

车载光学需求加速增长 头部厂商竞相入局

证券时报记者 康殷

车载光学业务正成为企业加速押注的新阵地。

全新smart精灵#5日前正式上市,其搭载的行业首个智能投影灯,核心器件由光峰科技提供。在电动化与智能化浪潮的推动下,汽车行业正经历前所未有的变革。这场变革中,车载光学技术以其独特的创新性和应用潜力,正逐渐成为投影设备厂商竞相押注的新蓝海。光峰、极米、海信等头部厂商纷纷布局车载光学业务,力求在这一新兴市场中占据领先地位。

“随着技术的不断进步和市场的逐步成熟,车载光学业务的发展前景愈发广阔。”光峰科技车载事业部副总经理陈孟浩接受证券时报记者采访时指出,车载投影已经从最初的新概念,逐渐转化为行业的标准配置,得到了越来越多车企和消费者的认可。未来,随着自动驾驶技术的不断发展,车载投影在娱乐、安全、交互等方面的应用潜力将进一步释放。

投影厂商纷纷入局

10月27日smart品牌全球粉丝嘉年华在深圳举办,全新smart精灵#5正式上市。其中,新车搭载的行业首创车载全彩户外激光投影灯,可在户外实现最大233英寸的电影画面,该投影灯的核心器件由光峰科技提供。

更早之前,去年12月问界M9正式亮相,搭载业界首个车规级投影巨幕,由光峰科技提供核心器件。来到今年8月享界S9继续选择由光峰科技提供的车规级投影巨幕。

面向汽车市场,光峰科技围绕车载显示、激光大灯与AR-HUD三大应用方向推出多种解决方案。截至目前已获得涵盖车规级巨幕、像素灯等产品的9个定点。

另一投影企业极米科技同样积极布局车载业务。目前极米科技公告,获得马瑞利智能大灯相关部件产品定点。此前,极米科技已宣布获得了北汽新能源定点和另一预定点通知,提供智能座舱显示产品。

近年来,电动汽车的竞争以自动驾驶、智能座舱及三电技术取代传统“三件套”,成为车企的核心竞争力。其中智能座舱增长尤其迅速,车载显示、车载声学、人机交互等座舱应用生态深度协同,正在加速渗透,进而推动车载光学业务的多场景应用。

根据盖世汽车研究院数据,2023年国内智能座舱整体渗透率达到58.9%,2024年有望超过70%。高端车型对智能座舱系统的成本包容性更强,30万元以上的车型市场整体配置率较高,其中30万至50万元区间市场,2023年智能座舱渗透率高达70%,50万元以上市场超过了80%。

发展至今,车载光学技术的应用场景十分广泛。陈孟浩表示,车载投影可以打造沉浸式的座舱影院体验,为乘客提供大视角、高沉浸感的观影体验。同时,车载投影还具备护眼功



▲ 问界M9亮相,搭载业界首个车规级投影巨幕,由光峰科技提供核心器件。

◀ smart精灵#5新车搭载的行业首创车载全彩户外激光投影灯,该投影灯的核心器件由光峰科技提供。

受访公司/供图 周靖宇/制图

能,其反射光原理使得光线更加柔和,对眼睛的伤害更小。

“车载投影还可以提升车内的色彩表现,带来更加丰富的色彩体验。在智能化方面,车载投影还可以与车机系统结合,实现一键观影、柔性显示等多种新模式。”陈孟浩介绍。

车载光学市场前景广阔

“和目前全球投影机2000万台的市场规模比较,车载市场潜力巨大。”业内人士指出,汽车每年全球消费9000万辆,哪怕未来只有三分之一实现高度数字化、视听化,结合投影要在车灯、HUD和娱乐等多个方向应用的特点,车载光学市场主机需求都将是可观的。

“目前市场上的车载光学应用场景主要包括座舱投影、智能大灯以及HUD等,这些应用场景的拓展将进一步推动车载光学市场的发展。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅告诉记者,现在座舱投影可以为驾驶者提供更沉浸式的驾驶体验;智能大灯则通过像素化技术实现更精细的光线控制和更丰富的照明效果;而HUD则可以将驾驶信息直接投射到驾驶员的视线范围内,提高驾驶安全性和便利性。

虽然车载市场前景广阔,但入局者要站稳脚拿下订单,并不容易。车载光学要适应车辆特殊环境需求,例如车载环境高度振动,对设备的振动稳定性和寿命要求更高。

“首先在光源方面,后排投影方案相比硬质大屏能在有限的后排空间内做到更大尺寸,问界M9投影尺寸达到了32寸,同时可伸缩的投影幕布也帮

优点,更适合在车辆复杂环境下使用。同时,激光光源还可以实现更小的光机体积和更高的光源效率,为车载光学设备的小型化和轻量化提供了可能。

其次,在投影屏幕方面,车载投影幕布采用了高低温下仍能保证柔韧性的特殊材料制成的。最后在稳定性方面,车载投影设备通常采用更加精密的光学系统和机械结构,来确保投影画面的稳定性和清晰度,还需要具备较强的散热能力和抗干扰能力。

“车载光学产品相比传统家用产品具有更高的技术要求。”袁帅告诉记者,由于车载环境复杂多变,对光学元件的耐久性、稳定性以及安全性等方面都有更高的要求。这些要求将直接影响产品的开发和成本。为了满足这些要求,企业需要投入更多的研发资源和生产成本,以确保产品的质量和性能。

突破车规标准后,投影作为汽车后排娱乐屏正在快速崛起。

根据佐思汽研数据,2024年1至2月,国内乘用车后排娱乐屏装配量猛增25%,主要受问界M5、理想L9等车型推动,预计2025年装配率有望突破10%。

以业界首个车规级投影巨幕的问界M9为例,记者现场体验观影效果已相当成熟。32英寸的投影屏幕随着电动控制徐徐降下,屏幕背面的支架非常牢固,投影光源从三排座位上方射出,画面亮度和色彩饱和度与平板显示器相差无几。

陈孟浩表示,后排投影方案相比硬质大屏能在有限的后排空间内做到更大尺寸,问界M9投影尺寸达到了32寸,同时可伸缩的投影幕布也帮

助车保留了全景天窗。

发展进入快车道

“车载光学业务作为投影技术的一个新兴应用领域,近年来发展迅速。”陈孟浩表示,光峰科技在车载光学领域的布局始于疫情期间,公司寻求第二增长曲线时发掘了这一创新业务。

经过短短两年的发展,光峰科技的车载投影业务已经取得了显著成果,不仅成功定点多家知名车厂,还在今年前三季度实现了4.58亿元的收入,创下了新高。

回顾光峰科技车载光学正式进入大众视野,是在2021年年底被列为华为智能汽车解决方案优秀合作伙伴,后随着2023年全景智慧旗舰SUV问界M9的上市成功落地,打造了智能汽车行业首个车规级投影巨幕产品。

据AITO汽车官方消息,最新数据显示,问界M9上市10个月以来累计交付量已突破16万辆,成为50万元以上车型销量冠军,同时交付数量超过10万辆。

目前,车载光学市场的竞争格局呈现出多元化特点,更多企业开始关注并投资这一新兴业务,包括光峰、华为、极米、海信、长虹、思必驰等。这些厂商在投影技术、产品研发、市场推广等方面各有优势,共同推动了车载光学市场的繁荣。

随着越来越多的投影设备厂商开始涌入这一领域,竞争逐渐加剧。陈孟浩表示,光峰科技欢迎竞争并拥抱竞争,因为竞争可以推动整个行业的快速发展和技术升级。

事实上,除了车载投影外,智能大灯领域同样吸引投影企业投入。机构指出,随着汽车行业向新四化的转型,车灯已经从单一的照明和信号功能,转变为车辆与周围环境、其他车辆以及行人进行交互的重要工具。预计在2024年,智能像素化大灯将迎来其发展的高峰,而高分辨率的智能大灯技术也将逐渐普及到价格区间在20万至30万元的中端车型中。

除了光峰与smart精灵#5的合作外,极米科技早前也公告,全资子公司宜宾极米近日收到项目定点函,将为马瑞利的智能大灯相关部件的定点供应商,为其项目供应智能大灯相关部件产品。

“车载光学产品的市场需求主要来自于智能驾驶和车载娱乐等领域。随着智能驾驶技术的不断普及和消费者对驾驶体验的不断追求,车载光学产品的市场需求将持续增长。”但袁帅指出,这种需求并非刚性需求,而是依赖于特定场景和消费者需求的变化。因此入局企业需要密切关注市场动态和消费者需求的变化,及时调整产品策略和市场策略以适应市场需求的变化。

在陈孟浩看来,随着汽车智能化和电动化趋势的不断发展,以及消费者对高品质座舱体验需求的不断增加,车载光学业务将迎来更加广阔的发展空间。



公司

上市公司资讯第一平台

多家A股公司调高回购价格上限

证券时报记者 范璐媛

近期随着市场活跃,不少上市公司宣布上调股票回购价格上限。11月11日晚间,物产中大、新里程、捷佳伟创等上市公司均发布了拟调高股票回购价格的公告。

物产中大(600704)公告称,公司审议通过《关于调整回购公司股份价格上限的议案》,同意将回购公司股份价格由不超过人民币4.3元/股(含)调整为不超过人民币6元/股(含)。除调整回购股份价格的上限以外,回购股份方案的其他内容未发生变化。

此前,物产中大在2024年9月19日披露,公司拟在3个月内,以不超过4.3元/股(含)的回购价格,使用自有资金以集中竞价方式回购公司2000万股(含)至4000万股(含)股份,占公司股本比例的0.39%—0.77%。此次回购股份拟用于维护公司价值及股东权益,所回购股份将按照监管规则进行处置,视情况采用集中竞价交易方式出售,在规定期限内未实施出售部分将依法予以注销。

截至目前,回购期间已经过半,公司尚未实施股份回购。

对于本次调整回购股份价格上限的原因,物产中大称,基于对公司未来持续稳定发展和市场价值的坚定信心,结合目前资本市场行情及公司股价变化等情况影响,为保障回购股份方案顺利实施,在综合考虑公司财务状况以及未来的盈利能力的情况下,公司对回购股份方案进行了调整。

物产中大是首批国家级供应链创新与应用示范企业之一,是中国具有影响力的大宗商品供应链集成服务商之一。9月中下旬以来,物产中大股价接连上涨,期间最大涨幅超过40%,最新收盘价5.5元/股。

除物产中大外,新里程、捷佳伟创也在11月11日晚间发布了拟上调股票回购价格的公告。新里程(002219)称,由于近期公司股价持续超出回购方案拟定的回购股份价格上限,基于对公司未来持续稳定发展的信心和对公司内在价值的认可,为维护广大投资者利益,结合公司财务状况等因素综合考量,公司拟将回购股份价格上限由2.74元/股调整为3.73元/股。

新里程曾在8月19日通过回购方案,拟以自有资金5000万元(含)至1亿元(含),通过集中竞价交易方式以不超过2.74元/股(含)的价格回购公司股份。预计回购股份数量约占公司目前已发行总股本比例为0.54%至1.07%,回购的股份将用于注销以减少注册资本。

截至目前,新里程已累计回购1428.7万股,占公司目前总股本的0.42%,最高成交价为2.55元/股,最低成交价为1.76元/股,成交总金额3171.84万元(不含交易费用)。

捷佳伟创(300724)公告称,基于对公司未来发展的信心和对公司价值的认可,结合目前资本市场变化情况及公司股价变化情况,为保障公司回购股份方案的顺利实施,公司决定将此次回购股份方案的回购价格上限由65元/股(含)调整为85元/股(含)。

捷佳伟创于9月10日通过回购方案,拟使用3000万元(含)至6000万元(含)自有资金,以集中竞价交易方式回购公司股份,用于注销并减少注册资本。回购股份的价格不超过65元/股(含)。

截至目前,公司已回购5.81万股,最高成交价为43.06元/股,最低成交价为42.92元/股,支付的总金额为249.86万元(不含交易费用)。

氧化铝平均吨利超2000元 下游压产检修或增多

证券时报记者 赵黎昀

11月11日,氧化铝期货主力合约2501再度报涨,盘中最高录得5477元/吨,续刷上市以来新高。

今年9月上旬起,受供给端收缩影响,氧化铝价格开启强势上行格局。期货价格从3600元/吨左右起涨,不足两月时间已大涨近2000元/吨。

现货市场上,据Mysteel统计,2024年10月国内氧化铝加权月均价为4615元/吨,较上月上涨617元/吨,环比上涨15.43%。

氧化铝价格疯涨的原因,主要是现货库存低、海外不可抗力、新投产能进展较慢等因素导致。

“高利润虽然刺激氧化铝厂积极生产,但国内氧化铝企业连续高负荷生产,叠加矿石供应紧张及设备检修等影响,部分产能释放依旧受限。另外,随着国内氧化铝出口增加及期限商入市采购,也在消化部分现货流通,多数卖方报价呈高升水局面。”

Mysteel氧化铝分析师谭昌旭介绍行业供需现状时称,进入四季度,随着新疆、四川及贵州部分电解铝企业顺利投产或开始启槽,下游对原料补库需求亦有所增加,但目前国内电解铝厂氧化铝原料库存为11天左右,同比下降52%。

由于前期部分长单执行不顺畅,且价格波动大导致铝厂今年采购节奏紊乱,下游原料库存维持在相对低位。叠加假期因素和冬季补库等影响,导致铝厂不得不实施刚需补库。

金源期货最新研报也分析,上周海外美铝宣布巴西Juruti港铝土矿运输遇不可抗力,致氧化铝紧缺预期进一步升温。

国内氧化铝产能增减产均有,主要是西南、内蒙古、山西、贵州四地氧化铝企业检修,但同时也有贵州两家企业产能提升,及山东新投产能放量,总体开工产能较此前有微幅提升。

消费端少量电解铝产能无法接受高氧化铝价格而检修。

谭昌旭认为,现阶段国内氧化铝运行产能已趋近峰值,未来供应端增量主要依托于新投产能的释放,但目前新投产能进展较慢,年底前实际能投产能仅100万吨/年。同时,高收益也面临着高风险,矿石品位及来源不稳定导致氧化铝厂生产线负荷较大,各区域减产检修频率明显增加,短期增量也只能收窄市场供应缺口。基本面利好支撑尚在,预计11月国内氧化铝价格延续偏强走势。

为化解市场过热风险,10月份至今,上期所已多次对氧化铝期货交易保证金比例、涨跌停板幅度以及交易手续费等进行调整。就在11月8日,上期所还进一步加大管控力度,对氧化铝期货相关客户采取了限制开仓、限制出金监管措施。

11日,中国有色金属工业协会有关负责人就当前氧化铝市场情况公开表示,氧化铝价格走势存在非理性因素,资本过度投机炒作明显。按照当前成本和价格测算,氧化铝行业平均利润达2000元/吨以上,不可持续,也不应该持续。

程,预计影响年产能10万吨。

金源期货认为,氧化铝远期投产进度和速度等待验证,近强远弱格局延续。但是需要关注的是,电解铝企业压产检修增加,高成本地区需求减少预期继续增强,以及监管继续打压不合规交易,引起氧化铝持仓和资金波动。

东吴期货也表示,氧化铝方面,供应端问题短期看不到缓解的迹象,冬季氧化铝生产仍具备脆弱性,且海外意外减产的产能复产时间待定,需求端预计仍保持在偏高水平,但需要关注电解铝厂面临成本压力上升后减产扩大的可能性。

交通银行深圳分行深入企业开展反诈宣传活动,筑牢金融安全防线

为深入宣传反电信网络诈骗法,助力营造安全稳定的金融环境,近日,交通银行深圳分行走进东莞某环保科技有限公司,为企业员工开展了一场主题为“警惕诈骗新手法,不做电诈工具人”的反诈宣传活动。

“电诈工具人”,是指那些因贪图小利而帮助他人取钱赚取佣金或出借银行卡给他人过账的人群。这些行为看似轻松简单、回报诱人,实际上却涉嫌违法,一旦卷入其中,就可能触犯法律,成为诈骗案件的共犯。

活动现场,交通银行深圳分行的工作人员结合真实案例,从被害者的视角出发,生动形象地展示了“电诈工具人”行为可能带来的严重后果。通过一个个鲜活的案例,让现场企业员工深刻体会到了电信网络诈骗的危害,帮助大家提升了法律意识和反诈防骗的能力。

下一步,交通银行深圳分行将继续践行“金融为民”理念,不断加强银企合作,积极开展反诈宣传活动,共同筑牢金融安全防线,守护人民群众的财产安全。

(CIS)