

中国视频会议行业研究| 2021/06



市场简报：传统会议协作洞察从成本结构到需求定位

2021 Brief Research Report: The Insight into Traditional Video Conference from Cost Management and Demand Positioning

2021 年調査報告書:コスト管理と需要ポジショニングからの従来のビデオ会議の洞察

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



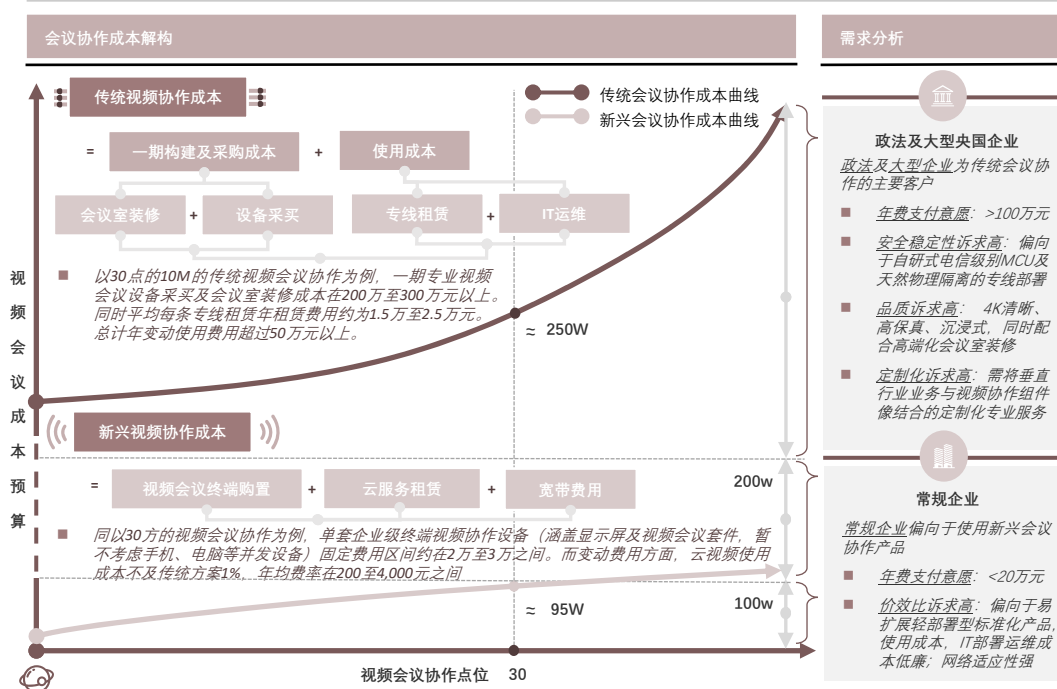
深圳

李先生：18916233114

李女士：18049912451

Q1：从产品成本解构到产品需求分析，传统视频会议协作核心标的受众的定位是怎么样？

图表1：中国视频会议协作成本分析



- 成本限制导致传统视频会议协作市场难以向企业级客户需求渗透，现仍集中于支付能力及支付意愿较高的政法及大型央企会议协作市场

根据需求特性，整体视频会议协作用户主要划分为常规企业级客户和政法及大型央企客户两类。以硬件MCU及专线传输为核心的传统视频会议协作方案核心的目标受众定位集中于司、法、公、检等政法机构及大型央企，而非常规企业级用户市场；其核心影响因素在于成本预算限制及用户需求特性匹配。

从成本解构的维度看，相较于以云计算为核心新兴视频会议协作系统，传统（承接上文）

图表2：中国云视频计费报价

[illegible]

(承接下文) 视频会议系统构建及使用成本远高于新兴视频会议。以30点的10M的传统视频会议协作为例, 一期专业视频会议硬件设备采买及会议室装修成本在200万至300万元以上。同时, 平均单条专线租赁费用约为1.5万至2.5万元。考量额外技术支持、运维费用, 传统型视频会议协作方案的总计年变动使用花销超过50万元。由于常规型企业IT资源经费相对有限, 其年均支付意愿区间仅在数千元至数十万元间, 选用传统型视频会议协作系统将严重影响企业成本把控。因此, 常规型企业级用户更偏向于使用标准化的新兴云视频会议, 其年均使用成本不及传统型视频会议厂商的1/10。同时, 腾讯会议等云平台型视频会议协作服务商在云资源成本控制上具备比较优势, 相继推出其低价策略, 进一步确立新兴云视频会议的性价比优势。

相较之下，传统视频会议协作核心目标受众定位于政法及大型央企智能会议协作客户；该类客户整体IT资源充足、支付能力及支付意愿相对较强，年均付费意愿达百万级。整体政府及大型央企企业的项目利润空间较大，平均毛利率70%至80%之间，具备较高的市场价值量。

Q2: 从产品特性, 传统型视频会议协作解决方案的在政法及大型央国企视频会议市场的竞争优势是什么?

■ 政法及大型央企智能会议协作的安全稳定性、业务融合性、视频高保真沉浸式会议品质需求较高，与传统型视频会议协作产品属性相符

在用户需求与产品特性匹配度方面，大型央企及政法类客户产品核心诉求主要可划分为三方面：

(1) 会议信息数据机安全性与传输稳定性：在传输层方面，传统型视频会议基于专线传输，叠加加密机部署，安全隔离性及封闭性相对较大，因而缩减了数据泄露风险。在硬件处理层中，嵌入式硬件MCU配置电信级安全性与可靠性设计，从系统总体架构到底层处理、从协议规范到业务设计，可抵御99%的网络病毒植入与恶意攻击，实现保障全天候的安全稳定运行。同时，专业级硬件设备具备AES加密、防火墙、冗余散热等功能，进一步实现传统型视频会议安全性及稳定性双效提升。而新兴视频会议协作系统构建云架构之上，网络架构复杂性较高，受攻击面较大，数据安全及系统稳定存在相应风险。

(2) 业务融合及运维定制需求：由于新兴云视频会议起步相对较晚，国内云视频会议协作暂处于市场教育时期，因而产品类型偏向于面向大众群体的普惠性标准化产品。而传统视频会议服务定制化程度相对较高。在功能设计方面，传统视频会议协作团队可根据垂直行业属性及客户业务功能需求针对性进行开发、升级、扩展、定制。以检查机关为例，传统视频会议协作系统将需涵盖视频中心管理、远程侦察指挥、远程提讯、实时笔录、同步录音录像等功能与视频会议协作系统融合，可有效形成竞标过程中技术壁垒。在后期运营维护方面，面对大型会议时，传统型视频会议厂商根据相关项目类型及模式，提供原产售后驻场、技术人员现场技术支持、现场多台设备备份，实现客户定制化需求的快速响应、恢复，缩减视频会议大型项目中断风险。

(3) 高保真沉浸式会议品质需求：传统硬件视频会议系统可采用高效编码技术及实时操作系统以提升其视频会议品质，同时可集成视频预处理、视频优化、音频优化技术，进一步提高视音频效果。此外，华为、中兴等视频会议协作头部企业将网真技术应用于传统视频会议协作产品及服务之中，有效结合超高清视频编解码、建筑色学、空间照明、人体工程学等技术科学，进而营造超清晰、低延时、立体音效的面对面沟通的高保真效果。

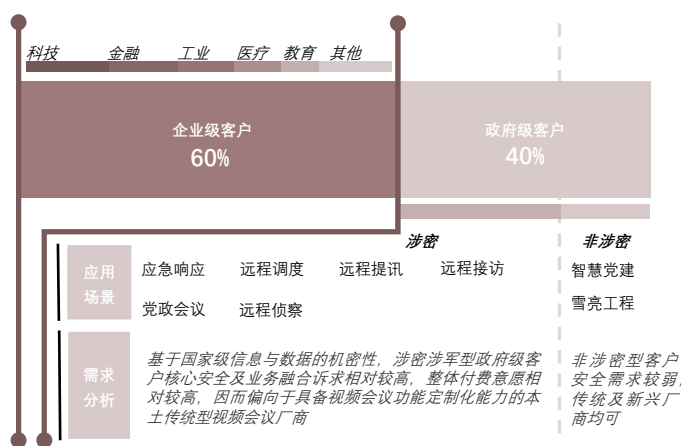
■ 而面向企业级客户需求时，传统视频会议系统扩容难度大、耗时周期较长，导致其难以整体表现弱势

整体来看，传统型视频会议协作产品特性与政府及大型央企客户诉求相当。而面向企业级客户需求时，传统视频会议系统较弱势。以视频会议协作延展性、快速部署及扩容能力为例，企业用户需通过会议协作以快速调整企业应对策略、加强风险把控、稳定外部客户、夯实人力资源管理，维持企业供应链、产品营销、风险控制、人力资源管理等环节的良性运转及风险应对。而传统型视频会议系统需同时对MCU及专线宽带进行扩容，整体耗时周期较长，难以应对疫情等突发事件视频会议协作的快速扩容需求；同时，传统型会议协作将导致额外IT运维及MCU扩容费用，进一步降低其性价比。因此，企业级客户偏向于以使用便捷、价格低廉的新兴视频会议协作，而非传统型会议协作方案。

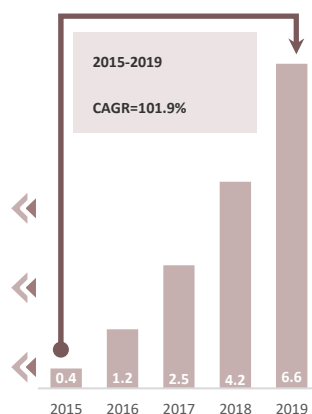
Q3：从场景的维度看，传统视频会议协作市场政用市场的发展先机是什么？

图表3：中国视频会议协作场景分析

视频会议政务场景及市场需求分析



云视频政务客户营收规模



- 下游政务级应用市场使用主体规模庞大，具备广阔待渗透空间；根据各级政府客户安全诉求，下游政务级应用市场可划分为涉密型与非涉密型

从整体下游政务应用的市场空间来看，中国视频会议政务市场使用主体规模庞大，具备广阔待渗透空间，头豹研究院数据显示，中国省级、地级、县级、乡镇级政府数量规模超过4.2万个。根据各级政府客户安全诉求，下游政务级应用市场可划分为涉密型与非涉密型。

在涉密型的应用市场中，信息安全及视频稳定性是最为核心的通用需求。同时，根据政府级客户细场景差异，客户具备业务融合及功能定制化需求。以检察机关客户为例，检察机关视频会议系统需将视频会议通用功能与远程提讯、同步录音、智慧笔录等定制化功能进行系统融合，进而形成集成化、业务化、智能化的视频会议解决方案。基于上述安全、稳定及融入融合需求，涉密型政务客户偏向于具备视频会议功能定制化能力的科达等本土传统型视频会议厂商。在非涉密应用市场中，智慧党建需求逐步成为该市场的核心驱动。2020年，全国党员数量超过8,900万，同时基层党组织组织高达440万。由于该市场安全敏感度略低，智慧党建为新兴云视频厂商及布局“云+端”的传统型厂商提供全新增长机遇。

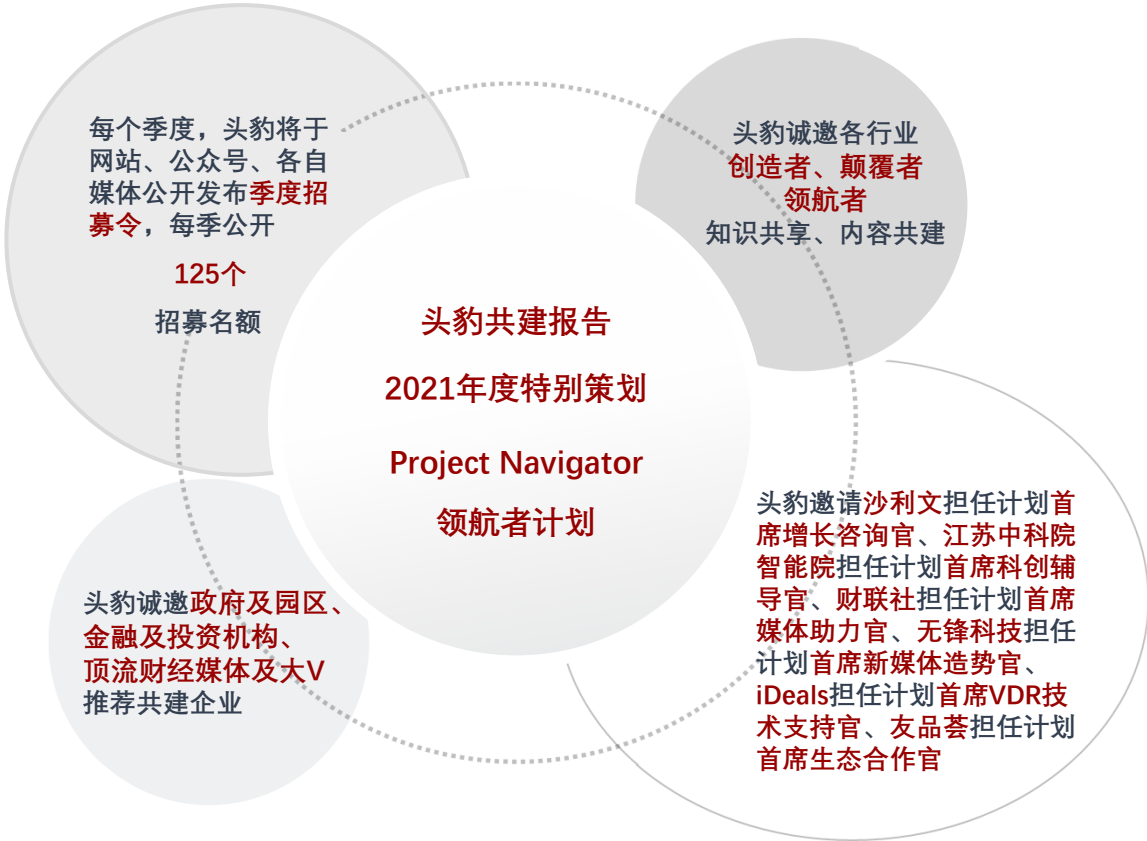
方法论

- ◆ 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

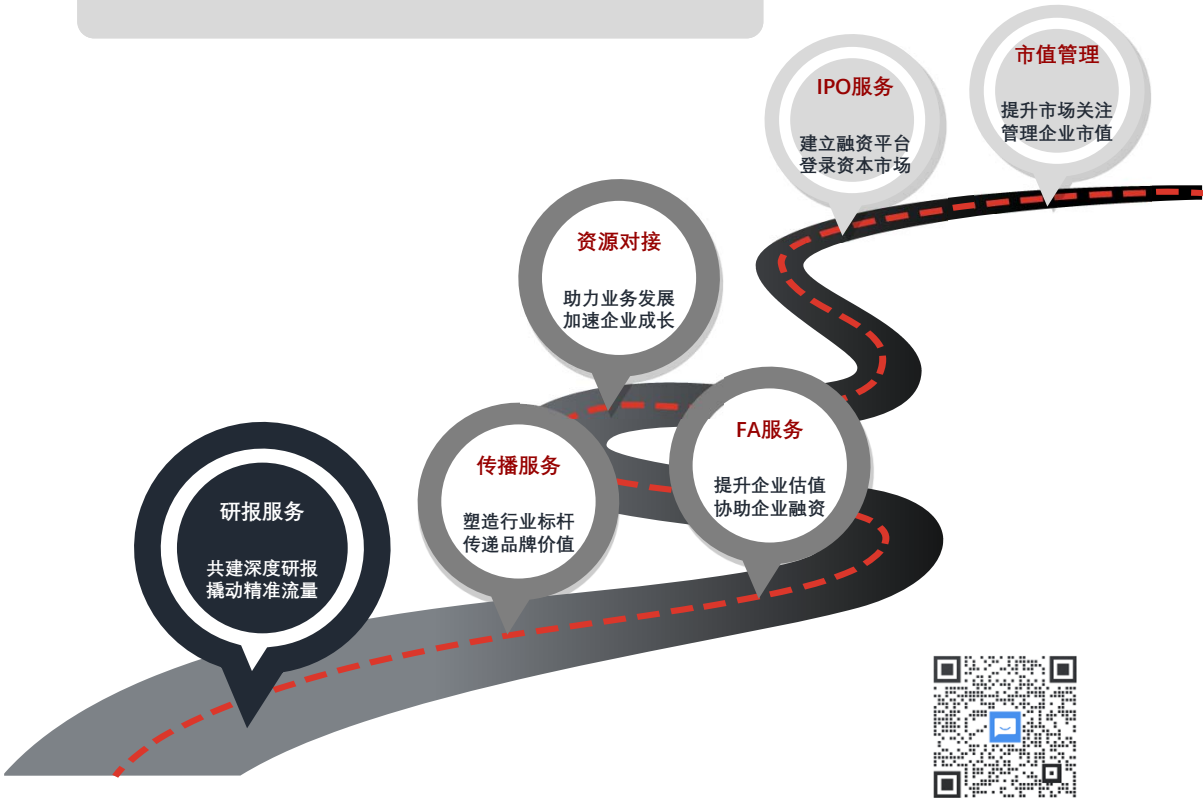


备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。



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**



扫描上方二维码

联系客服报名加入

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。



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

