

中国视频会议行业研究| 2021/06



市场简报：疫情云视频会议爆发元年，挑战与机遇在何处？

2021 Brief Research Report : What are the Opportunities and Challenges for the Development of Video Conference during the COVID-19 Pandemic

2021年の簡単な調査報告：COVID-19パンデミック中のビデオ会議の開発の機会と課題は何ですか

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

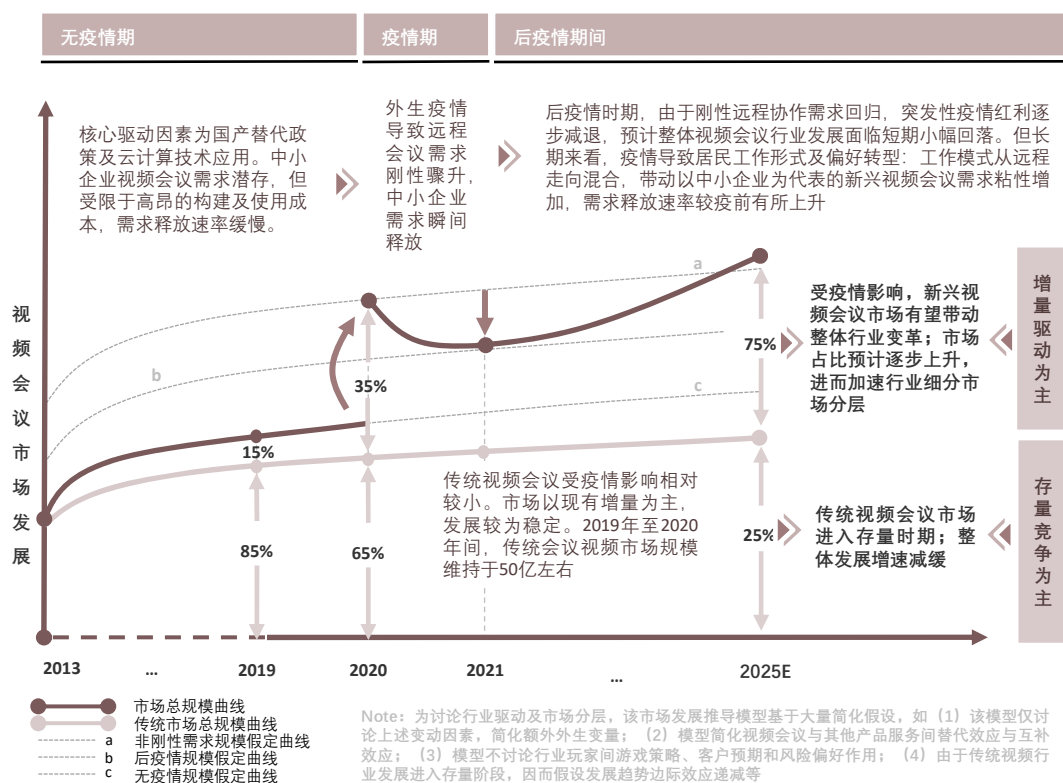


头豹
LeadLeo

www.leadleo.com
400-072-5588

Q1: 疫情冲击下，传统型视频会议协作与新兴视频会议发展整体概况如何？疫前几疫后，该市场整体态势是否将迎来转变？

图表1：中国视频会议协作市场发展模型推导，2016-2025E年



“

2020年疫情导致人口流动受限，非刚性远程工作需求快速释放，进而促进构建成本低廉、延展性佳的新兴视频会议协作市场快速扩容，加速企业级远程协作市场教育。而传统视频会议由于构建及使用费用高昂、扩容周期长，导致其他难以向价效比诉求较高的企业级市场渗透。

”

来源：头豹研究院编辑整理

Q2：前疫情时期，中国视频会议协作市场的行业重心是什么？为什么中国新兴云视频会议发展暂落后于美国市场？

图表2：中国及其他国家远程协作产业对比



- 前疫情时期，传统视频会议成本高昂限制企业级视频会议需求释放。整体视频会议行业分层速率较慢，行业重心仍集中于传统型市场

2015年至2019年，中国企业级远程视频会议协作需求潜存。但受限于常规企业级客户IT资源有限，远程办公及协作市场暂处于发展初期：2018至2019年，中国远程办公人工渗透率均不及1%，仅为美国市场的1/32。虽然中美云服务差异较小，但由于中国企业级远程办公产业成熟度及市场接受度较为弱势，前疫情时期中国云视频会议渗透率相对较低。根据头豹数据显示，2019年中国远程云视频渗透率低于20%左右，仅为美国云视频会议协作市场的1/2。

从产品类型看，不同于美国市场偏向于高互动、强社交的新兴云视频会议产品，而中国视频会议协作市场重心仍集中于以硬件MCU及专线传输为核心的传统视频会议解决方案；由于该类会议协作方案构建及维护成本高昂、运维难度高，导致其标的客户集中于价格敏感度低、IT资源充足的政法及大型央企与国企市场，长期难以向成本敏感度较高的企业级市场渗透。因此，传统型市场需求趋近饱和，并逐步步入存量阶段。虽然2016后中国云计算技术快速迭代及应用拓宽，以SaaS为核心的新兴云视频会议凭借其成本低廉、扩展便利的优势逐步渗透企业级市场，催化了视频会议行业初步分层。但整体细分新兴云视频会议行业仍属于市场教育阶段，整体发展速率较慢，2019年新兴视频会议市场占比仅为15%。

来源：沙利文、头豹研究院编辑整理

Q3: 疫情冲击下，视频会议协作行业态势如何转变？面对疫情，行业内玩家的应对策略是什么？

■ 疫情激发企业级新兴视频会议市场，加速视频会议行业细分市场分层

2020年新冠疫情爆发大幅加速中国视频会议传统及新兴两大细分市场分层。在新兴视频会议方面，由于疫情下中国市场商业活动及人口流动受限，企业级视频会议等远程协作需求刚性快速上升，迫使常规企业级视频会议协作需求瞬间释放。新兴云视频会议协作凭借成本低廉、扩展性优异等优势，以中小企业为起点，由点及面实现网链式快速渗透，加速本土市场需求培养。同时，供应侧方面，腾讯会议、钉钉、华为云WeLink、会畅通讯等远程视频会议协作服务商相继开放相关免费权益，响应国家共抗疫情号召的同时，加速各厂商跑马圈地进程，因而进一步促使了整体新兴市场活跃度及关注度呈现爆发式增长态势。根据头豹研究院数据显示，疫情期间，中国视频会议协作日均安装量从2020年1月的6,000次上涨至2月65万次。

随着会议协作行业用户规模突破千万级，新兴云会议协作进入高增量时期。2020年新兴视频会议市场占比超过35%，同比上涨20%。而传统型会议协作则仍处于平稳态势，疫情冲击影响相对较小。同时由于传统市场已经逐步进入存量时期，市场需求趋近饱和，行业竞争核心为客户资源及业务定制化能力；整体行业整体增速呈现下行态势。2019年至2020年间，传统会议视频市场规模维持于50亿左右，年增长率为-2.2%。

图表3：2020年疫情时期视频会议厂商免费权益开放的概况

产品	公司	免费开发时间	免费功能	主要开放对象
腾讯会议	腾讯	1月24日-疫情结束	开放300人无限时视频会议协作功能	全国用户
华为云WeLink	华为	1月25日-6月1日	1,000人内账号使用100方无限时实时在线会议	全国用户
钉钉	阿里巴巴	1月29日-疫情结束	疫情管理、在家办公等系统搭建全套在家办公会议解决方案	全国用户 公共科研机构
亿联云视讯	亿联网络	2月6日-疫情结束	100方内单次无限时通话	全国用户
小鱼易连	小鱼易连	1月26日-疫情结束	100方云视频会议	政府、企业、医疗等
BizConf Video	会畅通讯	2月6日-疫情结束	100方云视频会议	全国用户
天翼云会议	中国电信	1月25日-疫情结束	随时随地远程会议组织	全国用户
好视通	齐心集团	1月27日-疫情结束	500方云视频会议	全国用户
摩云视讯	苏州科达	1月27日-疫情结束	无限时及无限方数云视频会议	全国用户

来源：沙利文、头豹研究院编辑整理

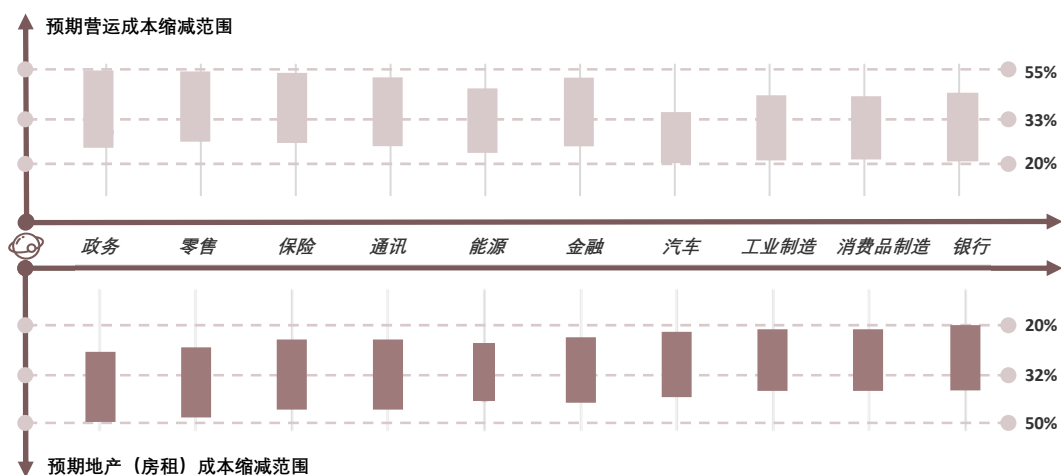
Q3：后疫情时期，视频会议协作留存情况及未来行业发展展望如何？

- 后疫情时期，视频会议用户粘性 & 规模实现双增长。视频会议细分市场分层趋势逐渐加剧

疫情后期，由于远程协作刚性需求回落，突发性疫情红利逐步减退，中国视频会议行业发展将面临小幅下降。从疫后留存率的角度看，相较于综合性的协作产品，视频会议协作平台新用户流失度相对较高。但相较于前疫情时期，视频会议协作整体客户黏性、客户规模均得到双向提升。长期来看，疫情带动的新兴市场增量空间及整体视频会议市场分层态势有望得以维持；其核心原因在于疫情下远程协作市场教育预计将有望促成中国居民工作形式及偏好转型：工作模式从远程走向混合。同时远程工作带来的营运及租赁成本下降的利好将进一步增加常规企业对新兴视频会议的需求粘性，需求释放速率较疫前将有所上升。

从发展展望的维度看，在小B视频会议市场中，产品效用与服务能力带动的企业协作降本增效及客户体验优化是疫后客户留存及关键价值客户转化的核心驱动力。但整体市场的支付意愿整体较弱。同时平台型厂商相继采用低价策略以巩固其OA生态，因此就常规型厂商而言，由中小企业向大型企业的自下而上发展策略竞争难度较大。而大型企业市场，整体支付意愿及支付能力相对较高，并发量需求高、整体市场价值量大。客户关系维护及产品业务流融合将成为该类市场的主要竞争优势。此外，由于大型企业客户黏性高、替换成本高，导致后期产品替换竞争的难度高。因此，厂商快速抢占市场的先发竞争效益相对较高。

图表4：混合式工作模式的市场成本缩减程度



来源：Cisco、头豹研究院编辑整理

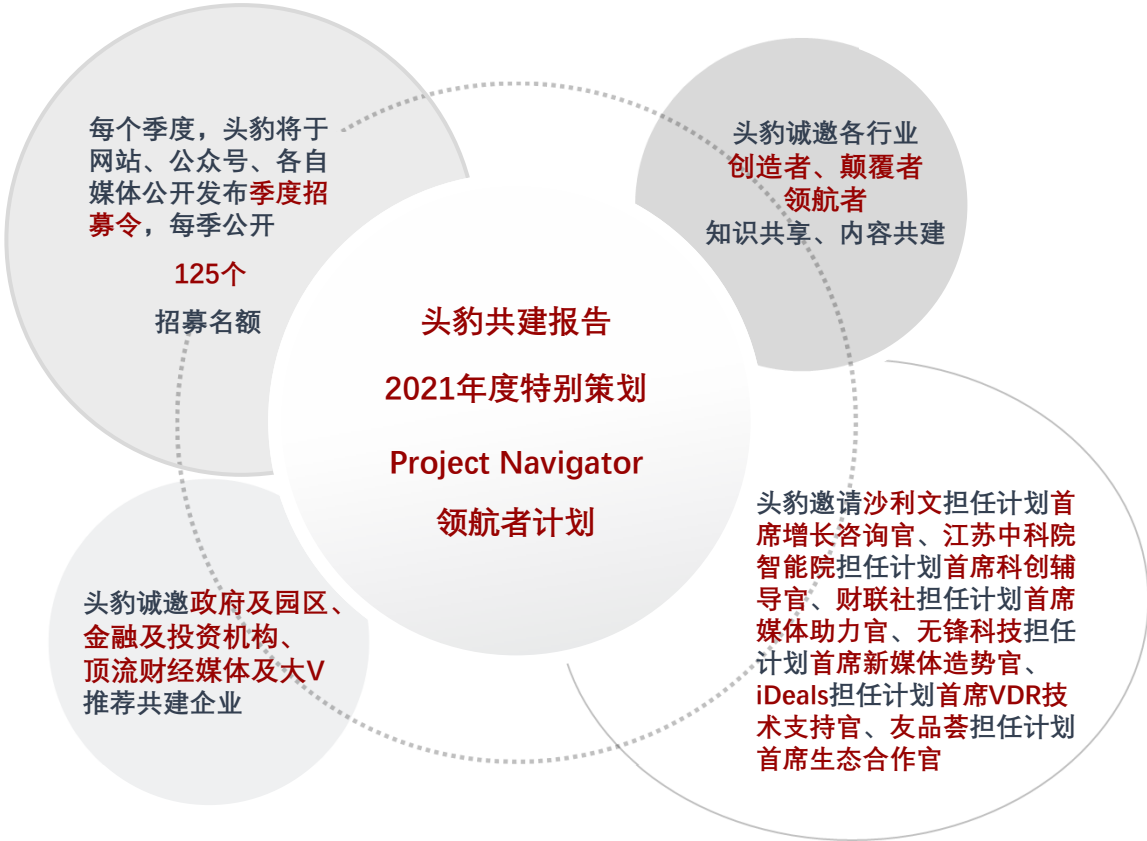
方法论

- ◆ 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

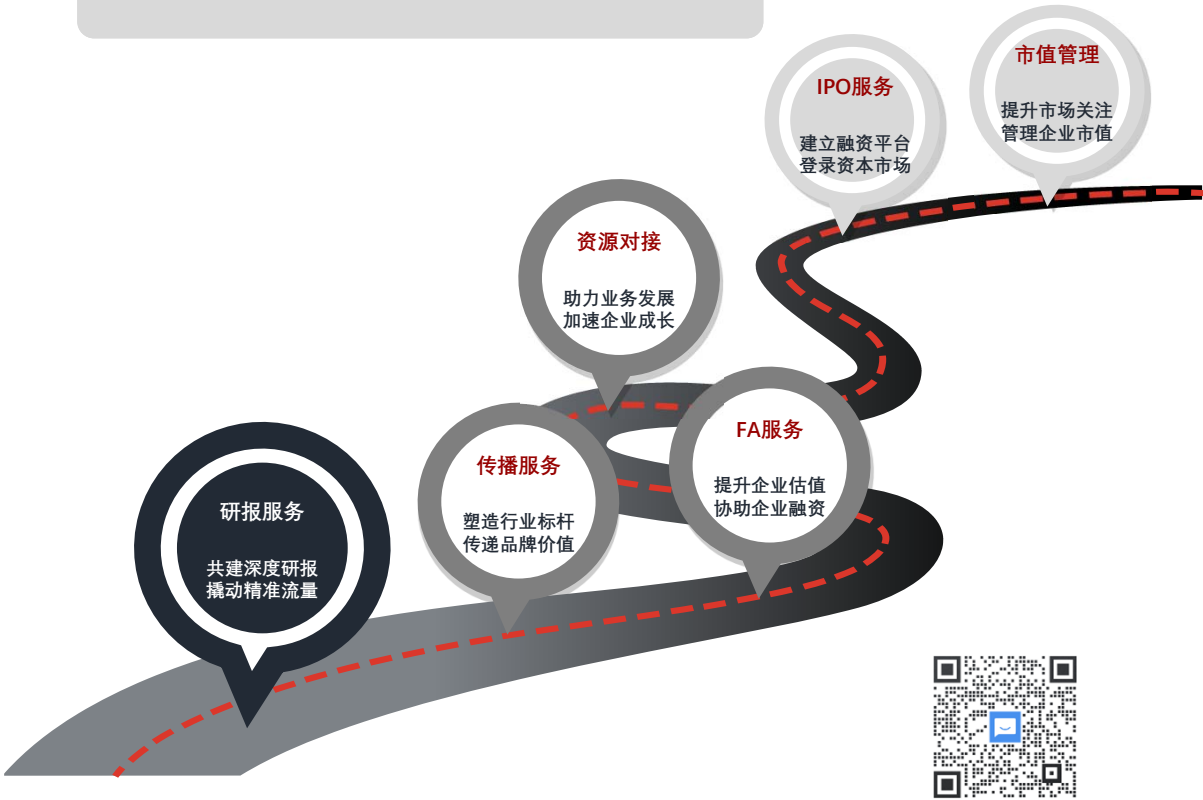


备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。



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

