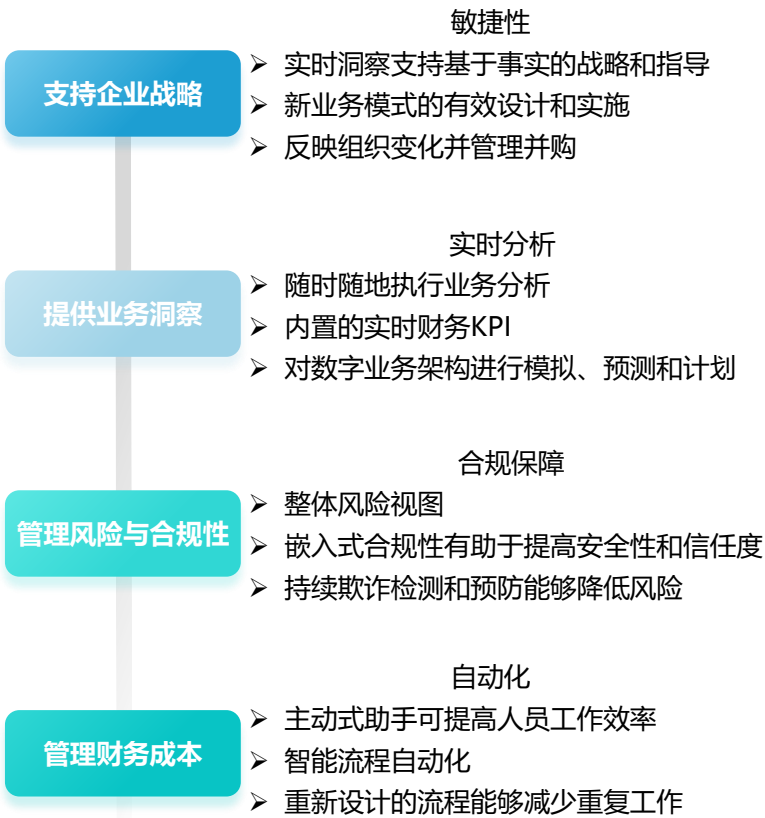
优化全集团资金管理：通过集成的资金分析提升资金分析和预测的及时性，通过搭建银企直连提高日常资金管理操作的效率；

风险管理合规化：集成的风险与合规管理平台，构筑企业集团全面风险管理防线；

财务服务共享化、智能化：构建创新型财务组织，嵌入创新技术；

SAP智能云ERP可实现市场高度波动和颠覆时代的财务转型，具有敏捷性、实时分析、合规保障、自动化等特点，支持企业战略，提供业务洞察，管理风险与合规性、管理财务成本，助力成长型企业盈利能力提升

SAP智能云ERP对融资上市企业财务转型的意义



智能云ERP支持上市成长型企业合规运营和加强风险管控

智能云ERP集成、全面的风险&合规管理平台，实现了风险管理、流程内控和信息访问权限事前、事中和事后的全程管理，包括企业风险与合规管理、访问治理、信息安全与数据保护、国际贸易四个方案，支持上市成长型企业合规运营和加强风险管控。

	主要内容	优势
企业风险与合规管理	深入了解风险驱动因素对业务价值及企业声誉的影响，管理财务、IT、供应商及运营方面的风险；持续监控内部控制流程，及时发现风险，助力整个企业范围内的合规工作。	➢ 统一风险洞察 ➢ 自动化监控与预警 ➢ 嵌入式控制
访问治理	在云端和本地，监控和管理访客身份并控制企业内的信息和流程访问权限，检测、纠正和预防违规访问风险，简化复杂本地环境和云环境的访问管理。	➢ IT 环境内统一管理用户身份及权限 ➢ 管控权限风险 ➢ 提升用户体验
信息安全与数据保护	借助安全信息和事件管理工具，利用强大、灵活的功能，实施持续的安全监控、威胁检测和响应，第一时间发现、分析并化解网络攻击，保障系统安全。	➢ 保护应用系统和数据安全 ➢ 提升应用层面的威胁监控与分析
国际贸易	筛查贸易合作伙伴，减少第三方尽职调查活动的成本和工作量，实现国际贸易管理和合规管理的自动化，降低处罚和罚款的风险，并更快速地完成出入境清关。	➢ 管理贸易合规，扫描业务伙伴 ➢ 利用自贸协定，优化成本



SAP SuccessFactors实现完善的人才管理，薪酬体系，完善绩效与内控管理

SAP SuccessFactors是SAP全新一代人力资源套件，应用前沿技术，建立强大员工中心，并通过集成招聘、入职、社交协作、培训、绩效与目标、继任与人才发展、薪酬等人才管理模块，以及人力资本分析与规划、社交协同等功能，协助企业实现端到端，涵盖整个员工生命周期的管理。SAP SuccessFactors具有以下优势：

面向未来的数字化人力解决方案

利用智能服务、机器学习和数字助理等，重新构想以实现数字化人力，有效提升员工参与感，让员工、经理和HR更专注、高效且智能的工作。

具备消费者级用户体验

拥有美观易用、人性化的界面设计，支持所有用户通过任意设备获得简单且极具吸引力的用户体验，提供全面数据分析、更多维度劳动力洞察。

全球化规模大与合规性控制强

在交付全球人力资本管理解决方案方面，拥有30多年丰富经验，完全满足各国云服务法律法规牌照要求，确保为企业提供完全合规GDPR解决方案。

久经验证的全球和本土最佳实践

该解决方案在一体化人才管理、绩效管理、学习管理等解决方案供应商评估中，连续9年位于领导象限。

深入每一个环节的至上体验

SAP为客户从制定实施计划到助力客户实现解决方案的最大价值保驾护航，提供快速灵活的部署模式，在线客户社区为用户提供解决方案相关的大量信息和资源。

重新定义集成与开放的创新平台

基于配置的个性化并结合SAP云平台，实现数据、流程和用户体验的集成，提升投资价值和扩展解决方案。

SAP强大的生态系统

SAP合作伙伴横跨多个业务领域，包含全球领先的咨询公司，实现从管理咨询服务到HR系统落地的端到端服务。同时，多家合作伙伴提供基于SAP SuccessFactors的增值解决方案，提升客户体验以及拓展更多个性化创新功能及应用。



SAP基于自身管理解决方案及增值服务优势助力成长型企业融资上市

SAP管理解决方案市场领先

- SAP在支持25个行业的任务关键流程方面，拥有超过46年的经验；
- SAP在很多产品领域，尤其是ERP方面占据领先地位；
- SAP拥有规模最大、发展最快的云应用产品组合，其中包括面向所有业务线的100多款解决方案，以及数字核心；
- SAP提供集成的端到端解决方案产品组合，支持客户灵活选择云部署/混合部署/企业预置型部署模式；
- SAP建立了强大的合作伙伴生态系统，涵盖17,000多家企业，包括大型系统集成商、谷歌、西门子等企业，旨在推动创新，交付解决方案；
- SAP HANA为市场领先的实时计算平台；

SAP管理解决方案推动创新：

- SAP Cloud Platform：市场领先的开放式平台即服务产品，能够利用机器学习、大数据和物联网，帮助客户构建和扩展创新型解决方案，交付独特的内存数据管理功能和业务服务；

SAP为成长型企业融资上市构建以下能力：



盈利能力



合规治理



高效透明

- SAP是最先采用设计思维的科技企业之一，致力于帮助客户推动创新；
- SAP能够将机器学习、区块链和数字助理等新兴技术融入企业应用，同时尽可能减少业务中断；
- SAP提供解决方案包和服务包，助力企业快速启动创新和扩大规模；

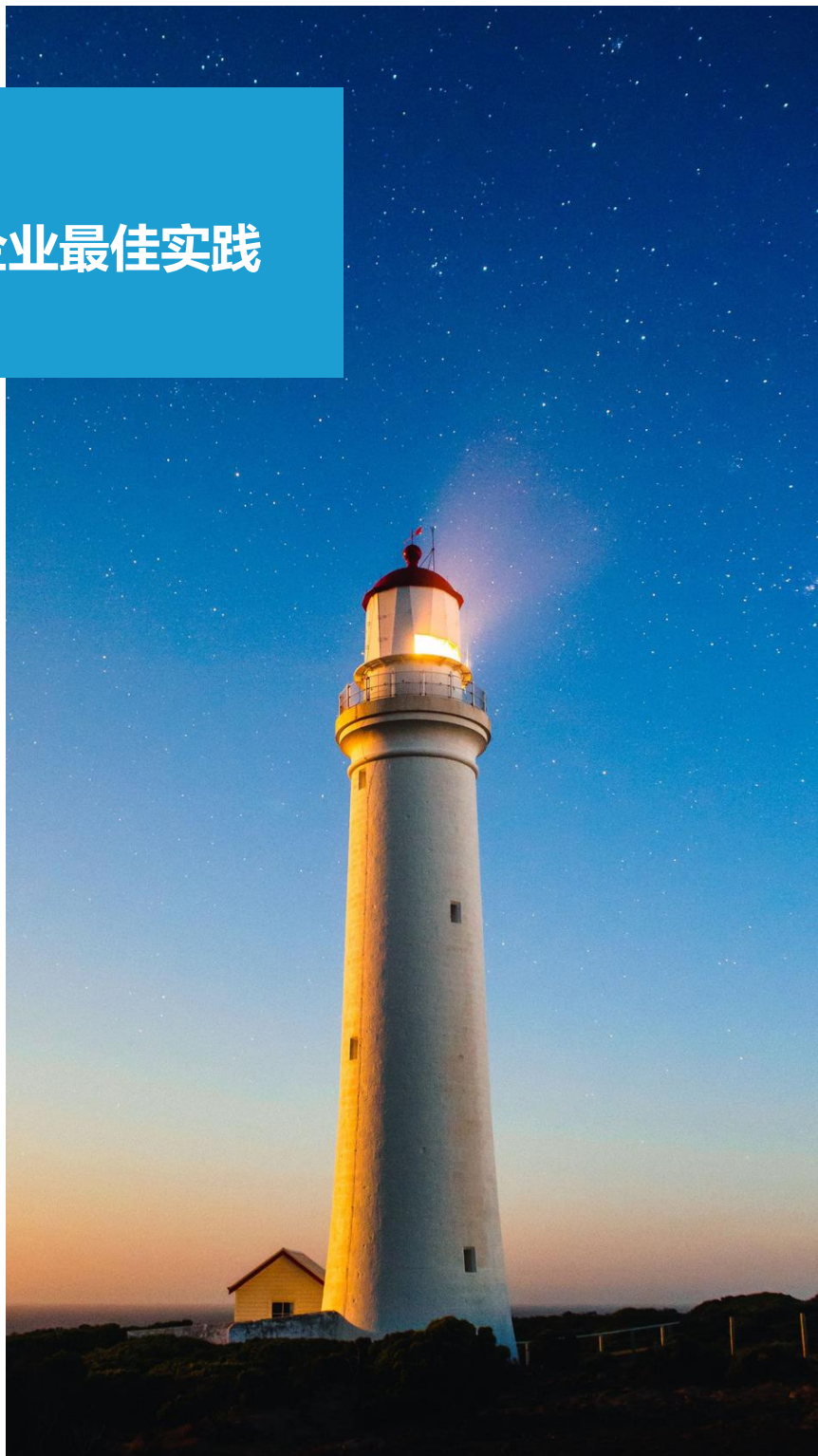
此外，SAP还可为上市成长型企业提供增值服务：

- 根据企业需求，提供行业趋势分析、最佳实践分享等服务；
- 共同制定企业信息化需求的方案；
- 受邀参与当企业上市培训及宣传活动（与交易所、当地政府、金融机构、中介机构共同主办）；
- 协助企业与全球及中国顶尖私募股权基金、审计机构、投行和律所的对接；
- 参观交易所及敲钟仪式；
- SAP签约及上线的宣传活动；

投资者认为应用SAP系统的企业：

- 拥有一个有效可扩展的平台来支持企业未来成长发展；
- 能够提供实时且真实的财务数据；
- 整合的业务流程可以帮助企业快速响应市场需求，实现敏捷；
- 提高运营和财务透明度，打造高效的供应链；
- 拥有所需的管控以满足政府及交易所法规要求；
- 能够支持国际贸易来支持企业的海外业务扩张；
- 选择国际最领先及最被认可的企业管理软件，重视IT基础建设；
- 拥有世界500强背后的管理大师支持；

智行IPO，成长型企业最佳实践





天味食品：食上云端，插上数字化羽翼，满足规模化需求

天味食品是专业从事调味品开发、生产、销售的食品企业，21年专注调味料，旗下拥有“好人家”、“大红袍”、“天车”三大品牌。根据中国调味品协会调研统计，天味食品旗下好人家高端火锅底料在2017至2019年期间连续三年全国销量领先；大红袍川味火锅底料在2017年至2019年期间连续三年全国销量领先。

2019年，天味食品成功登陆中国A股上市，在经历飞跃发展同时，如何寻求创新，满足其爆发式规模发展需求？天味食品决定开启数字化转型之旅，与SAP全面合作，打造公司未来信息化建设的重要平台。

概况

四川天味食品集团股份有限公司
<https://www.teway.cn/>
股票代码：603317
行业：食品
员工：3000人
营收：23.65亿元人民币
SAP解决方案与服务
SAP S/4HANA Cloud
SAP Cloud Platform
SAP Analytics Cloud
SAP SuccessFactors

如何数字化转型？

数据驱动

- 企业通过互联网化进行商业变革和能力提升；
- 确保数据高效可用，数据的收集、处理方式和处理标准一致；
- 借助平台的力量，确保统一数据入口；

智能化

- 数据的真正价值在于形成主动收集数据的良性循环；
- 数据在线——数据自循环——智能化运营——智能决策；

主观能动性

- 赋能个人和组织；
- 关注行为与绩效，提高人员效率；
- 智能高效运营，提高决策效率；
- 构建和谐生态，提高协同效率；

转什么？

灵活组合费用政策配置

实时业务洞察

精细化成本管理

内控内审应用

财务核算自动化

端到端流程清晰透明，单据流便于双向追溯

项目总体目标

- 战略支撑：有效支撑天味食品战略发展，为各经营目标实现提供保障，通过全数字化管理来全面提升公司运营能力，支撑天味五到十年的业务拓展；
- 优化组织流程：帮助建立数据同源、流程同步，实现集成人力、销售、供应链、质量、财务等业财一体化管控体系，并进行规范化、标准化落地，实现流程和管理可复制推广；
- 打破数据孤岛：实现SAP与销售费控、差旅平台、致远OA、人力资源、MES等系统的集成对接，实现数据互联互通；
- 经营分析体系：建立数字化经营分析体系，为公司战略及决策提供数据支撑；

项目简介

利用SAP数字化解决方案，天味食品完善了一体化的产供销管理体系，实现生产精益化管理，并通过敏捷、精益的数字化供应链管理，实现覆盖整个供应链的全程质量追溯和检验流程。同时，SAP数字化解决方案帮助天味食品建立全业务的智能实时监控，聚焦人才发展，构建绩效评价体系，并提升销售数字化运营水平，带领天味食品充满信心的迈入企业高速发展的新阶段。

业务痛点

- 提升企业在财务、生产、销售、采购、质量、人力资源等方面的全国管理能力；
- 需要快速搭建企业核心业务系统架构，实现业财一体化；
- 需要建立全业务的智能实时监控，构建绩效评价体系，为企业战略及决策提供数据支撑。

主要收益

- 基于SAP建设新的一体化ERP管理平台，将天味食品及各子公司销售、采购、仓储、生产、成本业务体系与财务核算管理体系纳入一个闭环系统，形成业务财务一体化管理；
- 实现SAP系统与各业务系统的集成（如费控、差旅报销、OA、MES、人力资源等系统），打破信息孤岛；
- 建立统一的基础数据管理标准和流程，对所有基础数据进行集中管理（组织、供应商、客户、员工档案、物料等）；
- 建立了数字化经营分析体系，为公司战略及决策提供数据支撑；
- 建立了数字化人才管理体系，为公司聚焦人才发展提供信息化支持；

我们非常高兴与SAP达成合作，借助SAP全球领先的云软件系统，我们率先在集团化管控、价值链协同以及全网络营销三个方面，搭建规范、灵活的业务流程，为天味食品战略转型插上数字化羽翼，让我们飞得更远、更高。

——天味食品首席信息官 付晓岚

Fibocom

广和通：“云”联万物，营收利润双增长

广和通是全球领先的物联网无线通信解决方案和无线模组供应商，也是中国首家A股上市的无线模组企业，致力于将可靠、便捷、安全、智能的无线通信解决方案，普及至每一个物联网应用场景的企业。广和通通过与物联网终端的集成实现终端设备数据的互联互通和智能化，从而赋能千行百业的数字化转型。广和通在移动支付、车联网、智慧能源、智能安防、智慧城市、智慧医疗等领域积累了众多国内外优质客户，良好的客户资源为公司持续稳定发展提供了有力保障。

随着近些年公司飞速发展，人员急速增加，彼此独立的业务管控和没有规范的业务流程体系，让原来“小而美”的组织逐渐显出管理弊端。

概况

深圳市广和通无线股份有限公司

<https://www.fibocom.com/cn/>

股票代码：300638

行业：高科技

员工：>1000人

营收：19.2亿元人民币

SAP解决方案与服务

SAP S/4HANA Cloud

业务痛点

- 原有组织职能分工固化，定义不清，业务部门间存在管理壁垒，沟通成本高；
- 研发、供应链、财务等核心业务急需打通，实现统一管理；
- 历史数据梳理难度巨大，基础数据急需标准化；
- 各自业务关注点与诉求不同，急需业务流程的规范化。

主要收益

- 打通从需求到产品交付的端到端流程，形成完备的OTC、PTP、DTC流程，实现财务业务一体化建设；
- 实现ERP与PLM及OA的系统集成，形成不同系统的统一管理与协同；
- 实现业务数据的统一化和标准化，建立跨部门数据维护流程和校验机制；
- 在PMC计划和工单执行管理中，打造了行业性替代料系统解决方案，有效降低成本；

借助SAP S/4 HANA Cloud系统和合作伙伴华软智科的卓越交付经验，广和通打通了研发、生产、库存、销售、售后服务等核心业务流程，跨越了原有业务部门间的管理壁垒，建立起标准化的业务流程体系，有效降低运营成本，以全新的数字化姿态，继续在中市场攻城拔寨。



嘉和生物：借助SAP智能云ERP，快速布局数字化未来

嘉和生物药业有限公司成立于2007年12月，是一家实力雄厚的生物制药公司，专注于肿瘤及自身免疫药物的研发及商业化。

公司集研发与生产一体化，自成立以来，凭借创新成果和国际化的运营模式，嘉和生物在众多生物制药公司中脱颖而出，目前已建立包括新药研发、上游工艺、下游工艺、中试生产、生物分析、质检质控、临床前和临床开发管理、注册、知识产权与战略发展等一系列职能部门，已经建成并成功运营一个非常完备的单抗药物研究开发的软硬件系统。

概况

嘉和生物药业有限公司

<https://www.genorbio.com/cn/>

股票代码：HK 6998

行业：医药

员工：>400人

营收：1304万元人民币

SAP解决方案与服务

SAP S/4HANA Cloud

主要目标

- 积极应对行业挑战，敏捷响应市场变化，实现长期价值最大化；
- 优化资源与运营，构建全方位的标准化、流程化、数字化智能管理平台；
- 以数据驱动商业，为管理决策提供精准支持，全面布局未来发展；
- 与国际标准快速接轨，开创新的发展机遇，推动企业创新升级；

为何选择SAP

- SAP拥有大量国际医药行业最佳实践，有着稳健和谐的数字生态圈，充分满足嘉和对业务创新、灵活适应未来可持续应用需求；
- 经过充分对比和审慎调研，十分认可SAP是业界最成熟、最可靠的解决方案；
- SAP优秀的技术力量和服务支持团队，与客户紧密沟通，广泛协作；
- 作为下一代智能云ERP商务套件，SAP S/4HANA Cloud安全可靠，具有优异系统性能、高度灵活性和可扩展性，能够快速部署上线；

项目收益

- 全面规范采购管理流程，强化财务集中管控，实现财务业务一体化；
- 高效准确跟踪项目进度，实现对资金预算、成本预测的实时监控，亟大增强风险控制和集中管控能力；
- 增强全供应链数据共享与智能分析，提供统一精准、高效透明的决策支持；
- 高效业务协同，充分整合资源，提升员工效率，大幅提升企业竞争力；
- 全面释放企业活力和潜力，提升管理思维创新，引领行业转型升级未来计划；

持续提升

财务风险管控与业务协同能力

显著增强

公司管理水平和运营效率



海昌海洋公园：人力资源数字化转型成为企业前行的有力推手

海昌海洋公园是中国最大的海洋主题公园开发及运营商，也是首家在香港联合交易所主板上市的主题公园运营商。经过二十年发展，凭借行业优秀的极地海洋动物保育技术，业务规模持续发展壮大。近些年，伴随在全国核心城市的相继开园，公司旗下员工数随之激增，原有绩效管理模式无法适应企业飞速发展需要。

通过引入SAP SuccessFactors人才资本管理系统，海昌海洋公园以数字化的体验，提高员工工作效能和协作效率，充分发挥员工潜力，有效支撑企业战略落地，推动企业营收增长。

概况

海昌（中国）投资有限公司

<https://www.haichangoceanpark.com>

股票代码：02255.HK

行业：娱乐和休闲服务

员工：5000人

营收：28.02亿元人民币

SAP解决方案与服务

SAP SuccessFactors

业务痛点

- 行业竞争激烈，需要帮助企业打破沟通壁垒，实现工作的高效协同，以及应对市场变化；
- 为了确保集团战略的落地和业绩的持续增长，绩效管理变革迫在眉睫；
- 业务规模扩大、员工数量激增，快速识别关键人才、搭建完善的人才梯度，成为了人力资源部门的“头等大事”。

为何选择SAP

- SAP公司是当今全球卓越的企业管理和协同化电子商务解决方案供应商，为众多国内外企业提供了稳定的现代企业管理解决方案。SAP的SuccessFactors是已经被验证的最佳的绩效管理云平台，内置了包括可持续绩效管理，OKR等绩效管理最佳实践；
- 盖雅工场作为SAP SuccessFactors的实施合作方已经和海昌有深入的合作，上海海昌海洋公正在使用盖雅的劳动力管理系统。盖雅拥有中国经验丰富的一批SAP SuccessFactors项目经理和系统实施顾问，很多顾问拥有超过10年的甲乙方HR从业经验。

项目收益

- 实现了以目标管理、绩效管理、激励回报等维度构建的全流程数字化绩效管理平台；
- 管理者可以高效分解集团战略目标，方便各层级员工制定合理的个人成长计划；
- 统一标准，强化全员对于绩效评估的认知，推动绩效校准工作的落地和实施；
- 打破沟通壁垒，建立透明的、可持续发展的绩效管理模式，促进员工与管理者双向沟通；
- 实时对数据进行整合、分析和监控，帮助管理人员进行决策；

未来相信通过SAP SuccessFactors平台的持续应用，海昌的绩效管理将会成为企业前行的有力推手。

——海昌海洋公园人力行政部总经理 牡丹阳



小熊U租：腾云之旅，总营收每年翻番，三年完成七轮融资

小熊U租，是成立于2004年的IT办公设备运营商，深圳市凌雄集团旗下全新升级的互联网品牌，专注于为企业提供IT办公设备租赁、IT技术服务、IT设备回收、资产管理SaaS软件等服务，解决企业痛点，帮助企业实现轻资产化转型、轻松办公。目前，公司服务企业超过3万家，在租设备超50万台、SaaS管理设备达100万台规模。

小熊U租是传统ToB服务企业转型成功的代表，近年来一直保持高速发展态势，三年完成七轮融资，总营收保持每年翻番，2020年虽有新冠疫情影响，总营收仍然同比增长超过200%，新成交行业金字塔头部客户数大幅增长，实现了头部市场100%占领。



数字化转型战略：内生和外延的“二元论”

内生

贯穿企业内部经营管理和产品业务的内核，将公司的基础架构从“本地”走向“云端”，通过流程化让无序变为有序，将人治变为法治，强化执行力，提升规划力，实现业务财务一体化管理。



小熊U租作为IT办公设备运营商，通过数字化转型为企业客户带来新价值，带领企业实现效率革命，帮助企业构建轻资产、高效率的IT管理能力。

外延

全方位搭建数字化转型架构



运营层

专注于数字化转型中公司运营的相关事务

应用层—采用SAP S/4HANA Cloud作为核心组成



对内：构建自己的客户管理系统、风险管理系统等一系列应用系统；对外构建租赁交易平台、回收交易平台、资产管理SaaS服务等



平台层

提供高内聚、低耦合的技术架构，保证每项服务在内部足够聚焦及整个架构的灵活性，进而满足各层之间交互工作的快速响应



数据层

用来管理所有业务沉淀的数据，确保数据安全并提供数据协同



基础设施层

负责数字化落地所需的硬件基础设施，让整个数字化建设工程全部落在云端

业务痛点及需求

公司每天上百万台设备流转，未来将是上千万台，涉及资金高达几百亿元，没有足够强大业务系统支撑小熊U租的快速发展终将遭遇天花板：

- **业务容量达到效率瓶颈：**随着小熊U租业务发展，传统经营模式已经无法支撑业务容量的再次升级；
- **业务多样性增加：**业务线从租赁拓展至回收、IT服务、资产管理等全产业链服务，业务协同性要求提高；
- **用户获取渠道多样化：**用户行为从线下向线上的趋势要求企业运用也能有相应转变；
- **资产管理的复杂度指数级提升：**小熊U租业务闭环围绕设备资产、设备数量线性增加，管理难度指数级增加；

为何选择SAP

- SAP一直是数字化转型最为坚定的赋能者之一，深谙中国企业信息化现状，对于企业关注的各种痛点和难点问题有深入认知；
- SAP S/4HANA Cloud是智能云先行者，在产品功能、技术先进性、未来应用空间等方面能够满足小熊U租数字化转型的需求；
- 小熊U租是国内数字化转型先行者，SAP有许多全球相关企业的可验证成功案例，可以帮助规避风险；

项目收益

- 打通了从前端获客到中后台信息数据孤岛，提供统一精准、高效透明的决策支持；
- 赋能智能风控，大大缩短风控时间，加强“立等可取”的智能风控体验；
- 在总部和9个分公司范围内，实现资产精细化管理，做到对每一台设备的采购、租赁、回收、故障原因及维修情况全程实时数据追踪；
- 提高订单响应和交付效率，从需求提交、定价、客户下单到产品交付，时间从几天内缩减到6-10小时；
- 大幅提升资产管理效率，无需每日3小时的人工资产梳理，避免人为错误；
- 服务能力加强，疫情期间快速推出短租应急包服务，为无法返工人员提供相应办公设备；

数字化转型已成为投资机构评价专业服务公司竞争力的重要指标，SAP S/4HANA Cloud帮助小熊U租在资产流入、周转、改配、维保、退租、回收处置报废等全生命周期流程实现精细化管理，使我们能走在这个行业和很多企业前列，资本寒冬下逆流而上，三年完成七轮融资。

——小熊U租创始人、CEO 胡祚雄

版权声明 DISCLAIMER

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧智库对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的获取但不作任何保证。

本报告版权归亿欧智库所有，欢迎因研究需要引用本报告部分内容，引用时需注明出处为“亿欧智库”。对于未注明来源的引用、盗用、篡改以及其他侵犯亿欧智库著作权的商业行为，亿欧智库将保留追究其法律责任的权利。

关于亿欧 ABOUT EqualOcean

亿欧EqualOcean是一家专注科技+产业+投资的信息平台和智库；成立于2014年2月，总部位于北京，在上海、深圳、南京、纽约有分公司。亿欧EqualOcean立足中国、影响全球，用户/客户覆盖超过50个国家或地区。

亿欧EqualOcean旗下的产品和服务包括：信息平台亿欧网（iyiou.com）、亿欧国际站（EqualOcean.com），研究和咨询服务亿欧智库（EqualOcean Intelligence），产业和投融资数据产品亿欧数据（EqualOcean Data）；行业垂直子公司亿欧大健康（EqualOcean Healthcare）和亿欧汽车（EqualOcean Auto）等。

基于对中国科技、产业和投资的深刻理解，同时凭借国际化视角和高度，亿欧EqualOcean为中外客户提供行业研究、投资分析、创新咨询、数据产品、品牌公关、国际化落地等服务。已经服务过的客户包括华为、阿里集团、腾讯公司、Intel、美团、SAP、拼多多、京东健康、恒大集团、贝壳找房、GSK、富士康、上汽集团、蔚来汽车、一汽解放等。

