

从 AI 眼镜看家电龙头价值重估

2025 年 2 月 24 日 | 中国内地

专题研究

可选消费
家用电器

增持 (维持)
增持 (维持)

AI+驱动家电产业重估机遇

AI 热潮持续，AI+眼镜作为重要交互入口，2024 年已有成熟产品量产发售，并在 2025 年 CES 上大放异彩。我们认为 AI+眼镜率先普及离不开 AI 技术进步、产业链逐步成熟及产品精准定位，也为 AI+在家电领域的应用提供了范例。家电主要位于 AI 产业链的应用层和终端产品层，服务机器人、智能安防、影音、智能家居等或是未来 AI+的主要方向。2025 年 2 月 10 日国常会研究提振消费，支持促进“人工智能+消费”，更为 AI+家电发展注入动力。因此，未来 AI+有望驱动家电大类成长，建议关注布局领先的品牌企业 TCL 电子（持股雷鸟，AI+家庭影音）、海信视像（AI+家庭影音）、石头科技（AI+服务机器人）、安克创新（AI+智能家居）、萤石网络（AI+智能家居）。产业链公司还包括博士眼镜、明月镜片、康耐特光学、科沃斯、康冠科技等。

AI 眼镜率先商业化落地，有望加速 AI+应用及终端成长

2024 年 AI 眼镜赛道加速迭代，巨头密集卡位：苹果 Vision Pro、Meta（Ray-Ban 联名款）、华为相继发布新品，国内厂商加速跟进。其中 Ray-Ban Meta 以“时尚设计+AI 助手（多模态大模型）”组合破圈，2024 年全球 AI 眼镜销量 152 万台（同比+533%，Wellsen XR），验证了传统品类通过集成 AI 智能能力，实现从“传统工具”到“智能助理”质变的可行路径。我们认为 AI 赋能家电类产品作为 AI 大模型在 C 端落地的方向之一，未来服务机器人、智能安防、智能穿戴、家庭影音、智能家居等方向或成为家电应用 AI 的主要发力点，相关产品有望迎来结构性增长机会。

回顾 AI 眼镜发展，产业链成熟催化应用及终端机遇

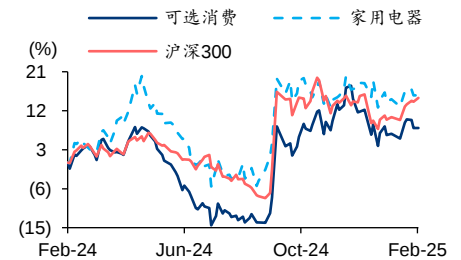
随着技术的不断进步，AI 眼镜逐步从简单的信息展示，迈向具备复杂交互功能的新阶段。我们认为 AI 眼镜的发展离不开 AI 模型迭代及完整且高效的产业链支撑。而这些成熟的产业链环节，在 AI+家电发展中有着较高的复用价值。硬件层面上，高精度的传感器、高性能的芯片、先进显示技术的不断进步与规模扩大，优化了产品质价比；软件层面上，以 DeepSeek、通义千问等为代表的中国算力大模型纷纷落地接入，有望持续优化产品使用体验，尤其以 DS 的开源与低成本，为接入大模型提供了更优的成本方案。终端设备的销量对 AI 应用的落地起着助推作用，家电产品的潜在消费量级庞大，在未来更具性价比的 ToC AI 应用落地中，有充足的可发掘空间。

家电产业的智能化发展有望提速，重视估值重估

展望 2025 年家电行业 AI 化进程，1) 新兴的家电产品（扫地机器人/智能安防/智能穿戴或先实现与 AI 技术的深度整合（如：石头科技、科沃斯、萤石网络、安克创新、极米科技、绿联科技等），其产品智能化跃迁或将加速市场对 AI+多元应用场景的价值认知；2) 传统家电产品（黑电/白电/厨电等）或也将受益于 AI 技术的成本优化（如：TCL 电子、海信视像、格力电器、海尔智家等）。在 2025.1.20-2025.2.21 期间，恒生科技涨幅达 30.8%，AI 技术扩散正从算力基建向终端应用延伸，家电板块中具备较高适配性的赛道有望率先迎来估值重估。

风险提示：技术进步不及预期；半导体周期波动；本研报中涉及到未上市公司或未覆盖个股内容，均系对其客观公开信息的整理，并不代表本研究团队对该公司、该股票的推荐或覆盖。

行业走势图



资料来源：Wind，华泰研究

重点推荐

股票名称	股票代码	目标价 (当地币种)	投资评级
TCL 电子	1070 HK	7.68	买入
海信视像	600060 CH	27.30	增持
石头科技	688169 CH	326.25	买入
安克创新	300866 CH	115.00	买入
萤石网络	688475 CH	41.30	买入

资料来源：华泰研究预测



正文目录

核心观点4

 AI 眼镜引领智能交互革命、产业链协同效应显现4

 商业化进程验证 AI 赋能路径、产品加速迭代4

 技术-产业链双轮驱动构筑竞争优势4

 AI+家电开启价值重估周期4

AI 热潮，应用及终端赋予产业增长潜力5

 AI 眼镜率先商业化落地，有望加速 AI+应用及终端成长5

 AI 眼镜产业链成熟催化应用及终端机遇6

 AI+赋能家电有望继续深化8

 1) 智能清洁，应用场景成熟，AI 赋能不断迭代9

 2) 智能安防，AI 赋能拓展场景9

 3) 智能影音领域， AI 升级影音，供给侧降本主导渗透率提升10

 4) 智能大家电，市场教育与产品迭代相对滞后11

 家电相关企业深化 AI 产业上游布局13

AI 眼镜百花齐放，率先商用化15

 Meta 智能眼镜：产品辨识度高、产品体验全面升级18

 雷鸟智能眼镜：站在巨人肩膀上的挑战者19

 Rokid 智能眼镜：市场新兴力量21

 可选消费 AI+产业链相关公司23

风险提示24

图表目录

图表 1： AI 智能眼镜发展历程5

图表 2： AI 智能眼镜大类6

图表 3： AI 眼镜产业链解析7

图表 4： 雷鸟推出 AI 眼镜 V37

图表 5： KTC 推出一系列 AI 智能产品7

图表 6： 中国智能家居品类 AI 技术应用渗透率与预测8

图表 7： AI+家电产业链公司一览8

图表 8： 智能清洁 AI 技术渗透率较高9

图表 9： 石头科技发布 Saros Z70 扫地机器人：配备机械臂9

图表 10： 追觅在北美首发带多关节机械手的扫地机器人9

图表 11： 智能安防场景 AI 渗透强化产品力10

图表 12： 萤石网络进一步强化 AI 大战略10

图表 13： 智能锁行业增长积极10

图表 14： 三星在 CES 2025 上推出 Vision AI11

图表 15： 三星 Bespoke AI 运作方式11



图表 16: 三星 AI 家电产品的 AI 功能	12
图表 17: 三星 Bespoke 清洁电器 AI 版本溢价明显	12
图表 18: 小米全屋智能场景丰富	12
图表 19: 海尔智家大脑不断迭代, 提升智慧能力	13
图表 20: 华为海思智能电视解决方案	13
图表 21: 华为海思智能空调外机解决方案	13
图表 22: 白电龙头产品智能化路径及其特点	13
图表 23: 主流电视旗舰 SoC 及其特点	14
图表 24: Ray-Ban Meta 发布后, 在 Google 全球搜索中保持高热度	15
图表 25: 全球 AI 智能眼镜季度销售量 (单位: 万台)	15
图表 26: Ray-Ban Meta 智能眼镜季度销售量 (单位: 万台)	15
图表 27: 热门 AI 眼镜产品对比	16
图表 28: CES2025 上, AI 眼镜大量集中上市, 保持高热度	16
图表 29: Ray-Ban Meta, 兼具音视频能力	18
图表 30: Orion, Meta 首款 AR 眼镜	18
图表 31: 第二代 Ray Ban Meta 对比第一代 Ray Ban stories	19
图表 32: 雷鸟 X3 具备行业多个第一	20
图表 33: 雷鸟 V3 起售价 1799 元, 具备较高性价比	20
图表 34: 雷鸟创新与阿里云在 AI 大模型上达成战略合作	21
图表 35: Rokid Glasses 主打轻量级交互	22
图表 36: Rokid Air Lite 具备较强大的 AR 能力	22
图表 37: Rokid 与钉钉建立合作	22
图表 38: Rokid 与支小宝建立合作	22
图表 39: 可选消费领域, AI+代表性企业估值 (截至 2025/2/13)	23
图表 40: 重点推荐公司一览表	23
图表 41: 重点推荐公司最新观点	23



核心观点

AI 眼镜引领智能交互革命、产业链协同效应显现

2024 年 AI 眼镜完成量产突破,2025 年 CES 展会验证其作为下一代交互入口的战略地位。核心驱动力来自 AI 算法突破、供应链成熟及精准场景定位,为家电智能化提供示范效应。家电产业位于 AI 应用层核心,服务机器人/安防/影音/智能家居或成为主要落地场景。政策端 2025 年国常会“人工智能+消费”新政形成助推,建议关注 TCL 电子(持股雷鸟 AI 眼镜+AI 影音)、海信视像(AI 影音)、石头科技(服务机器人)、安克创新(AI+智能家居)、萤石网络(智能家居)等头部品牌,产业链公司还包括博士眼镜、明月镜片、康耐特光学、科沃斯、康冠科技等。

商业化进程验证 AI 赋能路径、产品加速迭代

明星产品 Ray-Ban Meta 通过“硬件升级+AI 大模型+时尚设计”合拳,实现传统眼镜向智能助理的质变。此路径验证 AI 赋能传统产品的可行性,预示智能家居设备有望通过 AI 实现功能重构,服务机器人的场景拓展、家庭影音系统的场景感知、智能家居的主动服务或将形成新增长点。

技术-产业链双轮驱动构筑竞争优势

AI 眼镜进化揭示三大规律:1) 硬件端依托传感器/芯片/显示技术进步实现性能跃升;2) 软件端通过 DeepSeek 等国产大模型开源方案降低接入成本;3) 终端规模效应反哺算法迭代。家电产业可复用该技术架构:服务机器人依托边缘计算提升决策效率,影音系统借力生成式 AI 优化内容生态,智能家居设备通过多模态交互实现环境感知。家电行业超万亿市场规模为 AI 应用提供充足空间。

AI+家电开启价值重估周期

产业演进呈现双主线:1) 新兴品类(清洁/安防/穿戴娱乐等)或率先实现 AI 深度整合,石头科技/萤石网络等企业通过智能算法建立技术护城河;2) 传统家电(黑电/白电)借力 AI 实现功能进化,TCL/海信等头部品牌加速智能交互系统研发。AI 技术扩散正从算力基建向终端应用延伸,家电板块中具备较高适配性的赛道有望率先迎来估值重估。

AI 热潮，应用及终端赋予产业增长潜力

AI 眼镜率先商业化落地，有望加速 AI+应用及终端成长

2024 年 AI 眼镜赛道加速迭代，巨头密集卡位：苹果 Vision Pro、Meta (Ray-Ban 联名款)、华为相继发布新品，国内厂商加速跟进。其中 Ray-Ban Meta 以“时尚设计+AI 助手（多模态大模型）”组合破圈，2024 年全球销量 152 万台（同比+533%，Wellsen XR），验证了 AI 硬件从工具向助理升级的可行路径。

2025 年 2 月 10 日国常会研究提振消费，支持新型消费加快发展，促进“人工智能+消费”，AI+未来有望驱动家电大类成长。我们认为应用及终端是 AI 产品落地的最后一公里。从技术层面上看，AI 应用及终端产品是提供落地场景、数据反馈、商业化动力；从产业发展层面上看，AI 应用及终端产品的放量有利于拉动硬件升级、催生新业态、整合上下游资源；从用户角度看，AI 应用及终端产品的迭代有望重塑生活方式，创造效率与体验的增量。

AI 智能眼镜的高速成长，验证了传统品类通过集成 AR 显示、实时翻译、语音交互、环境感知等智能能力，从“传统工具”到“智能助理”质变的可行路径。我们认为 AI 赋能的家电类相关的产品是 AI 大模型在 C 端落地的方向之一，服务机器人、智能安防、影音、智能家居等方向或成为家电应用 AI 的主要领域。新兴的家电产品（扫地机器人、智能安防、智能穿戴娱乐等）可能更快接入 AI 大模型（如：石头科技、安克创新、科沃斯、萤石网络、极米科技、绿联科技等），有望加速消费者对 AI+多元应用场景的价值认知；传统家电产品（影音、大家电等）也能受益于 AI 在应用与终端的不断成熟（如：TCL 电子、海信视像、格力电器、海尔智家等），家电终端通过 AI 加持，或能实现基础功能增强、场景化服务延伸和商业模式创新等方面的优化。各类家电产品在 AI 技术赋能下，均存在产品价值提升与产业链升级的投资机遇。

AI 眼镜历经迭代，技术进步赋能终端产品。回顾 AI 眼镜的发展历程，从最初概念的萌芽，如谷歌眼镜带来的初代探索，虽然功能尚不完善，但开启了人们对智能穿戴设备的想象大门。随着技术的不断进步，AI 眼镜逐步从简单的信息展示，迈向具备复杂交互功能的新阶段。如今，AI 眼镜不仅能实现语音控制、图像识别，还在向更深层次智能交互，如情感识别、实时翻译等方向发展。

图表1：AI 智能眼镜发展历程



资料来源：艾瑞咨询《AI 智能交互眼镜产业洞察报告》-202501

AI 眼镜能够快速发展，离不开对产业链的全方位需求。在硬件层面，离不开高精度的传感器、高性能的芯片、先进的显示技术的发展。软件方面，强大的 AI 算法模型是核心，同时，云端融合共振为趋势，赋能领域从 ToB 应用拓展至 ToC 应用，从传统电脑、手机，再到眼镜、耳机、玩具甚至家电产品，AI 硬件不断扩容。

当前，AI 眼镜产业链已步入相对成熟阶段。硬件制造环节，各零部件生产技术持续革新，生产规模逐步扩大，成本得到有效控制；软件层面，AI 算法不断优化，应用生态日渐繁荣，广泛覆盖娱乐、办公、效率提升等多个领域。从投资视角审视，这些成熟的产业链环节在 AI + 家电发展进程中具有较高的复用价值。例如，传感器技术能够应用于家电精准感知环境参数，就像智能空调对室内温度、湿度、空气质量的实时监测；芯片技术可助力家电实现更高效的智能运算，如智能冰箱对食材保鲜期的智能管理；AI 算法在语音交互、智能控制等方面的应用，也可移植至家电领域，为家电智能化升级提供有力支撑。

AI 眼镜产业链成熟催化应用及终端机遇

在当今数字化浪潮中，AI 眼镜作为智能穿戴设备的典型代表，凭借独特功能与广泛应用场景，备受关注。AR+AI 眼镜、音频 AI 眼镜、拍照 AI 眼镜等品类组合，使得其复合了眼镜、耳机、相机、显示、智能交互等多元功能，从率先覆盖传统佩戴眼镜的消费人群，未来或能蚕食一部分耳机/便携相机的市场。

图表2：AI 智能眼镜大类



资料来源：Wellsenn XR

AI 眼镜的发展离不开完整且高效的产业链支撑，其产业链分为上中下游三个关键环节。产业链上游集中在核心零部件的研发与生产，主要包括 AI 眼镜零组件供应商，例如光学模组、显示模组、音频模组、传感器模组、交互模组、电源、结构件等。中游环节主要承担 AI 眼镜的设计、制造以及品牌运营工作、主要包括 ODM/OEM 厂商、软件/系统厂商以及 AI 大模型厂商。下游涵盖丰富的销售渠道与多元化的应用服务，主要包括 AI 眼镜品牌厂商、传统视光渠道商以及消费电子渠道商。