



2020 年 7 月 28 日

研究发展部  
王彩萍 周森森

## 一、 前言

**上半年，国内加速推进新基建发展战略，国内外头部资管公司加注中国 IDC 企业，国内 IDC 行业进入全面发展与跑马圈地的新阶段。**

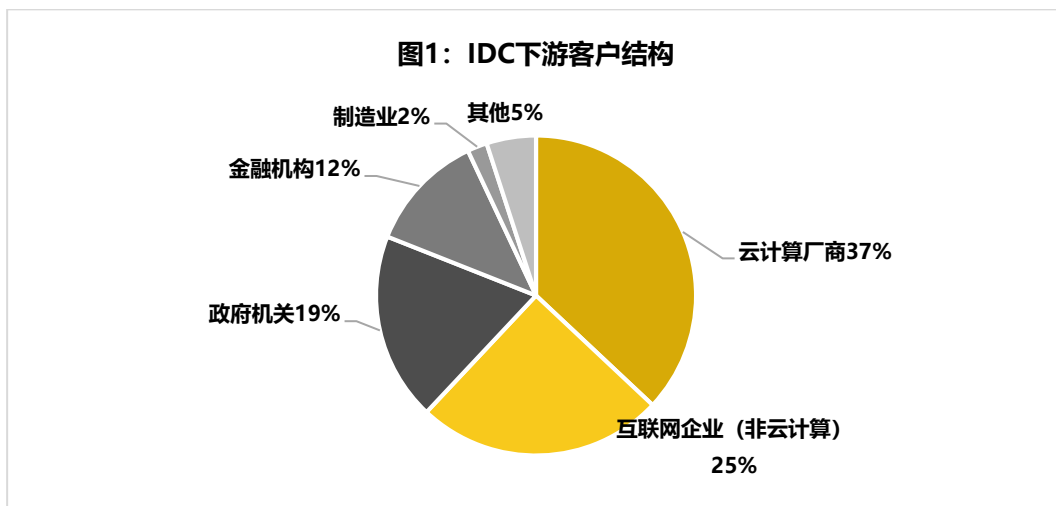
上半年国家相关政策陆续落地，4 月基础设施公募 REITs 试点开启，5 月李克强总理再次强调数据中心对提振经济和扩大内需的关键作用。与此同时，企业也有响应动作，共同宣告 IDC 行业进入加速推进期，6 月世纪互联、万国数据分别获得黑石、高瓴与 STT 等国际资本支持，科华恒盛宣布与腾讯云确定合作。

本篇将视野转移到 IDC 客户端，以期了解真正的客户结构、掌握客户的发展趋势，从而能在竞争中更精准的锁定客户。

## 二、 IDC 客户市场格局

### （一）国内外云计算与互联网二者联合占据主导

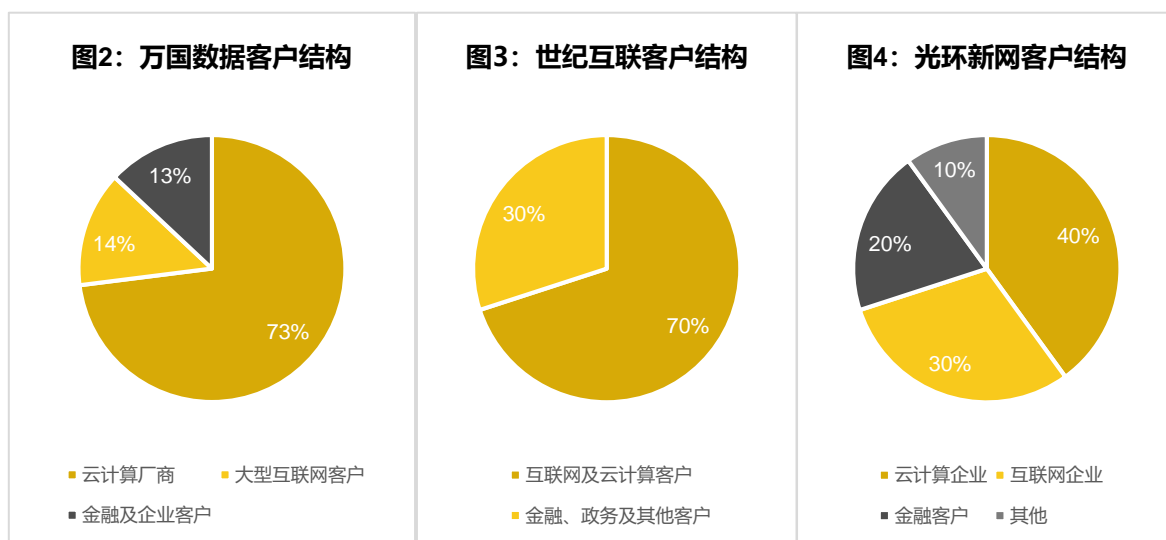
从当前中国 IDC 行业下游客户的构成来看，**云计算厂商、互联网企业、政府机关和金融机构为 IDC 需求的四大主力**。其中，云计算厂商与互联网企业最为重要，二者在市场中的规模占比分别为 37%、25%，合计占比为 62%，接近市场的 2/3；政府机关、金融机构作为次主力客户，占比分别为 19%、12%；传统制造业目前占比不高。



数据来源：中数盟《2018 中国数据中心行业发展调研报告》、远洋资本研究发展部

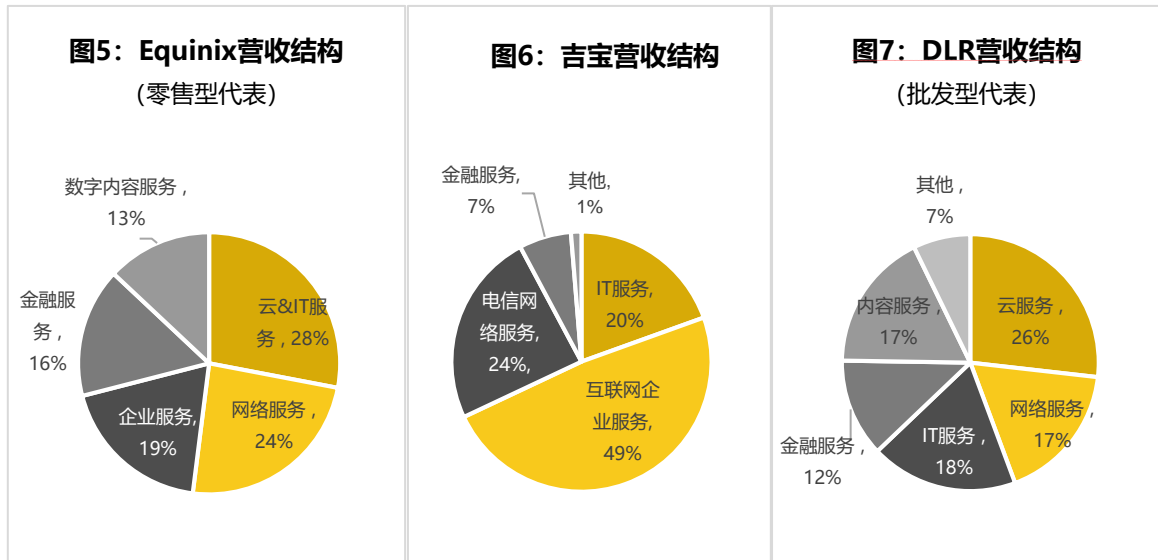
而国内和国际 IDC 龙头企业的客户构成也印证了这一点。

**我们来看国内 IDC 龙头企业的客户组成，云计算与互联网合计占比均超 70%，金融客户也是其重要客户。**从各企业 IDC 客户具体构成看，万国数据为国内批发型企业代表，云计算&大型互联网客户占比高达 87%；世纪互联剥离 CDN 业务后专注 IDC 主业，云计算&互联网客户占比约为 70%；光环新网则是由 IDC 和云计算业务（代理 AWS，即亚马逊云）双轮驱动，客户结构较为均衡。



数据来源：公司财报、专家访谈、远洋资本研究发展部

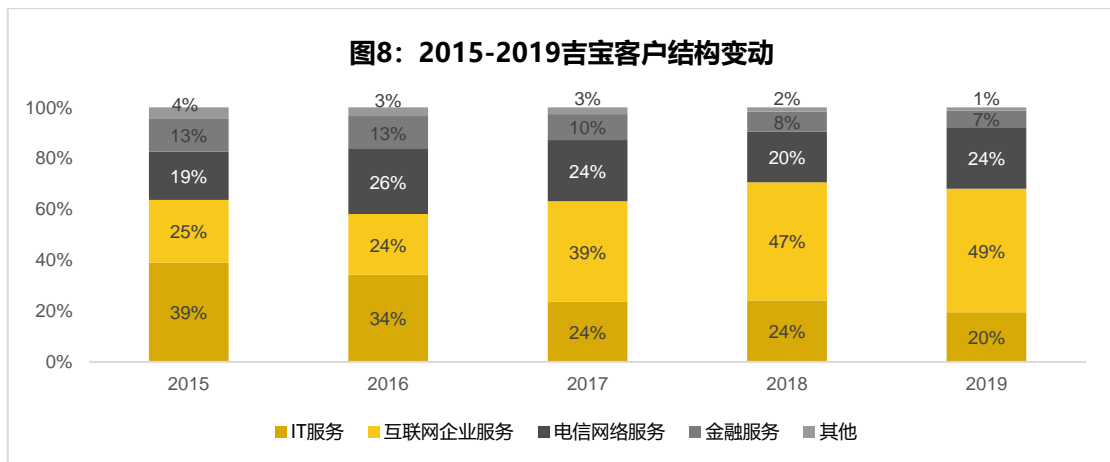
再把视线投向海外，国际 IDC 龙头企业的客户构成中，云服务、IT 服务、网络服务类客户占据半壁江山。以美国 IDC 零售代表 Equinix 客户构成看，云及 IT 服务与网络服务合计占比超过 50%，但整体客户结构较为多样，企业服务、金融服务、数字内容三类可以依次占比为 19%、16%、13%；从新加坡吉宝营收贡献看，单互联网企业贡献占比就达 48.5%，电信网络与 IT 服务分别占 24.2%、19.5%。



数据来源：公司财报、远洋资本研究发展部

## (二) 长远看互联网主力地位持续提升

纵向来看，以新加坡吉宝的客户结构变化为例，互联网企业客户占比逐年攀升，而与之对应的 IT 服务则持续缩减。从 2015 年到 2019 年，互联网企业服务业务占比由 25% 提升至 49%，IT 服务则由 39% 下降至 20%，互联网企业将长期作为 IDC 主力客户群。



数据来源：公司财报、远洋资本研究发展部

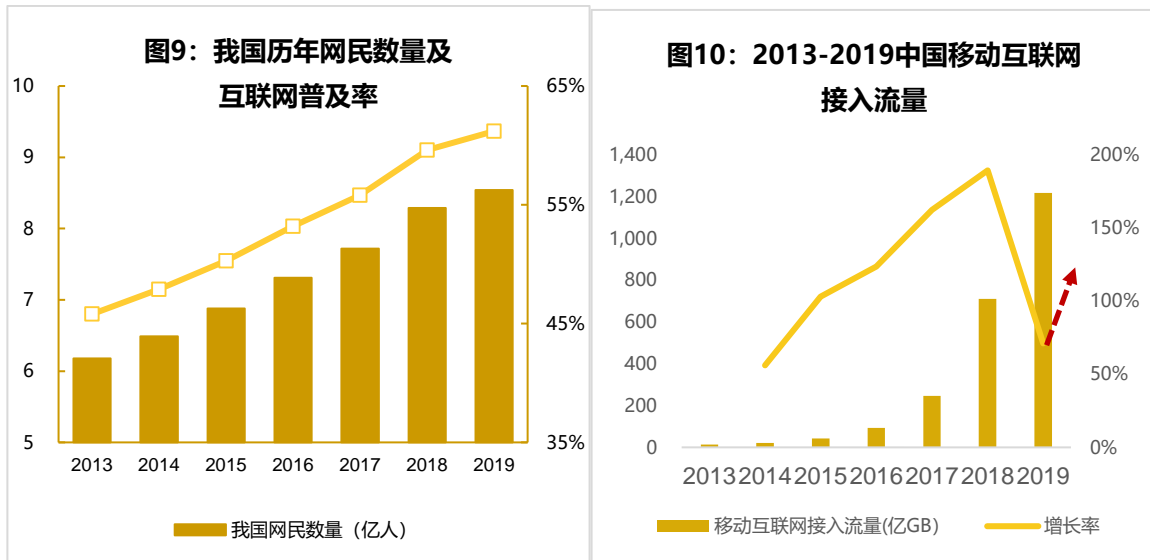
### (三) 批发型企业依赖大客户，零售型企业布局中小企业

横向来看，批发型 IDC 企业更依赖大客户，零售型中小企业为主。其中批发型 IDC 企业客户主要为云商（阿里、百度、腾讯）与头部互联网公司（字节跳动、京东、美团）等大客户，根据需求定制，多数为长期合作关系；零售型 IDC 企业客户主要为中小型互联网公司，标准化程度较高，可“拎包入住”，但客户流动性高，议价能力弱于头部公司。

## 三、 客户体量及发展趋势

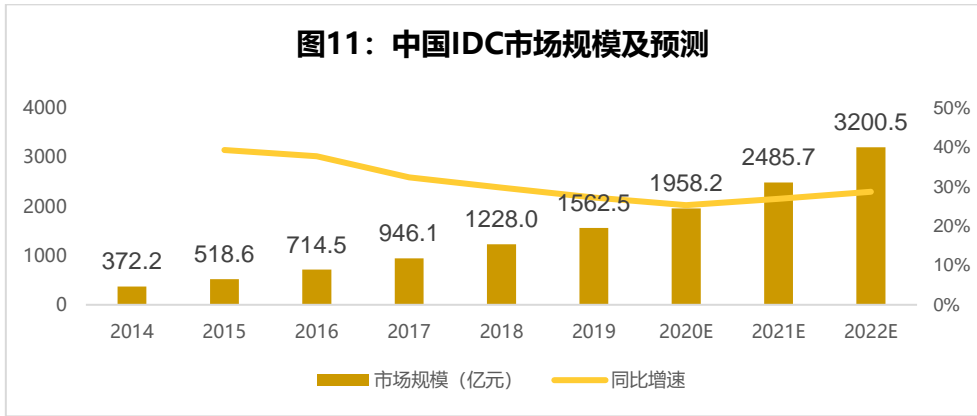
### (一) 中国庞大的互联网用户与高速增长的流量是 IDC 需求的底层基础

从数据流量到 IDC 投资的传导链条总结为四个步骤：1) 数据流量增长；2) 计算（云和边缘）需求增加；3) IDC 和云厂商 Capex 投入增加；4) 投资数据中心基础设施。2019 年我国网民规模达 8.54 亿，互联网普及率达 61.2%；移动互联网接入流量达 1217 亿 GB，同比增长 72%。互联网流量的高速增长推动数据中心需求上升，5G 将加速流量到数据中心建设的传导。



数据来源：工信部、远洋资本研究发展部

随着 5G、工业互联网和人工智能等信息技术的应用，IDC 行业客户需求不断释放，推动中国 IDC 业务市场规模增长。2019 年 IDC 市场规模为 1562 亿元，过去五年 CAGR 高达 30%，未来三年将仍旧以 25% 以上的速度奔跑，预计 2022 年中国 IDC 市场规模达 3200 亿元。

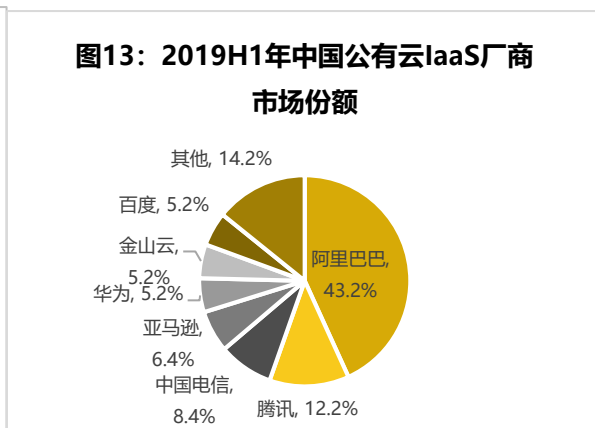
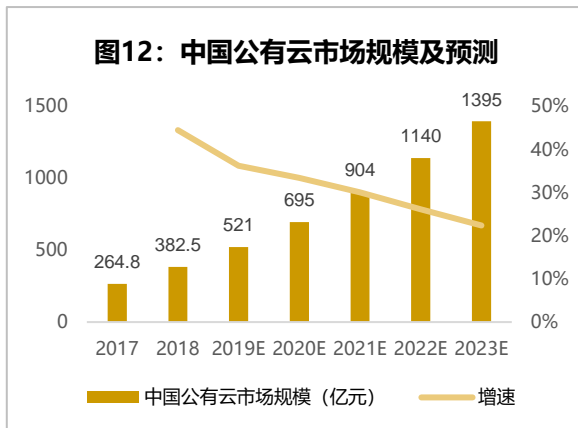


数据来源：IDC 圈、远洋资本研究发展部

## (二) 云计算客户成为 IDC 行业为当之无愧的压舱石

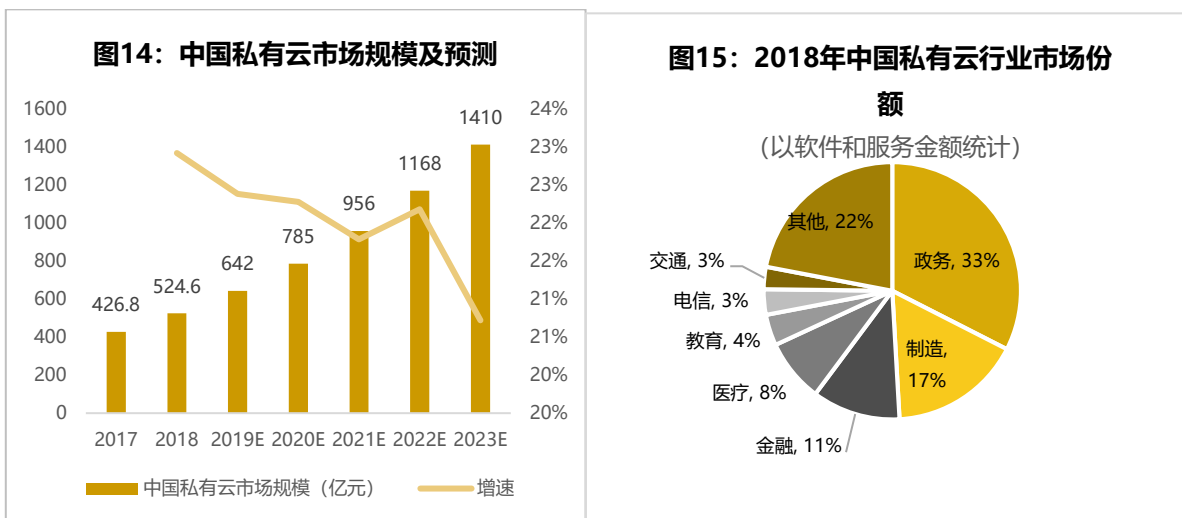
云计算分有公私之分，公有云在 IDC 市场中份额日益增加。

**公有云市场强者恒强态势愈加明显，未来仍将以 30%高速增长，主力地位难以撼动。** IDC 预计未来 5 年公有云市场规模复合增速高达 30%，2023 年中国公有云市场规模近 1400 亿元。尤其阿里云在云计算 IaaS 市场龙头地位稳固，市场份额高达 43.2%，TOP5 市场占有率近 80%，寡头垄断格局已现。



数据来源：IDC 咨询、远洋资本研究发展部

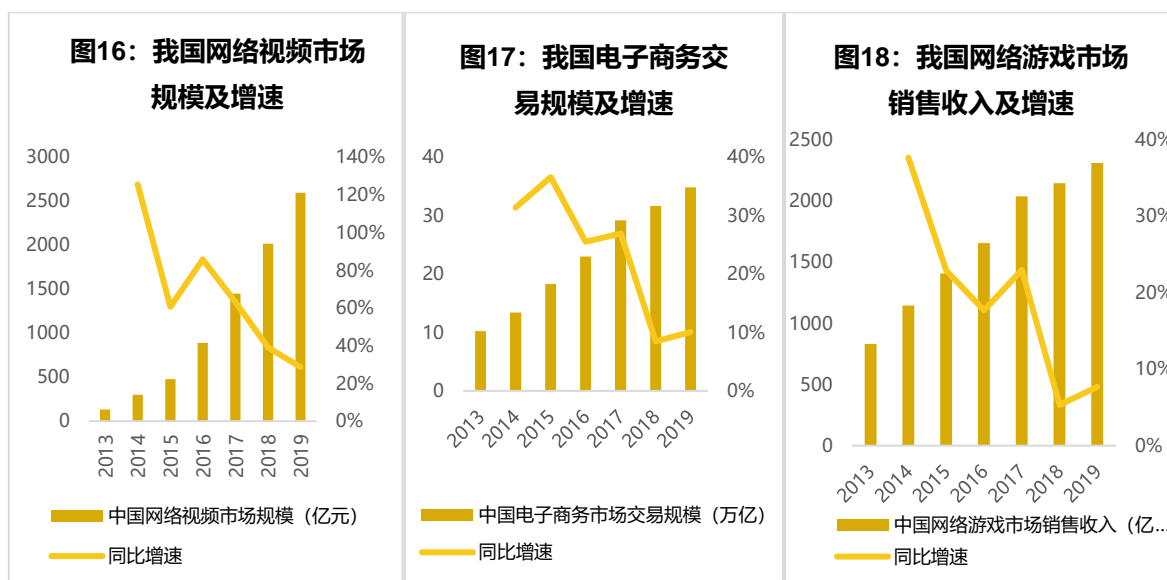
**私有云市场规模超千亿，CAGR 超 20%，区域割据明显。** 私有云是为不同需求的客户定制数据中心，安全性较高，适合政务、金融以及部分互联网客户。IDC 咨询预计 2023 年中国私有云市场规模为 1410 亿元，与公有云市场规模基本相当；五年 CAGR 为 21.9%。未来私有云格局将呈现龙头+区域两大类型，龙头企业地位相对稳固；区域型私有云企业较难实现跨区规模化，依托各自资源优势进行业务开展。



数据来源：IDC 圈、计世资讯、远洋资本研究发展部

### (三) 互联网企业为重点潜力客户，视频、游戏、电商三大领域成长性极佳

按照应用领域划分，互联网客户中，视频、游戏、电商三大领域的数据中心需求旺盛，新技术驱动未来需求持续放量，同时会有新方向、新客户冒出，可作为重点跟踪行业。中国网络视频市场规模近 2600 亿，过去 5 年 CAGR 超过 54%；在线视频市场稳定，短视频及视频直播快速增长；中国电子商务市场交易规模 34 万亿，过去 5 年 CAGR 达 21%；AR/VR、视频展示等推动行业运算存储需求；中国网络游戏市场收入超过 2300 元，过去 5 年 CAGR 达 15%；云游戏等新技术使云端运算存储需求上升。



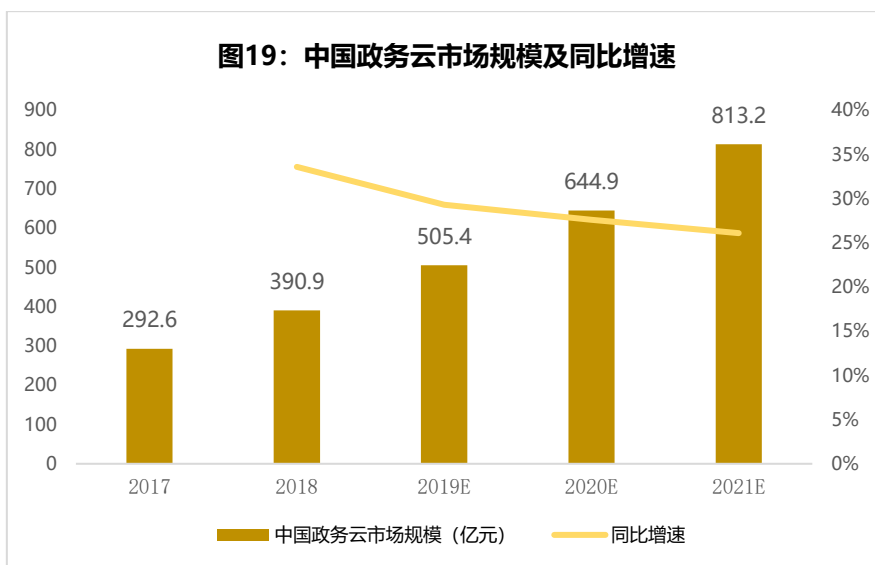
数据来源：前瞻产业研究院、远洋资本研究发展部

按照客户规模划分，中大型互联网企业为数据中心重点客户，中小企业上云趋势明显。中大型互联网公司对数据和计算的需求极大，通常采用私有云和混合云的方式来架建自己的 IT

系统。当前越来越多的中小型互联网企业选择直接购买公有云的服务，对 IDC 厂商的直接需求在放缓甚至减弱。

#### (四) 政府客户属于偶得型客户，多自建+私有云解决

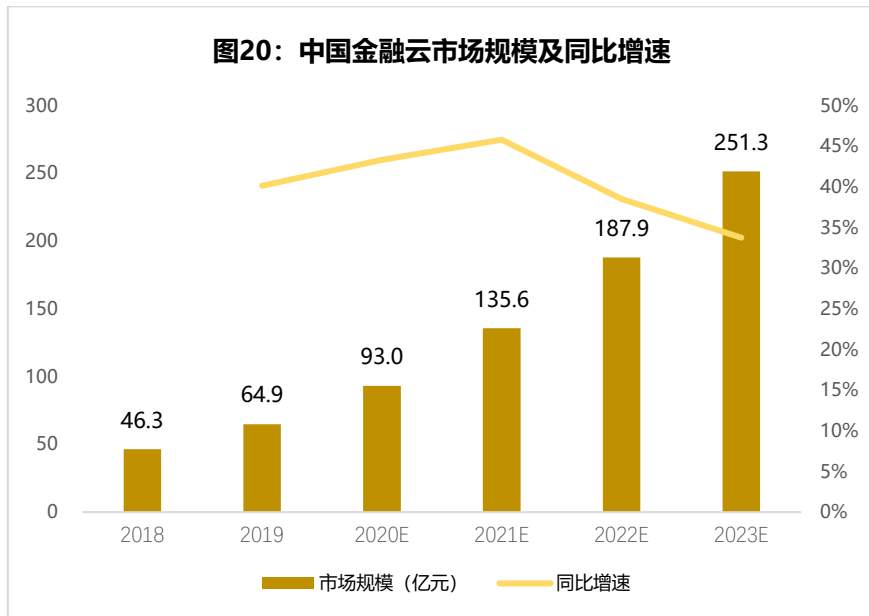
**政府机关数据中心新增需求量不大，核心数据自建为主，其余则转移至私有云。**政务内网因涉密，一般在城市核心地段自建数据机房，政务数据（OA、ERP 数据）对数据中心需求量不大。公安、交通领域对数据中心需求旺盛，以自建为主，一般委托专业 IDC 服务商进行设计，以专有云和混合云实现。远期智慧城市建设未来会导致数据量爆发式增加。



数据来源：赛迪顾问、专家访谈、远洋资本研究发展部

#### (五) 金融客户多金且粘性强，但大多自建，中型银行上私有云趋势明显

**金融机构为 IDC 行业优质客户，但占比不高，偏好一线城市核心地段，对系统和数据的安全稳定要求高，客户付费能力高，粘性强。**监管机构对其数据安全性有明确要求，大型银行核心业务系统更多选择自建数据中心的方式，自行运维并向专业服务商咨询；大型银行测试及灾备系统以及城商行、农商行等中小银行成为第三方 IDC 服务商主要金融客户群。金融云以私有云为主，混合云为辅，大型银行多选择自建私有云平台，中小银行与科技金融公司合作，以混合云为主。



数据来源：IDC 咨询、银保监会、远洋资本研究发展部

#### 四、 结语

从 IDC 行业客户格局来看，云计算与互联网是当之无愧的双主力，二者增速稳健占比不断提高，尤其公有云的市场份额仍在继续提升，阿里的话语权也越来越大；互联网中视频、游戏、电商具有较高的发展潜力，也是重要的核心客户；政府机关客户在智慧城市落地前新增需求不甚明显，在信息安全的原则下对第三方 IDC 的入住不会显著变动；金融客户占比基本保持稳定，付费能力强，是行业内的优质客户，但粘性高较难撬动。各 IDC 运营商需根据各家资质与基因，针对性发展与自身相匹配的目标客户。