

中国视频会议行业研究| 2021/06



市场简报：当代传统视频会议协作与新兴之间，差异几何？

2021 Brief Research Report : What is the difference between contemporary traditional video conference and emerging traditional video conference

2021 年調査報告書：現代の伝統的なビデオ会議と新興の伝統的なビデオ会議の相違点は何ですか

报告标签：智能终端、视频会议、云视频会议

主笔人：彭恋淇

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

头豹研究院

- ◆ 头豹研究院是中国大陆地区首家**B2B模式人工智能技术的互联网商业咨询平台**，已形成集**行业研究、政企咨询、产业规划、会展会议**行业服务等业务为一体的一站式行业服务体系，整合多方资源，致力于为用户提供最专业、最完整、最省时的行业和企业数据库服务，帮助用户实现知识共建，产权共享
- ◆ 公司致力于以优质商业资源共享为基础，利用**大数据、区块链和人工智能**等技术，围绕**产业焦点、热点问题**，基于**丰富案例和海量数据**，通过开放合作的研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务：

企业服务

为企业提供**定制化报告服务、管理咨询、战略调整**等服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、奖项评选、行业白皮书等服务

云研究院服务

提供行业分析师**外派驻场**服务，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

园区规划、产业规划

地方**产业规划**，**园区企业孵化**服务

报告阅读渠道



图说



表说



专家说



数说

头豹科技创新网 —— www.leadleo.com PC端阅读全行业、千本研报

头豹小程序 —— 微信小程序搜索“头豹”、手机扫上方二维码阅读研报

添加右侧头豹研究院分析师微信，邀您进入行研报告分享交流微信群



详情咨询



客服电话

400-072-5588



南京

杨先生：13120628075

唐先生：18014813521



上海

王先生：13611634866

李女士：13061967127



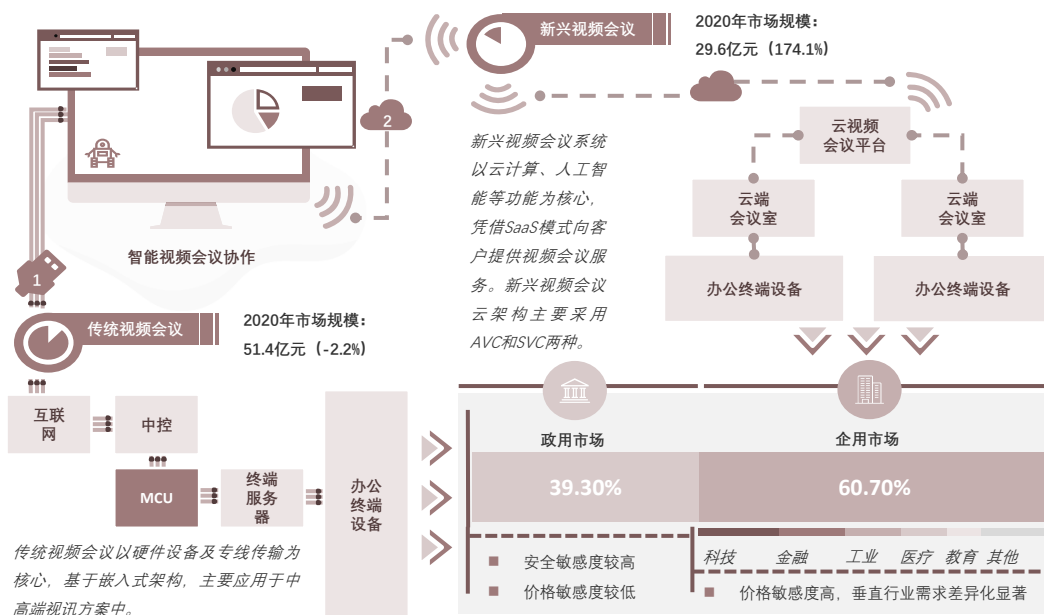
深圳

李先生：18916233114

李女士：18049912451

Q1：从产品内生形态维度看，传统型视频会议协作与新兴视频会议协作核心差异在何处？

图表1：中国智能视频会议协作产品分类拓扑图



- 传统型视频会议及新兴视频会议协作的部署方式、网络传输形态及产品形态各异，导致主要标的受众客户存在差异

智能会议协作通过运用现有通讯网络和数字信号压缩技术，将音、视频、数据信号集成处理并实时发送至远端，实现即时、可视、交互的信息沟通，进而促进点对点、点对多、多对多的各行业用户信息沟通、协作及决策效率。根据产品形态及交付形式，视频会议解决方案市场可被简要划分为传统型视频会议及新兴视频会议。

传统型视频会议协作是以硬件设备及专线传输为核心，基于嵌入式架构的多媒体通讯一站式解决方案。得益于其天然安全闭环属性及网络稳定性，传统视频会议协作主要(承接上文)

来源：头豹研究院

(承接下文) 应用于面向政用及大型央企的视讯方案中。

新兴视频会议系统以云计算、人工智能等功能为核心，凭借SaaS模式向客户提供视频会议服务。相较于传统会议协作方案，新兴视频会议基于云端部署，部署成本及使用成本低廉，以普惠型标准化产品方案为主。

Q2：从市场发展的维度看，传统型视频会议协作与新兴视频会议协作核心差异在何处？

图表2：视频会议协作产业对比推导图



■ 2020年视频疫情爆发触发云视频会议成为行业热点，带动视频会议市场从传统向新兴转型

纵观中国视频会议发展进程，两次大规模疫情爆发均激发视频会议市场快速扩容及应用场景持续拓宽。不同的是，2003年非典疫情主要促进以政府、大型央企为主要目标客户的传统视频会议解决方案市场。但传统型视频会议方案一期建设费用及专线使用费用较为高昂，限制传统视频会议向价格敏感度相对较高的企业级场景渗透，导致传统型市场步入存量阶段。未来增速将呈现下行态势。传统型视频会议预计将从2021年的51.3亿元下降至44.7元，年复合增长率为-3.5%

2020年疫情下，得益于云视频会议扩展便捷、价格低廉优势，企业级远程工作需求激发云视频会议迅速成为行业热点。较2019年，中国云视频会议市场规模同比上涨175%。2021年疫情红利逐步减退，云视频会议企业客户需求黏性及规模增长，带动云视频会议行业向平台化、场景化、智能化发展。未来云视频会议市场规模有望从2021年的51.6亿元上升至149.1亿元

来源：头豹研究院

Q3：从产品发展的维度看，新兴云视频会议协作现处于什么发展阶段？核心增长优势在何处？

图表3：新兴视频会议协作产业分析

新兴视频会议协作		
属性对比	服务架构	系统架构基于 <u>虚拟化云储存</u> 、 <u>云处理器结构平台</u> 、 <u>资源共享</u>
	延展性	<u>分布式部署</u> ， <u>移动性及延展性</u> 相对较高。同时使用灵活，运维简单
	安全性	云架构 <u>复杂度及开放度</u> 相对较高，受 <u>攻击面</u> 较大， <u>安全性及稳定性</u> 相对较为弱势
	性价比	<u>网络适应性</u> 较为突出，可实现20%丢包内无画面马赛克，同时前期投入及后期运维成本低廉， <u>整体性价比</u> 较高
需求定位	目标受众	目标客户以 <u>价格敏感度</u> 较高的 <u>中小企业</u> 为主，未来有望向 <u>非涉军非涉密的大型企业</u> 延伸
	需求特征	由于 <u>IT资源及资金</u> 相对有限，视频会议成本敏感度较高，较偏向于 <u>标准化产品</u>
产业对比	客群规模优势	标的客群相面 <u>中小企业</u> 。整体客群规模占中国企业总量的90%，有望成为未来行业核心增量来源
	产业成熟劣势	暂处于 <u>跑马圈地</u> 时期，行业 <u>渗透率</u> 及 <u>产业成熟度</u> 暂处于 <u>低位</u> 。疫情红利消退后的客群留存及互联网龙头OA生态竞争将成为该行业的核心关注点

“

■ 云计算加速新兴视频会议市场快速落地，实现视频会议行业标志性变革

20世纪70年代以来，随着通讯技术迭代及行业体系标准演变，视频会议系统从模拟数字阶段逐步演变至集成视频会议、VOIP、办公协同等功能的统一信息管理平台阶段。2016年后，随着云计算及人工智能技术的应用扩展，视频会议行业向服务云化、架构集群化、系统智能化、体验真实化等维度发展，进而推动以中心云算力为核心的新兴视频会议协作应用初步落地。

从市场现状来看，中国云视频会议系统发展仍处于跑马圈地阶段：云视频会议主要承载于办公自动化远程协作市场之上，行业渗透率暂处于低位；2019年其市场渗透仅为20%。

相较于传统方案，新兴视频会议系统凭借其搭建高效、使用便捷、成本低廉等优势率先切入价格敏感度较高同时IT部署及运维能力相对有限的中小企业市场，逐步向非涉军、非涉密的中大型企业渗透。长期来看，随着企业级视频会议智能协作需求释放，整体视频会议行业核心将逐步向云化、轻量化的新兴视频会议转移，将有望成为整体行业核心增量来源。

”

来源：头豹研究院

Q4：从产品发展的维度看，传统型视频会议协作的差异化优势在何处？未来增长出破点在何处？

图表4：传统视频会议协作产业分析

传统视频会议		
属性对比	服务架构	系统架构基于 <u>专线网络传输</u> ，同时需配置专用MCU设备及DSP芯片
	延展性	级联分布较为固定， <u>移动性、扩展性、使用弹性相对较差</u>
	安全性	专线网络传输具备天然封闭性，同时嵌入式架构整体抗病毒及稳定性较高，具备专业级安全保密性
	性价比	整体传统方案并发量、保真度均属于专业级，但搭建、使用、维护成本相对较高，价效对比为弱势
需求定位	目标受众	目标受众偏向于价格敏感度低及安全保密诉求较高的 <u>政法及大型央企客户</u>
	需求特征	安全可靠是首要保障，同时保真度、并发量、效能及垂直行业业务融合定制化诉求高
产业对比	客户价值优势	政法及大型央企客户年均支付能力及意愿相对较强，超过百万级， <u>利润空间大</u> ，毛利润在70%-80%
	成本竞争劣势	传统型方案整体成本较高，其使用成本是新兴方案的数十倍，因而阻碍其向中小企业市场的渗透进程

“

■ 中国传统视频会议市场存量稳定，云端协同式一站式会议协作解决方案有望成为传统型厂商主要新兴市场战略转型突破口

2020年，新冠疫情下，远程工作需求加速了新兴云视频会议协作的市场教育进程。但疫情红利消退后，核心客户留存问题成为整体行业的核心关注点。同时，在平台型厂商由中小企业向大型企业的“自下而上”的OA生态竞争下，传统软件及硬件厂商的客户定位及核心赛道选择将成为其未来行业内竞争的重要影响要素。

此外，由于云架构开放性及其复杂性，整体云视频会议系统网络安全及数据泄露风险较高，导致其难以替代具备天然安全属性的专线式传统视频会议系统在公、检、法、军队等安全保密性及敏感度高的政务领域的核心地位。而传统视频会议系统不仅在安全性占据绝对优势，同时依靠其产品品质高标化、服务专业化、系统定制化持续巩固其在政法及大型央企视频会议护城河。但受限于其标的市场以存量主导，市场增量需求趋近饱和。以华为为代表的传统视频会议厂商未来有望凭借客户资源及产业链整合优势构建云端协同智能会议室解决方案，实现传统市场向新兴市场的自然延展。

”

来源：头豹研究院

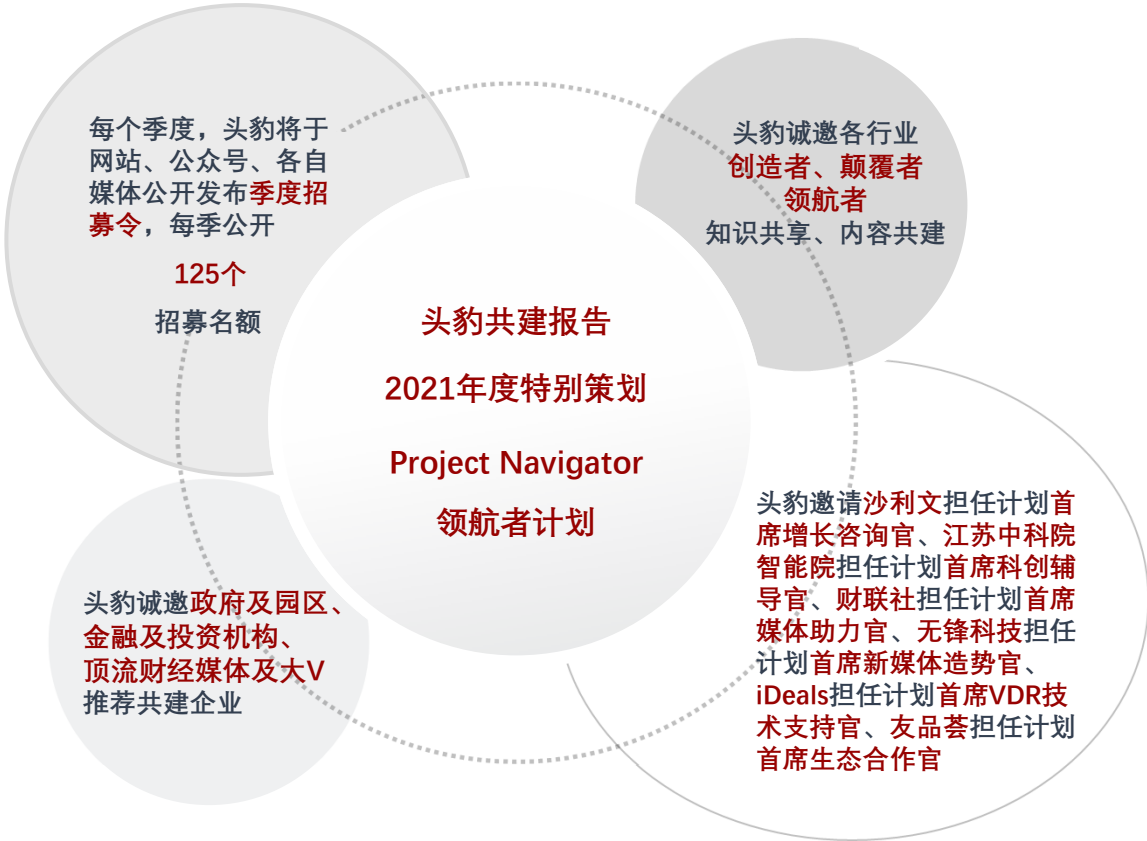
方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，从人工智能、底层框架、开源生态等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。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，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

头豹 Project Navigator 领航者计划介绍

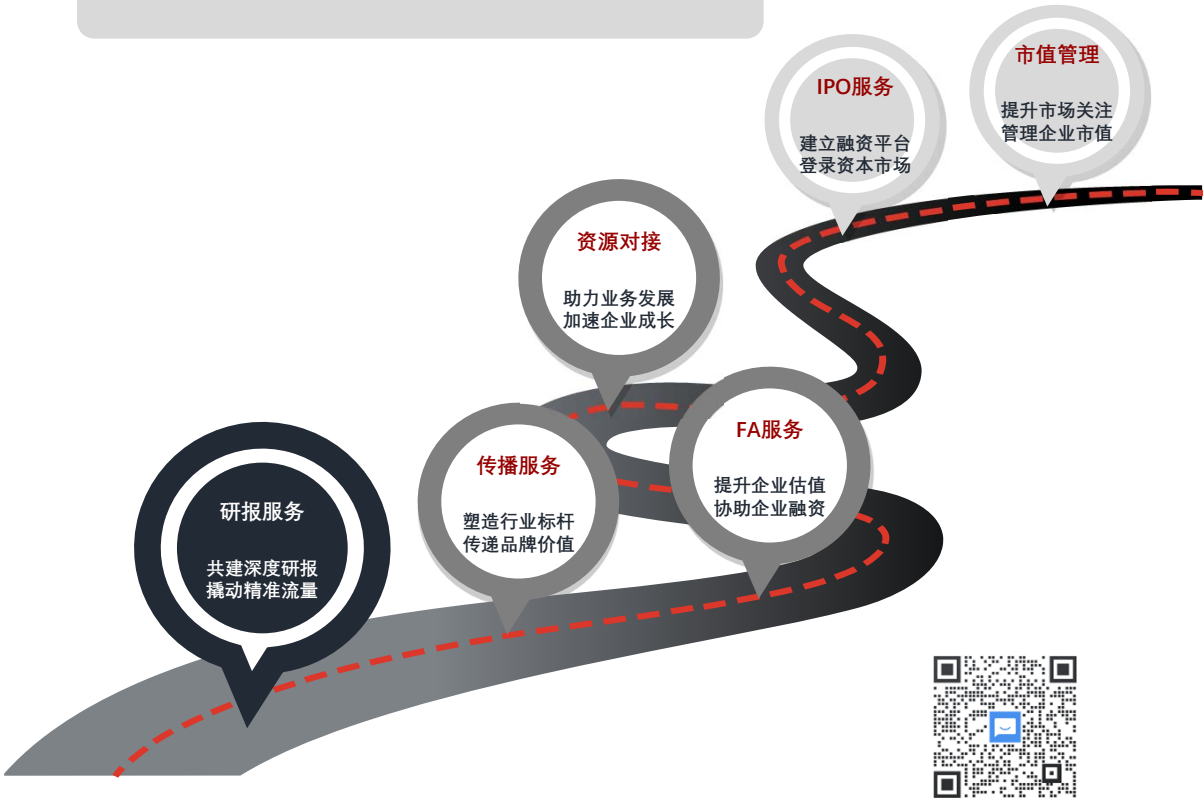


备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。



头豹 Project Navigator 领航者计划与商业服务

- 头豹以**研报服务**为切入点，根据企业不同发展阶段的资本价值需求，以**传播服务**、**FA服务**、**资源对接**、**IPO服务**、**市值管理**为基础，提供适合的**商业管家服务解决方案**



备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。

扫描上方二维码
联系客服报名加入

读完报告有问题？

快，问头豹！你的智能随身专家



扫描二维码
即刻联系你的智能随身专家

