

市场简报：传统会议协作洞察从场景价值到增长机遇

2021 Brief Research Report: The Insight into Traditional Video Conference from Application value and growth opportunity

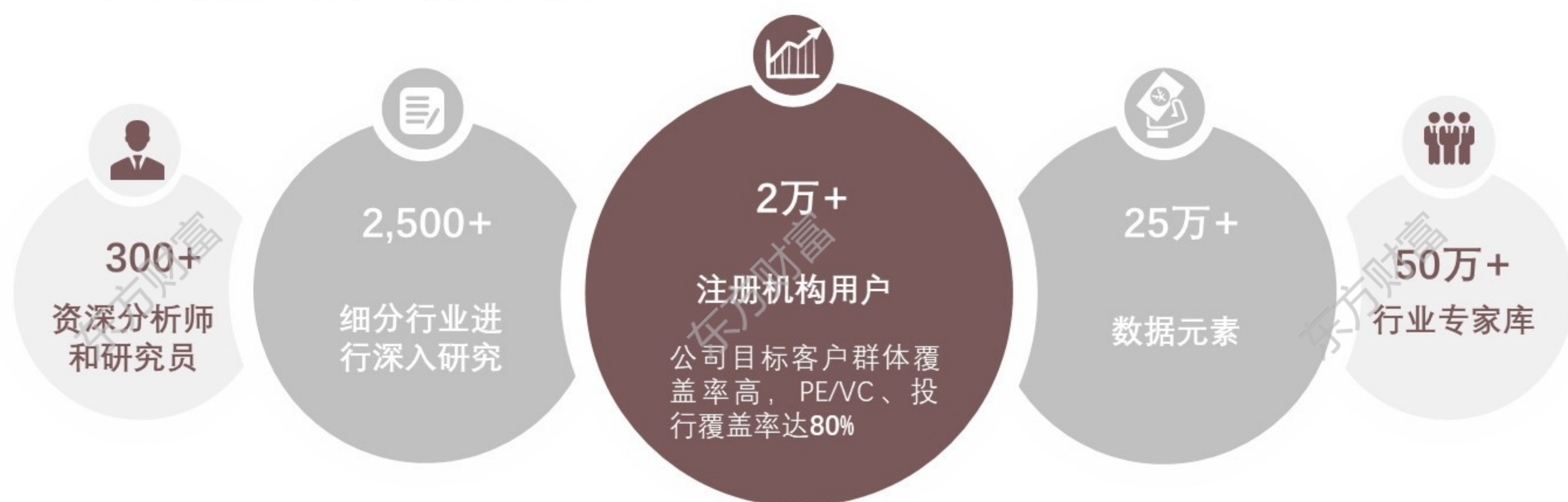
2021 年調査報告書:アプリケーションの価値と成長の機会からの従来のビデオ会議への洞察

报告标签：智能终端、视频会议、云视频会议

主笔人：彭恋淇

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

上海

王先生：13611634866
李女士：13061967127

南京

杨先生：13120628075
唐先生：18014813521

深圳

李先生：18916233114
李女士：18049912451

Q1：中国传统视频会议协作需求广度覆盖面如何？是否存在被覆盖趋势？

图表1：中国传统视频会议协作需求广度



扫码查看高清图片

<https://www.leadleo.com/ill/details?id=60dc362e1044721c8a2ed8d2&core=60f0e82c0e9c95190ab825e8>

- 政法及大型央国企客户覆盖广度，需求稳定度高。长期看，云视频会议兴起对传统型方案存在部分场景替代，但鉴于传统方案底层安全性，竞争优势及核心价值场景不变。相较于新兴视频会议，传统视频会议协作标的受众集中于政法、大型央国企客户，市场以存量竞争为主。但从需求维度看，政法及大型央国企视频会议协作客户规模庞大，产品需求稳定，IT设备设备的折旧核算期约设于5年左右，整体支付意愿及支付水平较高，单位项目价值量大。就长期而言，随着5G商业深化，云计算应用拓宽，新兴云视频会议协作预计将对传统视频会议协作部分场景存在替代效应。但鉴于传统视频会议协作底层安全稳定属性，其竞争比较优势及核心价值场景得以长期维持。

Q2：从需求广度、强度及频率分析，传统型视频会议协协作的主要场景价值在何处？下一个增长机遇是什么？

图表2：中国传统视频会议协作大型央国企客户价值场景分析



扫码查看高清图片

<https://www.leadleo.com/ill/details?id=60dc36711044721c8a2ed8d3&core=60f0e82e0e9c9539afb825ef>

- 智慧政务、智慧城市、智慧安防等场景的数据机密性、视频稳定性、业务融合性诉求极高，价格敏感度低，是传统型视频会议政法市场核心价值场景

在中国视频会议政法市场方面，政用市场使用主体规模庞大，分支机构分散程度较高，业务场景覆盖面较广。2020年中国省级、地级、县级、乡镇级常规政府规模超过4.2万个。在公检法方面，中国各省级、分、州、市、县、派出检察院及各层级法院数量均超过3,500个，远程侦察、远程提讯、应急响应等会议协作需求强度及频率均属于高位。

而根据各级政法客户安全诉求，下游政务级应用场景可划分为涉密型与非涉密型。在涉密型的应用场景中，公、检、法、消防、军队下，智慧政务、智慧城市、智慧安防等场景的数据机密性、视频稳定性、业务融合性诉求极高，价格敏感度低，是传统型视频会议核心价值场景。而在非涉密场景中，智慧党建、雪亮工程等场景需求逐步成为核心驱动。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。由于该场景安全敏感度略低，加之下政府分布分散，专线部署难度及费用较高，因此类场景价值则导向于新兴云视频协作。

图表3：国企会议需求场景分析

时间	政策	内容
2020年1月	《中国共产党国有企业基层组织工作条例（试行）》	要求坚持和推动党建工作与企业生产经营深度融合，积极适应新形势新任务新要求，找准服务生产经营、凝聚职工群众、参与基层治理的着力点，推进基层党建理念创新、机制创新、手段创新，以高质量党建工作推动企业各项生产经营任务落实，以企业改革发展成果检验党组织工作成效
2018年12月	《社会主义学院工作条例》	社会主义学院应加强智慧校园建设，建立统一战线网络教育培训平台，提供办学信息化水平
2018年11月	《中国共产党支部工作条例（试行）》	加强村、社区和园区等领域基层党组织活动场所建设、积极运用现有技术和信息化手段，充分发挥办公议事、开展党的活动、提供便民服务等综合功能
2016年12月	国务院关于印发“十三五”国家信息化规划的通知	推动“互联网+党建”，支持统筹建设全国党员信息库和党员管理信息系统，党员教育信息化平台，提高党组织建设、党员教育管理服务工作网络化智能化水平

- 大型央国企下设二级公司、三级公司、参股企业，整体是市场规模庞大，主要分布与北京、重庆、天津、山东等地

在中国大型央国企市场层面上，央企及省级国资委下设企业规模约为900个，下设二级公司、三级公司，参股企业规模庞大。以下设二级企业为例，平均每家央企及省级国企的二级企业数量在20至30所之间，平均员工人数超过15万，整体视频会议协作及并发量需求相对较高。从需求覆盖面角度看，金融、能源、地产、制造等为大型央国企主要分布行业。央企重点集中于北京地区，而省级国企分布集中于重庆、天津、山东等地。

- 国资委员会、董事及经理办公会等会议场景主要供高层参与，整体会议仪式感及重要性高、偏向于传统视频会议协作产品

从会议细分场景中，国资委员会、董事及经理办公会等会议场景主要供高层参与，整体会议仪式感及重要性高、偏向于超高清晰、低延时、立体音效的面对面沟通的高保真专业级的型视频会议协作产品。同时鉴于传统硬件的使用粘性，该类场景仍主要偏于传统型会议协作方案。

而对项目会议、内部办公会议等以内外沟通为首要诉求，场景安全、仪式感需求相对较低，偏好于借助企业现有办公网络实现网络会议良性运行，首要保障沟通基本流畅度及清晰度，避免过多带宽占用。因此，针对该类会议场景，新兴云视频会议协作厂家的进入门槛较低，未来替代趋势较强。但从现有市场表现看，大型央企对云架构的信任度及接受度暂处于低位，云视频渗透率不及5%。同时，鉴于硬件会议协作产品的使用习惯，大型央国企对新兴云视频服务供应商具备向下兼容特定需求。

来源：沙利文、头豹研究院

Q3：传统视频会议协作服务供应商下一个增长机遇是什么？

■ 中短期来看，周期性设备更换、系统性市场出清、突发性需求将为传统型视频会议协作厂商带来发展机遇

2020年后疫情激发了企业级视频会议非刚性远程协作需求释放，因而加速中国视频会议协作市场教育进程。但随着疫情后，人口流动限制解除，企业级非刚性需求引发的突发性红利逐步减退，核心企业级客户留存、互联网平台商OA生态竞争下的赛道选择、渠道铺陈、价值变现成为新兴视频会议核心关注点。而传统视频会议市场需求已趋近于饱和，整体行业态势以存量竞争为主。就传统型会议视频协作厂商的角度出发，整体视频会议协作市场将存在三大增长机遇：

(1) **短期机遇——周期性设备更换**：企业IT设备的折旧核算期约设于5年左右，2020至2021年正处于原有会议协作设备更换时间点。相较于新兴云视频会议，传统型视频会议厂商行业起步较早，整体产业生态、销售体系成熟度较高，具备核心业务流融合及客户资源优势。因此，短期看，政法及大型央国企仍偏向于传统型厂商硬件产品。

(2) **中期机遇——系统性市场出清**：2013年6月“棱镜门”窃听事件曝光后，为确保国家级信息及数据安全，中国政务及央企逐步排除海外视频会议厂商于采购名单之外。随着海外视频会议服务商市场份额缩减及市场出清，本土传统视频会议厂商有望迎来更多机会。同时中美贸易战后，中美局势较为紧张，国产替代持续推进。预计在未来1-2年内，以华为、科达为代表的传统视频会议厂商有望凭借其产业生态、客户资源优势快速抢占视频会议头部企业出清存量，带动传统型市场集中度将进一步提升。

(3) **长期机遇——突发性需求增长**：2020年突发性疫情不仅激发企业级市场需求，同时催生了线上教育、远程医疗、远程视察等新兴视频会议市场会议场景。虽然中国企业级视频会议协作市场中，互联网平台型厂商OA生态竞争态势激烈，以中小企业为行业起点向大型企业至下而上发展路径竞争难度较大，但在智慧党建、在线医疗等场景中，传统型厂商仍具备产业整合优势，可开拓云视频会议产品，依靠“云+端”一体化解决方案实现传统型会议协作向新兴会议协作市场的自然延展。同时，传统型厂商可依靠其销售渠道及客户资源优势，进一步巩固其在大型央国企视频会议协作的护城河。

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。

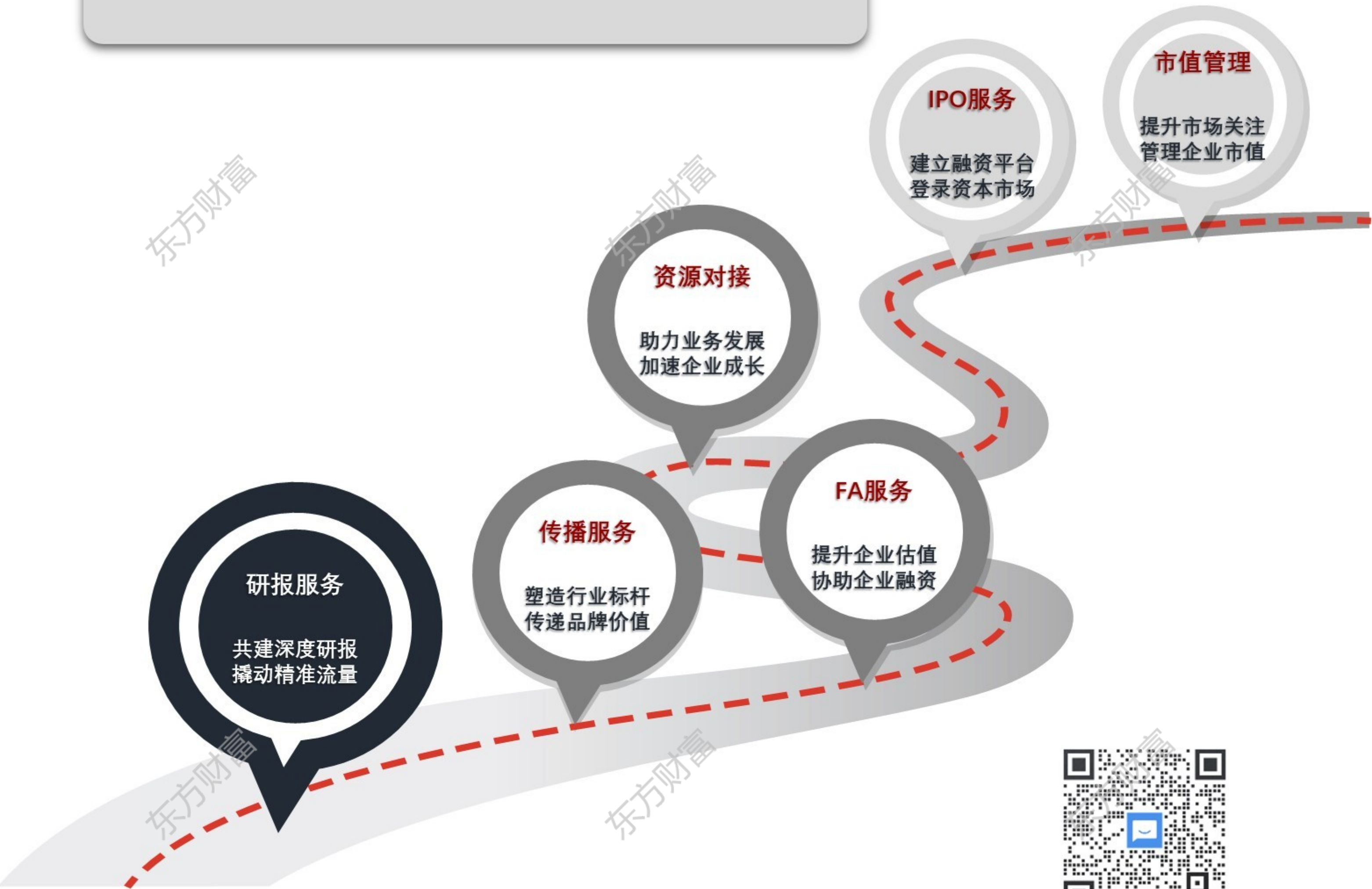
头豹 Project Navigator 领航者计划介绍



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



扫码二维码
即刻联系你的智能随身专家

千元预算的
高效率轻咨询服务



STEP04 专业高效解答

书面反馈、分析师专访、
专家专访等多元化反馈方式



STEP02 云研究院后援

云研究院7×24待命
随时评估解答方案



STEP03 解答方案生成

大数据×定制调研
迅速生成解答方案



STEP01 智能拆解提问

人工智能NLP技术
精准拆解用户提问

