

智能投影失宠?

本报记者 吴修齐

新潮、大屏、便携,智能投影近年来逐渐成为了城市年轻群体的时尚家居单品。自2014年极米发布Z3、坚果发布G1,已经过去了十年。十年间,智能投影行业经历了快速发展,却在近两年出现了持续的规模下滑。曾经的宠儿现在失宠了吗?

新鲜感不再 业绩渐承压

在2014年第一批智能投影机上市后,经过几年发展,中国智能投影行业在2018年至2022年迎来了爆发增长期。

洛图科技(RUNTO)数据显示,这四年智能投影年均增量近百万台,复合增长率高达28.7%,2022年我国智能投影零售市场规模达到618万台,销售额为125.3亿元。但自2023年开始,行业出现下滑。2024年第三季度,中国智能投影市场(不含激光电视)的全渠道销量为127万台,同比下降9.7%。

作为行业领军企业,极米科技近年同样大起大落,像是国内智能投影行业的缩影。根据财报数据,极米科技在2022年之前高速增长,2021年归母净利润同比增长达到79.87%,然而仅一年后,这个数字就骤变为3.72%。其后的2023年,营业收入和归母净利润已经变为负增长,分别同比下降15.77%和75.97%。2024年前三季度营业收入和归母净利润又再次同比下降了5.8%和146.81%,归母净利润亏损达4033万元,情况不容乐观。

头部投影企业光峰科技也呈现了相似的业绩变化曲线——业绩快速增长后从2023年开始走下坡路。根据光峰科技的最新财报,2024年前三季度的营业收入和归母净利润分别同比增长4.18%、下降66.59%。

智能投影领域代表性企业坚果则是亏损近20亿元之后,凭借三色激光技术从2023年11月开始持续盈利,2024年上半年实现了全球家用中长焦激光投影出货量的市场份额第一。



市场进入平台期 消费者流失

对于市场近年变化的原因,当贝销售中心高级总监张照前表示,投影产品属于耐销型非必需品,在经济发展滞缓时期,消费者的消费意向会向生活必需品调整,出现非必要不消费或者少消费的倾向。

中国电子视像行业协会秘书长董敏在接受《中国电子报》采访时表示,智能投影带有“潮品”“智能化”的标签,并具有一定的社交属性,主要消费者是喜欢尝鲜的年轻群体,市场的快速增长也来源于此。但在增长过程中,产品性能参差不齐,存在性能虚标、标识混乱等问题,导致消费者对产品的信任度下降。现在智能投影市场进入了平台期,“需要整个品类的美誉度和产品结构实现大幅升级,才能进入更高的市场规模。”他说道。

记者了解到,产品分辨率升级缓慢、低流明产品市场份额居高不下,制约了智能投影技术的进步和使用体验的提升,这也阻碍了智能投影市场的进一步增长。根据奥维云网(AVC)线上监测数据,小于低于0.5K亮度的产品在自2019年的三年销量结构中一直高于50%。另外,市场中的低端同质化竞争进一步

步加剧了消费者的流失风险。

解锁新场景 未来仍可期

不过在业内专家眼里,尽管2024年行业业绩承压,但智能投影的未来仍然可期。

洛图科技(RUNTO)总经理朱圆圆表示,中国投影市场正在经历一场深刻的转型,不再是简单的数量增长,而是整个行业的价值重构。洛图科技(RUNTO)预测2025年我国智能投影零售市场规模有望回暖增长至110.2亿元。

另外,自“以旧换新”政策实施以来,全国多地将投影仪类纳入补贴范围。多位业内人士表示,“以旧换新”政策对智能投影的刺激作用明显,不仅降低了更新换代的门槛,也有助于培养消费者对高质量显示体验的认知和需求,进一步促进行业向高端化发展。

作为一款年轻群体的时尚家居单品,目前智能投影的应用场景仍是家用为主。洛图科技(RUNTO)预测,2025年全球投影机市场出货量中,家用场景的占比将达到85%,商用场景占比将为15%。近年来,投影企业纷纷开拓新的应用场景,尝试由C端转向B端,出行、会议、轻商用等场景为智能投影行业带来

更多可能性。

车载场景被不少投影企业视作智能投影潜在的增长点,是投影的“第三空间”。在刚刚结束的CES2025上,光峰科技展出了搭载于smart精灵#5的激光投影灯和ALL-in-ONE全能激光大灯。大陆集团展示了车窗投影显示解决方案,该方案以车窗作为投影屏幕,包含高性能迷你投影设备、一个可以完全电动调光以充当投影表面的侧窗,以及智能软件。2024年年初,极米成立车载事业部,并将车载业务纳入公司战略重点,目前已经与6家车厂展开了合作。朱圆圆表示,“投影+出行”将成为新的场景应用趋势,智能汽车大潮下,车载投影方案将丰富移动生活场景。

不同于屏幕,投影的应用更加灵活,可以应用在不规则形状、非平面等画面,在文旅、艺术等场景应用能够带来沉浸式体验。此外,在轻商用场景,例如民宿、公寓、休闲等场景中,影音房为智能投影带来新的机遇。

张照前表示,人工智能和智能家居的普及将推动智能投影行业进一步发展,多样的观影模式、借助外接设备的游戏场景、利用智能投影做家居氛围改造,智能投影还有很多可能。

TCL与武汉东湖高新区签约 推动印刷OLED发展

本报讯 日前,TCL与武汉东湖高新区签署战略合作协议,双方将围绕格创东智股权融资,以及推动印刷OLED显示产业发展壮大进一步深化合作。

据介绍,2024年,TCL华星武汉基地产值突破200亿元,累计产值突破1100亿元。目前,TCL华星已在武汉光谷建立高端显示面板全产业链,聚集近2万名各类科技和技能人才,成功打造全球领先的中小尺寸显示面板研发和生产基地。今年1月,由TCL华星武汉基地牵头的武汉市新型显示产业创新联合实验室启动,将在下一代Mini LED、Micro LED、柔性OLED、印刷OLED等新型显示技术中布局。

记者了解到,作为全球半导体显示头部企业之一,TCL华星在深圳、武汉、惠州、苏州、广州、印度等地,建有11条面板生产线。2014年,TCL华星落户武汉光谷智能制造产业园,建设国内首条第6代LTPS显示面板生产线,5年内产值突破百亿元,成为湖北首家产值超百亿元的半导体显示企业。10年来,TCL华星在光谷投产的G4.5代柔性显示面板试验线,获批武汉市新型显示科技成果转化中试平台;第6代柔性LTPS-AMOLED显示面板生产线、TCL华星印刷OLED产线等相继投产,总投资超过800亿元;在印刷OLED领域专利总数排全球首位。(武文)

西湖烟山 Microled 芯片项目 落地浙江湖州

本报讯 日前,西湖烟山Microled芯片项目在浙江省湖州市德清县成功签约,落地莫干山高新区临杭产业新区。

据悉,西湖烟山科技(杭州)有限公司是一家具备Microled芯片材料开发及外延能力的创业公司,在III-V族化合物材料体系、MicroLED外延、剥离键合等前道工艺有深厚积累。经过十余年的技术研发,其硅基MicroLED三色垂直堆叠路线工艺步骤节省近40%,合格

率高,具备发展潜力。公司在“微显+直显”两个领域同时布局,与二十余家下游客户建立合作关系,其中微显客户包括中航集团、比亚迪、舜宇、歌尔、Rokid、雷鸟等,直显客户包括三星、京东方、华星、天马等。

据了解,该项目是继鸿石光电、诺视科技落户之后,湖州市德清县的又一MicroLED微显示芯片项目。下一步,德清将重点关注MicroLED微显示芯片细分赛道,打造MicroLED产业聚集地。(德文)

Plessey与Meta 成功开发红色MicroLED显示屏

本报讯 近日,专注嵌入式技术及AR/VR/MR显示应用的MicroLED技术供应商Plessey Semiconductors宣布,与meta合作成功研发出“全球最亮”的红色MicroLED显示屏,专为AR眼镜设计。

据Plessey透露,该款新型红色MicroLED显示屏在保持高分辨率(像素间距小于5微米)的同时,亮度高达600万尼特,且功耗极低。此前,meta曾发布其AR眼镜

原型“Orion”,基于70度视场角(FOV)、高性能碳化硅波导、定制芯片、MicroLED微显示器、集成输入系统等一系列创新技术,巧妙融合了普通眼镜的外观与AR的沉浸式体验,得到业界好评。

Plessey表示,将持续深化与meta的长期商业合作,专注于制造业务,助力AR原型机及新技术的研发,为XR产品注入更多活力。(增文)

奋力谱写新型工业化发展新篇章