

公司代码：688696

公司简称：极米科技

极米科技股份有限公司
2023 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站(<http://www.sse.com.cn>)网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 重大风险提示

公司已在本报告中详细阐述公司在经营过程中可能面临的各种风险，敬请查阅本报告第三节“管理层讨论与分析”中“四、风险因素”相关的内容。

- 3 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 4 公司全体董事出席董事会会议。
- 5 信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 6 公司上市时未盈利且尚未实现盈利
是 否
- 7 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经公司第二届董事会第十五次会议审议通过《关于2023年年度利润分配方案的议案》，公司2023年年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本（扣除回购专用证券账户的股份数）为基数分配利润。

本次利润分配方案如下：公司拟向全体股东每10股派发现金红利人民币3.00元（含税）。截至2023年4月25日，公司扣除回购专用证券账户股份数量后的总股本为67,976,000股，依据上述计算方式合计派发现金红利约20,392,800.00元，剩余的未分配利润结转以后年度分配。本年度不转增、不送红股。

公司2023年度以集中竞价方式回购公司股份金额为1,655.46万元（不含印花税、交易佣金等交易费用），与公司拟派发现金红利合计占归属于上市公司股东的净利润比例为30.66%。

2023年年度利润分配方案已由第二届董事会第十五次会议和第二届监事会第九次会议审议通过，尚需提交公司2023年年度股东大会审议。

8 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

第二节 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况

适用 不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	极米科技	688696	不适用

公司存托凭证简况

适用 不适用

联系人和联系方式

联系人和联系方式	董事会秘书（信息披露境内代表）	证券事务代表
姓名	薛晓良	黄国城、侯学裕
办公地址	成都高新区世纪城路1129号A区4栋	成都高新区世纪城路1129号A区4栋
电话	028-67599894-8432	028-67599894-8432
电子信箱	ir@xgimi.com	ir@xgimi.com

2 报告期公司主要业务简介

(一) 主要业务、主要产品或服务情况

公司主营业务是智能投影产品的研发、生产及销售，同时向消费者提供围绕智能投影的配件产品及互联网增值服务。

公司主要产品及服务包括智能投影产品、投影相关配件及互联网增值服务。凭借扎实的技术基础，公司推出了一系列具有丰富功能和优质体验的智能投影产品，大幅提升了投影产品的易用性和画质表现。公司智能投影产品主要包括长焦投影系列、超短焦投影系列和创新产品系列。长焦投影指投射 100 寸画面时投射距离需要 2.2 米及以上的投影产品，超短焦投影指投射 100 寸画面时投射距离小于 1.1 米的投影产品，创新产品主要指集成了投影设备与 LED 照明灯功能的产品。

(二) 主要经营模式

1. 研发模式

公司新产品开发采用集成产品研发的模式，即结合公司发展战略，以市场需求和行业趋势为导向，通过多研发环节并行及跨部门协作加快产品研发及上市节奏，同时加强研发资源平台建设。集成产品研发模式下公司产品研发效率较高，且新产品能较大程度契合市场需求。其中新产品自立项至发布上市主要包括立项阶段、计划及设计阶段、EVT 阶段、DVT 阶段、PVT 阶段、量产阶段等。

2.生产与采购模式

公司投影整机及配件的生产及采购模式包括自主生产、外协加工、OEM 和 ODM。零部件方面，公司光机包括自研光机和非自研光机，其中自研光机公司采用自主生产及委外生产两种方式取得，非自研光机来自对外采购。对于主板，由公司负责主板的开发设计及主板核心芯片物料采购，其他物料及加工由加工厂完成，公司向加工厂采购内容为主板成品；对于其他零部件，公司采用对外采购方式取得。

3.销售模式

公司主要通过电商平台及线下渠道销售智能投影整机及配件产品，目前产品销售地域主要分布在境内，同时公司正积极布局扩张境外市场。其中境内市场公司线上主要通过电商平台入仓模式（B2B2C 模式）、线上 B2C 模式销售，线下主要通过公司直营店及经销商加盟店销售；境外市场公司线上主要通过 B2C 模式销售，线下通过经销商销售。

4. 互联网增值服务模式

公司目前互联网增值服务主要包括影视及内容服务和应用分发服务。当终端用户通过 GMUI 系统使用应用观看内容并付费时，公司会与内容应用运营方按照约定的比例进行分成。第三方应用由公司通过 GMUI 系统后台进行上架并向终端用户提供第三方应用的搜索、下载等服务，应用开发商根据应用分发数量，向公司支付相应的应用分发费用。此外，公司在海外市场将自主研发的部分应用以付费 APP 形式在第三方应用商店发布，公司与应用平台按照约定的比例，根据下载量与应用单价进行分成。

(三) 所处行业情况

1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

(1) 行业发展阶段

近年来，国产投影厂商快速崛起，超越海外品牌成为中国投影市场领跑者，根据 IDC 数据，2018 年全年投影设备市场出货量前五大品牌分别为极米、爱普生、明基、索尼和日电，国产品牌极米首次成为年度出货量第一品牌。2023 年中国投影设备市场总出货量累计达 473.6 万台，出货量前五大品牌分别为极米、坚果、爱普生、峰米和当贝。

中国投影设备市场体量庞大，国产品牌的崛起提升了消费者对投影设备的认知体验和潜在购买力，投影设备已迅速融入智能家居生态。虽然目前中国投影设备市场产品同质化日趋严重，竞争亦日趋激烈，但随着头部企业逐渐掌握核心硬件技术并开发更多创新功能的感知和画质算法，同时出货量增加带来边际成本下降效应，未来投影设备领域有望呈现头部企业成为行业巨头并占有绝大部分市场份额的市场格局。

(2) 行业基本特点

投影设备是一种可以将图像或视频投射到幕布上的设备，其工作原理是将接收到的图像或视频数字信号转变为光信号并投射到幕布。投影设备诞生以来长期以办公、教育等商用场景为主要应用场景，近年来在投影整机智能化水平和画质水平的迅速提升下，智能投影产品应运而生并迅速向消费级场景渗透。

目前投影设备照明显示技术主要包括 LCD、DLP 及 LCOS 三种技术方案，不同技术方案发展情况如下：

液晶投影显示（LCD）从 20 世纪 90 年代开始出现，早期由于液晶器件面积大，器件的光学透射率较低，因此投影显示的亮度非常低；90 年代后期，多晶硅技术的发展使得液晶器件的体积逐步减小，大幅提高了 LCD 投影显示效率；同时，三片式液晶板（3LCD）投影显示结构的出现，进一步提高了液晶投影设备图像的分辨率、色彩还原性以及投影显示的亮度。日本爱普生和索尼公司在液晶投影显示技术的发展中起到了极其重要的作用，他们一方面是全球主要投影用高像素小面积 LCD 面板生产商，积极推动液晶显示投影技术在全球推广和应用，另一方面积极研究液晶投影设备光学投影系统，推动了整个液晶投影行业的技术进步和变革。

美国 TI 公司从 20 世纪 80 年代开始研究数字光处理技术（DLP），并将其应用在显示数字信息的大屏幕投影显示上，该技术的核心显示器件是数字微镜器件（Digital Micromirror Device, DMD）。1996 年，应用单片 DMD 的投影设备开始进入市场。相对于液晶投影技术，DLP 技术具有完全数字化显示、光能利用率高、显示对比度高、像素填充率高等优势，可实现电影级的无像素栅格画面显示，同时与 LCD 投影设备相比，DLP 投影设备体积更加紧凑。DLP 技术的多方面优势获得市场认可，市场占有率迅速提升，成为主流的投影显示技术，同时 DLP 技术投影设备紧凑、显示效果好的特点亦为投影产品向消费级场景渗透提供了技术基础。

此外，20 世纪 90 年代后期，部分厂商基于成熟的 LCD 和 DLP 投影技术结合应用成熟的硅基板上 CMOS 技术，发展了 CMOS 驱动的反射式液晶显示技术 LCOS，LCOS 技术具有芯片集成度高、分辨率高、高光效率和高对比度以及适用大尺寸显示产品等优势，目前该技术主要开发厂商包括索尼、飞利浦和英特尔等。

投影设备诞生以来长期主要应用于办公、教育等商用场景，该等场景下投影设备摆放位置固定、且对投影设备的智能化和音画质水平要求不高，因此投影设备最初进入消费级场景时面临使

用调试复杂度高、音画质水平相对较差等痛点，绝大多数投影产品甚至无内置音响。随着公司 2014 年发布投影行业首款智能投影产品 Z3，投影行业智能化时代开启，投影设备的智能化水平和音画质水平迅速提升，极大推动了投影产品向消费级场景的渗透速度并进一步打开投影行业的市场增长空间。

搭载智能化软件系统的智能投影不再是单纯的显示设备，而是成为像智能手机一样的智能终端，用户可以通过智能投影设备直接连接至互联网，并获取包括音视频、应用服务等多种形式的娱乐服务，同时内嵌了 IoT、语音识别、人工智能等技术的智能软件系统可以使得智能投影产品具备更加多元的场景渗透能力，成为物联网时代的重要终端。

智能投影出现以前，投影产品使用要求正投摆放，即正对投影屏幕，若非正投摆放则投影画面将呈现梯形或其他不规则四边形而非矩形。智能投影的非正投画面校正能力实现了投影设备摆放位置的解锁，使得投影设备在侧投等灵活摆放方式下亦可投射出矩形画面。目前行业最先进的全自动六向校正技术可实现上下、左右、倾斜六向全维度的画面校正，并可随着设备位置及姿态的改变自动触发校正，无需用户手动介入。行业最新一代的画面自适应功能在全自动梯形校正基础上，升级了画面智能避障及画幕自动对齐功能。智能避障功能通过画面感知算法能智能识别投影区障碍，避开开关、壁画或者墙角等，找到更合适的投影面。画幕自动对齐功能能够自动识别幕布区域，将画面对齐幕布边缘。以上智能化功能均有效减少了投影产品在画面调试过程中的手动介入，极大程度提升了投影设备使用便捷性。

智能投影出现以前，投影设备对焦方式一般包括手动旋钮对焦或遥控电子对焦，两种方式下均需用户手动介入调整，且需肉眼判断对焦清晰度，同时无法解决投影产品使用过程中无法避免的热失焦现象。智能投影的自动对焦功能可以迅速自动完成繁琐的对焦过程，提高投影产品的易用性。

音画质水平方面，智能投影在整机体积进一步紧凑的同时内置了音响系统，使投影产品具备了独立的音视频播放能力，不再依赖外接音响设备，大幅改善了用户体验；同时针对大屏显示更易凸显的画质显示细节瑕疵，智能投影搭载了多项画质优化算法，从流畅度、色彩、纯净度等多个角度全面优化画质显示，提升用户体验。

(3) 行业主要技术门槛

智能投影的使用场景可分为商用市场以及家庭娱乐所属的消费级市场，商用市场场景对于投影设备的亮度及使用寿命要求高于消费级市场场景，但对投影设备的外形、噪音、易用性及画质等方面要求则低于消费级市场场景，因此商用市场投影设备开发过程中更加关注投影设备的散热性能，有一定技术门槛，而消费级市场投影产品在整机设计及算法开发方面具有较高的技术门槛，具体如下：

1) 设备整机设计门槛

整机设计体现在外形及结构两方面，其中结构设计主要考虑散热及噪音两方面。商用投影一般对产品的外形设计关注度较低，同时散热一般采用大体积等相对注重散热效率的方式，对散热噪音控制关注度较低，因此商用投影设备一般呈现外观体积较大、设计感较低、噪音较大的特点。而消费级投影设备则对外形设计及消费者使用体验关注度较高，因此消费级投影一般具备设计感较强且紧凑的特点，而在外观设计的限制下在内部有限空间内实现高效率散热以及在保证散热效率的同时控制散热噪音对整机结构设计带来较高难度。同时，高质量的结构设计并非通过技术开发就可实现，而是需要经过反复调试和验证进行不断优化，对整机开发的经验积累亦有较高要求。

2) 投影设备算法开发门槛

商用投影一般正投摆放，且主要用于播放文件，对投影的易用性、画质等要求相对较低。而消费级投影则更加注重消费者使用的便捷性和优质体验，因此消费级投影需要为设备开发多种提高易用性的功能并对画质进行优化，需进行相应功能的算法开发。对于自动校正、自动对焦等投影整机感知相关算法，由于对应功能为投影产品特有功能，因此需要完成从技术原理研究到算法开发的完整过程。

2. 公司所处的行业地位分析及其变化情况

公司自 2013 年成立以来迅速成长为国内投影设备行业领导品牌。根据 IDC 数据，2016 年和 2017 年公司出货量分别位居国内投影设备市场第四和第二，2018 年公司出货量首次位居中国投影设备市场第一，至 2023 年公司出货量已连续六年保持中国投影设备市场第一；2020 年公司销售额首次在中国投影设备市场拔得头筹，至 2023 年已连续四年保持国内出货量及销售额双第一。在国内中高端投影机（不含单片 LCD 投影机）市场，极米 2023 年保持出货量第一，市场份额高达 33%。在 IDC 2023 年国内投影机销量 TOP10 以及销额 TOP10 榜单中，极米均有 6 款产品上榜，公司行业地位保持领先。

全球市场方面，洛图科技（RUNTO）数据显示，2023 年极米位居全球投影机市场出货量排名第二；在全球家用投影市场中，极米以 6.5% 的比重位居市场份额第一，极米已成为全球家用投影市场第一品牌。

全球投影设备市场体量庞大，投影设备已迅速融入智能家居生态。目前投影设备市场竞争日趋激烈，但行业头部企业凭借更加深厚的技术储备、更高的品牌认可度、更多元的销售营销网络以及更加深度的全球业务布局，在未来投影设备市场的长期竞争中公司将具备更大优势。

3. 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

(1) LED 光源仍为市场主流，激光光源占比逐步提升

根据 IDC 数据，2018 年至 2023 年，中国投影设备出货量中灯泡光源产品占比分别为 44%、

34%、24%、21%、14%和 10%，呈逐年下降趋势。2018 年以来，采用 LED 光源和激光光源的产品出货量及占比均持续提升：2018 年至 2023 年，LED 光源产品占比分别为 49%、58%、66%、69%、74%和 76%，LED 光源投影产品仍为市场主流；激光光源产品出货量占比分别为 16%、9%、10%、11%、11%和 14%，激光光源投影产品近五年占比逐步提升。

(2) 低端投影销量占比提升，高端投影呈现“4K 化”、“激光化”趋势

受益于国产供应链成熟化以及封闭式光机等技术带来的部分性能提升，近年来国内 2 千元以下价格段低端单片 LCD 投影销量占比提升。公司积极应对市场多元化需求，于 2023 年 9 月底推出了定价不到 2 千的“一手可握 DLP 云台投影”Play 3,该款产品在抖音等电商渠道广受用户好评，其凭借单季度销量便跻身 IDC 2023 年国内全年投影机销量 TOP10 榜单。

与此同时，4K 高清分辨率以及激光光源成为了越来越多高端投影产品的标配，高端投影呈现出“4K 化”、“激光化”趋势。IDC 报告显示，“2023 年长焦激光机出货量突破 47 万台，极米成为长焦激光投影市场主力梯队之一。极米聚焦极致用户体验，2023 年发布 Dual Light 超级混光，2024 年初发布基于自主研发的激光融合光学框架的护眼三色激光高端机。”

(3) 线上渠道成为投影设备销售的重要渠道

根据 IDC 数据，2023 年中国投影设备市场线上渠道出货量为 335 万台，占投影设备总出货量的比例为 71%。随着智能投影设备市场的增长，投影设备市场终端消费者结构由 B 端客户为主转变为 C 端客户为主，在国内电子商务市场的成熟发展下，线上渠道凭借广泛的消费者触达能力和便捷的购物体验，迅速成为投影设备厂商的主要销售渠道。公司重视线上渠道建设，目前已在京东、天猫等主流电商平台开设品牌自营旗舰店并持续开拓新兴电商渠道，2023 年公司在新兴电商平台抖音渠道发展势头良好，公司 2023 年在抖音平台的销售收入实现翻倍以上增长。

(4) 智能投影设备成为重要的互联网内容平台

智能投影设备凭借其大屏、护眼等特点，在影视等娱乐使用场景中相比手机、平板等移动网络设备具有天然优势，且用户使用投影设备的主要目的亦为满足影视等娱乐需求，因此智能投影设备逐渐成为重要的互联网内容平台。目前，国内主要内容提供商均已发力智能投影领域，与投影设备商建立合作关系，包括爱奇艺、腾讯视频、芒果 TV、优酷、哔哩哔哩、抖音等。

(5) 车载投影显示技术逐渐成为车载光学重要组成部分

随着汽车行业向智能化方向持续发展，车载投影技术逐渐成为提升驾驶体验和车辆智能化水平的重要工具。从最初的 HUD 应用开始，再到 AR HUD、智能大灯、智能座舱等，投影技术逐渐在车载领域展现出更多的可能性。车载投影提供了新型的人与车、车与外界的交互方式，能够为驾驶者和乘客提供更加智能、便捷和安全的驾驶体验，车载投影显示技术逐渐成为车载光学重

要组成部分。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2023年	2022年	本年比上年 增减(%)	2021年
总资产	5,582,216,470.01	5,286,061,914.53	5.60	5,140,785,017.05
归属于上市公司股东的净资产	3,116,559,453.98	3,134,728,028.85	-0.58	2,761,926,068.00
营业收入	3,556,563,980.75	4,222,341,286.99	-15.77	4,037,684,435.93
归属于上市公司股东的净利润	120,503,477.67	501,467,954.28	-75.97	483,498,857.22
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	68,222,244.97	442,146,057.07	-84.57	429,067,175.64
经营活动产生的现金流量净额	378,268,875.23	-58,960,536.97	不适用	536,165,740.25
加权平均净资产收益率(%)	3.86	17.15	减少13.29个百分点	21.22
基本每股收益(元/股)	1.72	7.16	-75.98	7.21
稀释每股收益(元/股)	1.72	7.16	-75.98	7.21
研发投入占营业收入的比例(%)	10.72	8.93	增加1.79个百分点	6.51

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	883,693,767.84	743,077,823.72	795,012,216.21	1,134,780,172.98
归属于上市公司股东的净利润	52,193,828.12	40,533,521.20	-6,561,155.24	34,337,283.59
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	41,640,805.94	16,877,364.00	-16,387,078.77	26,091,153.80
经营活动产生的现金流量净额	81,747,819.31	-25,112,604.99	-28,176,662.43	349,810,323.34

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位: 股

截至报告期末普通股股东总数(户)								8,267
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)								8,009
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)								不适用
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)								不适用
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)								不适用
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)								不适用
前十名股东持股情况								
股东名称 (全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例 (%)	持有有限售条件股份数量	包含转融通借出股份的限售股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
						股份状态	数量	
钟波	0	13,153,554	18.79	13,133,554	13,133,554	无	0	境内自然人
北京百度网讯科技有限公司	0	4,507,353	6.44	0	0	无	0	境内非国有法人
肖适	0	3,058,523	4.37	3,058,523	3,058,523	无	0	境内自然人
钟超	0	2,378,803	3.40	2,378,803	2,378,803	无	0	境内自然人
四川文化产业股权投资基金合伙企业(有限合伙)	-376,193	1,790,483	2.56	0	0	无	0	其他
成都极米企业管理咨询合伙企业(有限合伙)	0	1,741,499	2.49	1,741,499	1,741,499	无	0	其他

中南红文化集团股份有限公司	0	1,574,804	2.25	0	0	无	0	境内非国有法人
刘帅	0	1,465,923	2.09	1,465,923	1,465,923	无	0	境内自然人
芒果传媒有限公司	0	1,100,000	1.57	0	0	无	0	国有法人
全国社保基金六零一组合	300,146	1,041,361	1.49	0	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明				钟波、肖适、刘帅为一致行动人，钟波与钟超的一致行动协议于 2024 年 3 月 2 日到期终止。成都极米企业管理咨询合伙企业（有限合伙）为钟波担任执行事务合伙人的企业；北京百度网讯科技有限公司与北京百度投资管理有限公司—北京百度毕威企业管理中心（有限合伙）为一致行动人；公司未知上述其他股东是否有关联关系或一致行动关系。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明				不适用				

存托凭证持有人情况

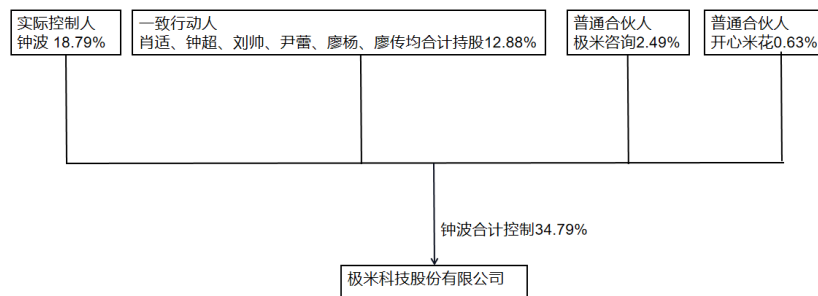
适用 不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

适用 不适用

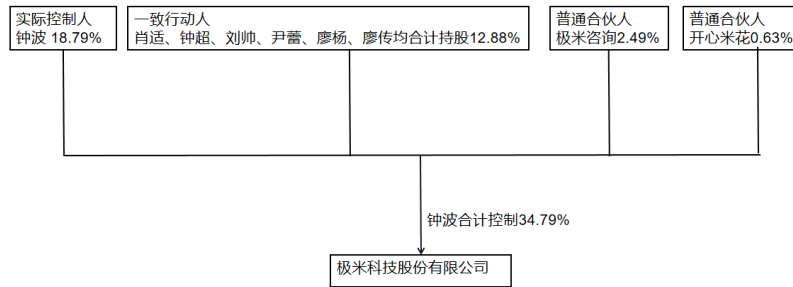
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 355,656.40 万元，较上年同期减少 15.77%；归属于母公司所有者的净利润 12,050.35 万元，较上年同期减少 75.97%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 6,822.22 万元，较上年同期减少 84.57%。报告期末，公司总资产 558,221.65 万元，较报告期初增长 5.60%；归属于母公司的所有者权益 311,655.95 万元，较报告期初减少 0.58%。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用