

证券代码：688775

证券简称：影石创新

## 影石创新科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2025-006

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 券商策略会
参与单位名称	平安养老、景顺长城、博时基金、嘉实基金、招商基金、兴全基金、鹏华基金、摩根基金、财通基金、中欧基金、长信基金、申万菱信基金、平安基金、东方红基金、富国基金、长江养老、宝盈基金、摩根士丹利、南方基金、红土创新、AGI、Dymon、神农投资、万利福达、HSBC AM、丰硕资产、大成基金、易方达基金、长城基金、信达澳亚、前海人寿、人保养老、汇添富基金、交银施罗德基金、富达基金、万家基金、混沌投资、重阳战略、高毅资产、景林资产、东方资管、中邮创业基金、元昊投资、华宝基金、鸿道投资、海港人寿、中信资管、财通证券资管、工银瑞信基金、诺安基金、浩成资管、丹羿投资、POLYMER CAPITAL、MANULIFE、GOLDMAN SACHS、OCEANLINK、MY. ALPHA、NEUBERGER BERMAN、FRANKLIN TEMPLETON、TRIVEST ADVISORS、Apeiron Capital、FountainCap、GaoTeng Global AM、Golden Nest Capital、Greenwoods assets management、Stillpoint、Stoneylake、Pinpoint、Tiger Pacific、UBS
时间	2025年11月5日-2025年11月28日
地点	线下交流、券商策略会会场
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书 厉扬 IR 王小瑜
投资者关系活	<b>Q1：公司今年前三季度业绩表现怎么样？</b>

<p>动主要内容介绍</p>	<p>尊敬的投资者您好，2025年1-9月，公司实现营业收入66.11亿元，同比增长67.18%；归属于上市公司股东的净利润7.92亿元，同比下滑5.95%。其中，公司第三季度（2025年7-9月）实现营业收入29.40亿元，同比增长92.64%；归属于上市公司股东的净利润2.72亿元，同比下滑15.90%。公司高度重视研发投入和业务多元化布局，在芯片定制及战略项目的投入金额较大，若剔除上述投入因素的影响，公司2025年三季度利润指标较去年同期均实现提升。</p> <p>感谢您对公司的关注与支持！</p> <p><b>Q2：公司今年营收增速较快，是什么原因影响的呢？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，2025年1-9月，公司实现营业收入66.11亿元，同比增长67.18%；2025年7-9月，公司实现营业收入29.40亿元，同比增长92.64%。营业收入增加主要系公司持续开拓市场、不断推出新品、线上线下销售持续扩大所致。</p> <p>感谢您对公司的关注与支持！</p> <p><b>Q3：公司存货持续增长，公司为什么增加那么多存货，打算怎么消化？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，公司存货增加主要系公司业务量增加导致存货备货需求增加所致。随着销售规模扩大，公司需提前储备生产所需重要原材料，且委托加工物资存放于委外加工厂仓库。</p> <p>感谢您对公司的关注与支持！</p> <p><b>Q4：公司在国内的销售情况是怎么样的，如何提升知名度？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，中国大陆作为公司最主要的销售区域之一，公司通过京东、天猫、淘宝等大型电商平台及自有官方商城拓宽线上渠道，扩大市场占有率，线下与大型商超及经销商合作，推广公司产品，提高公司产品知名度。公司已逐步在深圳、广州、上海等一线城市重点商圈开设线下品牌店，面向最终消费者进行直接销售，并为消费者提供沉浸式的产品体验和品牌服务。未来，公司会持续加强在中国大陆区域的市场推广力度，积极开拓境内线上销售渠道，并拓展本地优质经销商、加强合作。</p> <p>感谢您对公司的关注与支持！</p>
----------------	---

**Q5：公司在国际业务的布局是什么样的，今年有啥进展吗？**

尊敬的投资者您好，公司致力于将高品质的智能影像产品推向全球市场，持续加大全球市场推广与销售渠道建设，深入挖掘亚太、北美、欧洲等各主要地区用户的影像需求，持续提升品牌在全球范围的渗透率和影响力。2025 年前三季度，公司持续开拓市场，同时不断推出新品，促使线上线下销售持续扩大，争取将产品的垂直领域优势向更为广阔的大众消费场景渗透。

感谢您对公司的关注与支持！

**Q6：目前公司产品被多数人认为是以滑雪、骑行、冲浪等垂直领域用户人群为主，市场空间较小，公司未来将怎么拓宽用户群体？**

尊敬的投资者您好，公司产品并非局限于“运动用户”，而是致力于构建覆盖更多日常生活场景的智能记录工具，拓展更广泛的用户基础与内容生态。公司将“持续的产品定义能力与前瞻性的设计理念”特质贯穿于所有产品线之中，在每一个核心产品的背后，公司都尝试以超越传统的方式去重新理解影像设备的可能性，争取将相机推向更广阔的用户圈层。公司以帮助人们更好地记录和分享生活为使命，专注于记录和分享领域的用户价值创造。目前公司正在推动“泛人群化”的市场拓展路径，助力实现用户群体的泛化与破圈。

感谢您对公司的关注与支持！

**Q7：你好，麻烦讲一下公司当前的研发情况，重点投入在哪些方面？**

尊敬的投资者您好，2025 年 1-9 月，公司研发投入为 10.85 亿元，同比增长 127.02%，主要系芯片定制、战略项目的投入、研发人员工资薪酬等增加所致。

感谢您对公司的关注与支持！

**Q8：公司未来研发投入的主要方向有哪些？**

尊敬的投资者您好，在当前行业技术迭代提速、赛道竞争加剧的背景下，公司高度重视研发投入和业务多元化布局，以逐步实现关键环节的自主可控为长期方向，通过主动前置性加大研发投入，强化市场拓展与品牌投入，使得上游配套投入同步加大，现部分核心技术研发取得一

	<p>定进展，对增强运营的稳定性和可持续性形成了一定支撑。公司正处于战略投入期，通过加大市场拓展和技术创新力度来巩固行业地位。目前在研项目包括新一代运动相机、新一代一体化全景相机、可穿戴饰品相机、手持便携式 Vlog 相机等。</p> <p>感谢您对公司的关注与支持！</p> <p><b>Q9：除了无人机之外，公司还有哪些产品品类的扩充计划？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，公司将继续坚持消费级产品、专业级产品和配件产品相结合的战略布局，以消费端智能影像产品为核心，同时把握企业端垂直行业中 VR 看房、全景新闻直播、全景安防、视频会议和机器人全景视觉等应用领域的发展机会。公司将根据市场需求结合技术积累不断创新，实现各产品线的迭代升级，并拓展智能影像产品范围。</p> <p>感谢您对公司的关注与支持！</p> <p><b>Q10：请问下面对当前的竞争情况，公司如何应对及未来展望？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，优秀的竞争者，能够促进行业健康发展，也将帮助公司更快、更好地成长。公司坚持长期主义与投入，致力于在垂类场景创造独特的体验和竞争力，现已在智能影像设备领域具有卓越的产品设计、研发能力，拥有多项核心技术，已成为公司的核心竞争力之一，公司品牌“影石 Insta360”凭借创新的产品设计、先进的产品技术和丰富的产品功能建立了良好的市场口碑，在行业内的知名度及品牌优势不断提升。未来，公司有信心不断提升自身的研发能力和品牌知名度，将持续进行研发投入，壮大研发团队，通过对新标准的制定和新技术的研发，巩固技术优势，开发出技术水平更高、应用领域更为广泛的新产品/服务，以高附加值的产品/服务不断满足市场需求，全面提升公司的核心竞争力。</p> <p>感谢您对公司的关注与支持！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 12 月 1 日