

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：2026-004

投资者关系 活动类别	<div>☐特定对象调研</div> <div>☐分析师会议</div> <div>☐媒体采访</div> <div>☒业绩说明会</div> <div>☐新闻发布会</div> <div>☐路演活动</div> <div>☐现场参观</div> <div>☐其他</div>
参 与 单 位 名 称	线上参与公司 2026 年半年度业绩说明会的投资者
时 间	2026 年 9 月 4 日
地 点	“进门财经”线上文字路演会议
上市公司接待人 员姓名	董事长 刘靖康 总经理 刘亮 财务负责人 黄蔚 董事会秘书 厉扬 独立董事 郑玉芬
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>Q1：公司存货 60 几个亿，原材料、委托加工物资及库存商品目前看是否有减值风险。</p> <p>尊敬的投资者您好！截至 2026 年 6 月 30 日，公司存货账面价值为 62.12 亿元。存货规模增加主要系公司为应对全球存储芯片供需波动及价格上涨，前瞻性开展了存储芯片等核心原材料的战略备货（其中存储芯片账面余额为 17.48 亿元），以及为下半年新产品（如 Luna 系列、全景及运动相机等）量产及全球铺货进行的正常备料。公司采购的核心原材料及备料流动性良好，符合公司的生产与销售计划。公司严格按照《企业会计准则》的要求，在每个资产负债表日对存货按成本与可变现净值孰低进行减值测试。并且公司已建立完善的存货动态管理与监控机制，密切跟踪原材料市场价格走势及终端销售消化进</p>

度。随着下半年新品全球销售推进及传统消费旺季到来，存货将按照经营计划有序疏解，减值风险整体可控。感谢您的关注！

Q2：能否透露新品 Luna 系列的销量？

尊敬的投资者您好！公司旗舰云台相机 Luna Ultra 于 2026 年 6 月起在全球主要市场（首发覆盖中国、北美、欧洲及亚太等地区）上市。上市后市场反响积极，验证了市场对创新形态云台相机的认可，在日本、北美等部分海外市场销售表现强劲，为公司当期及后续收入带来了一定增量。目前该业务正处于市场导入与产能爬坡阶段。关于 Luna 系列的具体单品出货数据，公司未在半年度报告中单独拆分披露。具体销量情况请以公司公开披露的公告及定期报告为准。公司将密切关注市场反馈，稳步推进产品迭代与全球化销售网络建设，力争将其培育为重要的业绩增长点。感谢您的关注！

Q3：公司明年的发展计划有哪些？ 预计明年推出的在研重磅新品有哪些？

尊敬的投资者您好！发展计划：公司将继续立足于“综合影像技术平台”的定位，深化全景技术、防抖技术、计算摄影与 AI 算法的垂直整合。业务上将稳步拓展全景相机、运动相机、云台相机及 AI 办公等多元品类，加速全球线下专卖店与旗舰店网络建设，并深化软硬件及云服务协同。在研新品规划：报告期内，公司拥有丰富的在研项目储备，包括：新一代全景相机、新一代运动相机、新一代手机云台、智能数码相机、新一代穿戴式相机以及智能飞行机器人等项目。关于特定新品的具体发布时间与规格，公司将严格按照信息披露规则及产品发布节奏统一向市场公布。感谢您的关注！

Q4：研发投入费率明显高于同行，公司如何改善研发投入大的问题？

尊敬的投资者您好！2026 年上半年，公司研发投入为 10.36 亿元，占营业收入的 18.78%。公司研发费用较高，主要系公司处于多品类拓

	<p>展与技术攻坚期，在定制芯片、AI 算法及新业务品类上进行了战略性前置投入。</p> <p>公司改善与优化研发效能的具体举措包括：建设底层技术能力平台，将自主研发的全景拼接、防抖、AI 图像处理算法及芯片成果在全系产品线中跨品类复用，减少重复开发；系统性推动研发组织变革，引入 AI Agent 提升工程开发与代码生成效率，系统性降低单位研发成本；随着无人机、云台相机等新品量产放量，研发投入的规模效应将逐步显现，研发费用率有望随营收规模扩大而趋于合理平稳。感谢您的关注！</p> <p>Q5：公司目前无人机研发投入巨大，请问下一款无人机什么时间可以发布？</p> <p>尊敬的投资者您好！公司首款全景无人机影翎 Antigravity A1 已于全球上市，目前正处于市场导入与产能爬坡阶段。公司在无人机领域的研发投入，旨在将全景影像与沉浸式飞行体验相融合，开辟差异化的增量市场。</p> <p>关于下一代无人机产品的技术规格及具体发布时间，请以公司官方渠道发布的正式信息与相关公告为准。感谢您的关注！</p> <p>Q6：公司研发成本费用率预计下半年会下降吗？</p> <p>尊敬的投资者您好！公司作为国家高新技术企业，自成立以来便将自主研发设计能力作为核心竞争力，并把技术研发投入纳入战略规划与经营计划，这是公司长期坚持的既定策略，会持续根据业务发展和行业演进，保障研发资源的合理配置。展望未来，费用投放将紧密围绕公司的长期战略规划、新品研发及全球化渠道布局的节奏审慎统筹，在保障技术创新与市场竞争力的同时，持续优化资源配置，提升经营效率。感谢您的关注！</p> <p>Q7：公司的会议产品系列布局有新的规划吗？</p>
--	---

	<p>尊敬的投资者您好！公司在会议及 B 端办公领域已形成了较为完善的硬软件产品布局，主要包括：</p> <p>1、专业级 AI 视频会议一体机（Connect 系列）：旗舰产品 Connect AI 搭载 4K 广角+云台长焦双摄、14 麦克风阵列以及 AI 超分辨率算法，能够实现多模态发言人精准跟踪、智能取景及 10 米无差别拾音。内置腾讯、钉钉、飞书等主流会议软件，面向中小型商务会议及教育场景。</p> <p>2、AI 录音全向麦克风（Wave 系列）：Equipped 与立体 8 麦阵列及端侧 AI 芯片，不仅满足 5 米远场拾音与 AI 智能降噪/去混响，更可作为独立录音笔，深度协同软件提供 AI 语音转写、会议纪要总结与 AI 智能问答等服务，全面提升会后复盘与任务执行效率。</p> <p>3、AI 云台摄像头（Link 系列）：涵盖 Link 2、Link 2 Pro 及 Link 2C Pro 等产品，提供 4K 高画质、AI 精准人物追踪及智能降噪，适用于在线会议、教学及直播创作场景。</p> <p>未来布局规划：公司将继续秉持“从听清到听懂，从会议到执行”的核心逻辑。未来的规划重点在于：软硬件协同与生态开放，打通“硬件采集-AI 转写-任务执行”的完整工作流，深化与腾讯会议、钉钉、飞书及 Zoom 等主流生态伙伴的合作，提供无缝对接的办公体验；全场景及多设备互联，推进 Connect 与 Link 系列的多摄级联、Connect 与 Wave 系列的多麦拓展方案，灵活适配小型会议室、企业培训室及工位等多样化办公空间，持续将全景与 AI 视觉技术赋能于企业数字化转型。感谢您的关注！</p> <p>Q8：软件的日活量及月活量？</p> <p>尊敬的投资者您好！公司 App 用户规模与活跃度实现快速增长。截至 2026 年 6 月，月度用户数量比去年同期上涨 67%，用户导出文件总量上涨 126%。感谢您的关注！</p>
--	--

	<p>Q9：关于公司战略采购的近 20 亿存储芯片，按照目前市场价格是否已经大幅升值？</p> <p>尊敬的投资者您好！面对存储芯片价格走高与供需波动，公司在上半年积极开展前瞻性战略采购，期末存储芯片战略备货账面余额达 17.48 亿元，感谢您的关注！</p> <p>Q10：下半年无人机业务预期贡献多少营收？</p> <p>尊敬的投资者您好！关于下半年业绩公司不作具体的业绩预测，请以披露的定期报告为准。感谢您的关注！</p> <p>Q11：请问公司上半年云服务业务的累计用户数量，云业务的最新付费率、续费率水平如何？</p> <p>尊敬的投资者您好！截至 2026 年 6 月，公司 App 月度用户数量较去年同期上涨 67%，用户导出文件总量上涨 126%；二季度影石云端自动剪辑功能“时刻 Pro”导出率提升至 60%；云存储付费用户数量较去年同期上涨超 124%。随着全球硬件设备保有量的不断积累，软件生态及云服务能够有效切中用户存储与后期剪辑的痛点，不仅显著提升了用户留存率与品牌黏性，中长期来看也有望逐步释放商业价值，优化公司的产品与收入结构。感谢您的关注！</p> <p>Q12：公司研发成本和营销成本下半年会环比上半年下降吗？</p> <p>尊敬的投资者您好！关于公司下半年财务数据请关注后续公告。感谢您的关注！</p> <p>Q13：请问刘董事长，智能飞行拍摄机器人的发展方向是否有坚实的逻辑基础？贵公司是否预估过该项目明确的市场前景和市场容量？目前公司在摄影机器人项目上的进展如何？</p> <p>尊敬的投资者您好！关于技术开发与创新计划，公司根据市场发展趋势、下游客户需求和主要竞争对手动态合理规划，有序推进技术</p>
--	---

	<p>开发和创新，着重提升内部研发能力，加大技术研发的投入，进行生产工艺改进，开发高附加值的新产品，保证公司产品的竞争优势和可持续发展。有关公司具体的业务信息，请以公司公告为准。感谢您的关注！</p> <p>Q14: 刘总您好，请问公司是否会面向中小学推出简易全景影像教具，支持小学科技社团、科创课程使用？</p> <p>尊敬的投资者您好！公司在研项目包括新一代全景相机、新一代运动相机、智能数码相机、新一代穿戴式相机以及智能飞行机器人等，将不断丰富消费级与专业级产品线。感谢您的关注！</p> <p>Q15: 公司如何设定新业务“阶段性投入”的止损线——研发+销售费率合计占营收比重超过多少时，会触发项目收缩或节奏调整，以避免主业利润被持续抽血？</p> <p>尊敬的投资者您好！上半年费用的增加，是公司主动做出的战略前置布局，研发费用的增长主要投向了无人机、云台相机、无线领夹麦克风和其他新品类，同时还定制开发三款芯片；销售费用的增长则系随营收增长以及全球线上线下渠道拓展所致。公司作为国家高新技术企业，自成立以来便将自主研发设计能力作为核心竞争力，并把技术研发投入纳入战略规划与经营计划，这是公司长期坚持的既定策略，会持续根据业务发展和行业演进，保障研发资源的合理配置。展望未来，费用投放将紧密围绕公司的长期战略规划、新品研发及全球化渠道布局的节奏审慎统筹，在保障技术创新与市场竞争力的同时，持续优化资源配置，提升经营效率。感谢您的关注！</p> <p>Q16: 公司今年的重点产品 Luna 系列，目前出货数量是多少？在三季度能打开第二增长曲线吗？</p>
--	---

	<p>尊敬的投资者您好！Luna Ultra 自 6 月上市后在日本、北美等海外市场表现强劲，公司将持续推进产能与渠道建设，力争将其打造为新的业务增长点。感谢您的关注！</p> <p>Q17：明年利润指引。市场份额指引。无人机产品应用场景和销量数据？</p> <p>尊敬的投资者您好！关于明年利润市场份额指引，公司不作具体的预测，请以披露的定期报告为准。公司全景无人机定位为消费级智能影像设备，整机重量仅 249g，主要用于日常娱乐、旅行记录及摄影航拍。公司严格遵守业务所在国家地区的法律法规与出口管制政策，相关合规风险可控。感谢您的关注！</p> <p>Q18：公司会关注股价吗，有稳定股市的计划吗？</p> <p>尊敬的投资者您好！公司对智能影像赛道的长期前景充满信心。未来若涉及股票回购、增持等资本市场维稳措施，公司将综合考虑企业经营状况、资金规划及市场环境，严格依法依规审慎决策并及时公告。感谢您的关注！</p> <p>Q19：人才储备情况？</p> <p>尊敬的投资者您好！公司注重核心人才激励，拥有 2,360 人的高素质研发团队，并建立了高效的股权激励与薪酬机制，保障产品快速迭代与持续创新。感谢您的关注！</p> <p>Q20：公司自研芯片进展如何？何时可以实现自主配套？</p> <p>尊敬的投资者您好！今年上半年，公司主动进行战略前置布局，定制开发三款芯片，这有助于公司建立技术代差优势，并保障核心零部件的供应安全。感谢您的关注！</p> <p>Q21：出货量最新数据？</p>
--	--

	<p>尊敬的投资者您好！截止今年6月末，公司全景及运动相机全球累计出货量突破1,000万台；云台相机Luna Ultra等新品上线后在海外取得良好表现，给整体营收贡献一定增量。感谢您的关注！</p> <p>Q22：公司上半年海外收入增长趋缓，未来海外增长前景怎样？</p> <p>尊敬的投资者您好！今年上半年，公司境外主营业务收入达34.37亿元，占主营业务收入比例为63.40%，北美、欧洲及亚太等发达国家和地区保持了良好的消费需求。感谢您的关注！</p> <p>Q23：在原材料上涨和同行竞争双向挤压利润的情况下，公司考虑采取哪些措施应对，以防利润进一步被侵蚀？预计全年会否有改善？</p> <p>尊敬的投资者您好！降本措施方面，后续公司将通过供应链多元化采购、战略备货锁定成本、提升生产自动化效率及加大力度推广新品等综合举措推动系统性降本。随着上半年战略备货对原材料成本的锁定、新品（如X6、Luna系列等）规模效益的逐步释放，以及供应链降本增效措施的推进，产品结构与成本端压力有望得到企稳和改善。公司将持续优化产品定价与渠道结构。感谢您的关注！</p> <p>Q24：请问公司的研发储备具体有哪些？如何看待与大疆的竞争？</p> <p>尊敬的投资者您好！大疆是行业内优秀的企业。公司的竞争策略强调差异化创新，靠产品力实现领先，体现在以下三方面：</p> <p>1、产品与品类创新：公司主打全景技术、拇指相机及云台相机的可拆卸分离屏等多种差异化形态，解决用户无感佩戴、免构图及多视角拍摄等痛点。</p> <p>2、AI与软件生态：依托Insta360 App、影石云端自动剪辑及AI语音助手，打造高粘性的软件协同壁垒。</p> <p>3、全球渠道与品牌：公司境外收入超六成，拥有10,000多家全球零售门店，依托良好的海外口碑巩固市场地位。感谢您的关注！</p>
--	---

Q25: 面对越来越大的市场竞争压力, 影石有没有降价的打算? 以及, 您对知识产权官司的结果有什么预判和预案没有?

尊敬的投资者您好! 公司不以单纯的终端价格战为主要竞争手段, 而是坚持以高附加值的品类创新和软件 AI 体验赢得市场。公司尊重知识产权, 但同时尊重事实、法律程序和裁定, 不畏惧任何专利诉讼, 我们将依法合规积极应对, 后续进展也请以法院审理情况为准。感谢您的关注!

Q26: 无人机领域大疆基本已经占领心智, 贵公司无人机未来目标是切割这个部分多少的市占率份额?

尊敬的投资者您好! 手持及智能影像设备市场增长迅速, 全景无人机通过结合全景体验与沉浸式飞行, 打破了传统航拍的场景局限, 具有广阔的增量拓展空间。感谢您的关注!

Q27: 请问公司三季度的销售情况和利润有提升吗?

尊敬的投资者您好! 公司不作具体业绩预测, 但将坚持技术创新与全球化布局, 力争实现可持续的发展。感谢您的关注!

Q28: 对无人机市场未来的战略定位?

尊敬的投资者您好! 公司对无人机业务保持稳健的战略定位, 会持续投入相关业务的技术打磨与市场培育。首款全景无人机影翎 Antigravity A1 已于全球上市, 当前正处于市场教育与产能爬坡阶段。关于新品发布时间, 请以公司官方渠道发布的正式信息为准。感谢您的关注!

Q29: 你好, 问下公司有没有什么策略来提升利润, 稳定股价?

尊敬的投资者您好! 公司上半年实现营业收入 55.17 亿元 (同比 +50.29%), 研发投入 10.36 亿元, 推出了 Luna Ultra 等多款创新产品, 并在海外加速部署线下旗舰店, 全力保障供应链安全与业务基本

	<p>盘稳定。公司对智能影像赛道的长期前景充满信心。未来若涉及股票回购、增持等资本市场维稳措施，公司将综合考虑企业经营状况、资金规划及市场环境，严格依法依规审慎决策并及时公告。感谢您的关注！</p> <p>Q30：请问董事长：增收不增利的局面会持续多久？</p> <p>尊敬的投资者您好！公司上半年增收不增利原因，一是存储芯片价格大幅上涨抬高产品成本；二是公司主动加大战略研发与市场拓展投入；三是全景无人机等新品类处于阶段性投入期未形成规模效应。未来，公司也会持续进行技术创新及产品更新迭代，同时进一步加强成本费用管控，提升资金的使用效率，努力实现公司盈利水平稳步提升。感谢您的关注！</p> <p>Q31：公司新品 luna 全球销售情况是否符合预期？</p> <p>尊敬的投资者您好！Luna Ultra 自 6 月上市后在日本、北美等海外市场表现强劲，公司将持续推进产能与渠道建设，力争将其打造为新的业务增长点。感谢您的关注！</p> <p>Q32：公司毛利率下滑严重，未来几个季度毛利率修复的预期路径是怎样的？</p> <p>尊敬的投资者您好！公司毛利率受存储元器件价格、新品放量节奏及市场竞争环境等因素综合影响。随着上半年战略备货对原材料成本的锁定、新品（如 X6、Luna 系列等）规模效益的逐步释放，以及供应链降本增效措施的推进，产品结构与成本端压力有望得到企稳和改善。公司将持续优化产品定价与渠道结构。感谢您的关注！</p> <p>Q33：公司的研发储备情况？ 对下半年的展望？</p> <p>尊敬的投资者您好！</p>
--	--

	<p>1、研发储备：公司高度重视研发，2026 年上半年研发投入达 10.36 亿元，在研项目涵盖全景视频智能体编辑、多传感器融合感知避障、新一代全景及运动相机、智能数码相机、AI 语音及无线音频生态等多个前沿领域。</p> <p>2、下半年展望：公司将继续推进核心技术的成果转化，稳步开展新品迭代与海外线下旗舰店（如纽约时代广场旗舰店）等渠道建设，积极应对市场竞争。感谢您的关注！</p> <p>Q34：未来的费用投放力度和节奏如何，是否会维持上半年的强度？</p> <p>尊敬的投资者您好！上半年费用的增加，是公司主动做出的战略前置布局，研发费用的增长主要投向了无人机、云台相机、无线领夹麦克风和其他新品类，同时还定制开发三款芯片；销售费用的增长则系随营收增长以及全球线上线下渠道拓展所致。</p> <p>公司作为国家高新技术企业，自成立以来便将自主研发设计能力作为核心竞争力，并把技术研发投入纳入战略规划与经营计划，这是公司长期坚持的既定策略，会持续根据业务发展和行业演进，保障研发资源的合理配置。</p> <p>展望未来，费用投放将紧密围绕公司的长期战略规划、新品研发及全球化渠道布局的节奏审慎统筹，在保障技术创新与市场竞争力的同时，持续优化资源配置，提升经营效率。感谢您的关注！</p> <p>Q35：Pocket 产品的潜在玩家也在增多，未来潜在的全球市场空间有多大？如果构建差异化模式以及公司的战略展望？</p> <p>尊敬的投资者您好！手持智能影像设备市场正处于高速增长期，拥有广阔的拓展空间与业务增长潜力。Luna Ultra 作为公司新切入的旗舰云台相机产品，通过创新的双摄系统、可拆卸分离屏与 AI 追踪算法，实现了传统手持云台或手机无法覆盖的专业影像创作与智能跟拍功能，有望在现有市场中创造增量需求，形成从用户需求洞察、技术研发到市场推广的良性循环，建立可持续的商业闭环。感谢您的关</p>
--	---

注！

Q36：明天公司业务条线计划？产品护城河如何打造？主力产品的客户年龄范围是？目前有控本的想法吗？

尊敬的投资者您好！公司产品的迭代节奏系结合技术突破成熟度、用户需求洞察及市场竞争格局综合规划。成本控制方面，公司会进一步加强成本费用管控，全面实施精细化管理，减少不必要的支出，有效控制成本费用，提升资金的使用效率，努力实现公司毛利率水平的稳定。感谢您的关注！

Q37：公司近期有维持市值的措施吗

尊敬的投资者您好！公司认为市值管理的根本在于扎实的经营业绩、核心技术壁垒与可持续的增长能力。面对外部环境挑战，公司上半年实现营业收入 55.17 亿元（同比+50.29%），研发投入 10.36 亿元，推出了 Luna Ultra 等多款创新产品，并在海外加速部署线下旗舰店，全力保障供应链安全与业务基本盘稳定。公司对智能影像赛道的长期前景充满信心。未来若涉及股票回购、增持等资本市场维稳措施，公司将综合考虑企业经营状况、资金规划及市场环境，严格依法依规审慎决策并及时公告。感谢您的关注！

Q38：介绍与大疆竞争的情况和策略

尊敬的投资者您好！公司认为影像市场更像是“开放世界的竞争游戏”，即场景分散、创新空间大，竞争可能打开更多增量。公司秉持探索创新的理念并坚持长期投入，致力于在垂类场景创造独特的体验和竞争力。凭借在影像技术领域的长期积淀和持续创新，公司在智能影像设备领域已拥有深厚的技术积淀与卓越的创新基因，公司卓越的产品设计与研发能力，以及拥有的多项核心技术，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

	<p>知名度及品牌优势不断提升。公司欢迎良性竞争，也有信心不断提升自身的研发能力和品牌知名度。感谢您的关注！</p> <p>Q39: 1.公司未来半年至一年的经营计划：研发和销售投入的节奏相比上半年会有怎样的安排或变化？2.注意到公司在 AI 剪辑上有大力投入，且仍是多数用户目前的痛点；同时也有产品已接入了大语言模型。请教董事长对 AI 在影像应用的前景如何看待？尤其对未来产品的形态，功能和定义上有什么新的思路和理解。谢谢！</p> <p>尊敬的投资者您好！</p> <p>1、经营计划与投入节奏：未来半年至一年，公司将继续围绕“持续研发驱动”与“全球市场拓展”审慎统筹资源。研发投入方面，公司将保持对定制芯片、全景及 AI 算法、新一代硬件（如新一代全景及运动相机、智能飞行机器人等）的战略投入，注重研发复用与产出效率；销售投入方面，公司将紧密匹配全球线上渠道营销及海外线下旗舰店（如纽约时代广场旗舰店、日本旗舰店等）的建设节奏，在巩固全球市场份额的同时，进一步提升精细化运营与营销 ROI。</p> <p>2、AI 在影像应用的前景与产品思路：公司始终认为软件与 AI 技术是智能影像设备厂商的核心必争之地。目前，公司已通过影石 App 云端自动剪辑（二季度“时刻 Pro”导出率达 60%）极大降低了全景影像创作的门槛；同时在拇指相机 Go Ultra 上率先接入通义千问及 Google Gemini 等大模型，实现了 AI 语音交互体验的突破。</p> <p>对未来产品的思路和理解上：</p> <p>功能与体验：从传统的“图像后期处理”向“全链路内容理解与主动创作”跨越，进一步解决用户的剪辑痛点，实现从素材整理、智能聚类到一键成片的自动化工作流。</p> <p>形态与定义：将硬件作为空间感知与数据采集的“眼睛和四肢”，把 AI 作为“智能大脑”，推动智能影像设备从单纯的“记录工具”向具备空间感知、主动跟拍与交互能力的智能影像终端演进，重塑影像记录的边界。</p>
--	---

感谢您的关注！

Q40：对于公司股价这样非理性下跌，管理层也呼吁需要上市公司做好市值管理，请问刘总是否正在制定股票回购计划？

尊敬的投资者您好！公司认为市值管理的根本在于扎实的经营业绩、核心技术壁垒与可持续的增长能力。面对外部环境挑战，公司上半年实现营业收入 55.17 亿元（同比+50.29%），研发投入 10.36 亿元，推出了 Luna Ultra 等多款创新产品，并在海外加速部署线下旗舰店，全力保障供应链安全与业务基本盘稳定。公司对智能影像赛道的长期前景充满信心。未来若涉及股票回购、增持等资本市场维稳措施，公司将综合考虑企业经营状况、资金规划及市场环境，严格依法依规审慎决策并及时公告。感谢您的关注！

Q41：ace pro2 在上市近 2 年后未发生迭代。反观友商的相关竞品保持一年一迭代的做法来保持竞争力。公司是怎么考虑的呢？

尊敬的投资者您好！公司产品的迭代节奏系结合技术突破成熟度、用户需求洞察及市场竞争格局综合规划。公司已推出第二代旗舰运动相机 Ace Pro 2，配备 AI 双芯片、F2.6 大光圈及 157 度超广视场角，实现降噪与画质的全方位升级。同时公司亦通过 GO 系列（如 Go Ultra）等穿戴式运动相机切入差异化场景，保持多品类的竞争力。感谢您的关注！

Q42：市场曾有预期公司会在 8 月份公布新的无人机，目前看起来尚未发生。公司对这块业务目前的看法是否有所调整？

尊敬的投资者您好！公司对无人机业务的战略定位保持稳健。首款全景无人机影翎 Antigravity A1 已于全球上市，当前正处于市场教育与产能爬坡阶段。关于新品发布时间，请以公司官方渠道发布的正式信息为准。感谢您的关注！

	<p>Q43：过去在 M43 的微单市场，国内也有一些不大成功的试水案例。现在公司选择进军这个市场，是基于什么理由呢？</p> <p>尊敬的投资者您好，有关公司具体的业务信息，请以公司公告为准。感谢您的关注！</p> <p>Q44：luna ultra 和 X6 已经上市一段时间了，目前来看，这两个产品销量是否达公司预期？新产品对毛利率有提升作用吗？</p> <p>尊敬的投资者您好！</p> <p>1、销量表现：旗舰云台相机 Luna Ultra 于 2026 年 6 月全球上市后反响热烈，在日本、北美等海外市场销售表现强劲，实现了良好的销售增量。全景相机 X6 凭借 AI 三芯片及夜景录像模式等亮点，市场认可度良好。</p> <p>2、毛利率影响：新技术与高性能配置的新品具备较强的产品溢价能力，随着其出货占比增加和规模效应显现，有助于优化公司的产品结构。</p> <p>感谢您的关注！</p> <p>Q45：了解下半年公司发展计划</p> <p>尊敬的投资者您好！下半年公司将围绕以下重点展开：1、持续推进技术研发与新品交付；2、加快全球线下渠道建设，推动日本、北美首家旗舰店等零售网络投入运营；3、深化 AI 应用，优化 App 生态与云服务，提升用户体验；4、加强供应链管控与精细化管理。感谢您的关注！</p> <p>Q46：公司如何看待当前的竞争形势</p> <p>尊敬的投资者您好！当前智能影像行业正处于技术深度融合与应用场景裂变阶段，各大厂商竞争激烈。公司凭借全景技术在全景相机领域保持大幅领先（出货量份额接近七成），并向综合影像技术平台</p>
--	--

	<p>演进。公司将通过坚持品类差异化创新、强化软硬件 AI 整合及加速全球化布局积极应对市场竞争。感谢您的关注！</p> <p>Q47：1、q2 毛利率影响拆解，未来展望 2、费用率未来展望？ 3、q2 分品类&区域收入拆分，h2 收入增速指引 4、Luna 销售情况以及未来预期</p> <p>尊敬的投资者您好！上半年毛利率主要受存储芯片高位涨价及新业务阶段性投入拖累，随着战略备货材料消化和新品规模效应释放，毛利率表现有望迎来改善；费用率将随着营收规模扩大和精细化管理得到有效管控。</p> <p>上半年公司境外收入占比 63.40%。关于具体季度拆分及下半年收入增速指引，公司不作具体的业绩预测，请以披露的定期报告为准。Luna Ultra 自 6 月上市后在日本、北美等海外市场表现强劲，公司将持续推进产能与渠道建设，力争将其打造为新的业务增长点。感谢您的关注！</p> <p>Q48：半年度毛利率下滑较多，几个点由存储涨价导致，几个点由产品降价导致？大疆利润体量远远大于公司，公司做出消费者需求洞察以后，很容易被大疆追上然后打价格战，公司成了大疆的产品经理和市场教育者，公司有没有想什么办法来突破大疆的价格封锁，除了消费者洞察和细节创新这种公司比较擅长的方式以外，还有没有什么其他的赢得竞争和建立壁垒的方式？比如更快的产品迭代、更高的人才激励这些？后续降本的具体措施有哪些？</p> <p>尊敬的投资者您好！报告期内毛利率有所下降，主要是受全球存储芯片市场价格高位上涨导致原材料成本增加，以及新品类面世初期阶段性投入较多尚未形成规模效应和市场竞争加剧的共同影响。降本措施方面，后续公司将通过供应链多元化采购、战略备货锁定成本、提升生产自动化效率及加大力度推广新品等综合举措推动系统性降本。</p>
--	---

	<p>关于竞争，通过良性竞争提升行业增量是产业共同努力的目标，友商所采取的价格竞争策略一定程度上为市场规模扩容创造了有利条件，有助于进一步培育用户认知、释放潜在消费需求，也有越来越多的消费者因为差异化优势选择了影石。</p> <p>关于壁垒，公司始终坚持以自主核心技术为驱动，构建了覆盖全景与运动影像的多元化产品生态。截至 2026 年 6 月 30 日，公司拥有境内外授权专利 1,233 项（其中发明专利 299 项），并在 AI 算法、软硬件垂直整合及全球渠道建设上建立了深厚护城河。公司注重核心人才激励，拥有 2,360 人的高素质研发团队，并建立了高效的股权激励与薪酬机制，保障产品快速迭代与持续创新。感谢您的关注！</p> <p>Q49：1.公司的研发储备情况？2.如何看待与大疆的竞争？</p> <p>尊敬的投资者您好！大疆是行业内优秀的企业。公司的竞争策略强调差异化创新，靠产品力实现领先，体现在以下三方面：</p> <p>1、产品与品类创新： 公司主打全景技术、拇指相机及云台相机的可拆卸分离屏等多种差异化形态，解决用户无感佩戴、免构图及多视角拍摄等痛点。</p> <p>2、AI 与软件生态： 依托 Insta360 App、影石云端自动剪辑及 AI 语音助手，打造高粘性的软件协同壁垒。</p> <p>3、全球渠道与品牌： 公司境外收入超六成，拥有 10,000 多家全球零售门店，依托良好的海外口碑巩固市场地位。感谢您的关注！</p> <p>Q50：未来的费用投放力度和节奏如何，是否会维持上半年的强度？</p> <p>尊敬的投资者您好！上半年费用的增加，是公司主动做出的战略前置布局，研发费用的增长主要投向了无人机、云台相机、无线领夹麦克风和其他新品类，同时还定制开发三款芯片；销售费用的增长则系随营收增长以及全球线上线下渠道拓展所致。</p> <p>公司作为国家高新技术企业，自成立以来便将自主研发设计能力作为核心竞争力，并把技术研发投入纳入战略规划与经营计划，这是公司</p>
--	---

	<p>长期坚持的既定策略，会持续根据业务发展和行业演进，保障研发资源的合理配置。</p> <p>展望未来，费用投放将紧密围绕公司的长期战略规划、新品研发及全球化渠道布局的节奏审慎统筹，在保障技术创新与市场竞争力的同时，持续优化资源配置，提升经营效率。感谢您的关注！</p> <p>Q51：请问公司如何应对存储价格上涨以及供应紧张等问题？</p> <p>尊敬的投资者您好！面对存储芯片价格走高与供需波动，公司在上半年积极开展前瞻性战略采购，期末存储芯片战略备货账面余额达17.48 亿元，使得公司能够获得稳定的存储芯片供应量及成本优势。此外，公司正积极推进供应链多元化，建立多厂商供应体系，并结合产品优化以提升成本抵抗力。感谢您的关注！</p> <p>Q52：公司如何看待友商的价格竞争？公司在供应链优化降本方面有哪些规划和目标？</p> <p>尊敬的投资者您好！公司不以单纯的终端价格战为主要竞争手段，而是坚持以高附加值的品类创新和软件 AI 体验赢得市场。 公司将通过加强前瞻性战略采购锁定关键元器件成本、引入多元化供应商体系、提升委托加工与自建产线的精细化管理水平，实现生产全流程的降本增效。感谢您的关注！</p>
附件清单 （如有）	无
日期	2026 年 9 月 4 日