

2015年EMM市场调研报告

2015.12



移动信息化研究中心
Mobile Informatization Researching Center

- I. 研究概述
- II. 移动信息化研究中心观点
- III. EMM市场情况调查
- IV. EMM产品发展现状
- V. EMM市场品牌分析
- VI. EMM厂商点评
- VII. EMM未来趋势判断
- VIII. 附录

研究概述

□ 关于《2015年EMM市场研究报告》

本研究报告主要针对国内EMM市场进行研究。首先对2015年EMM市场发展状况，包括EMM市场规模现状，竞争格局以及产品发展状况进行分析；其次，基于用户视角，判断品牌发展现状，给出用户评价；结合应用实践，对典型厂商进行点评，最终形成集现状与未来趋势一体的，可数据化的研究报告。

□ 研究背景

移动信息化已经成为当前企业市场无可争议的大浪潮，随着移动应用种类、功能的不断变化，移动办公应用不断深入，移动安全问题日益凸显。移动时代的安全已经不局限于传统的数据安全，更需要根据人的习惯、场景的不同做出相对的应用策略，EMM正是根据移动办公的使用特点诞生的产品，移动信息化研究中心对EMM当前的市场状况、产品发展、厂商能力等方面进行研究，对这个移动化的细分领域做出进一步剖析，对未来作出判断。

□ 研究目的

- ✓ 梳理EMM市场发展现状，竞争格局，未来趋势
- ✓ 展现当前EMM品牌现状及未来发展
- ✓ 寻找用户痛点，做出合理预期

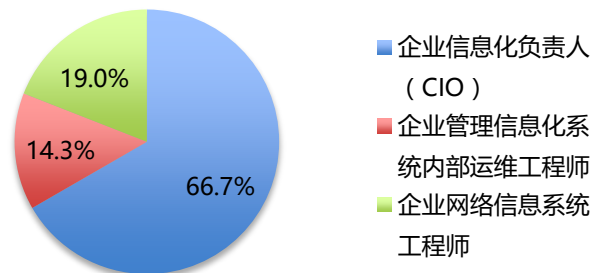
□ 研究方法

- ✓ 定性研究：通过与数名厂商内部专家以及企业用户面访，了解当前市场整体概况与 EMM 发展的关键性内容。
- ✓ 定量研究：通过前期的面访调研，设计调研问卷，通过对用户市场的问卷调查形式，加以应正和确认实际的市场情况与用户评价。

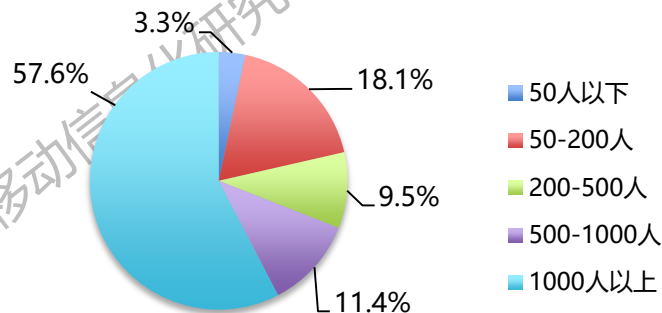
□ 重要说明

- ✓ 本次报告的数据截止 2015 年 11 月，报告历时 6 个月完成。
- ✓ 在后继的研究过程中，移动信息化研究中心可能更新部分数据，如果市场没有发生引起质变的重大变动，移动信息化研究中心将不再形成单独的报告来说明。
- ✓ 在调研过程当中，根据被调研企业的人员规模发现，EMM 产品的应用群近 57.6% 是人员规模在 1000 人以上的大中型企业。
- ✓ 当前阶段国内 EMM 产品的覆盖范围，相对于整个移动办公市场来说依然是比较小众的，本次报告只对厂商分别做品牌诊断，对行业品牌只做部分调研。
- ✓ EMM 定义：EMM 是对企业移动管理的统称，是一套完整的移动安全管控解决方案，是帮助企业合理、安全的管理和监控包括移动设备、移动应用、信息内容在内的与移动办公相关的运维管理系统。
- ✓ NPS（净推值）：用户向他人推荐该品牌的程度，NPS 关系到用户的口碑推荐，忠诚度，是一种更直观的用户评价指数。
- ✓ 最后感谢烽火星空、嘉赛、天畅信息、国信灵通、慧点科技、用友 iUAP EMM、携智、亚信联创等厂商对于本次调研在定性研究与定量研究上的大力支持。

EMM 调研对象样本



被调查企业人员规模



移动信息化研究中心观点

近两年得益于MDM的前期铺垫，EMM作为移动信息化领域细分的小众市场也逐渐开始进入快速发展期，EMM产品逐渐衍生出定制化与标准化两条路线，企业用户对产品的需求逐渐从单一的设备管理向完整的、体系化的设备、应用、内容进阶。

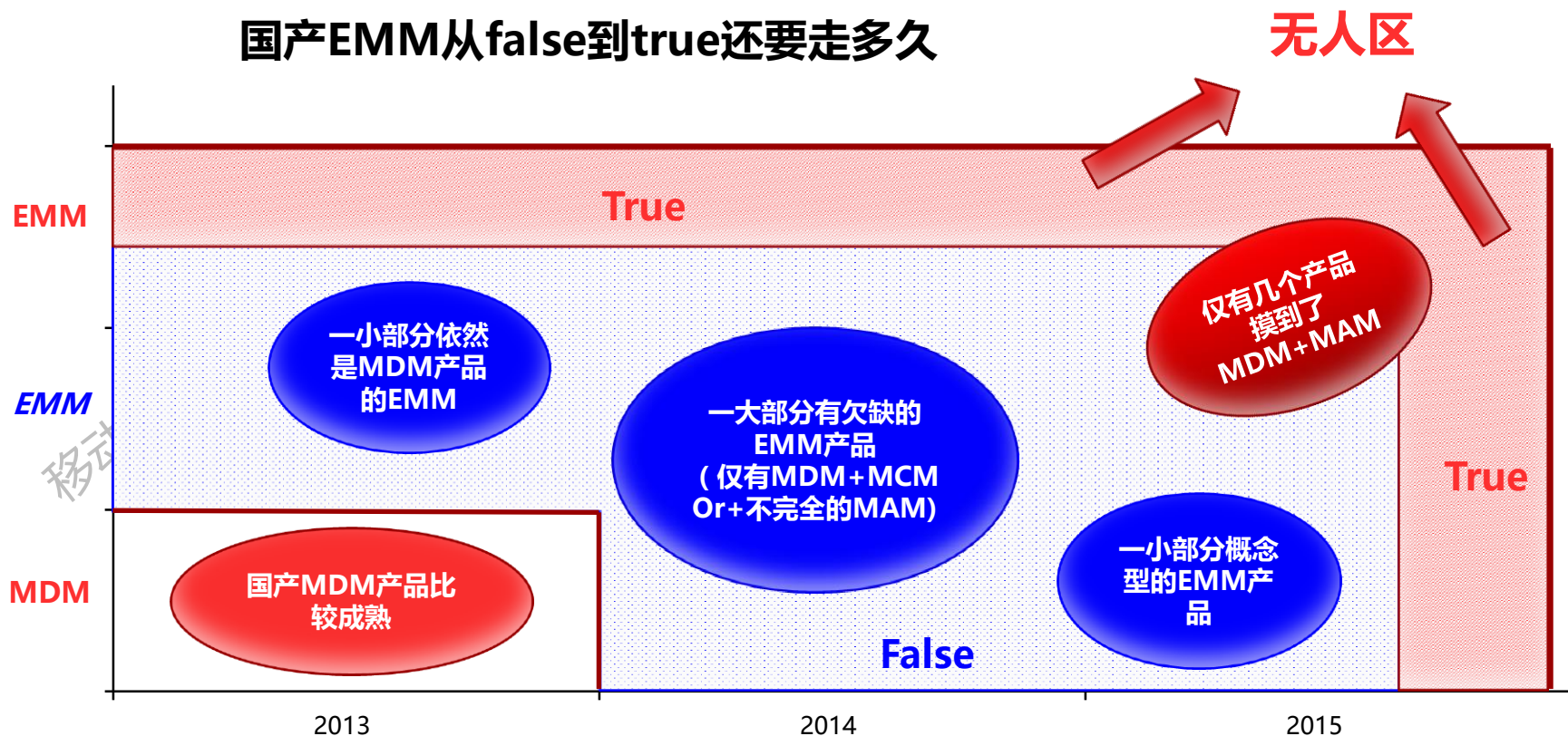
- 目前来看EMM的主要消费群体以具备一定信息化程度的中大型企业为主，但随着移动办公的普及，中小型移动安全管控意识的觉醒，将成为EMM的另一重要市场。
 - ✓ 当前EMM的主要用户为“国”字大型机构，但EMM的需求用户已经开始向中小企业下探。
 - ✓ 现阶段EMM应用较好的行业以金融、政府事业单位为代表，其他行业的EMM应用正开始逐步深入。
- 在整个移动信息化领域当中，作为比较细分、小众的市场，EMM现阶段还处于低位成长阶段，即将迎来快速发展的时期。
 - ✓ 整体市场规模在未来几年中将呈现翻倍增长，从2015年相比2014年增长103%，预计2016年整体规模将达到5.13亿元。
 - ✓ 中小企业的需求逐渐增加，即将部署EMM的企业中有近20%为中小企业，为整个EMM市场提供大量的、持续的造血能力。
- 在产品层面，存量市场应用EMM服务模块当中的MDM部分，增量市场EMM中MDM的地位也难以撼动；同时越来越多的企业从全局化和整体化考虑移动信息化建设的意识加强，对于完整的MDM+MAM+MCM的体系化需求增幅明显。
 - ✓ 已部署EMM的企业主要是应用MDM模块的服务，但从调研的需求占比来看，企业对于完整的体系化服务的需求比例已接近对于MDM服务的需求比例。
 - ✓ 将要部署EMM的企业依然主要应用MDM模块的服务，而对于完整体系化服务需求的占比仅次于MDM。

- **多数用户更倾向于传统本地化安装的EMM产品交付模式，以软硬一体化部署EMM的方式占有一席之地但不能成为主流；以云模式交付的EMM产品现阶段属于小众选择，但国外的云交付产品获得巨大成功，移动信息化研究中心对于国内的云模式产品抱有期待。**
 - ✓ 国外软硬一体化的交付模式应用时间早，实践多，技术成熟，而国内市场今年才有产品问世，借鉴国外经验，软硬一体化是可行的方式。
 - ✓ 国内目前绝大部分用户倾向于传统软件的安转交付，购买软硬一体化产品的企业数量较少(目前主要应用于对重资产重视程度高、以及大部分的中小企业当中)，从目前来看软硬一体化的交付方式仍然有待市场检验。
- **多数EMM产品目前侧重于移动合规性管控，但用户提出了在数据本身的安全、传输通道安全性方面加强的诉求。**
 - ✓ 用户对于目前绝大部分的EMM厂商在产品层面都提出了补强移动数据安全性的要求，包括数据本身的安全性、以及传输安全性等。
 - ✓ 用户在慧点科技、国信灵通两家产品的评价中，对其移动数据的杀毒、安全控制等能力给予较高的评价，对另外的EMM品牌在这方面提出了加强的诉求。
- **2016年，资本市场的回暖，EMM厂商的融资环境改善，将会有一批厂商进入快速增长期。**
 - ✓ 目前国内EMM厂商当中嘉赛已经获得A轮融资，宝利明威也在2015年12月初挂牌上市，整个EMM市场的融资和上市通道逐渐打开，将引来快速发展期。
- **国家对信息化安全的重视程度持续提高，一系列国家安全标准和举措不断出台，造成国内EMM市场中国产品牌大行其道，国外产品在竞争中难有作为。**

EMM市场状况



国产EMM从false到true还要走多久



为什么说国产EMM产品还没有达到真正意义上的“EMM”？

□ 移动信息化研究中心认为：

- ✓ EMM是一个帮助企业全面解决移动信息化安全问题的系统级产品，移动信息化的安全范畴不仅包含传统的安全层面，如杀毒、沙箱隔离、病毒库、数据传输安全等；同时，面向移动化的办公特点，针对在移动办公过程中的合规性管控问题，也应该视为移动办公安全的另一个重要环节。
- ✓ 目前大多数的国产EMM厂商对于移动合规性管控的环节认知比较深刻，推出的EMM产品也多数在管控层面设计较多，包括策略管理、设备管理等多种形式、多种组合的管控机制和策略。然而目前多数的EMM厂商本身并没有丰富的传统数据安全管理经验，而有丰富传统数据安全的厂商又对企业级移动办公管控服务认知不深刻，造成了当前阶段EMM产品并不完善。
- ✓ 国内多数EMM厂商早期都是MDM服务供应商，其中一批厂商在转型EMM过程当中仅是换汤不换药，提供的服务依然主要是MDM服务；而另一批厂商虽然在规划的EMM服务非常全面，然而落地很困难，成为概念型厂商；目前多数的EMM服务供应商都提供相对完整的移动安全服务（MDM+MAM+MCM），但在产品服务的成熟度方面，厂商对于MDM+MCM的服务相对成熟，但在MAM层面还有提升的空间。

国外市场EMM的市场状况

□ **数据显示：**2014年企业移动管理(EMM)软件市场从11亿美元增加到14亿美元,同比去年增长27.2%。这比IDC去年预测的增长22%的数据高出几个百分点。AirWatch by VMware的市场份额增长比例是最高的, Good Technology第二, Citrix排在第三。其他有显著收入增长的公司包括Globo、Microsoft、MobileIron、Sophos和SOTI。

□ 国外的EMM软件市场已经不再处于起步阶段, 有买家愿意为他们认为是最好的品牌和他们觉得最密切符合他们需求的解决方案买单。

□ 如果EMM厂商希望在接下来的五年中继续保持强劲增长轨迹, 那么国外厂商需要迅速扩大美国以外的市场推广计划。



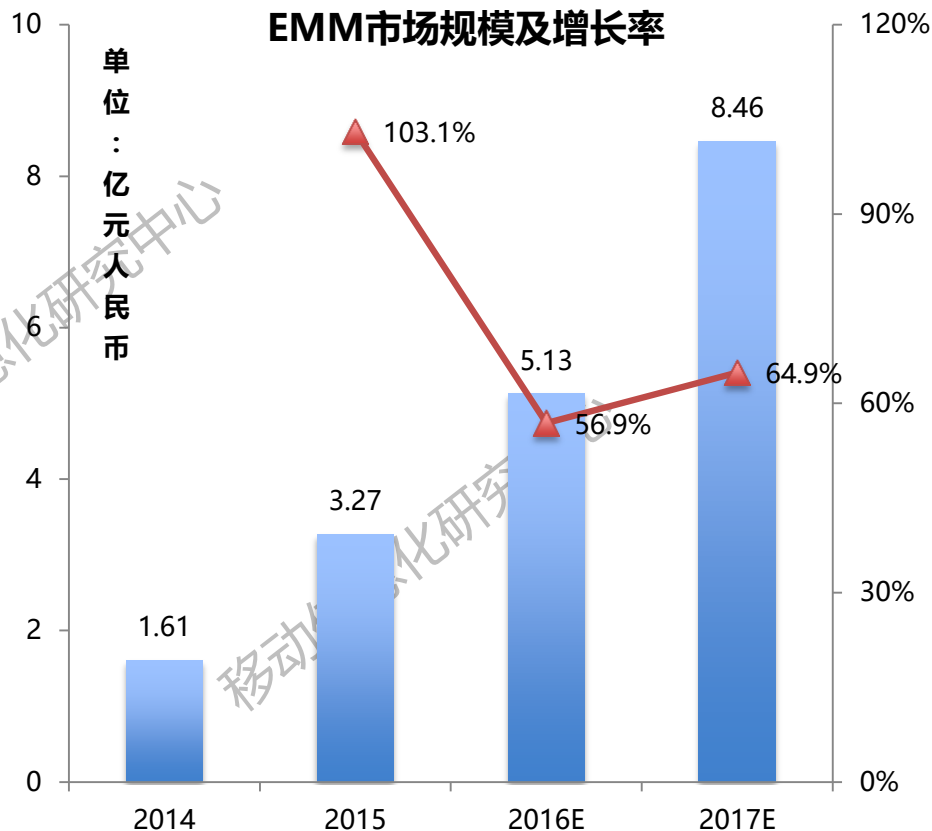
数据来源：IDC《全球移动管理软件市场份额调查报告》

国内EMM市场呈现翻倍增长

□ **数据显示：**相比2014年，2015年国内EMM市场规模增长迅速，达到3.27亿元，未来3年市场容量持续大幅增加。

□ **移动信息化研究中心认为：**

- ✓ 随着企业移动信息化程度的进一步加深，移动安全问题受到越来越多的重视，EMM能够为企业提供综合的移动安全解决方案，企业的需求与日俱增，而当前整体市场正处于发育期，即将步入快速的发展阶段。
- ✓ 当前一些移动业务发展迅速的大型集团企业已经开始部署EMM系统，在这些企业的带动下，行业内其他企业、以及移动化发展稍慢的其他集团企业也会相继为EMM市场“供血”，整体市场呈现快速发展的状态。
- ✓ 国内EMM发展稍慢于国外市场，国外市场已经发展到可观的规模，国内市场也会紧跟这一步伐。



数据来源：移动信息化研究中心 2015/11/11

金融行业是当前EMM渗透最好的行业

金融——主要是银行需要EMM来保障信息安全

金融行业是移动信息化全面普及过程中先行的行业之一。

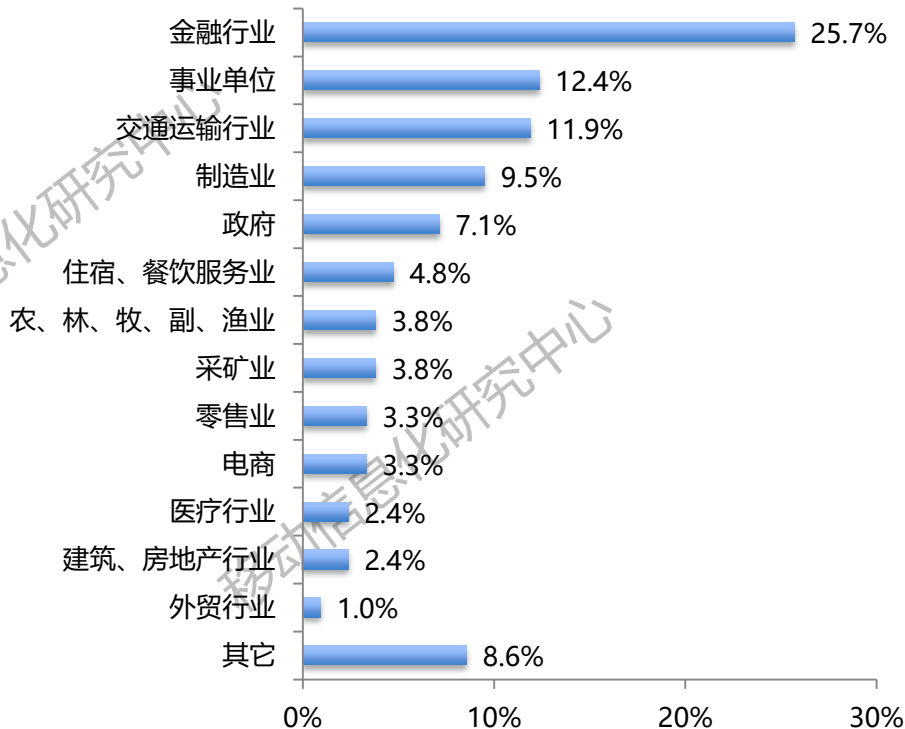
特别是银行，大量的移动创新业务不仅涉及到自身的内部管理环节，也覆盖大量的银行客户的移动业务办理，海量的重要信息越来越多的流入移动网络，银行需要一套全新的移动安全管控系统来保障信息的安全可控，EMM可以帮助银行从终端到应用再到信息内容本身，进行全方位的管理与监管，保障关键信息的安全。

事业单位——主要应用EMM作为移动信息化的管控平台

事业单位特别是公众服务部门，在政府移动信息化的倡导下，移动化服务、移动办公成为新常态，出于安全性和服务效率提升的考虑，职能部门需要对不同移动设备、操作系统、应用、内容进行监控和统一管理。

其他行业对EMM的应用还不够多，使用EMM主要是出于移动信息安全性的考虑。

EMM的行业渗透现状



数据来源：移动信息化研究中心 2015/11/11

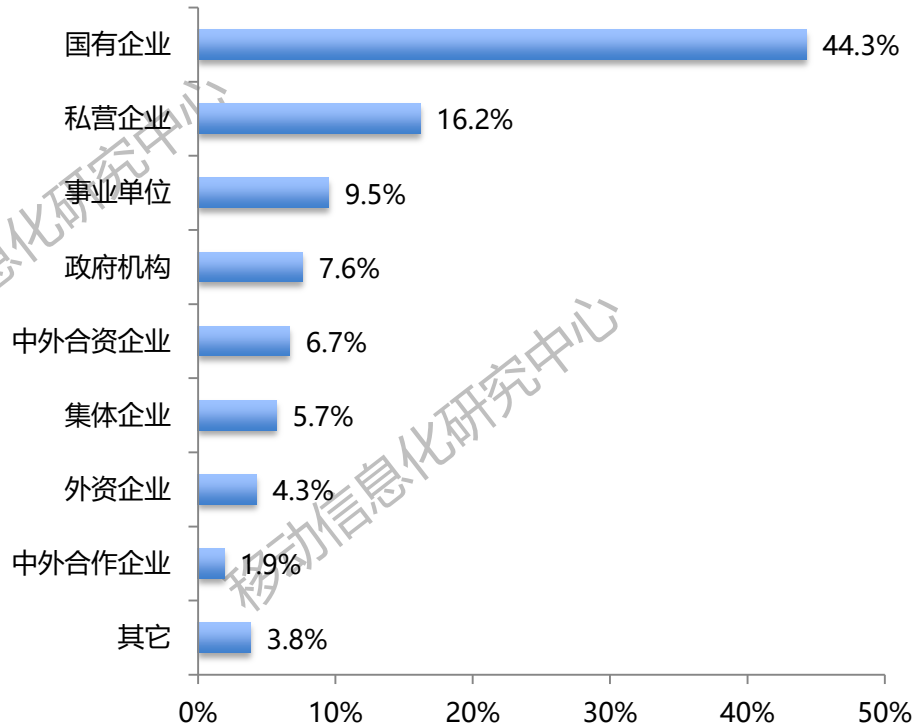
当前EMM主要依赖“国”的支持

□ **数据显示：**在所有部署EMM的企业当中，国有企业数量最多，占比44.3%，占据了EMM市场的半壁江山。

□ **移动信息化研究中心认为：**

- ✓ 在国外EMM已经成为整个移动办公领域争夺最激烈的市场，国内移动办公市场有极大几率会跟进这一趋势，在国内作为经济主体的国有企业将引领国内EMM的发展。
- ✓ EMM在国内尚处于小众的移动办公领域，国内的市场发展主要是依赖政府的大力支持，国有企业是最早响应政策的企业群体，作为EMM试点和典型的应用实践，国有企业起到带头和示范性作用影响巨大，在政策和外部市场需求的两重条件下，当下国有企业成为EMM的主要消费群体。

部署EMM的企业性质



数据来源：移动信息化研究中心 2015/11/11

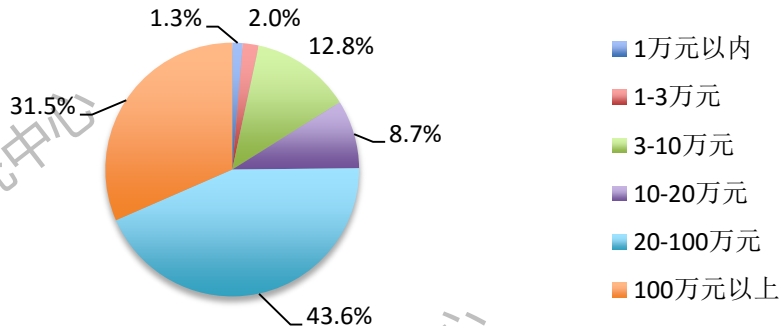
企业普遍对EMM投入在20万元以上

□ **数据显示：**已部署EMM的企业当中，75.1%的企业投入超过20万元；将要部署EMM的企业当中，57.8%的企业预算也在20万以上。

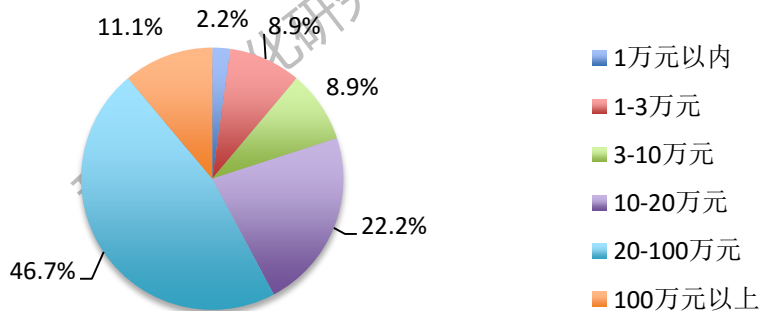
□ 移动信息化研究中心认为：

- ✓ EMM是一套保障移动办公高效、安全运行的运维系统，作为能够支撑移动办公的后端系统，目前来看大中型企业对其投入主要集中在20-100万之间，相比此规模的企业对单个移动应用的投入（以移动CRM为例，此规模企业年投入20万以上，单个应用投入已趋近于系统级投入），显然EMM价值能力还能进一步释放。
- ✓ 即将部署EMM的企业预算在100万以上区间的比例降低，10-20万元区间的比例大幅增加。一方面是大型企业用户逐渐被厂商消化，大额订单减少，一方面是厂商开始向中小型企业市场不断下探。

已部署EMM企业对EMM的投入现状



将要部署EMM的企业愿意为EMM投入状况



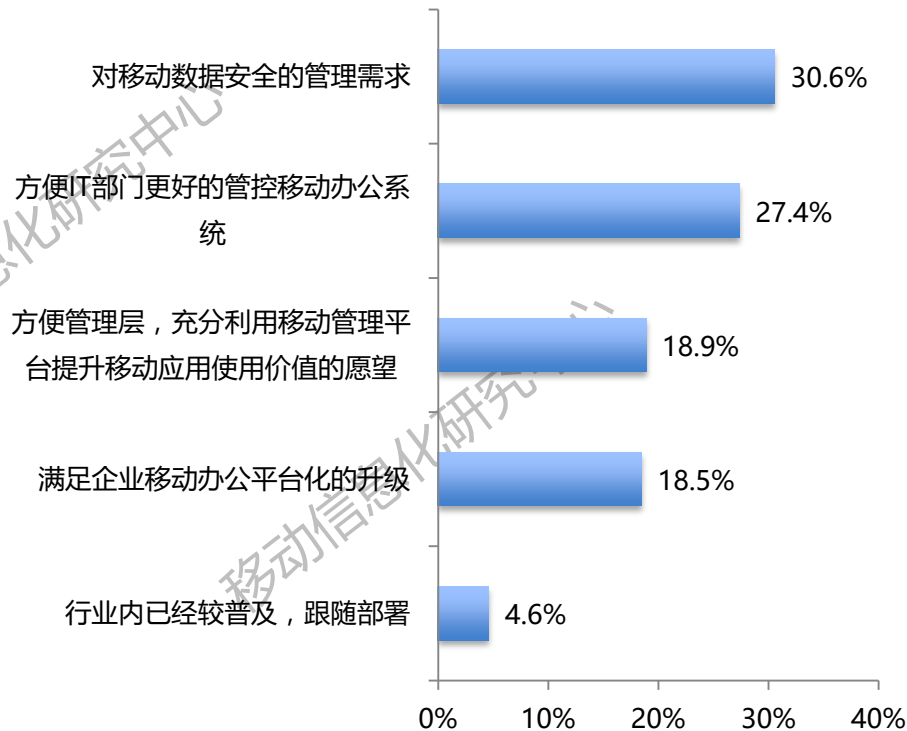
数据安全与管控成为EMM的主要代名词

□ **数据显示：**30.6%的企业部署EMM是为了保障移动数据的安全，27.4%的企业是为了方便IT部门的管理。

□ 移动信息化研究中心认为：

- ✓ EMM的核心能力是移动管控，包括合规性管控与数据安全。从目前来看，企业对安全的理解范畴受传统信息化影响，主要集中在数据安全层面；但企业部署EMM的另一重要目的是方便IT部门更好的管控移动办公系统。可见企业对EMM的认知和理解越来越成熟，逐渐从传统信息化角度向移动信息化的角度转变，来考虑安全问题。
- ✓ 企业部署EMM的另一个主要任务是希望通过其平台化的特点，实现企业整体移动平台化的升级、提高移动办公应用的使用价值。说明企业在安全管控之外对EMM平台提出了业务支撑的需求，企业部署EMM系统时希望其价值的直观体现是提升效率，助推业务。

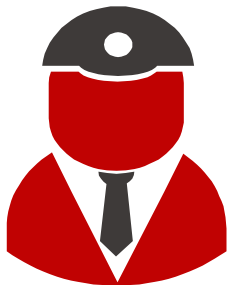
企业部署EMM的主要目的



数据来源：移动信息化研究中心 2015/11/11

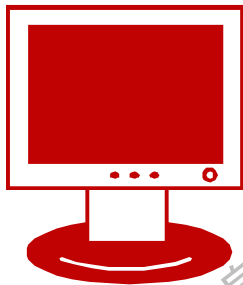
不同行业部署EMM的主要目的

采矿业



- ✓ 移动数据安全
管理需求
(35%)
- ✓ 移动办公平台
化升级
(30%)

电商



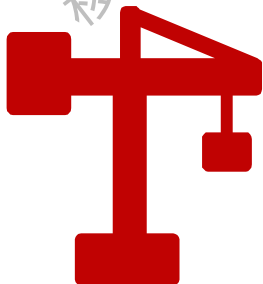
- ✓ 方便IT部门更
好管控移动办
公系统
(38%)
- ✓ 移动数据安全
管理需求
(25%)

交通运输



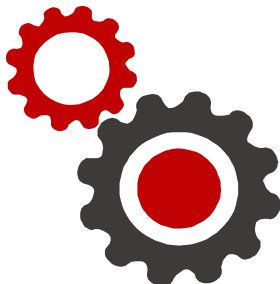
- ✓ 移动办公平台
化升级
(33%)
- ✓ 移动数据安全
管理需要
(27%)

建筑、房地产



- ✓ 方便IT部门更好管
控移动办公系统
(34%)
- ✓ 移动数据安全管
理需求 (33%)

制造



- ✓ 移动数据安全管
理需求 (34%)
- ✓ 方便IT部门更好
管控移动办公系
统 (26%)

零售



- ✓ 方便管理层的
移动办公愿望
(33%)
- ✓ 移动数据安全
管理需求
(22%)

不同行业部署EMM的主要目的

医疗



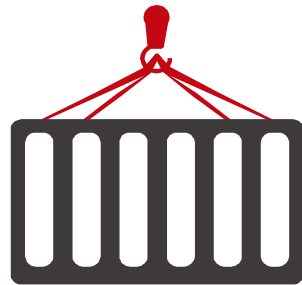
- ✓ 移动数据安全
管理需求
(33%)
- ✓ 方便管理层移
动办公的愿望
(33%)

事业单位



- ✓ 移动数据安全
管理需求
(34%)
- ✓ 方便IT部门更
好管控移动办
公系统
(26%)

外贸



- ✓ 移动数据安全
管理需求
(40%)
- ✓ 方便IT部门更
好管控移动办
公系统
(40%)

政府



- ✓ 移动数据安全管
理需求 (29%)
- ✓ 方便IT部门更好
管控移动办公系
统 (27%)

服务



- ✓ 方便管理层移动办
公的愿望
(33%)
- ✓ 移动数据安全管
理需求 (25%)

金融



- ✓ 移动数据安全管
理需求 (32%)
- ✓ 方便IT部门更好
管控移动办公系
统 (29%)

不同规模企业部署EMM的主要目的

50人以下



- ✓ 方便管理层移动办公的愿望 (43%)
- ✓ 跟随行业内企业部署 (29%)

50-200人



- ✓ 方便IT部门更好管控移动办公系统 (29%)
- ✓ 移动数据安全需求 (27%)

200-500人



- ✓ 移动数据安全需求 (32%)
- ✓ 方便IT部门更好管控移动办公系统 (24%)

500-1000人



- ✓ 移动数据安全需求 (30%)
- ✓ 方便IT部门更好管控移动办公系统 (28%)

1000人以上



- ✓ 移动数据安全需求 (32%)
- ✓ 方便IT部门更好管控移动办公系统 (28%)

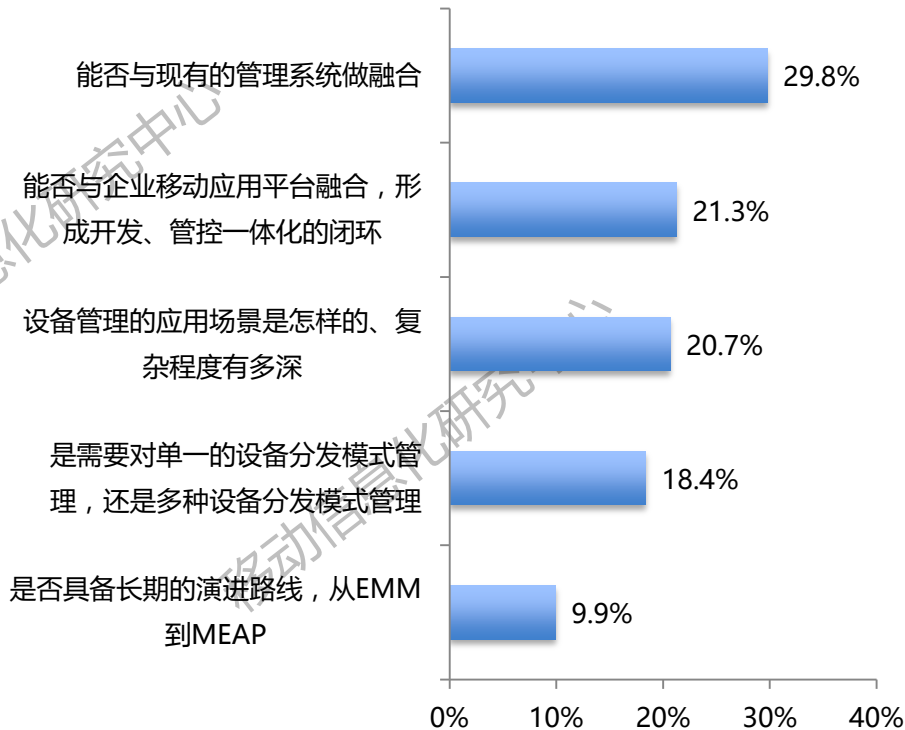
EMM的融合能力成企业的一致诉求

□ **数据显示：**企业部署EMM时首先考虑是否能与现有的系统融合，其次是与MEAP平台的融合，再次是移动场景的构建。

□ **移动信息化研究中心认为：**

- ✓ 企业在选择和部署EMM时首先考虑的是EMM的融合性，包括产品的兼容性与有机融合能力。EMM与现有系统的平滑对接是企业保障企业整体系统稳定、连续性运行的需要；与其他移动平台（如MEAP）的有机融合是对未来整体移动系统的长远规划、升级需要，因此企业对EMM有较高的融合性需要。
- ✓ 其次，中大型企业对移动信息化的认知越来越务实，对于EMM这种后端管控系统也将其应用场景列为重要的参考指标。

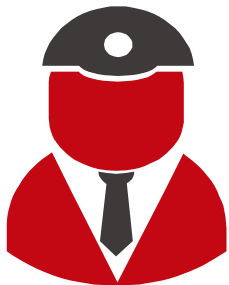
企业部署EMM考虑的关键因素



数据来源：移动信息化研究中心 2015/11/11

不同行业部署EMM考量的关键因素

采矿业



- ✓ 能否与现有系统融合 (29%)
- ✓ 能否形成开发、管控一体化的闭环 (29%)

电商



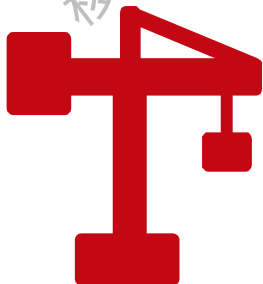
- ✓ 能否与现有系统融合 (36%)
- ✓ 对何种设备进行分发管理 (22%)

交通运输



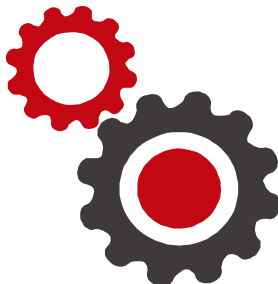
- ✓ 能否与现有系统融合 (29%)
- ✓ 能否形成开发、管控一体化的闭环 (24%)

建筑、房地产



- ✓ 能否与现有系统融合 (33%)
- ✓ 能否形成开发、管控一体化的闭环 (25%)

制造



- ✓ 能否形成开发、管控一体化的闭环 (33%)
- ✓ 能否与现有系统融合 (22%)

零售



- ✓ 能否与现有系统融合 (35%)
- ✓ 应用场景是怎样的 (23%)

不同行业部署EMM考量的关键因素

医疗



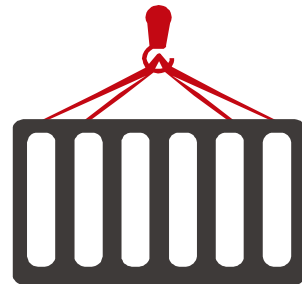
- ✓ 能否形成开发、管控一体化的闭环 (33%)
- ✓ 对何种设备进行分发管理 (33%)

事业单位



- ✓ 对何种设备进行分发管理 (26%)
- ✓ 应用场景是怎样的 (26%)

外贸



- ✓ 能否形成开发、管控一体化的闭环 (40%)
- ✓ 能否与现有系统融合 (20%)

政府



- ✓ 能否与现有系统融合 (25%)
- ✓ 能否形成开发、管控一体化的闭环 (23%)

服务



- ✓ 应用场景是怎样的 (38%)
- ✓ 能否与现有系统融合 (31%)

金融



- ✓ 能否与现有系统融合 (33%)
- ✓ 应用场景是怎样的 (23%)

不同规模企业部署EMM考量的关键因素

50人以下



- ✓ 设备管理的应用场景 (33%)
- ✓ 能否与现有系统融合 (33%)

50-200人



- ✓ 能否与现有系统融合 (33%)
- ✓ 对何种设备进行分发管理 (25%)

200-500人



- ✓ 能否与现有系统融合 (30%)
- ✓ 对何种设备进行分发管理 (24%)

500-1000人



- ✓ 能否形成开发、管控一体化的闭环 (28%)
- ✓ 能否与现有系统融合 (24%)

1000人以上

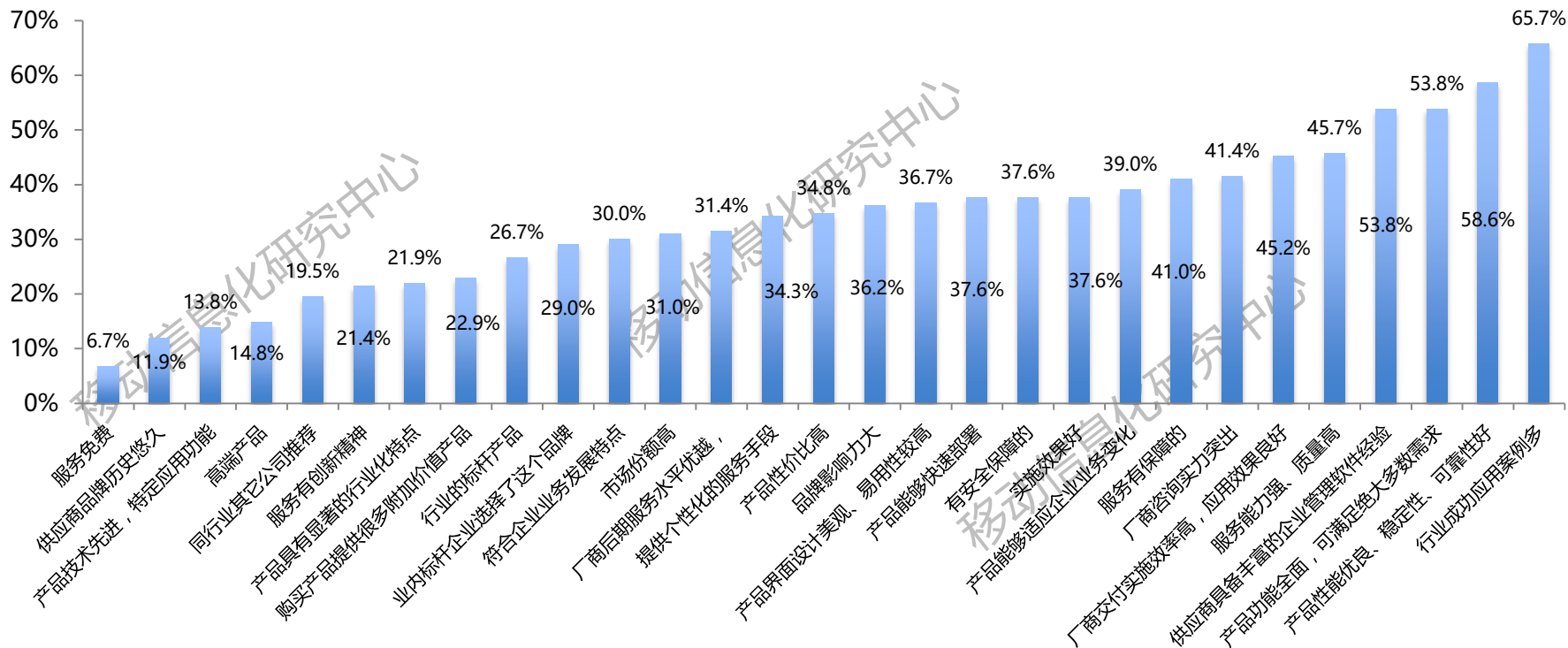


- ✓ 能否与现有系统融合 (30%)
- ✓ 能否形成开发、管控一体化的闭环 (21%)

EMM产品发展现状

企业用户采购EMM时关注的焦点

吸引企业用户采购EMM产品的关键因素



企业用户采购EMM时关注的焦点

□ **数据显示：**企业采购EMM时关注点主要集中在行业应用实践多寡、服务能力高低、产品能力突出三大方面，其次是品牌影响力、市场份额等方面。

□ **移动信息化研究中心认为：**

- ✓ 当前EMM在国内的普及程度并不高，多数的EMM项目都是厂商的定制化项目，并且厂商服务的客户体量较大，具备行业代表性，因此厂商也逐渐积累了行业化服务的经验，形成了行业化服务的特色。企业在采购EMM时会优先考虑产品是否具有行业化的应用实践，在全生命周期服务中能否得到有经验的、对行业认知深的、对业务了解的针对性服务。
- ✓ 国内的EMM产品在产品功能方面与国外产品大同小异，国内EMM产品的区别在于不同厂商制定的移动管控策略根据自身产品侧重点和经验不同有较大出入。因此企业在采购时也会重点关注产品本身的特点，包括功能的丰富程度、满足个性化需要、策略能力等。
- ✓ 出于安全性的考虑，国内企业用户使用的EMM产品绝大多数是国产品牌，但当前国产品牌并没有形成国外产品如Mobileiron、airwatch这样的巨鳄品牌效应，因此品牌影响力、口碑影响等因素并没有成为影响企业采购EMM的关键因素。

不同行业采购EMM考量的关键因素

采矿业



- ✓ 行业化特色明显 (10.2%)
- ✓ 安全性好 (10.2%)
- ✓ 服务有保障 (9.6%)

电商



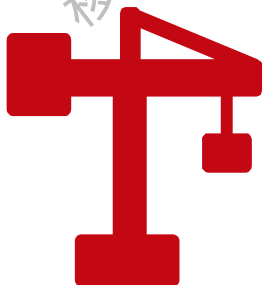
- ✓ 品牌影响力大 (8.2%)
- ✓ 市场份额高 (6.4%)
- ✓ 管理软件经验丰富 (6.1%)

交通运输



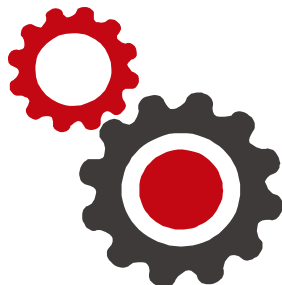
- ✓ 行业案例多 (7.9%)
- ✓ 性能好、稳定 (6.3%)
- ✓ 管理软件经验丰富 (5.8%)

建筑、房地产



- ✓ 品牌历史悠久 (6.7%)
- ✓ 设计美观、体验好 (6.2%)
- ✓ 实施、交付快 (6.1%)

制造



- ✓ 行业案例多 (7.4%)
- ✓ 性能好、稳定 (6.9%)
- ✓ 功能全面 (6.9%)

零售



- ✓ 行业案例多 (8.8%)
- ✓ 安全性好 (7.4%)
- ✓ 管理软件经验丰富 (5.9%)

不同行业采购EMM考量的关键因素

医疗



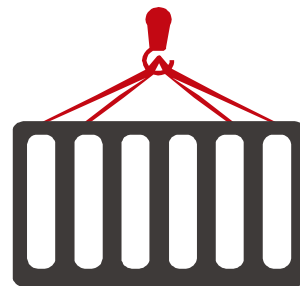
- ✓ 行业案例多 (14.3%)
- ✓ 性能好、稳定 (14.3%)
- ✓ 功能全面 (14.3%)

事业单位



- ✓ 行业案例多 (5.2%)
- ✓ 性能好、稳定 (5.2%)
- ✓ 管理软件经验丰富 (5.2%)

外贸



- ✓ 性能好、稳定 (7.4%)
- ✓ 管理软件经验丰富 (7.4%)
- ✓ 服务有保障 (7.2%)

政府



- ✓ 行业案例多 (6.5%)
- ✓ 性能好、稳定 (5.9%)
- ✓ 功能全面 (5.9%)

服务



- ✓ 市场份额高 (7.0%)
- ✓ 品牌影响力大 (5.6%)
- ✓ 标杆企业在用 (5.3%)

金融



- ✓ 行业案例多 (6.7%)
- ✓ 管理软件经验丰富 (6.3%)
- ✓ 性能好、稳定 (6.2%)

数据来源：移动信息化研究中心 2015/11/11

不同规模企业采购EMM考量的关键因素

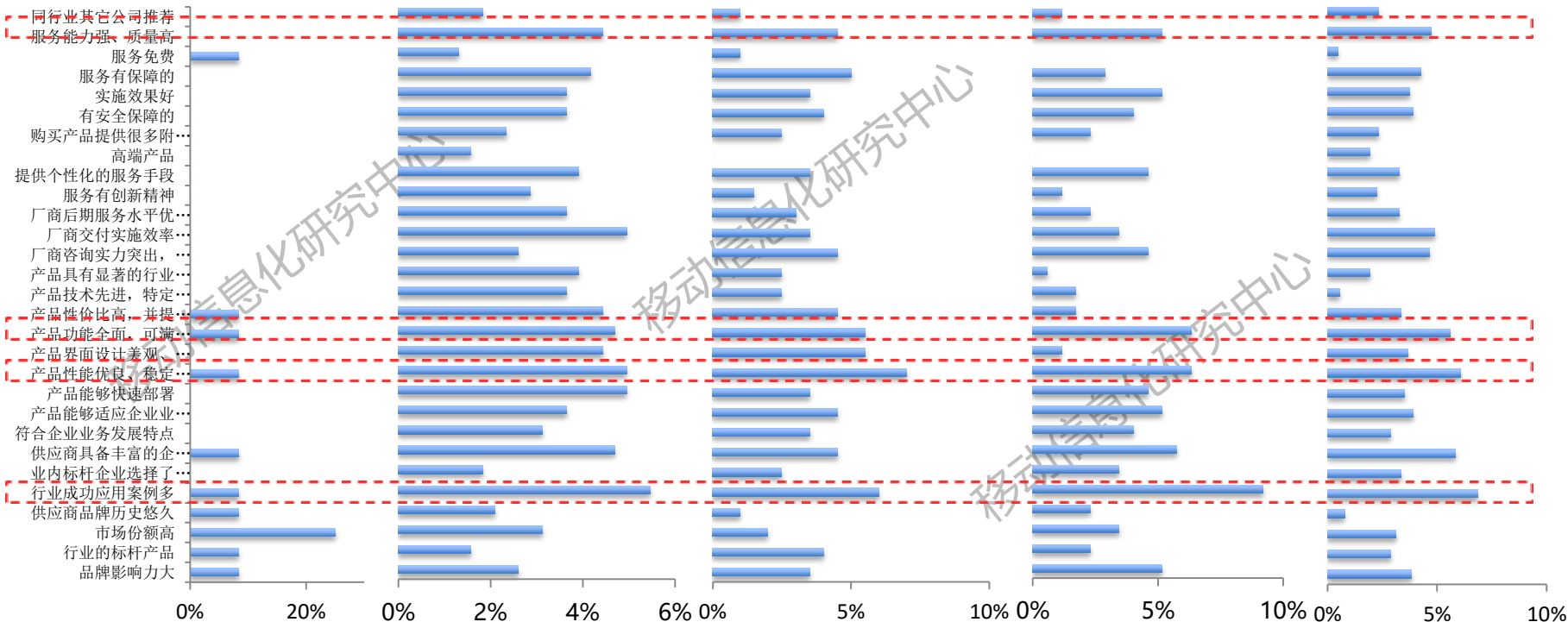
50人以下

50-200人

200-500人

500-1000人

1000人以上



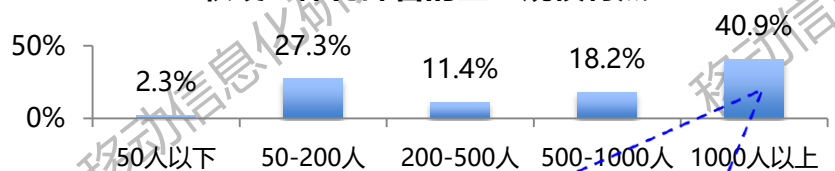
数据来源：移动信息化研究中心 2015/11/11

传统的交付模式依然是当前EMM的主流

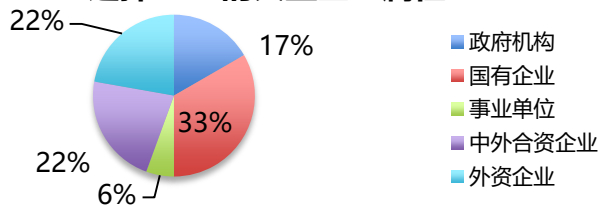
企业部署EMM采用的方式



软硬一体化部署的企业规模特点



选择BOX的大型企业属性



数据来源：移动信息化研究中心 2015/11/11

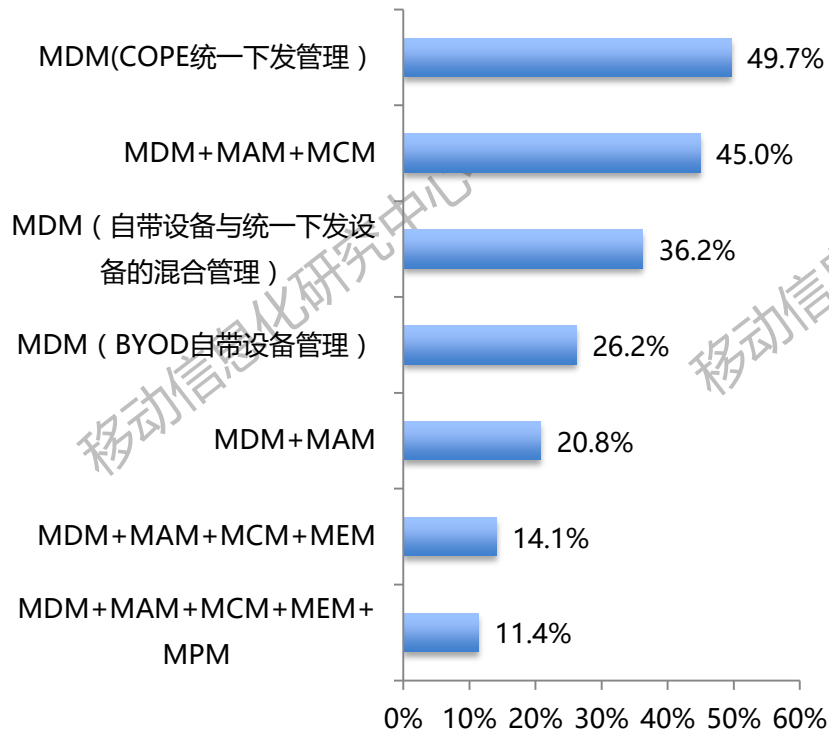
□ **数据显示：**当前多数的企业在选择部署EMM的方式上依然倾向于传统的本地化交付模式，云模式的交付较少，值得注意的是以软硬一体BOX的交付方式也占有一席之地。

□ **移动信息化研究中心认为：**

- ✓ 目前多数部署EMM的企业多为国有大中型企业，企业信息化系统大部分建立在传统本地化基础上，因此对于EMM的交付模式倾向于本地化的安装；同时本地化的安全性相对较高，作为移动安全管控系统，企业也更偏爱本地化的安装交付。
- ✓ 以BOX软硬一体化交付的EMM产品在国外是较为成熟的交付模式，在国内只是刚刚兴起。BOX的方式交付快捷、安装简单，中小型企业对这类能快速上线使用的方式接受程度较高；而大型企业也有一部分接受这种交付模式，这类企业以国企和外资企业为主，前者看重的是硬件化的资产资源，后者则是由于国外这种技术和经验的成熟度较高，普遍接受了BOX的部署方式。

MDM是当前EMM服务的重头戏

已部署EMM企业主要应用的服务



数据来源：移动信息化研究中心 2015/11/11

□ **数据显示：**企业所需的EMM管控服务中，MDM占比最大，包括COPE、BYOD、混合在内超过50%；MDM、MAM、MCM完整体系的服务需求占比达到45%。

□ 移动信息化研究中心认为：

- ✓ 当前的多数EMM产品都源于MDM产品的升级，MDM已经成为EMM服务的基础模块，企业在考虑移动办公的安全性时第一接触点是对终端进行管控，因此在整个移动管控体系中，MDM是企业应用最早也是目前应用程度最深的部分。
- ✓ 当前部署EMM的企业多为“国”字企业，出于安全、便于管控、信息化预算等因素，移动设备多为统一下发，因此对MDM (COPE) 的需求较大。
- ✓ 随着企业对移动管控的理解加深，对移动应用、内容的管控需求增加，企业已经开始从设备、应用、内容全盘考虑企业的移动安全，全套体系化的服务意识开始觉醒。

不同行业应用EMM的服务模块

采矿业



- ✓ MDM+MAM
(50.0%)
- ✓ MDM统一下发
(41.7%)

电商



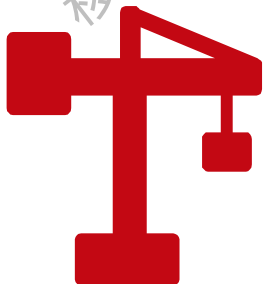
- ✓ MDM统一下发
(27.3%)
- ✓ MDM+MAM+MCM
(27.3%)

交通运输



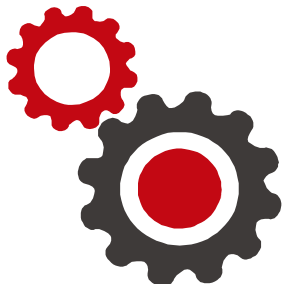
- ✓ MDM统一下发
(33.3%)
- ✓ MDM+MAM
(22.2%)

建筑、房地产



- ✓ MDM混合部署
(28.6%)

制造



- ✓ MDM混合部署
(25.0%)
- ✓ MDM+MAM+MCM
(20.0%)

零售



- ✓ MDM统一下发
(33.3%)
- ✓ MDM自带设备
(33.3%)

不同行业应用EMM的服务模块

医疗



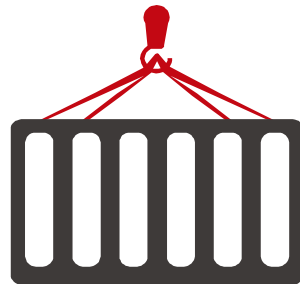
- ✓ MDM统一下发 (33.3%)
- ✓ MDM+MA M (33.3%)

事业单位



- ✓ MDM+MA M+MCM (27.3%)
- ✓ MDM混合部署 (24.2%)

外贸



- ✓ MDM自带设备 (33.3%)
- ✓ MDM+MA M (33.3%)

政府



- ✓ MDM统一下发 (29.4%)
- ✓ MDM+MAM+MCM (26.5%)

服务



- ✓ MDM统一下发 (50.0%)
- ✓ MDM+MAM+MCM (50.0%)

金融



- ✓ MDM统一下发 (28.4%)
- ✓ MDM+MAM+MCM (20.0%)

不同规模企业应用EMM的服务模块

50人以下



- ✓ MDM自带设备与统一下发设备的混合管理 (67%)

50-200人



- ✓ MDM自带设备与统一下发设备的混合管理 (29%)
- ✓ MDM统一下发 (18%)

200-500人



- ✓ MDM自带设备 (25%)
- ✓ MDM+MAM+MCM (22%)

500-1000人



- ✓ MDM+MAM+MCM (32%)
- ✓ MDM自带设备与统一下发设备的混合管理 (26%)

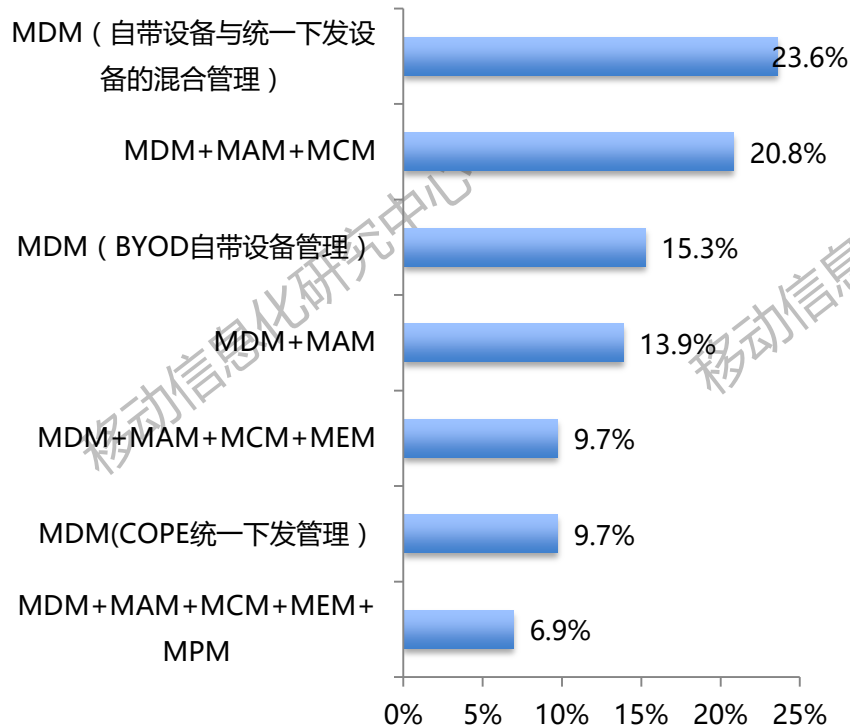
1000人以上



- ✓ MDM设备统一下发 (28%)
- ✓ MDM+MAM+MCM (22%)

短期内MDM依然是主流

将要部署EMM的企业所需的服务



数据来源：移动信息化研究中心 2015/11/11

□ **数据显示：**将要部署EMM的企业所需的服务依然集中在MDM服务模块，不同的是混合模式管理的需求成为重点，BYOD方式的需求占比也较高。

□ 移动信息化研究中心认为：

- ✓ 随着EMM厂商技术的成熟，移动办公灵活性的增加，企业控制成本等原因，企业对COPE和BYOD混搭的设备管理方案需求增加。
- ✓ 需要EMM的企业开始向中小型企业渗透，这类企业实现全部的COPE可能性不大，BYOD相对来说性价比较高，因此这类企业对MDM的BYOD解决方案需求旺盛。BYOD在中小企业市场还有机会。
- ✓ 企业市场对移动办公认知的成熟度近几年快速成长，对EMM的服务需求也着眼于完整的体系化建设，因此在即将部署EMM时考虑建设MDM+MAM+MCM的全套服务。

不同规模企业将应用EMM的服务模块

50人以下



- ✓ MDM自带设备与统一下发设备的混合管理 (33%)
- ✓ MDM+MAM+MCM (17%)

50-200人



- ✓ MDM自带设备与统一下发设备的混合管理 (25%)
- ✓ MDM自带设备 (21%)

200-500人



- ✓ MDM自带设备与统一下发设备的混合管理 (30%)
- ✓ MDM+MAM+MCM (30%)

500-1000人



- ✓ MDM自带设备与统一下发设备的混合管理 (34%)
- ✓ MDM+MAM (33%)

1000人以上

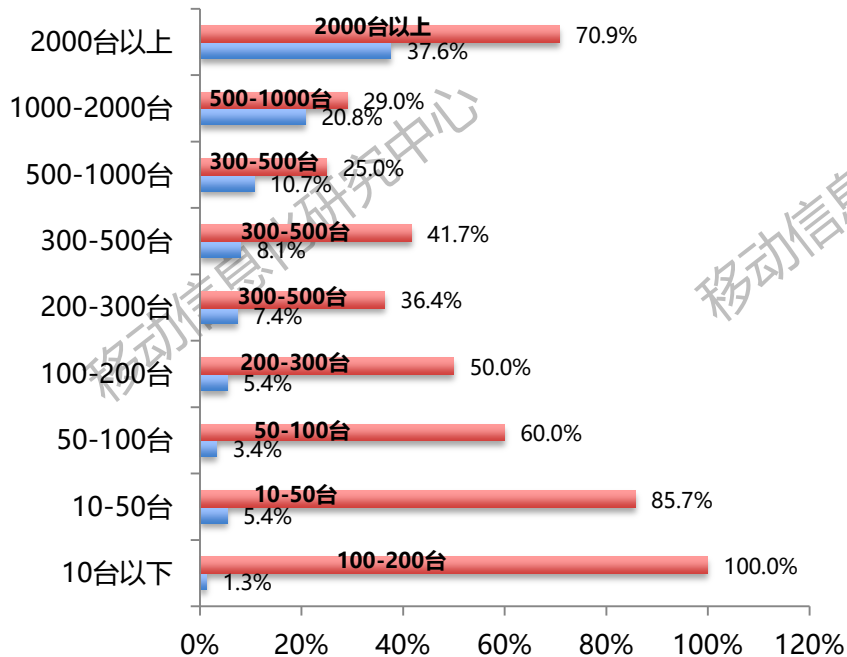


- ✓ MDM+MAM+MCM (24%)
- ✓ MDM自带设备与统一下发设备的混合管理 (17%)

数据来源：移动信息化研究中心 2015/11/11

企业EMM接入终端规模

再次部署 已经部署



数据来源：移动信息化研究中心 2015/11/11

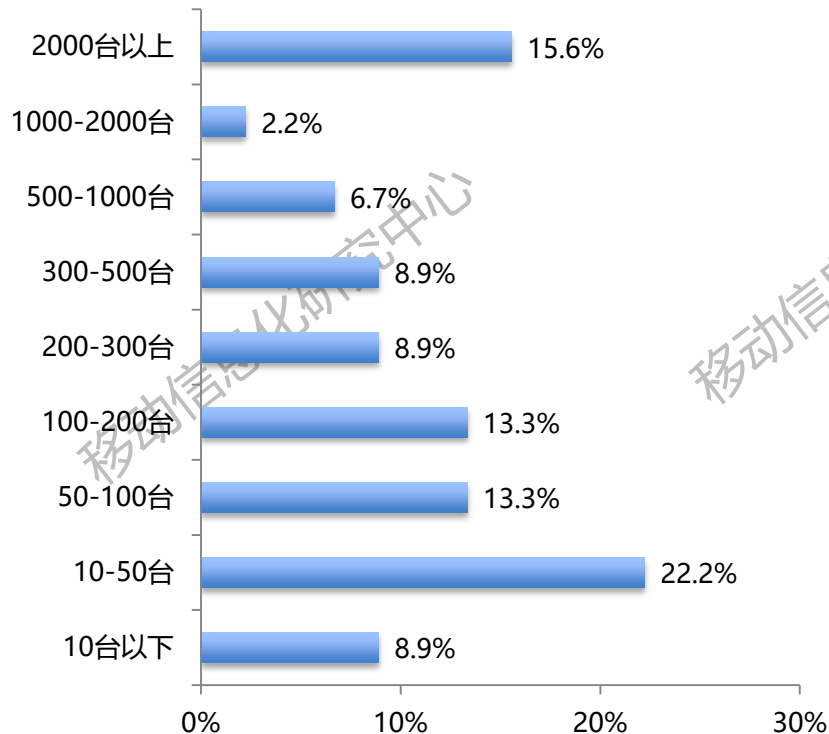
□ **数据显示：**当前阶段接入EMM的设备规模主要集中在1000台以上，再次接入设备的数量也集中在2000台以上。

□ **移动信息化研究中心认为：**

- ✓ 支撑大规模设备并发是检验EMM的基础能力之一。目前部署EMM的企业规模普遍较大，移动终端数量庞大，EMM承载的终端规模较大，同时企业再次接入的终端数量也很大，进一步对EMM的承载能力提出更高的要求。
- ✓ 从再次增加接入的设备规模来看，小者变大，大者更大。原有接入200-1000台之间的中大型企业，选择增加接入设备集中在300-500台之间，意味着短期内这类企业在设备增加上的扩张力度有限；与此同时，接入2000台以上的大集团企业再次接入2000台以上终端的占比达到70.9%，意味着这类大型企业贡献值依然可观。形成强者恒强的局势。

EMM服务逐渐向中小企业延伸

将要部署EMM企业计划接入设备规模状况



数据来源：移动信息化研究中心 2015/11/11

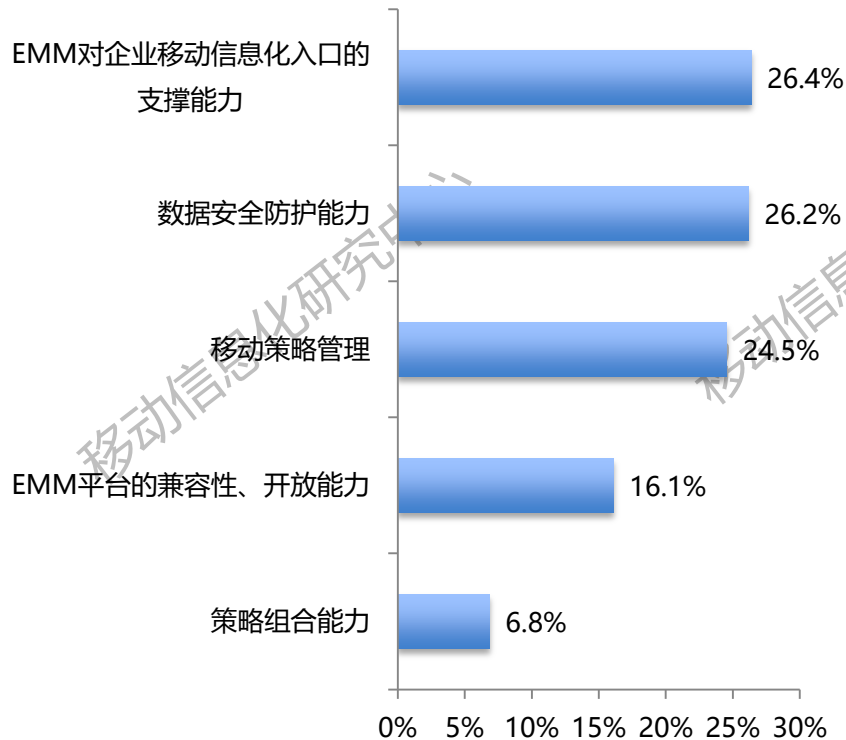
□ **数据显示：**将要部署EMM的企业预计接入终端数量集中在10-50台的区间占比22.2%，50-200台以内的规模总和占到了26.6%，2000台以上规模的占比15.6%。

□ **移动信息化研究中心认为：**

- ✓ 当前EMM厂商主要以项目交付为主，服务的企业多为移动设备规模较大的企业，但中小型企业对EMM的需求逐渐增多，EMM接入设备规模也开始逐渐向小规模延伸。
- ✓ 随着交付经验增多，产品成熟度提升，EMM厂商在产品研发上逐渐向标准化和定制化两条路演进。厂商针对设备接入数量不多，但对移动安全管控有需求的企业提供标准化的产品服务，中小型企业正在成为EMM消费的生力军。

企业看好EMM作为移动信息化的入口

企业应用EMM基础能力现状



数据来源：移动信息化研究中心 2015/11/11

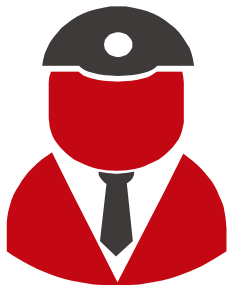
□ **数据显示：**企业比较看重EMM产品能够作为移动化入口的能力，其次是EMM对数据安全防护能力，然后是移动策略的管理能力。

□ **移动信息化研究中心认为：**

- ✓ 从应用现状来看，企业部署EMM上线应用以后，其作为企业移动信息化入口的能力得到企业的一致认可。源于EMM平台化的特性，能够快速的将企业现有和将要部署的移动App进行整合，建立统一的应用商店，达成了企业移动办公入口的效果。
- ✓ 同时，通过EMM应用商店进入不同办公应用，访问企业资源的时候是在一个安全的环境下，能够被企业进行强管控，企业认为这种入口的方式一举多得，企业关注度较高。
- ✓ EMM的核心是安全，因此企业也非常注重EMM对移动数据以及移动策略等保障安全的基础能力。

不同行业看重EMM的基础能力

采矿业



- ✓ 作为企业移动化入口的能力 (32%)
- ✓ 移动策略能力 (26%)

电商



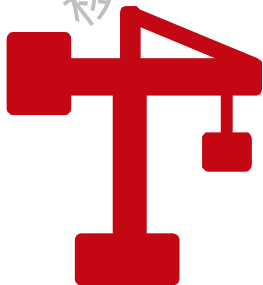
- ✓ 作为企业移动化入口的能力 (46%)
- ✓ 数据安全防护能力 (27%)

交通运输



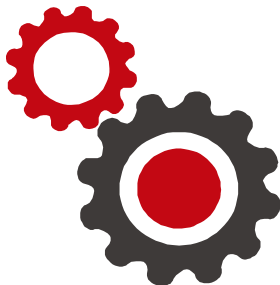
- ✓ 移动策略管理 (25%)
- ✓ 作为企业移动化入口的能力 (22%)

建筑、房地产



- ✓ 数据安全防护能力 (39%)
- ✓ 作为企业移动化入口的能力 (23%)

制造



- ✓ 数据安全防护能力 (31%)
- ✓ 平台开放性、兼容能力 (25%)

零售



- ✓ 数据安全防护能力 (40%)
- ✓ 平台开放性、兼容能力 (27%)

不同行业看重EMM的基础能力

医疗



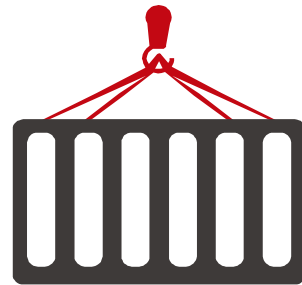
- ✓ 数据安全防护能力 (33%)
- ✓ 平台开放性、兼容能力 (33%)

事业单位



- ✓ 移动策略管理能力 (27%)
- ✓ 数据安全防护能力 (25%)

外贸



- ✓ 作为企业移动化入口的能力 (40%)
- ✓ 数据安全防护能力 (40%)

政府



- ✓ 作为企业移动化入口的能力 (30%)
- ✓ 移动策略管理能力 (28%)

服务



- ✓ 数据安全防护能力 (31%)
- ✓ 移动策略管理能力 (23%)

金融



- ✓ 作为企业移动化入口的能力 (31%)
- ✓ 移动策略管理能力 (29%)

数据来源：移动信息化研究中心 2015/11/11

不同规模企业看重EMM的基础能力

50人以下



- ✓ EMM对企业移动化入口支撑能力 (50%)
- ✓ 数据安全防护能力 (13%)

50-200人



- ✓ 移动策略管理 (29%)
- ✓ 数据安全防护能力 (26%)

200-500人



- ✓ 数据安全防护能力 (31%)
- ✓ EMM对企业移动化入口支撑能力 (27%)

500-1000人



- ✓ 数据安全防护能力 (25%)
- ✓ 移动策略管理 (23%)

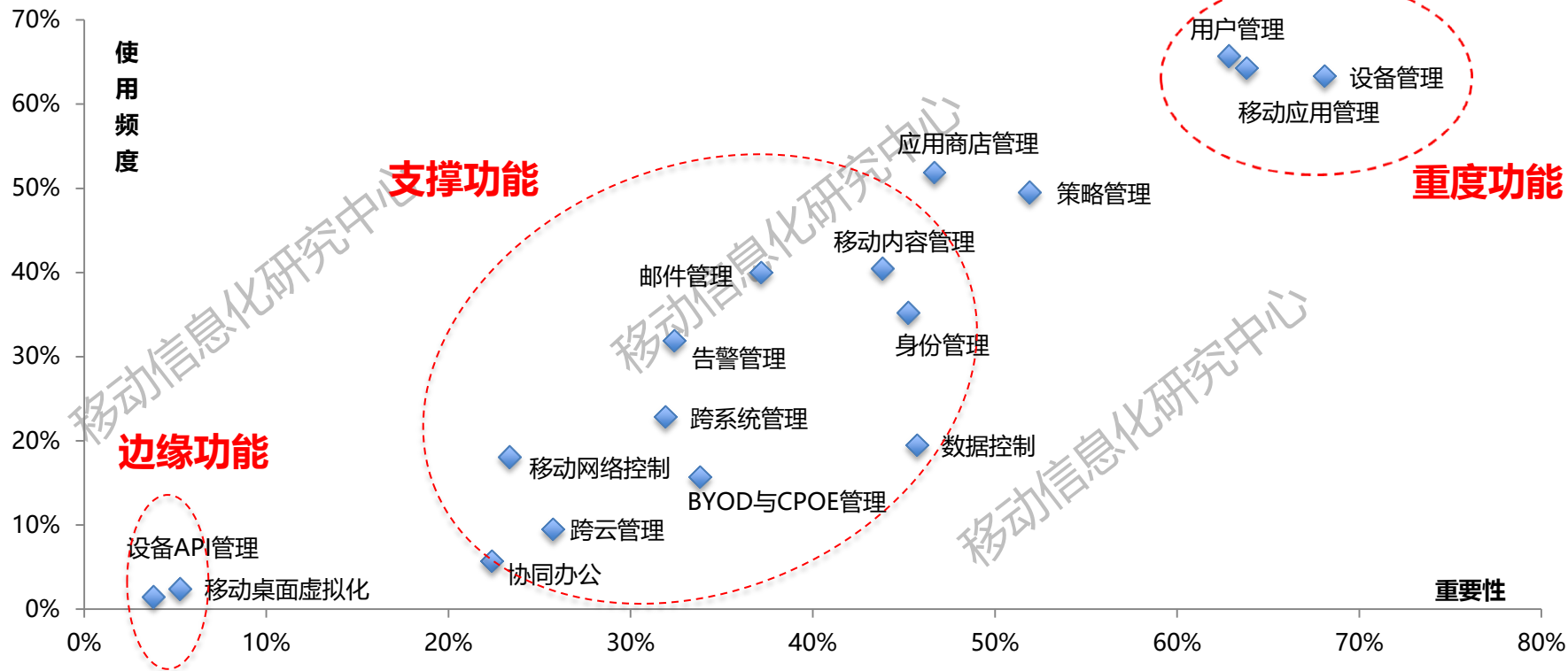
1000人以上



- ✓ EMM对企业移动化入口支撑能力 (28%)
- ✓ 数据安全防护能力 (26%)

直接管控人与设备的功能最受重视

EMM功能重要性与使用频度分析



直接管控人与设备的功能最受重视（续）

□ **数据显示：**设备管理、身份管理、移动应用管理功能是企业用户最重视并且经常使用的EMM功能；设备API、移动桌面虚拟化等功能并不是企业的“菜”。

□ 移动信息化研究中心认为：

- ✓ 当前国内EMM产品在基础功能上基本形成了共识，形成包括设备管理、身份管理、策略管理等在内的常用的十多项核心功能（各厂商根据自身产品特点划分稍有不同），在此基础上衍生出多达百项的细分功能，在这些核心功能的使用频度以及用户的重视程度上，形成了鲜明的特点分布——重度功能，支撑功能，边缘功能。
- ✓ 从用户常用和重视程度来看，重度功能（设备管理、应用管理、身份管理）直接涉及到移动办公的三个重要交互环节，即设备端、人、链接设备与人的应用，企业通过对这三个环节的管控进行最直接的安全监管，形成最基础和第一层的移动安全保障机制。
- ✓ 然后，企业通过基础支撑功能，如邮件管理、内容管理、告警管理、数据管理等，进一步在移动办公的具体应用环境中进行监管，形成第二层的移动安全保护机制。
- ✓ 而移动桌面虚拟化、设备API功能在目前阶段，由于网络环境、设备厂商等因素干扰，并不能成为主流的安全控制功能。

EMM品牌格局

EMM整体市场形象

平台稳定、可靠

行业成功案例多

跟随企业业务变化不断升级

以前就在用这个品牌的产品

性价比高

提供多种创新性增值服务

平台功能全面，跨平台能力出众

以前公司就在用这个品牌的产品
平台界面设计、用户体验好

平台方便，容易操作，易用性较好

品牌影响力大
行业内标杆企业选择这个系统

售后服务好，效率高
具备丰富的管理软件经验
实施交付快

对数据安全管控有独到的解决方案

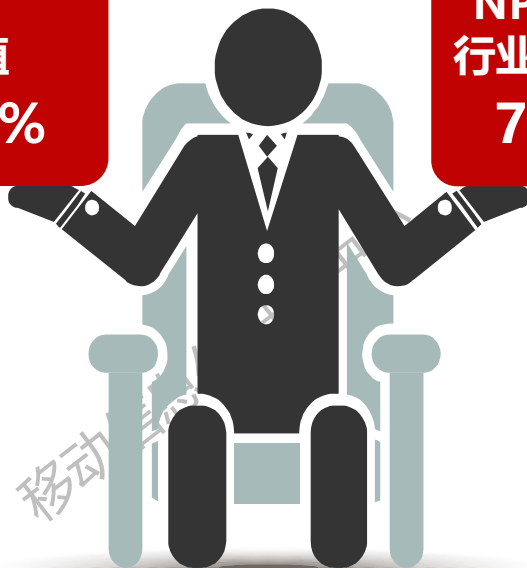
平台性能出众，运行效率高
前期咨询服务专业、严谨

EMM品牌认知度与NPS值

- **品牌认知度**：本次调研过程中，所有调研对象对某一EMM品牌认知的占比。
- **NPS值（净推值）**：每批次调研用户向其他企业用户推荐该名牌产品的指数。
- **移动信息化研究中心发现：**
 - ✓ EMM在国内移动信息化市场的当前阶段，属于较小众的领域，因此整体的品牌知名度不显，品牌认知度行业均值仅有18.2%。
 - ✓ 从企业的应用程度来看，对厂商提供的产品和服务满意度比较高，净推值高达76.7%。造成高净推值的原因是，一方面是当前EMM厂商主要以项目为主，为客户提供的产品和服务多为定制化服务，1对1服务效果好；另一方面是，厂商目前主要服务于大型企业，客户数量并不多，厂商对这些客户的依赖程度很高，因此产品和服务更聚焦。两方面原因使得用户对EMM品牌的净推值非常高。

品牌
认知度
行业均值
18.2%

品牌
NPS值
行业均值
76.7%



NPS（品牌净推荐值）计算方法介绍

净推荐值(NPS)：

又称净推荐者得分：是一种计量某个客户将会向其他人推荐某个企业或服务可能性的指数。是Fred Reichheld（2003）针对企业良性收益与真实增长所提出的用户忠诚度概念。它是最流行的顾客忠诚度分析指标，专注于顾客口碑如何影响企业成长。

计算方法：



推荐者%

—

贬损者%

=

净推荐值

□ **数据显示：**企业用户心中认为最好的EMM品牌，国内外产品不分轩轻；从国产EMM品牌现状来看，企业用户使用的EMM品牌基本上都是心中认为最好的品牌。

□ **移动信息化研究中心认为：**

- ✓ 受政策影响，企业在选择EMM时，对国外产品的考虑比较慎重，论品牌在用户心中的号召力，国外品牌依然影响力较高，但国产品牌的影响力正逐渐扩大，已经与国外产品形成分庭抗礼之势。
- ✓ 从品牌的参与现状来看，大多数企业使用的品牌即为心中认为最好的EMM品牌，也从侧面反映出当前国内EMM市场的两个特点：一是厂商当下对于客户的粘性工作做的比较到位，二是当前国内市场的竞争格局处于厂商在各自跑马圈地，销售和服务基本能够满足品牌影响范围内客户的需求。
- ✓ 国产厂商对于自身产品的美誉度建设初见成效，逐渐形成了一定的梯队。天畅信息、国信灵通、嘉赛、烽火星空等厂商已经逐渐与其他国产品牌拉开距离，在EMM领域这几家厂商的品牌优势开始凸显；值得注意的是，烽火星空、嘉赛等厂商在用户心中的位置高于其品牌参与度，说明在品牌美誉度方面，这几家厂商目前具备一定优势；而天畅信息、国信灵通、慧点科技这三家厂商的实际用户参与度比其品牌美誉度要高，反映出这几家厂商在销售能力层面具备优势。

厂商点评

□ 移动信息化研究中心选取两类EMM厂商进行评测分析：

- ✓ 第一类：专注于企业移动管理系统的专业厂商。（如：天畅信息、嘉赛、国信灵通、宝利明威等）
- ✓ 第二类：具备管理软件或硬件能力，将EMM作为移动办公解决方案的配套系统。（如用友iUAP EMM、烽火星空、慧点科技、华为、AppCan等）

□ 评测内容：

✓ 产品评测主要内容：

移动设备管理 (MDM)	主要衡量对于移动设备的管控能力，包括对设备的监控规则定义、安全策略、远程指令下发、远程推送能力等。
移动应用管理 (MAM)	主要衡量产品对移动应用的安全分发与管理能力，包括应用沙箱隔离、应用数据的安全性、应用远程推送、应用商店建立与管控等。
移动内容管理 (MCM)	主要衡量产品的文档安全分发能力，包括文档的发布、预览、在线阅读，文档的加密、共享、有效期限制能力等。

✓ 厂商评测的主要内容：

服务	厂商能否更好的理解企业需求并且做出较好的解决方案？厂商是否能够具备整合上下游资源能力？厂商提供的实施服务能力如何，是自有服务能力还是第三方的服务能力？厂商的实施和咨询人员的业务能力如何？
市场	厂商的整体品牌如何？厂商进入这个市场时间多久？厂商是否将移动化作为主业？厂商是否制订了产品营销策略以此来区分用户对他和其他厂商之间的差异？厂商在推广和宣传手段中是否有创新？
销售	厂商在移动化市场中拥有的案例数量有多少？厂商是否拥有较多数量的上下游合作伙伴？企业如何与其合作伙伴协作创建一个良好运作的生态系统？厂商产品的定价模型是否会对销售造成障碍？
战略	（市场战略）厂商对市场变化的反响应速度如何？（销售战略）认真审视并制定销售模型，能否确保厂商在企业面临的众多选择中脱颖而出？（产品战略）为了保证产品的领先性，产品路线图是否清晰？（人力资源）为了保证以上三个战略的顺利执行，厂商是否有足够应对措施（包括培训、招聘等）。

烽火星空——MobileArk

- **公司介绍：**南京烽火星空通信发展有限公司，简称烽火星空，是国资委直属央企烽火通信科技股份有限公司的下属公司，专业从事移动信息化产品的研发、销售、技术咨询与实施的高科技企业。拥有企业移动应用平台ExMobile、企业移动管理平台MobileArk、移动互联应用云平台MIAP、移动办公套件等标准化产品，为企业提供全周期的移动信息化解决方案以及移动信息化咨询服务。

□ 产品特点分析

- ✓ 产品优势：整个MobileArk平台产品，主要解决企业移动化管理问题，从MDM、MAM、MCM等企业移动化生命周期考虑，为企业提供移动化管理一站式的解决方案。
- ✓ 技术优势：Mobileark依托其传统的开发技术优势+移动化管理理念，形成了独到的集设计理念、安全技术、设备和应用管理的技术架构。
- ✓ 服务优势：烽火星空在全国31个省均设有办事处或分支机构，企业获取直接服务的网点覆盖全国，服务通道包括线上、线下多种模式；烽火星空还联合了通信运营商，手机终端厂商，以及行业内领先的ISV，为企业打造一站式服务。
- ✓ 市场推广优势：跟上互联网+的步伐，开启了全国CIO私享会巡展，与客户面对面沟通交流，有针对性的听取和解决用户问题；紧跟工业4.0趋势，推出了制造业移动信息化白皮书，抛砖引玉，收集更多制造业的需求，引起行业内的高度关注；定制更地区开发者交流会，将烽火星空积累的行业经验，企业级产品分享给个人开发者，给开发者更多的发展机会。



嘉赛——ChinaEMM

- **公司介绍：**2011年4月成立的嘉赛（Justsy）公司伴随企业移动信息化发展，经过两年潜心研发，拥有了自有知识产权的ChinaEMM，这是一个针对移动互联网技术下的设备和应用安全管理平台化产品。嘉赛是国产EMM第一家获得风投的服务供应商，也是行业内唯一一家专注于企业级移动管理平台（EMM）的服务供应商，拥有成功服务神华能源等大型集团企业的丰富经验，在不同行业树立很多典型案例。

□ 产品特点分析

- ✓ **产品优势：**真正经历过大型用户单一项目管理几十万台设备的考验、后台架构设计、前端的广泛适配、产品化与行业定制化的平衡、产品拥有信息安全认证。
- ✓ **技术优势：**嘉赛的核心技术团队来自SAP、Sybase、Intel、腾讯、阿里巴巴等。早在Palm时代就已从事MDM的开发工作，在技术上有非常深厚的积累和储备，在MDM/EMM行业从业多年。对移动设备操作系统底层和服务器后台架构方面具有非常深入的研究。
- ✓ **服务优势：**嘉赛核心团队均是移动互联网行业资深领军人才，拥有丰富的服务经验。在发展过程中建立了成熟产品外的咨询服务体系，除了常规服务以外，还提供了产品功能定制服务、产品部署定制服务、运维管理咨询服务等等，并在全国设立了上海、北京、嘉兴、南京、成都、深圳等地设立了现场服务团队。
- ✓ **渠道优势：**嘉赛在2014年开始建立面向全国金融、能源、教育、医疗、政府和运营商的渠道体系。服务客户多为各行业的标杆企业，建立的良好市场口碑，经销商体系也更加积极与稳定。



国信灵通——NQsky

- **公司介绍：**北京国信灵通网络科技有限公司（国信灵通）成立于2005年，业务覆盖从企业移动管理平台（NQSky EMM）、企业移动应用平台（NQSky MEAP）到具备沟通、协作、移动视频语音会议系统的BeTalk和企业移动安全邮件BeMail，以及移动应用安全加固、移动杀毒、移动应用监测等系列安全产品与解决方案及专业服务。NQSky EMM产品目前在全球部署设备数已经超过200万，涉及政府、电信、金融、能源、制造、快消、教育等多个行业。

□ 产品特点分析

- ✓ **产品优势：**产品线完善。NQsky覆盖从移动设备管理平台（MDM）、移动应用管理平台（MAM）、移动内容管理平台（MCM）、企业移动应用开发平台（MEAP），企业移动协作IM平台BeTalk和企业移动安全邮件BeMail，以及移动应用安全加固、移动杀毒、移动应用监测等系列安全产品与解决方案及专业服务。国信灵通完善的企业移动产品线，为客户提供完整移动化解决方案，提供全生命周期管理。
- ✓ **技术优势：**长期专注。2006年起和黑莓一起推动中国的移动办公落地业务，与苹果、三星等设备厂商保持紧密的合作关系，培养和汇集了国内顶尖的移动化技术人才，长期为政府、大型央企提供完整、领先的移动化解决方案与服务。拥有服务全球最大EMM项目的成功经验。为国家统计局服务的EMM项目，接入终端总量70万台。
- ✓ **渠道优势：**国信灵通下设华东、华南、华中、华西、北方五个大区，产品与解决方案和专业服务区域覆盖整个全国。国外市场，分别通过GEMA全球组织成员进行全球范围营销。国信灵通与三星KNOX企业安全解决方案开展全球产品及销售合作，成为其全球合作的中国核心EMM产品。



慧点科技——慧点科技EMM

□ **公司介绍：**北京慧点科技有限公司（简称慧点科技）创立于1998年，是中国领先的管理软件与服务提供商。慧点科技在企业及政府的移动化应用和技术平台上进行了多年的探索和实践。依托移动互联网技术，慧点科技从企业全面移动化的视角出发，以拓展企业级移动应用新方案、新业务模式为目标，提供企业移动信息化咨询、企业移动办公、行业化移动应用、移动终端管理运维等解决方案产品及服务。

□ 产品特点分析

- ✓ **技术优势：**参考借鉴了国内外主流EMM产品的特点，结合国内大型政府企业等集团用户的需求，慧点能够更快捷的从终端进行管控，借助MDM管理平台，系统管理员可以随时了解企业移动应用授权接入用户的终端使用情况：包括终端操作系统版本、是否越狱、终端本地安装移动应用版本和更新通知等。
- ✓ **产品优势：**慧点科技EMM专为集团化企业量身打造，可以注册批量的移动设备，为大规模终端用户的维护提供有效工具；批量给设备，APP和策略贴上一个标签，形成了一个个的组，方便统一管理。
- ❶ **构建并管理自有APP商店：**支持构建用户自己的移动应用商店，不仅实现APP的下载、安装和更新，而且可以建立APP的审核和准入机制，从移动APP的源头上保障企业移动应用的安全过滤。
- ❷ **移动应用门户：**在用户的移动终端上只需要安装一个APP作为集团移动应用的入口，其他各类业务的APP都在门户APP中做统一管理，通过EMM企业管理后台实现用户权限、后台认证、应用分发等全部管理功能。



天畅信息——ZIYA

- **公司介绍：**天畅信息是国内领先的企业级移动解决方案提供商，为客户提供：企业级移动平台软件产品（企业移动管理平台EMM和企业移动开发平台MEAP及消息推送平台）、企业移动咨询服务、行业移动解决方案以及移动数据业务受理服务。天畅信息一直专注于移动互联网技术在企业中的应用，以帮助企业用户规划并实现移动化框架体系、布局移动信息商业模式、提升企业产品服务价值为己任，服务于包括金融、制造、政府、公共事业等行业领域并拥有诸多成功案例。

□ 产品特点分析

- ✓ 产品优势：对移动设备的全生命周期管理——从设备采购、注册、激活、使用、管理、淘汰各个环节进行全面管理。具体实现资产管理、用户管理、设备管理，策略管理，应用管理等功能。
- ✓ 技术优势：提供功能强大的、完备的业界标准接口库，可方便用户与企业已有系统（LDAP、VPN、Email等）无缝集成，构建完善的企业移动管理流程。平台支持不受限制的终端数量，可根据企业的移动化需求，进行灵活的部署和扩展；平台将根据移动终端操作系统的变化，进行对应的升级扩展工作；
- ✓ 服务优势：基于十年企业移动信息化研究积累及诸多成功案例，可为客户提供专业的平台化咨询服务；本地化技术团队可为客户提供本地化支持；根据客户的项目需求提供客户化定制服务。

天畅[®]
TECHOWN

用友网络——用友iUAP EMM

- **公司介绍：**用友网络iUAP中心隶属于用友网络科技股份有限公司，旨在为帮助大型企业与组织在互联网时代实现业务全面创新；并打造完整、统一的产业链生态系统，以先进的平台、技术和专业的服务成为客户信赖的长期合作伙伴。
- 用友iUAP是覆盖企业传统业务和互联网业务的企业互联网开放平台。能够帮助企业方便地实现企业内外部的数据整合、O2O互联，并帮助企业基于互联网构建出产业生态圈，再以生态圈方式实现商业模式和管理创新。

□ 产品特点分析

- ✓ 产品优势：一套完整的移动解决方案做支撑：除EMM外，企业还可选择所提供的移动开发平台、移动门户、移动运营平台、以及若干成熟的企业移动App等，进行整合使用，以保证企业移动化的完整性。支持大型企业或组织分级管控、多级权限。提供基于业务场景的移动管控。
- ✓ 技术优势：提供移动用户、移动设备、移动应用、文档等全生命周期管理。特别设计的人机交互让80%的工作无需帮助或查阅手册。提供沙箱、数据安全、网络安全、防泄露、应用安全等设备端到服务器端的安全保障。
- ✓ 服务优势：用友网络四十多家分子公司来为客户提供完善的产品支持和服务。
- ✓ 市场推广优势：基于用友本身二十多年的品牌知名度，以及客户基础，更易被企业用户信赖和接受。从推广角度，用友已形成一套完整的传播和推广体系，从口碑营销、微信营销、媒介资源、线上线下活动等多个维度展开推广。



企业用户应用实践

客户背景：

通威股份是由通威集团控股，以饲料工业为主，同时涉足水产研究、水产养殖、肉制品加工、动物保健以及新能源等相关领域的大型科技型上市公司，系农业产业化国家重点龙头企业。目前通威股份有限公司正在按照“通威信息化发展规划”大力推进企业级信息化项目建设工作，迫切需要通过移动设备提高企业办公效率,连接企业内外人员，并为企业后续移动化扩展提供平台支撑。通威认为，移动互联网与传统产业的融合将不断发展与迭代，传统企业转型脚步会越来越快。通威将抢占先机、聚势聚焦，用互联网思维全面指导企业经营管理工作，着力实现“再造一个通威”的宏伟目标。

解决方案概述：

- ✓ 建设通威统一的移动应用开发、发布、管理、应用、监控和统计平台。
- ✓ 建设通威统一的移动管理平台，实现移动信息化的应用、移动终端设备、用户、组织的分级管理。
- ✓ 建立统一的移动应用技术标准与规范。
- ✓ 建设通威统一移动应用App，实现企业内外统一移动应用和通讯入口。
- ✓ 建设统一的移动应用门户平台，支持统一的部署、管理和快捷入口。
- ✓ 建设需求迫切的标准通用型移动应用、以及自主定制开发的移动应用。

应用效果：



□客户背景

中国太平洋保险（集团）股份有限公司，总部设在上海，注册资本为24.52亿元。中国太平洋保险建立了覆盖全国的营销网络和多元化服务平台，目前拥有5700多个分支机构，移动设备总量达30多万台。

□解决方案概述

保险行业的移动业务应用主要集中在投保和理赔等各个业务环节。由于这些业务涉及全业务流程，不但有保险公司的核心业务数据，还有大量需保护的个人隐私，保监会对保险行业移动应用的安全合规流程管控也是非常严格的。太平洋保险在国内保险行业中移动应用开发最早，业务使用面最大，保险业务人员使用最多，全国业务范围分布最广，因此，很早就开始了对EMM平台的选型与测试使用。2015年5月中旬，嘉赛ChinaEMM很荣幸得中选了太平洋保险全国移动终端管理的平台建设。

□应用效果

为配合太平洋保险的业务发展，中标一周后，嘉赛于5月22日，为EMM平台进行了平台建设的紧急上线，14万台不同品牌与操作系统的移动设备一次性顺利实现上线管控目标，充分体现了嘉赛ChinaEMM平台的成熟性、稳定性、牢固性与可扩展性。

太平洋保险项目是嘉赛ChinaEMM在保险行业内的又一次成功的大规模部署。嘉赛ChinaEMM解决了根据身份验证实施不同的安全策略，完美打造了保险公司自有的应用商店，并实施了企业内部应用推送服务，确保公司员工有效、及时获取企业最新的产品信息、培训信息，大大提升了企业的效率，并且符合保监会对移动设备进入保险行业的合规管理要求。至此，国内三大保险公司中，嘉赛已成功与CPIC、PICC合作，并受到客户的好评。

□客户背景

浙江泰隆商业银行成立于2006年，前身是1993年成立的台州市泰隆城市信用社，经过20年的艰苦创业，泰隆银行已经发展成为一个公司治理完善、组织结构合理、内部管理机制健全、经营状况良好的区域性金融机构，得到了监管机构的肯定。

□项目需求

- ✓ 商业银行具备自身的地域优势，但是同时地域性人工网点服务已经无法满足在新的互联网商业环境下进行业务拓展的需要。
- ✓ 通过搭建一系列的移动金融营销支持系统，业务人员可以通过PAD、便携式打印机、摄像头、卡片读写器等硬件设备，实现移动营销、移动开户功能。管理员希望远程监控外发的移动终端，可针对这类专用设备强制执行安全策略，在大规模部署时，应用程序可以便捷安装和更新。
- ✓ 员工需要在自己的手机上使用移动办公应用，管理员希望便捷管理应用程序，实时了解终端运行环境，远程协助客户使用。

□解决方案概述

结合浙江泰隆商业银行的业务应用场景，ZIYA产品为企业提供全面的设备管理和应用管理功能，加强企业的信息安全，提高企业应用发布效率，为企业的移动信息化建设提供强有力的平台支持。

主要功能：

- ① 设备管理：远程获取移动终端的运行环境，针对指定设备进行管理。
- ② 策略管理：支持编辑和管理各种安全策略；
- ③ 告警管理：支持预警条件的设置和通知管理员方式的选择，支持违规自动处理，如：锁定、解绑、恢复出厂设置。
- ④ 应用管理：实现应用程序的上传、审核、发布、更新和下架的全生命周期管理。

□应用效果

通过本套系统大大改善了客户经理的工作效率和工作模式，扩展了工作场所，提升员工的工作愉悦度，给客户全新的、赏心悦目的用户体验，为客户经理和客户开拓了崭新的沟通互动渠道，使其为泰隆银行发展客户提供了帮助，同时提升银行的企业形象。

□ 客户背景

神州专车全部使用自有车辆，并和专业化的驾驶员服务公司进行合作。

通过利用移动互联网和大数据技术，为客户提供“随时随地、随叫随到”的全新用车体验。

神州专车公司目前正在推进神州专车移动化项目，本项目通过在每部专车中部署手机终端（终端的采购方式为公司统一采购，统一配发），向专车司机提供派送订单等业务支持，并通过终端对专车及司机进行管理。

国信灵通EMM在此项目中，作为移动化基础构建，为神州专车公司提供设备、应用、资产等维度的管理服务。

□ 解决方案概述

- ✓ 通过移动终端管理系统，能够将具备个人娱乐属性的消费手机，平滑的转变为企业属性管理的神州专车工作用机，并达到符合专车工作场景、工作条件和企业安全要求的开机即用效果：
 - ①安全桌面：可以在神州专车的终端上创建一个专有的企业桌面。生效后，用户无法私自退出安全桌面；
 - ②静默安装：在神州专车的终端上，实现应用的静默安装、更新、卸载。
- ✓ 通过移动终端管理系统，能够通过后台的平台策略配置和下发，帮助神州专车通过技术手段将管理要求落地，并达成设备、应用、安全、资产等多维度一体化的移动化管理要求：
 - ①应用安装状态：提供应用的已安装/未安装用户列表。可以针对应用，筛选出应用未安装成功的用户名单，并做下一步处理；
 - ②设备流量报表：提供终端设备的流量信息报表，用户在后台可主动发起流量查询，系统获取到终端流量数据后，以报表的方式进行呈现。

□ 应用效果

- ✓ 通过应用自动化批量安装、更新的移动化落地方式，提高了神州专车业务工作的效率；
- ✓ 将具备个人娱乐属性的手机，转变为具备企业管理属性的工作机，保障了专机专用的业务数据安全；
- ✓ 掌握应用安装失败的终端并及时处理，保证了业务高可用效果；
- ✓ 掌握终端流量的使用情况，解决了业务成本管理的问题

□客户背景

① 某中央企业总部

某中央企业总部，在2012年，慧点科技为某央企集团建设了企业移动应用平台，实现了集团移动办公及移动设备管理和移动应用管理等综合移动应用。2014年，该央企集团与同行业央企进行了合并成立全球最大的行业企业集团，由于移动应用平台在之前的良好应用，集团总部继续采用慧点科技的企业移动应用平台作为集团整体移动应用平台的支撑。

□解决方案

该集团的企业移动应用平台包括MEAP开发平台、MDM移动终端管理、MAM移动应用管理和移动门户客户端等全部功能套件，基于这个完整的平台功能实现了集团移动应用的全功能管理：

- ✓ MEAP开发平台：集团用户统一身份认证、消息推送、日志管理；
- ✓ MDM：终端访问控制、数据擦除、远程维护、数据上报；
- ✓ MAM：移动应用审核、更新、权限控制、版本控制、智能升级、统计分析；
- ✓ 移动门户：企业邮件、通讯录、移动办公、移动巡检等多种APP集成。

① 水利部

为满足全国防汛工作的现实要求，基于水利信息化现有基础设施以及各类应用成果，水利部需要建立一套能力综合、全面的移动应用平台，不仅要满足近期的部内业务移动化的短期需求，而且要兼顾今后与水利相关的各类移动APP开发、管理的综合平台及移动门户客户端，在门户中实现开发水雨情信息发布APP，并且也集成移动办公、水利普查和系统运维等多个已经上线的APP。

□解决方案

本项目实现了MDM、MAM、MEAP（开发平台）、VPN、CA多种平台和技术的综合集成和融合，不仅提供了安全可靠的移动技术综合平台，而且也充分考虑了用户的使用体验，确保移动应用平台成为水利部内部信息化技术重要支撑平台。

□客户背景

创美工艺（常熟）有限公司，公司拥有世界顶级的高速冲床、数控冲床、线切割机床、加工中心、机器人、亚洲最大的镀锌生产线、华东地区最大的冲床等设备。专业从事液晶、电器产品用部件、精密机器用构件、汽车用零部件的冲压加工及复印机光学结构件的组装以及两次加工业务。已拥有成熟的冲压、组装、攻丝、加轴、点焊、熔接、清洗、印刷、电镀、涂装一整套完整产业链。

□解决方案概述

通过EMM解决企业设备管理、应用管理、用户管理等功能。主要解决问题如下：

- ✓ 通过EMM进行企业app的统计报表展示。
- ✓ app的实时使用情况监控。
- ✓ 可方便的在emm管理平台查看app的操作日志，便于app的审批等流程功能的日志查找。
- ✓ 通过EMM应用使用排名，可直观展示企业app的使用情况。
- ✓ 通过EMM的app分组管理，有效的将企业app与用户通过组织进行隔离使用。
- ✓ 通过EMM的定位功能，可有效的定位设备的位置信息以及用户的运动轨迹。
- ✓ 通过系统的操作日志，可查看管理员的行为操作日志。

□应用效果

很好的将用户、设备 and 应用三者进行串联，明确了不同组织机构、不同部门之间的职能与权限；有效的减少it管理人员的工作压力；解决企业数据遗失之后的烦恼问题。

EMM未来趋势分析

EMM产品标准化的路线势在必行

22.3% 小微企业考虑部署EMM产品

19.3%
企业有特
殊性功能
需要

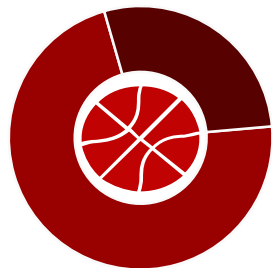
58.4%
行业对EMM的需求点趋向一致

EMM产品为何要标准化？

- ✓ 从行业需求特点来看，目前各个行业对EMM的需求重点趋向一致
- ✓ 从市场拓展来看，EMM向中小企业市场下探趋势明显，显然标准化的产品才能hold住这一市场
- ✓ 从产品发展趋势来看，用户主要使用的功能一致性逐渐凸显

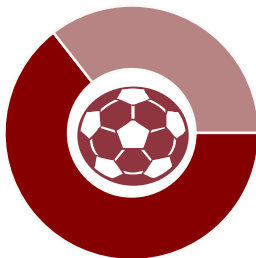
EMM将有机融入MEAP平台当中

小微企业



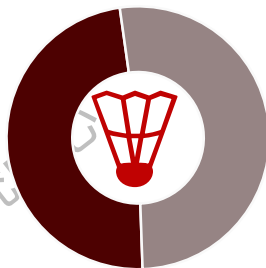
25%

中型企业



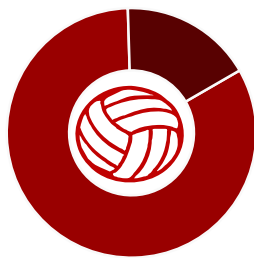
36%

大型企业



37%

集团企业



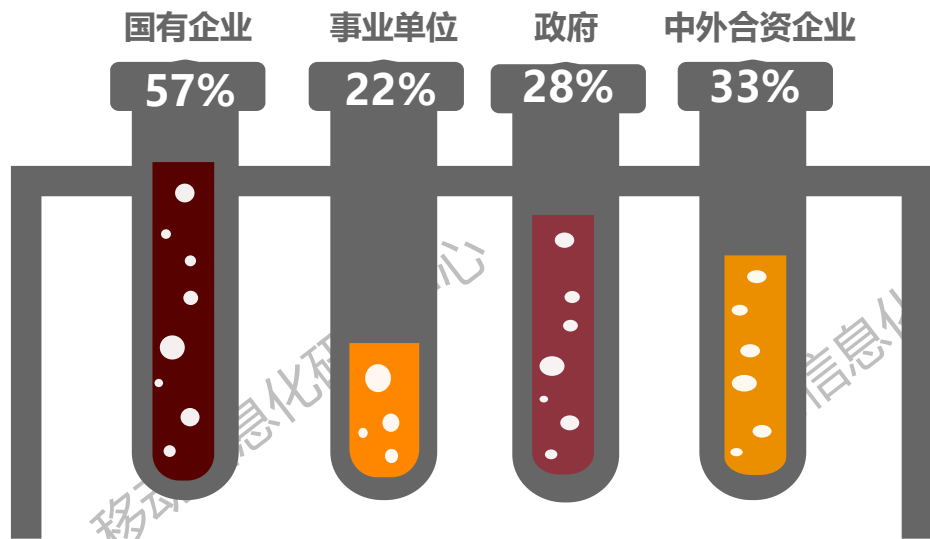
41%

企业对EMM提出了长期规划、演进升级的需要
具体表现为EMM融入MEAP平台



大中型企业对EMM的需求，现阶段除了常规的移动安全管控以外，对于EMM的融合能力提出了诉求，特别是对于EMM与移动开发平台的有机融合，信息化程度较高的企业已经开始需要从开发到管控一体化的移动信息化建设。

BOX方式交付的产品植根于细分领域



选择BOX方式的企业的属性

BOX的特点

- ✓ 现阶段的BOX软硬一体最大的特点是简化了部署流程和成本，剪除了许多企业本地化部署的麻烦
- ✓ 但是，BOX方式并不能成为网络准入的唯一入口，应当只是一个旁路设备
- ✓ 在现有企业的经营、管理机制下，BOX是唯一可见的有形资产，对某些企业来说很重要

未来两年资本放宽，EMM开启上市通道



企业级软件市场的资本寒冬已有复苏的迹象，对于EMM而言机遇与危险并存。机会是资本的解冻，会有更多的投资者、机构对这一细分领域关注，资金会涌入市场，带来生机；危险是，在国内市场众多厂商本身的弱小，产品本身的特点容易被大型的移动解决方案厂商“和平演变”，被收购的风险较大。但无论怎样，资本的放宽对EMM来说仍是一个利好消息。

企业用户渴求移动安全标准

企业希望能够遵循一定的标准来衡量产品的优劣

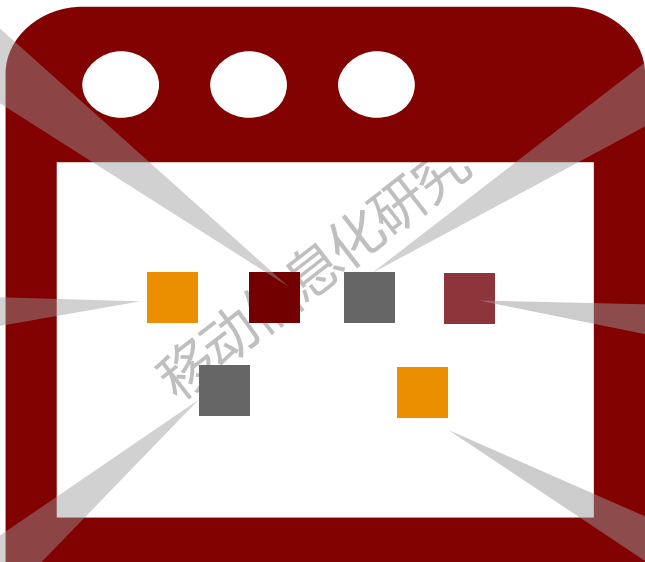
行业内厂商在竞争中需要根据一定标准来规范行为

企业希望通过标准来筛选更适合自己的产品

当前阶段EMM处于发育期，需要有标准来引导发展

EMM涉及的移动化环节太多，如果不设立标准，很难做到不同环节厂商的协同服务

EMM作为信息安全产品，标准尤为重要，这关系到政府监管、产业对整个企业市场的影响



Thanks !

移动信息化研究中心

网址: <http://www.cniteyes.com>

座机 : 010-63976991

邮件: mirc@cniteyes.com

地址 : 北京市海淀区羊坊店路18号光耀东方广场S座1332室