

2023年中国手机出海行业概览： 深海泛舟，中国厂商如何穿越荆天棘地

Artificial intelligence series (I): Text To Speech(TTS)
Market Research Report

人工知能シリーズ(一):音声合成(TTS)市場研究報告
(摘要版)

报告标签：手机出海、智能手机、消费电子

撰写人：赵启锐

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。



观点摘要

中国手机出口呈现量减价增的特点，市场需求的减少让手机市场遭遇巨大挑战，手机市场需求萎靡，但5G和高端化又为价格上行带来机遇。

中国消费者的需求条件、手机厂商的企业竞争战略、中国相关与支持型产业以及高级生产要素的积累共同赋能了中国手机产业在行业内的强大竞争力，中国手机厂商出海能够凭借竞争优势实现业务版图的扩张。

在四大要素没有明显衰竭迹象的情况下，可以预计在未来随着国内手机市场萎靡需求导致手机行业整体增速的放缓，中国手机制造厂商为了寻求新的增长态势，将会持续不断拓展业务版图的边界，以更大的力度出海，在国际市场寻求新的业务增长点。

✓ 欧洲与北美洲市场

欧洲与北美洲作为传统的发达国家市场，是智能手机厂商出海的战役高地，中国厂商出海主要受制于无法完成消费者心智占领与无法建立通常的销售渠道，总体来看欧洲与北美洲市场仍然呈现出由三星与苹果两家独大的局面，中国手机厂商的市场份额不高。

✓ 亚洲市场

亚洲市场人口基数庞大、人口结构较年轻，对电子产品需求旺盛，受益于地理位置与丰富的经验，中国手机厂商出海较为顺利，但近期自中印边境冲突后，印度政府频繁打压中国企业和投资，中国手机厂商在印度市场面临较为严峻的政策端风险。

✓ 非洲市场

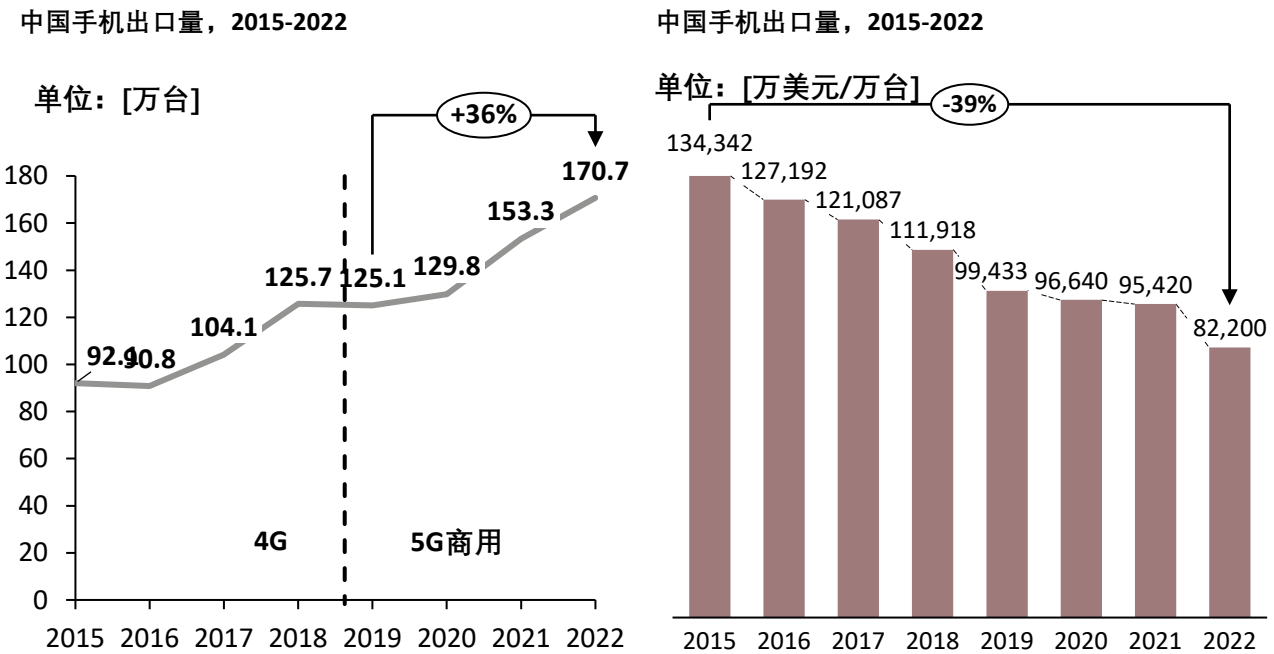
在全球低迷的移动手机市场中非洲市场仍然保持增长态势，2022年非洲手机出货量为4.74亿台，预计在2027年出货量达到6.68亿台，在非洲以低端价格区间为主导的智能手机市场，传音凭借对非洲市场的定制化机型以及在低端价格区间的竞争优势占据最高的市场份额

■ 精华摘要

中国手机出口呈现量减价增的特点，市场需求的减少让手机市场遭遇巨大挑战，手机市场需求萎靡，但5G和高端化又为价格上行带来机遇

智能手机作为重要信息终端需求相对刚性，但经济低迷使得全球消费者开支趋于谨慎，全球手机用户普及率提升导致的换机需求减缓和手机市场增长重心转向发展中国家导致的产能本地化，将让中国手机出口继续承压。

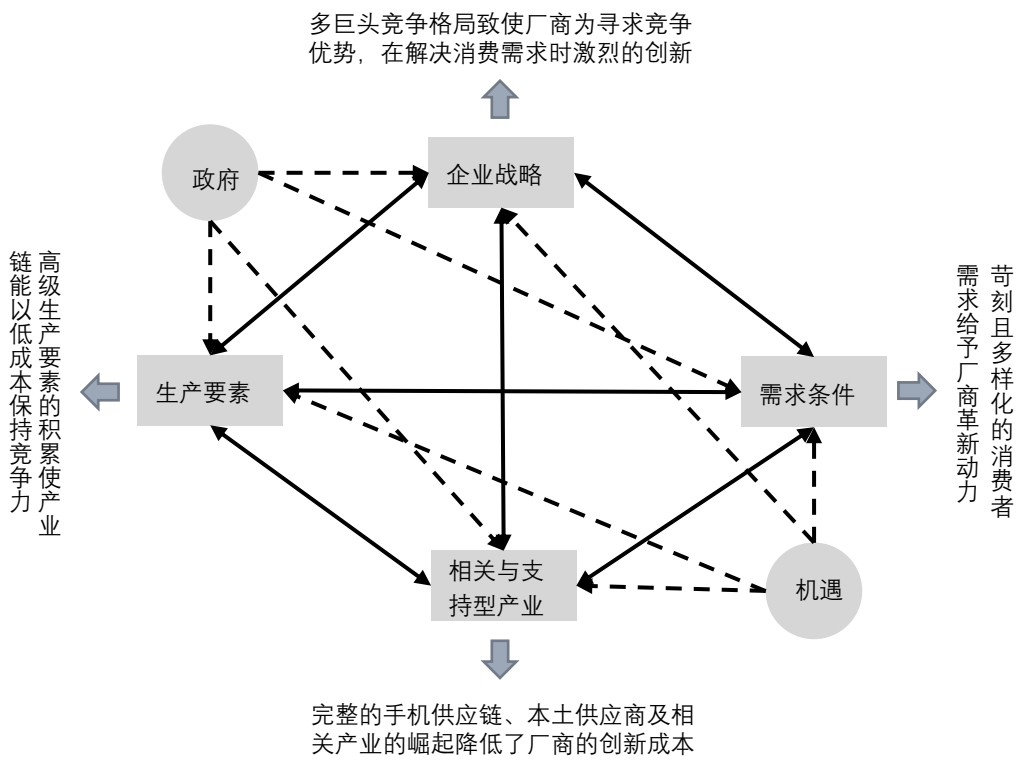
在全球需求不振的市场环境下，5G渗透加速、各厂商将销售重心转向中高端，手机生产成本上升抬高了市场价格。



- 中国手机出口量持续降低。自2015年中国手机出口量触顶13.4亿台次后，中国手机出口量持续降低，2022年出口量为8.2亿台次，较2015年下降39%，中国手机出口持续承压。
- 外围因素让手机市场遭遇巨大挑战。受疫情、经济疲软、通胀等因素影响，智能手机市场出货量惨淡，连续的负增长创下2015年以来最差的销量成绩。
- 市场需求的减少是中国手机出口量下降的主要原因。智能手机发展至今，外观与配置的趋同性等需求侧的增长瓶颈也是智能手机出货量减少的原因之一。
- 中国手机出口均价呈现上涨趋势。中国手机出口均价已由2015年的92.1万美元/万台上涨至170.7万美元/万台。
- 5G和高端化为价格上行带来机遇，2019年5G商用后，中国手机出口均价得到快速提升。5G时代带来了新一轮技术革命，芯片、影像等方面的创新与升级与部分厂商纷纷尝试冲击高端手机市场，国内手机中端化趋势凸显共同驱动新机市场均价迈向新高。

来源：国家工信部、中国海关、头豹研究院

中国消费者的需求条件、手机厂商的企业战略、中国相关与支持型产业以及高级生产要素的积累共同赋能了中国手机产业在行业内的强大竞争力



利用波特钻石模型分析中国手机市场，可以看出，中国消费者的需求条件、手机厂商的企业战略、中国相关与支持型产业以及高级生产要素的积累共同赋能了中国手机产业在行业内的强大竞争力。

在四大要素没有明显衰竭迹象的情况下，可以预计在未来随着国内手机市场萎靡需求导致手机行业整体增速的放缓，中国手机制造厂商为了寻求新的增长态势，将会持续不断拓展业务版图的边界，以更大的力度出海，在国际市场寻求新的业务增长点。

因此，头豹研究院预测伴随中国手机厂商出海步伐的不断深化：

- 对海外厂商：苹果以及三星作为iOS以及安卓两大操作系统的霸主将在海外市场，尤其是在低价位区间，将会面临中国手机更加激烈的竞争。
- 对中国厂商：中国国内市场中的巨头或会在海外消灭提前出海的中国品牌。联想、传音等深耕低端市场的厂商作为提早出海的玩家将面临更激烈的市场抢夺竞争。

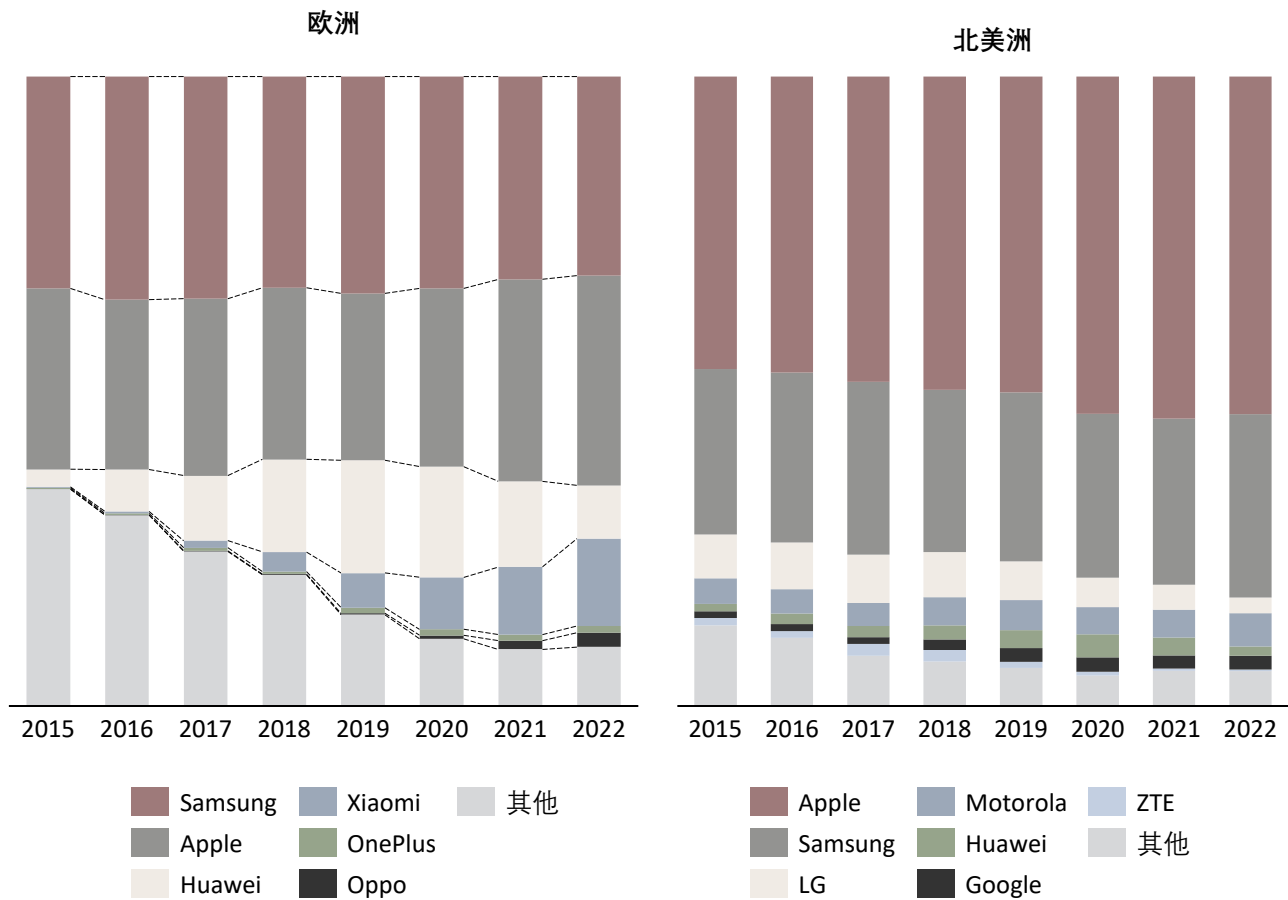
也许在几年之内，我们就可以看到，中国在智能手机这个万亿级别的市场中，会涌现出一个自主品牌集群，并且高中端全面布局，重演日本当年在消费电子的辉煌。

来源：头豹研究院

欧洲与北美洲作为传统的发达国家市场，是智能手机厂商出海的战役高地，中国厂商出海主要受制于无法完成消费者心智占领与无法建立通畅的销售渠道

欧洲与北美洲作为传统的发达国家市场，是智能手机厂商出海的战役高地。总体来看欧洲与北美洲市场仍然呈现出由三星与苹果两家独大的局面。在欧洲与北美洲市场，华为、一加和中兴已获得一定的市场份额，但受“缺芯”问题影响，华为在市场上暂时偃旗息鼓，市场份额逐步收缩，而一加在欧洲的市场份额则逐步提升。

欧洲及北美洲各品牌智能手机市场份额占比，2015-2022

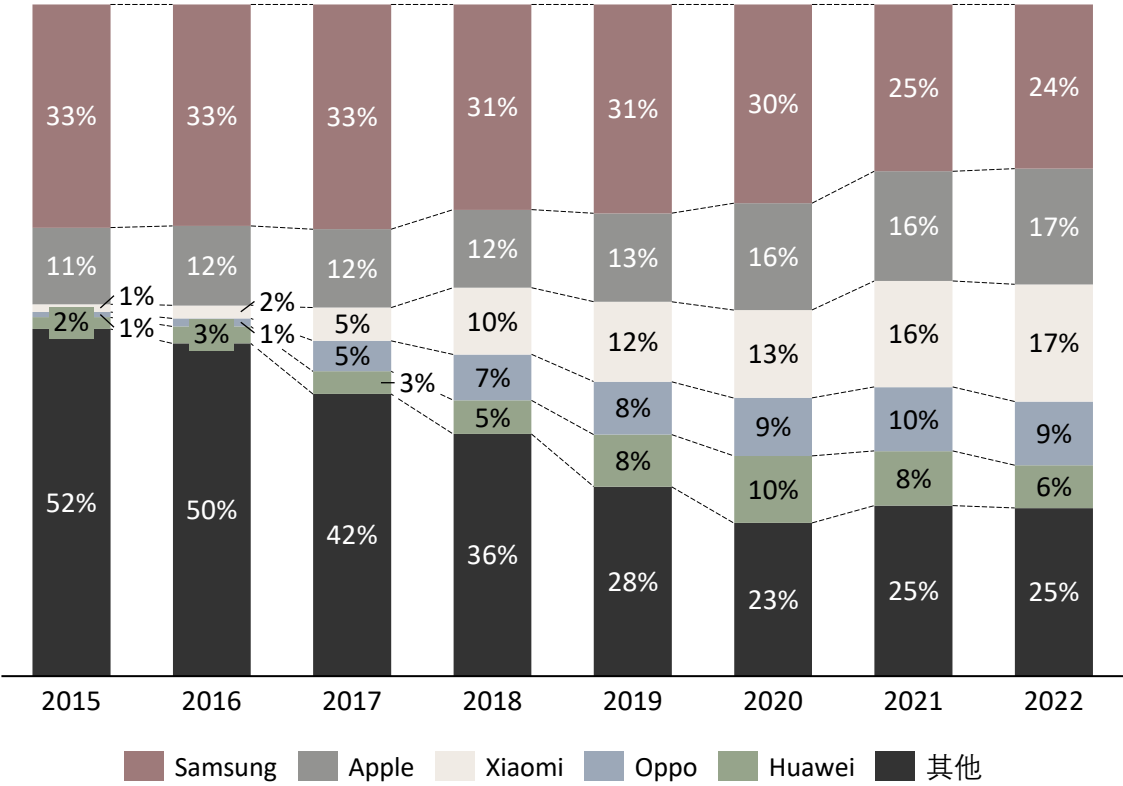


中国厂商出海北美面临的挑战除了品牌无法占领消费者心智外，还有销售渠道的难题。北美是一个由电信运营商高度垄断的手机市场，消费者习惯了运营商提供购机补贴的合约机，而由于各种现实原因，中国手机品牌无法进入到主流运营商的渠道之中。较为有效的方法则是以联想收购摩托罗拉式的“借船出海”。

来源：Statcounter、头豹研究院

亚洲市场人口基数庞大、人口结构较年轻，对电子产品需求旺盛，受益于地理位置与丰富的经验，中国手机厂商出海较为顺利

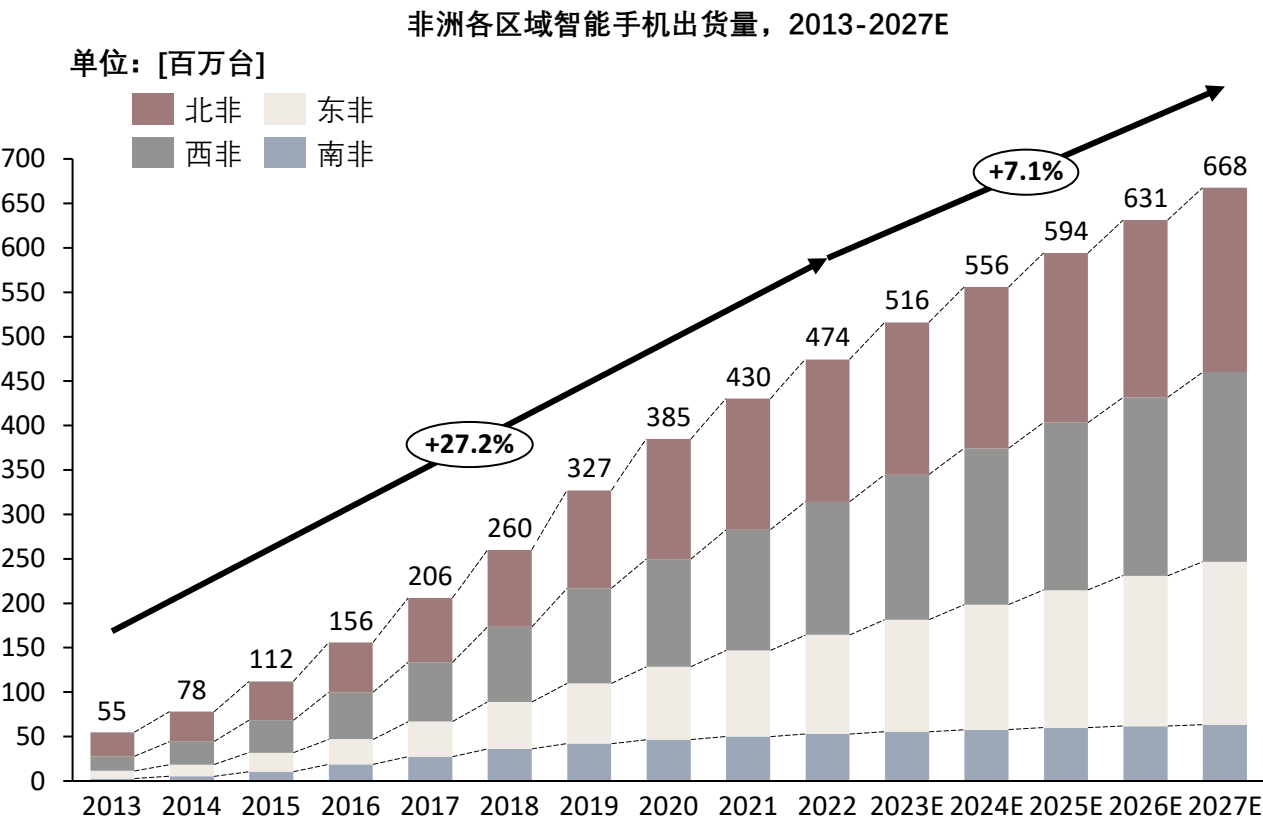
亚洲各品牌智能手机市场份额占比，2015-2022



- 以印度及东南亚地区为代表的亚洲市场人口基数庞大、人口结构较年轻，对电子产品需求旺盛。加之这些地区的经济发展和通信基础设施建设的差异，相对于中国来说，有很大的滞后性，因此成为中国手机厂商出海的主战场。
- 中国厂商出海亚洲的优势主要体现在两方面：一方面，同为亚洲国家，在地理位置上相近，降低了交通运输的经济成本与时间成本，缓解了以“机海战术”为主的中国手机厂商的库存压力；另一方面，中国手机厂商可以将自身在中国市场的成功和失败经验，复制到新的市场。
- 伴随着中国手机厂商出海进程的不断加速、市场占有率的不断提高，亚洲市场已走向红海化。同时，随着印度市场的风云突变，中国厂商也面临着被挤压和限制的尴尬局面。

来源：Statcounter、头豹研究院

在全球低迷的智能手机市场中非洲市场仍然保持增长态势， 2022年非洲手机出货量为4.74亿台，预计在2027年出货量达到6.68亿台



- 在全球低迷的智能手机市场中非洲市场或许是唯一持续保持增长的市场。因为经济发展和基础设施建设的问题，手机市场发展一直落后于全球其他市场，出于对产能提升的迫切需求和全球营销的策略，在全球其他地区市场增长乏力时，非洲或成为亟待中国厂商出海耕耘的一片沃土，2022年非洲手机出货量为4.74亿台，2013-2022年均复合增长率为27.2%。在未来预计市场将以7.1%的年均复合增长率持续增长，出货量在2027年达到6.68亿台。
- 非洲市场相较于印度和东南亚市场具有更大的不确定性以及更多的限制。非洲市场较为分散，不同的国家或地区有不同的市场状况以及用户需求，用户对产品的需求将更难满足，更难实现，整体运营和销售将更加复杂，运营成本也更高。
- 不同于世界上其他地区，功能手机在非洲手机市场中占有很大份额，出货量占到总出货量的一半。

来源：Statista、头豹研究院



未完待续

下篇正在进行中

若您期待尽快看到下篇报告或对下篇报告的内容有独到见解，头豹欢迎您加入到此篇报告的研究中。相关咨询，欢迎联系头豹研究院工业研究团队

邮箱：

sharlin.chen@frostchina.com

完整版研究报告阅读渠道：

- 登录www.leadleo.com，搜索《2023年中国手机出海行业概览：深海泛舟，中国厂商如何穿越荆天棘地》

了解其他系列课题，登陆头豹研究院官网搜索查阅：

- 2022年中国二手手机行业精品报告：万物新生、咸鱼和转转能否持续盈利
- 2022年中国折叠屏手机行业概览（独占版）
- 2022年中国TWS耳机行业研究：AIoT时代,全球出货量激增背后的逻辑·盘点年度十大最佳TWS耳机
- 信创生态系列：2022年中国操作系统行业概览
- 2022年中国氮化镓充电器行业研究报告

头豹研究院简介

- ◆ 头豹是中国领先的原创行企研究内容平台和新型企业服务提供商。围绕“协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：**报告/数据库服务、行企研报定制服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务**，以及其他以企业为基础，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，通过开放合作的增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



备注：数据截止2022.6

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

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

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

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

头豹官网 —— www.leadleo.com 阅读更多报告

头豹APP/小程序 —— 搜索“头豹”手机可便捷阅读研报

头豹交流群 —— 可添加企业微信13080197867，身份认证后邀您进群

详情咨询



客服电话

400-072-5588



上海

王先生： 13611634866

李女士： 13061967127



深圳

李先生： 13080197867

李女士： 18049912451



南京

杨先生： 13120628075

唐先生： 18014813521