



AI杀死的第一批上市公司：财捷-66%、甲骨文-58%，史称Claude Crash

文 / 0pm.AI · 2026-07-10

一款AI插件之后，软件板块蒸发2500亿美元——先别急着问软件死没死

2026年2月，Anthropic发布了一款面向企业的AI插件。

随后，软件股六连跌，板块市值蒸发**2500亿美元**。IGV从2025年9月约**118美元**的峰值，一度跌到**85美元**下方，跌幅约**28%**。

StockCharts给这场下跌起了一个名字：

“**The Claude Crash**”。

一边，财捷距52周高点回撤**66.0%**，甲骨文回撤**58.0%**，Morgan Stanley口径下，软件行业**97%**的成员跌入熊市。

另一边，同属软件的飞塔YTD上涨**106.2%**，Datadog上涨**97.8%**，Palo Alto上涨**83.7%**。

这不是整个软件行业一起死亡。

这更像一场外科手术：AI正在切开两类公司——一类可能被AI替代，另一类却会因为AI普及而变得更重要。

一款插件，砍掉了2500亿美元预期

先把时间线摆出来。

时间	发生了什么	这条证据说明什么
2025年9月	IGV在约118美元见顶	软件板块的高位早于“Claude Crash”
2026年2月	Anthropic企业AI插件发布，成为软件股六连跌的触发点	AI替代焦虑从讨论进入定价
2026年一季度	IGV单季下跌24%	Intellectia口径下，这是2008年第四季度以来最差季度
2026年3月20日	软件行业97%成员距52周高点回撤至少20%	Morgan Stanley当日口径显示，熊市不是少数公司的问题
2026年7月9日	IGV报93.88美元，YTD下跌10.5%	恐慌低点后有所修复，但仍未走出熊市区间
2026年7月9日	IGV距52周高点117.99美元回撤20.44%	这是7月9日截点，不能与2月恐慌路径中的约28%混为一谈

这张时间表最重要的，不是“跌得惨”。

而是它把因果链拆开了：

软件板块先在2025年9月见顶，Anthropic插件在2026年2月成为加速器，随后市场把个别产品威胁扩写成整个行业的商业模式危机。

所以，2500亿美元不能全部算到一款插件头上。

但一款插件确实按下了重估按钮。

为什么？

因为市场买的从来不只是今天的利润，还包括未来几年能不能继续收费。

当市场开始担忧AI代理可能替代记账、设计、CAD和部分人力资源工作时，华尔街立刻追问：原来按人头、按席位收的钱，还能不能照旧收下去？

这个问题一旦进入估值模型，杀伤力就不再局限于产品功能。

它会顺着收入预期、利润率预期、估值倍数，一层层向下传导。

像一排多米诺骨牌。

第一张牌叫AI插件，后面压着的却是整个软件行业的旧账本。

七家公司，把“软件熊市”写在脸上

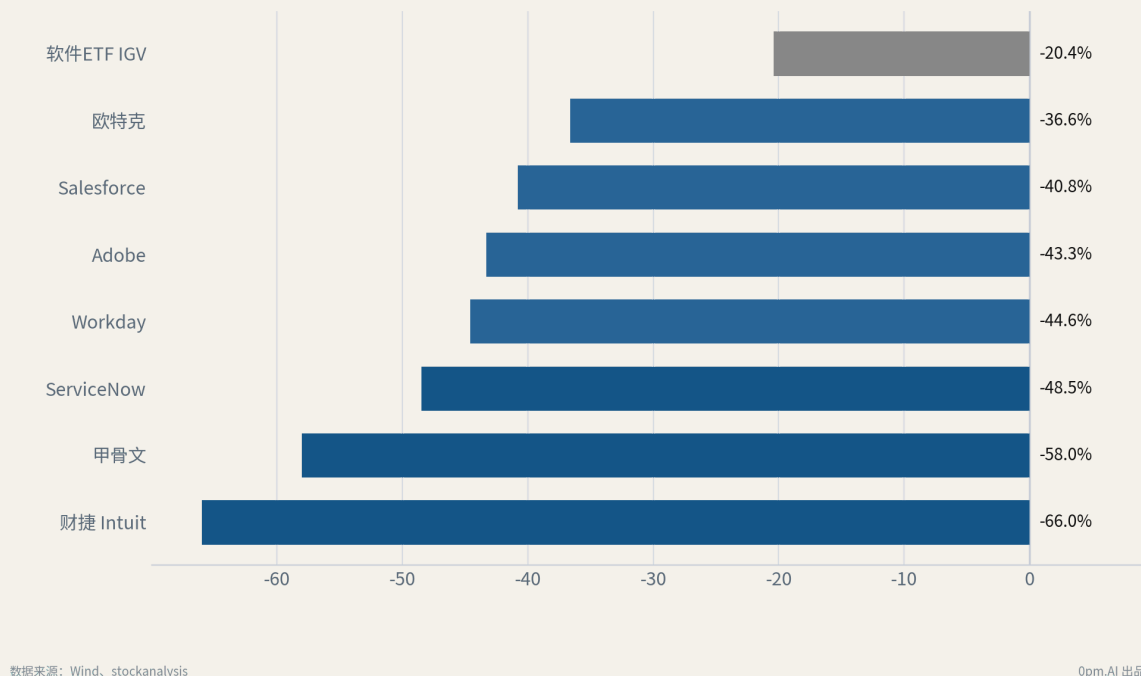
截至2026年7月9日，Wind前复权口径下，软件七家公司距52周高点的回撤如下。

公司	代码	距52周高点回撤	YTD涨跌幅	关键口径
财捷	INTU	-66.0%	-58.3%	记账软件成为AI直接替代叙事的靶心
甲骨文	ORCL	-58.0%	-25.6%	2025年9月10日见顶
ServiceNow	NOW	-48.5%	-29.0%	企业软件估值与经营数据出现剪刀差
Workday	WDAY	-44.6%	-35.6%	人力资源软件面对代理化质疑
Adobe	ADBE	-43.3%	-36.4%	设计工具进入生成式AI替代讨论
Salesforce	CRM	-40.8%	-38.3%	“席位付费”模式受到直接追问
欧特克	ADSK	-36.6%	-29.5%	CAD工具也被纳入AI替代叙事

注：YTD统一指2025年12月31日至2026年7月9日；“距52周高点回撤”与YTD是两套口径，均为Wind前复权数据，不能互换。

软件七雄的熊市:距高点最深已跌去三分之二

距各自 52 周最高价回撤 · 前复权 · 截至 2026-07-09 · 来源 Wind|软件行业 97% 成员回撤超 20%(Morgan Stanley · 2026-03-20 口径)



软件七雄距52周高点回撤榜:这是一场真熊市(Wind·前复权·截至2026-07-09)

这张图让你看见的，不是某一家公司偶然失速，而是七家公司全部深度回撤，其中六家距高点跌幅超过40%。

如果做一个明确标注为“假设”的账本：假设在各自52周高点投入100元，不考虑汇率、费用和分红影响，截至7月9日，财捷只剩约**34元**，甲骨文约**42元**，ServiceNow约**51.5元**。

这不是某位真实投资者的经历，也不是收益预测。

它只是把“回撤”翻译成你能摸到的钱。

更冷的一组数字来自BVP。

2026年7月8日，BVP新兴云指数EMCLOUD报**1632点**，较2021年11月的历史高点**3097点**回撤**47.3%**，近一年下跌**7.4%**。

从3097点到1632点，少掉的是**1465点**。

四年多过去，新兴云软件依旧没有把那道裂口补回来。

所以，这轮下跌也不能只理解为2026年2月突然出现的AI事故。

AI是快变量。

BVP新兴云指数自2021年11月高点以来的估值消化，是另一条慢变量。

真正松动的，不只是软件功能，还有席位账本

为什么AI行情没有把所有科技股一起抬高，反而先砍软件？

答案藏在企业预算里。

FinancialContent在2026年2月11日援引1月CIO调查：2026年IT预算增速预期只有**3.4%**，低于2025年的**3.5%**。

只看这0.1个百分点，似乎不算悬崖。

真正锋利的是预算结构。

材料显示，企业预算正从应用软件转向AI算力，约**6000亿美元**的AI基础设施投入形成挤占效应。

注意，这不能被写成“6000亿美元全部从SaaS口袋里拿走”。

材料只支持预算转向和挤占方向，没有提供应用软件被逐项削减的精确比例。

但对软件公司来说，压力已经足够具体：

CIO调查预期2026年IT预算只增长3.4%，AI基础设施却摆在采购单最前面。过去只要证明软件能提升效率，现在还要证明自己比算力、模型和AI代理更值得优先付款。

抽水机没有把水池抽干。

它只是先换了抽水方向。

第二刀，砍向“席位付费”。

Yahoo相关文章抛出了一个企业买家的质疑：

「AI代理能干活，还要5万个Salesforce席位吗？」

这句话为什么杀伤力这么大？

因为它问的不是Salesforce有没有AI功能，而是客户以后还需不需要按原来的方式买那么多席位。

如果AI代理能够完成更多任务，企业可能先问三个问题：

同一项工作还需要多少人工账号？

席位数量还能不能跟员工数量同步增长？

过去按人头扩张的收入曲线，会不会被AI代理压平？

这些问题目前还不是“席位付费必然崩塌”的证据。

但它们足以让市场重新检查软件公司的收费地基。

AI最先杀的，往往不是一项功能，而是那项功能背后的计价单位。

你以为华尔街在担心AI会不会写代码、做表格、画图。

华尔街真正重算的是：当一个AI代理能承担更多工作，企业还愿不愿意为原来的席位数量继续付钱？

这就是本轮行情最大的逻辑差。

AI硬件卖的是新增需求。

部分传统软件守的，却是旧收费方式。

一个在扩建新厂房，一个在保卫旧收费站。

AI焦虑烧到的，也不止软件

2026年6月22日，Alphabet因AI人才流失消息单日下跌**5%**，盘中一度下跌**7%**。

CNBC口径下，公司市值蒸发约**2250亿美元**，为Alphabet公司史上最大单日市值损失。其他来源给出的口径在2250亿至2700亿美元之间，本文采用CNBC约2250亿美元口径。

这个数字与软件板块六连跌蒸发的2500亿美元接近。

但两者不能直接相加，也不能直接比较强弱：一个是单家公司单日市值变化，另一个是软件板块连续六个交易日的合计损失。

这个量级对照只说明一件事：

AI行情的另一面，不是“没有AI就跌”，而是谁的AI位置稍有动摇，谁就可能被迅速重估。

在火端，AI是收入、订单和基础设施。

在冰端，AI是替代、预算挤占和人才焦虑。

同一团火，照亮一边，也灼伤另一边。

AI拿的是手术刀，不是屠刀

如果“软件已死”成立，为什么安全和可观测性软件正在翻一番？

截至2026年7月9日，Wind前复权YTD口径下：

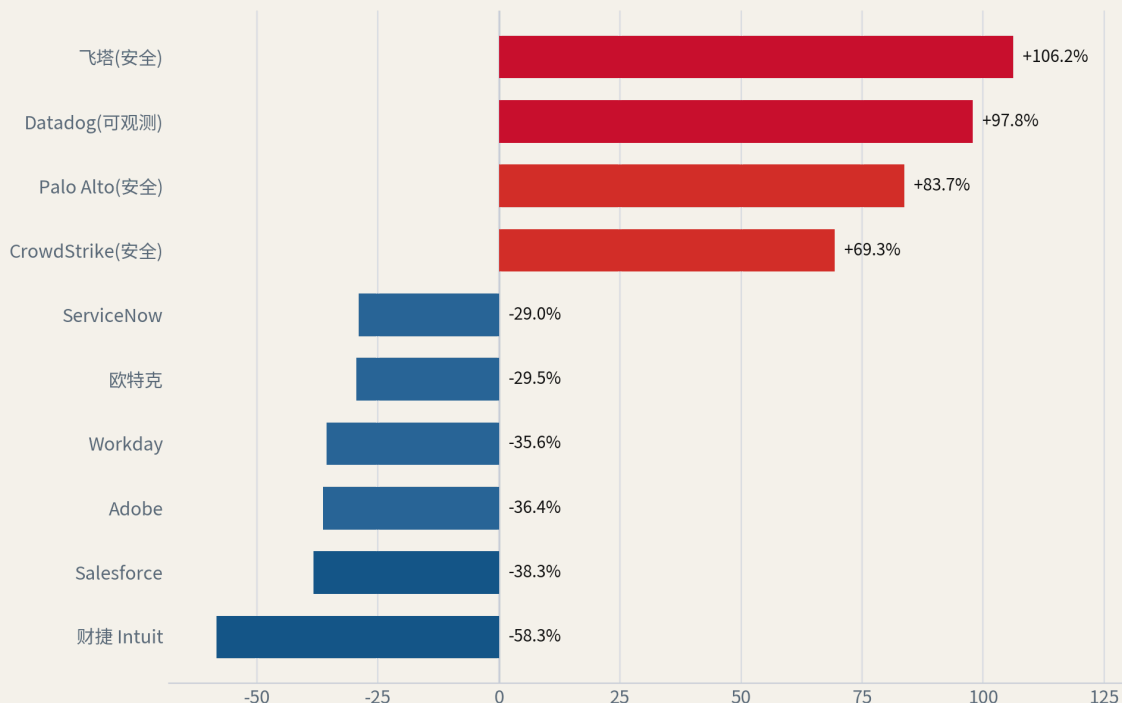
公司	方向	YTD涨幅	与冰端的分界线
飞塔	网络安全	+106.2%	AI越普及，安全需求越难被省掉
Datadog	可观测性	+97.8%	系统越复杂，监控和排查越重要
Palo Alto	网络安全	+83.7%	AI扩张没有消除安全边界
CrowdStrike	网络安全	+69.3%	截至7月9日距高点仅回撤5.3%

CrowdStrike的52周高点出现在2026年7月6日。

必须把事件日和统计截点分开：它在7月6日刚创下52周高点，到7月9日统计截点距该高点回撤5.3%。

同是软件:被 AI 吃的在深跌,AI 杀不死的在翻倍

2026 年以来涨跌幅 · 价格回报 · 来源 Wind|上=网络安全/可观测性,下=被 AI 替代叙事击中的应用软件



数据来源: Wind

Opm.AI 出品

同是软件两重天:被AI吃的 vs AI杀不死的(Wind·YTD)

这张图让你看见的，是同一个“软件”标签下，两套完全相反的定价：一边担心被AI替代，一边因为AI扩张而获得更高需求预期。

假设以2025年12月31日的100元为起点，不考虑费用等因素，飞塔到7月9日对应约**206.2元**；财捷只剩约**41.7元**。

两家公司都被归入软件世界。

一个翻过一倍，一个重挫近六成。

分界线显然不是“写不写软件”。

而是AI站在你的收入模型哪一边。

AI能直接完成的工作，容易被追问替代率。

AI越普及越离不开的安全、监控和防护，则更像这台新机器的免疫系统。

AI没有杀死软件，它先把“被AI替代的软件”和“替AI守门的软件”分开定价。

这也是为什么“软件之死”四个字，只说对了一半。

死的是统一估值。

不是整个行业。

三本账同时成立，市场才会撕裂

现在把三类证据摆在一起。

第一本，是Morgan Stanley的市场广度账。

截至2026年3月20日，软件行业**97%**的成员距52周高点回撤至少20%。

如果把行业想象成100家公司，就是其中97家都已踩进熊市线。

但这个数字只对应3月20日的市场广度，不能直接外推成7月9日仍有97%处于同样状态。

第二本，是BVP的估值账。

2026年7月8日，EMCLOUD成分股平均EV/Revenue为**7.1倍**，中位数约为**3.2倍**。

平均值超过中位数两倍。

这至少说明估值分布并不均匀，少数高倍数公司会把平均数向上拉。你不能拿7.1倍当成一家公司都能套用的“行业标准”。

行业跟踪数据显示，大盘SaaS的EV/Sales估值倍数已经压到历史低位区。

能说“历史低位区”，不能擅自改写成“历史最低”，因为材料没有提供精确历史分位。

第三本，是公司的经营账。

Salesforce的Agentforce ARR达到**12亿美元**、增长**205%**（比较周期原报道未注明）。

ServiceNow营收增长**21%**。

这两家公司并没有在经营数据上同步“死亡”。

Yahoo文章的观察时点里，两者股价YTD仍跌逾30%；换到本文统一的2026年7月9日Wind截点，Salesforce YTD为**-38.3%**，ServiceNow已经收窄至**-29.0%**。

不同观察时点必须分开。

但冲突没有消失：

产品收入在增长，股价仍然深跌。

这意味着市场杀的至少有一部分不是当期经营，而是未来估值。

杀估值，不等于杀公司；收入增长，也不等于旧估值一定回来。

这正是多空双方真正的分歧。

空头看到的是预算换挡、席位松动和AI替代。

多头看到的是Agentforce ARR增长205%、ServiceNow营收增长21%，以及部分软件公司的AI业务已经开始形成收入。

谁一定错了吗？

还没有。

因为双方看的不是同一本账。



三本账并排摊开:广度、基本面、仓位, 各亮各的灯

第一盆冷水：别把每一根阴线都算给AI

“Claude Crash”是一个有传播力的名字。

但名字越响，越要防止它吞掉其他原因。

软件股从2025年9月已经开始离开高位，Anthropic企业插件在2026年2月成为加速触发点。财捷、甲骨文、Adobe、Salesforce等公司的跌幅，不可能仅凭一个发布日期完成全部解释。

材料明确给出的冷水位是：软件下跌也有自身盈利和估值原因，并不全是AI叙事。

由于现有材料没有逐家公司列出盈利偏差，本文不能编造哪家公司利润不及预期，也不能替每一段跌幅分配责任比例。

但BVP的估值数据已经提醒你：平均EV/Revenue为7.1倍，中位数只有约3.2倍。行业内部的定价基础本来就不一样。

AI像一把刀。

估值和盈利质量决定了刀落下去以后，谁只是划伤，谁会伤到骨头。

所以，别把“AI导致下跌”偷换成“AI解释全部下跌”。

触发器不等于全部病因。

第二盆冷水：SaaS末日论，正在被基本面顶住

Salesforce Agentforce ARR **12亿美元、增长205%**。

ServiceNow营收增长**21%**。

如果SaaS已经整体失去商业价值，这两组数字该怎么解释？

它们至少证明，AI不是只在外部替代软件，也能被软件公司装进自己的产品和收入系统。

问题在于，市场愿意给这部分增长多少估值？

新增AI收入，能否抵消传统席位模式的疑虑？

Agentforce的增长，是新引擎已经接棒，还是仍不足以改变整个公司收入结构？

现有材料没有提供足够的收入占比，不能把12亿美元ARR直接写成Salesforce已经完成转型。

同样，ServiceNow营收增长21%，也不能自动推出股价应当上涨。

但这两组数据足以击穿最粗糙的“软件全部被AI杀死”。

末日论最大的问题，是它把外科手术写成了集体消失。

第三盆冷水：空头也会被反向收割

2026年4月13日，软件股出现一次猛烈的超跌反弹：

公司	4月13日单日涨幅
Snowflake	+9%
Adobe	+6%
Salesforce	+5%
Affirm	+6%
PayPal	+5%

247WallSt记录了这一天的反弹。

`sector\_divergence` 资料还显示，Snowflake一度从YTD **-44%**，V形反转至YTD **+21%**。

从负44%到正21%，中间跨过了**65个百分点**。

这不能证明软件股已经见底。

但它证明，当“软件必死”被挤成单边共识时，只要经营数据、产品进展或风险偏好出现变化，反弹也可能很凶。

空头看到的是下坡。

却可能忘了，下坡路上同样会有急转弯。

便宜是不是机会？

不一定。

便宜是不是陷阱？

也不能只凭一个“Claude Crash”下结论。

别再问软件死没死，先问AI站在哪一边

如果把这篇文章压成一张复盘检查卡，我只留五个问题。

检查问题	要看的证据	不能越过的边界
AI能直接替代它吗？	记账、设计、HR、CAD等替代叙事	叙事不等于已经发生等比例收入流失
AI越普及，是否越需要它？	安全、可观测性公司的YTD表现	股价上涨不等于所有安全公司基本面相同
收费是否依赖席位数量？	企业买家对5万个Salesforce席位的质疑	一句质疑不能证明席位收入已经崩塌
预算处在抽水机哪一端？	CIO调查中的3.4%预算增速与AI算力挤占	不能把6000亿美元全部算成SaaS流失
股价杀的是公司还是估值？	Agentforce ARR增长205%、ServiceNow营收增长21%	经营增长不保证估值修复

这五问，比“软件是不是下一个AI受害者”更有用。

因为“软件”这个标签已经太大了。

它把财捷和飞塔装进同一个抽屉，把Adobe和CrowdStrike放在同一条估值传送带上。

可2026年的价格已经把抽屉劈开。

截至7月9日，财捷YTD下跌58.3%，飞塔YTD上涨106.2%。

不是一个小分歧。

而是两套商业逻辑迎面相撞。

上一轮技术革命，软件吃掉世界。

这一轮，AI开始吃掉一部分软件，也开始喂大另一部分软件。

真正值得追问的，从来不是“软件会不会死”。

而是当AI既能替代一部分软件、又必须依赖另一部分软件时，你还会不会用“软件”这个旧标签，把它们放在同一个估值抽屉里？

资料来源：Wind、StockCharts、stockanalysis、Intellectia、Morgan Stanley、BVP、FinancialContent、Yahoo、247WallSt、`sector\_divergence`资料、CNBC。

风险提示：本文仅基于所列公开材料进行行业复盘，不构成任何投资建议。市场有风险，历史表现不代表未来。

◆ Opm.AI 出品

纳指100 距 52 周高点约 3%，可
99 只成分股里 37 只年内下跌、17
只已跌超两成，微软距高点 -30%
——指数新高与个股熊市同框 · 数
据截至 2026-07-09 · 来源 Wind

真图驱动

一手权威源

多源交叉核验

数据与口径

数据来源

万得 Wind 金融数据服务（指数/个股
前复权 K 线、纳指100 全成分涨跌幅
筛选）· FactSet Earnings Insight（盈
利分化）· FRED（10 年期美债）· SEC
8-K（NVIDIA 等财报）· Morgan
Stanley / Goldman Sachs / BofA /
JPMorgan（策略观点·经
CNBC/Yahoo/Bloomberg 等转述）·
finviz / stockanalysis / Barchart
（ETF 与权重快照）· 财新 / 证券时报
/ 中国基金报（QDII）· 雪球 / X /
Reddit（散户情绪·仅作参考）。

🔄 更新：2026-07-10

访问官网



扫码直达 Opm.ai

官网入口

Opm.AI

风险提示：本内容基于公开信息整理，仅供研究参考，不构成任何投资建议、不预测涨跌、不承诺收益；力求准确但不保证完整无误，
据此操作风险自担。市场有风险，决策需谨慎。

© 2026 Opm.AI