

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：2025-005

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	线上参与公司 2025 年第三季度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 11 月 4 日 15:30-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
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 李丰
投资者关系活动 主要内容介绍	Q1：问题一：公司在 2026 年有哪些新产品规划？ 问题二：2025 年四季度到 2026 年全年是否会继续加大研发投入？预计新增多少金额研发投入？研发投入的主要方向有哪些？ 尊敬的投资者您好，公司推出新品的周期通常在半年至一年左右，我们会根据市场需求的变化趋势，不断进行技术创新及产品更新迭代，持续推出创新型智能影像设备，以巩固市场地位和竞争优势。具体的产品信息请以公司公告和披露信息为准。 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。 感谢您对公司的关注与支持！ Q2：公司目前与大疆在全景相机、运动相机、无人机领域均展开了竞争，公司觉得和大疆相比自己的优势在哪里？目前大疆的体量比公司大很多，大疆现在已经展开了价格战，公司准备怎么应对。 尊敬的投资者您好，通过市场竞争提升增量是行业共同努力的目标，我们认为，友商进入全景相机市场后发起的价格竞争为市场扩容创造了条件，同时也出现了越来越多的消费者因为差异化优势选择了影石，包括可更换镜头的硬件设计，全景云存储、AI 自动剪辑软件等软件独家功能，这些都是我们在全景相机领域的核心竞争力。即便面临激烈的市场价格竞争，公司 2025 年三季度营收仍实现同比超 90% 的高速增长。感谢您对公司的关注与支持！ Q3：增收不增利的情况是什么原因，要怎么改善？消费无人机之前是大疆占优，公司新进入无人机，要怎么破除大疆的垄断？现在能去做无人机，是因为门槛比较低了吗？大疆进入了公司的领域，打起价格战，公司怎么应对？能不能避免这种内卷竞争？ 尊敬的投资者您好，2025 年第三季度，公司实现营业收入 29.40 亿元，同比增长 92.64%，营业收入延续快速增长态势。同时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。 净利润更多被公司视为一个动态变量，其受到研发投入、营销节奏及品类布局等多个因素影响。公司作为一家科技公司，在推进影像与视频领域的深耕过程中，既有长期使命的坚定，也有对短期经营指标的理性把握。在“做长期正确的事”的战略框架下，公司明确将部分短期费用视为未来竞争力建设的必要投入，因此，该现象属于企业主
--	--

	动战略调整的阶段性特征，而非被动陷入“增收不增利”困局。同时，公司也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和净利率水平的稳定。 公司在 5 年前就决定开展无人机业务布局，主要原因有：一是公司使命愿景驱动；二是公司看到有未被满足的市场需求和足够的市场和业务增长空间，有机会可以创造市场增量；三是这个业务会牵引公司成长，锻炼十二边形能力。公司在制定新业务的战略方向时，产品布局始终围绕核心能力建设展开。即便某些领域竞争激烈，只要该领域涉及公司战略所需的技术能力积累，公司仍会有节奏地介入。因此，在进入某类赛道前，公司会提前开展技术储备，明确节奏推进，而非追求短期快速占领市场。 目前，无人机品类有着上限更高的市场规模，且现有很多需求依然没有被满足，所以其拥有足够的市场与业务增长空间；同时全景无人机这样一个全新品类，能够做到传统相机和传统无人机无法做到的功能、覆盖更多全新使用场景，能够吸引用户创造新的增量市场，从需求洞察、产品研发到市场推广形成正向循环，可持续的完成商业闭环。未来，公司会以持续的产品定义能力与前瞻性的设计理念丰富产品线，不断尝试以超越传统的方式去重新理解影像设备的可能性。 通过市场竞争提升增量是行业共同努力的目标，我们认为，友商进入全景相机市场后发起的价格竞争为市场扩容创造了条件，同时，也出现了越来越多的消费者因为差异化优势选择了影石，包括可更换镜头的硬件设计，全景云存储、AI 自动剪辑软件等软件独家功能，这些都是我们在全景相机领域的核心竞争力。 即便面临激烈的市场价格竞争，公司 2025 年三季度营收仍实现同比超 90% 的高速增长。感谢您对公司的关注与支持！ Q4：请问无人机今年是否会发售，预计未来能给营收带来多少贡献？以及后续的业务增长点是什么？ 尊敬的投资者您好，基于对行业发展趋势的研判与公司中长期战
--	---

	略规划，公司计划推出两个无人机品牌，包括公司自有无人机品牌与与第三方共同孵化的影翎 Antigravity 全景无人机品牌。截止目前，公司前述无人机品牌业务按既定计划顺利推进，其中影翎 Antigravity 全景无人机公测已进入尾声。初步预计影翎 Antigravity 全景无人机产品有望于 2025 年第四季度实现部分区域市场的试售，实际发售时间可能因供应链配套、国际物流、市场环境变化、测试结果优化等因素而进行调整，存在不确定性。敬请广大投资者注意投资风险。该无人机业务对公司未来营业收入的具体贡献金额目前尚无法准确预测，其对公司整体业绩的影响程度将取决于后续实际经营情况。感谢您对公司的关注与支持！ Q5：影翎 Antigravity 什么时候可以投放市场？ 尊敬的投资者您好，目前影翎 Antigravity 全景无人机公测已进入尾声。初步预计影翎 Antigravity 全景无人机产品有望于 2025 年第四季度实现部分区域市场的试售，实际发售时间可能因供应链配套、国际物流、市场环境变化、测试结果优化等因素而进行调整，存在不确定性。敬请广大投资者注意投资风险。感谢您对公司的关注与支持！ Q6：随着大疆介入全景相机市场，对公司影响甚大，如何在与大疆的竞争中脱颖而出？在与大疆的竞争中，无人机如何攻城拔寨？ 尊敬的投资者您好，通过市场竞争提升增量是行业共同努力的目标，我们认为，友商进入全景相机市场后发起的价格竞争为市场扩容创造了条件，同时，也出现了越来越多的消费者因为差异化优势选择了影石，包括可更换镜头的硬件设计，全景云存储、AI 自动剪辑软件等软件独家功能，这些都是我们在全景相机领域的核心竞争力。 目前，无人机品类有着上限更高的市场规模，且现有很多需求依然没有被满足，所以其拥有足够的市场与业务增长空间；同时全景无人机这样一个全新品类，能够做到传统相机和传统无人机无法做到的功能、覆盖更多全新使用场景，能够吸引用户创造新的增量市场，从需求洞察、产品研发到市场推广形成正向循环，可持续的完成商业闭环。未来，公司会以持续的产品定义能力与前瞻性的设计理念丰富产
--	---

	产品线，不断尝试以超越传统的方式去重新理解影像设备的可能性。感谢您对公司的关注与支持！ Q7：公司的摄影技术能延伸至民用无人机，是否有可以考虑延伸至人形机器人和汽车自动驾驶技术方面的零部件或组件？因为技术是同源的，在应用方面是可以无限延伸的，特别是这些在未来有大的潜力的行业。 尊敬的投资者您好，公司将持续关注市场动态和行业发展趋势，感谢您对公司的关注和建议！ Q8：作为一家中型科创公司前三季度研发费用 10 亿之巨，研发人员总数已达 2000 人之多，而且据报道公司还在以年薪 50 万来校招应届毕业生，请问刘董公司是否考虑到了公司利润与研发投入的平衡？公司高薪招揽如此多的研发人员，目前是否存在高薪养懒和人员冗员的现象？公司在研发项目管理上是否有严格的考核和奖惩机制？在研发项目的目标管理上是否有综合跨界的前瞻性？ 尊敬的投资者您好，公司高度重视研发投入和创新，以保持技术领先和市场竞争力。对于您提到的利润与研发投入的平衡问题，公司在确保不影响募集资金投资项目建设和公司正常生产经营的前提下，按照相关规定严格控制风险，合理规划资金使用，以提高资金使用效率。关于您提到的高薪养懒和人员冗员现象，公司在招聘和人员管理上有着严格的标准和要求，注重研发团队的质量和效率，以确保公司的创新活力和竞争力。公司在研发项目管理上实施严格的考核和奖惩机制，以确保项目的顺利进行和研发资源的有效利用。至于研发项目的目标管理，公司持续关注市场动态和行业发展趋势，采取前瞻性的策略，以确保研发项目能够满足市场需求并保持公司的领先地位。公司管理层始终高度重视全体股东利益，对股价表现保持密切关注，严格遵循信息披露准则，及时、准确、完整地向市场传递最新动态。感谢您对公司的关注和建议，您的监督与支持对公司的发展至关重要。 Q9：公司的研发及其他投入既要着眼长远发展也应考虑短期的业绩
--	---

和二级市场回报，股价的不断攀升和较大的涨幅是比任何广告更好更有效的无声广告，和那些没有上市的公司相比，这个就是你们独特的优势!不要说二级市场受什么什么影响，一个真正关心二级市场，和都不太关心二级市场的公司其股价定位和想象空间有天壤之别的。

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的建议，公司会持续深耕智能影像领域，不断深化实施技术创新战略、产品规划战略和全球化品牌战略，进一步增强公司的持续经营能力和综合竞争力，为投资者、广大用户、公司员工及智能影像行业持续创造价值。敬请投资者注意投资风险，感谢您的关注!

Q10: 请问刘董公司三季报 5 亿研发投入中所说的芯片定制是哪种芯片？是无人机芯片吗？是公司自行研发设计委托芯片公司代工还是外采其他芯片设计公司并定制？公司是否可以考虑进入利润丰厚的游戏行业的计划？毕竟公司未来主打的无人机是全景现实和 VR 虚拟现实的最好结合，也是最好的游戏载体。

尊敬的投资者您好，芯片作为公司重要原材料，是构成公司产品的核心零部件。公司根据业务的实际需求对芯片进行个性化定制，对于提升公司产品的算力、画面等具有重要意义。公司专注于全景相机、运动相机等智能影像设备的研发、生产和销售，具体情况请您以公司公告和披露信息为准。感谢您对公司的关注与支持!

Q11: 对于公司因研发投入持续加大，三季度业绩出现增收不增利，请问随着公司无人机产品将于今年年底试售，这会不会带动公司净利润回升？

尊敬的投资者您好，关于公司业绩情况请以公司公告为准。未来，公司有信心不断提升自身的研发能力和品牌知名度，将进一步加大研发投入，壮大研发队伍，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，从而促进公司整体盈利水平的提升。感谢您对公司的关注与支持!

Q12: 无人机四季度部分地区试销，这个部分地区包括国内市场吗？

有没有一个预期的零售价格？

尊敬的投资者您好，公司初步预计影翎 Antigravity 全景无人机产品有望于 2025 年第四季度实现部分区域市场的试售，实际发售时间可能因供应链配套、国际物流、市场环境变化、测试结果优化等因素而进行调整，存在不确定性。敬请广大投资者注意投资风险。具体产品情况您可以留意公司后续的公告和披露信息。感谢您对公司的关注与支持！

Q13：请问下和大疆的竞争，如何应对及未来展望？

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、更好的成长。公司坚持长期主义，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，将进一步加大研发投入，壮大研发队伍，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。感谢您对公司的关注与支持！

Q14：请问公司为何要急于在三季度完成股权激励？是否对未来的业绩增长率有担忧才会急于在三季度完成股权激励？

尊敬的投资者您好，公司所在行业属于技术密集型行业，产品的技术进步和创新依赖行业经验丰富、结构稳定的研发团队，高水平研发人才是公司在技术研究、产品开发上取得成功的关键。实施股权激励计划可以健全公司的激励机制，完善激励与约束相结合的分配机制，使员工、经营者和股东形成利益共同体，提高管理效率与水平，有利于公司的可持续发展。在未来，公司将继续深耕全景技术领域，并将其应用于更多产品和场景中，并通过技术创新和产品多样化，以及全球化的商业布局，争取在智能影像设备市场中获得更多的增长机

	会。感谢您对公司的关注与支持！ Q15：请问公司的核心技术人员有哪些？ 尊敬的投资者您好，根据公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书中所提供的信息，公司确定的核心技术人员为刘靖康、贾顺、姜文杰、肖龙报。感谢您对公司的关注与支持！ Q16：公司员工的年龄结构？ 尊敬的投资者您好，截至 2024 年 12 月 31 日，公司及其子公司的员工按年龄区间划分如下：40 岁以上员工占比 3.92%；30-39 岁员工占比 40.63%；18-29 岁员工占比 55.44%。感谢您对公司的关注与支持！ Q17：公司四季度相机的销售预测？ 尊敬的投资者您好，关于公司四季度的销售情况，公司会在后续的定期报告中进行详细披露。感谢您对公司的关注与支持！ Q18：影翎 Antigravity A1,合作开发的模式，测试情况怎么样，什么时候预售？ 尊敬的投资者您好，目前影翎 Antigravity 全景无人机公测已进入尾声。初步预计影翎 Antigravity 全景无人机产品有望于 2025 年第四季度实现部分区域市场的试售，实际发售时间可能因供应链配套、国际物流、市场环境变化、测试结果优化等因素而进行调整，存在不确定性。敬请广大投资者注意投资风险。感谢您对公司的关注与支持！ Q19：公司是否有开发机器人计划？ 尊敬的投资者您好，公司专注于全景相机、运动相机等智能影像设备的研发、生产和销售，暂无您提到的产品开发计划，关于公司的新产品开发计划请您关注公司后续披露信息，感谢您的关注！ Q20：请问如何看最近久谦发布的报告，大疆已经拿下全景相机的 50%市场份额，对于公司来说很危险啊？有什么办法扭回局面 尊敬的投资者您好，相关数据的准确性、完整性以及权威性均无法获得验证，敬请投资者注意风险。感谢您对公司的关注与支持！ Q21：最近有市场研究报告说第三季度影石全景相机全球市占率从
--	---

80%掉到 45%，是真的吗？

尊敬的投资者您好，相关数据的准确性、完整性以及权威性均无法获得验证，敬请投资者注意风险。感谢您对公司的关注与支持！

Q22：之前董事长说大疆存在垄断，是什么方面的垄断，公司怎么应对这种垄断？

尊敬的投资者您好，公司始终认为，大疆是一家非常优秀的中国科技企业。此前提到的“垄断”表述，可能引起了一些误解，这里纯粹是对其硬核技术实力与市场布局能力的认可。大疆凭借持续的技术沉淀与完善的市场布局，在自身深耕的赛道构筑了坚实的竞争壁垒，这值得众多科技企业借鉴学习。

通过良性竞争做大行业增量，是全行业共同的追求。大疆进入全景相机市场后采取的积极价格策略，客观上为市场扩容创造了有利条件。与此同时，越来越多消费者因影石的差异化优势选择我们，包括从可更换镜头的创新硬件设计，到全景云存储、AI 自动剪辑等独家软件功能，这些软硬件协同的独特价值，构成了我们的核心竞争力。影像市场更像是“开放世界的游戏”，场景分散且创新空间广阔，良性竞争恰恰能催生出更多增量机会。我们始终坚信，中国科技产业的崛起，源于不同企业在差异化赛道上的深耕细作与持续创新。影石将继续聚焦产品创新与用户价值，期望为中国科技产业的持续进步注入动力。感谢您对公司的关注与支持！

Q23：市场上有报告在流传影石跟大疆的市占率情况，同时也看到大疆价格战打得很厉害，请问公司怎么看？

尊敬的投资者您好，相关数据的准确性、完整性以及权威性均无法获得验证，敬请投资者注意风险。通过市场竞争提升增量是行业共同努力的目标，我们认为，友商进入全景相机市场后发起的价格竞争为市场扩容创造了条件，同时，也出现了越来越多的消费者因为差异化优势选择了影石，包括可更换镜头的硬件设计，全景云存储、AI 自动剪辑软件等软件独家功能，这些都是我们在全景相机领域的核心竞争力。即便面临激烈的市场价格竞争，公司 2025 年三季度营收仍

	实现同比超 90% 的高速增长。感谢您对公司的关注与支持！ Q24：无人机 11 月开始宣传预热吗？是否有望 2025 提前正式发售？ 尊敬的投资者您好，基于对行业发展趋势的研判与公司中长期战略规划，公司计划推出两个无人机品牌，包括公司自有无人机品牌和与第三方共同孵化的影翎 Antigravity 全景无人机品牌。截止目前，公司前述无人机品牌业务按既定计划顺利推进，其中影翎 Antigravity 全景无人机公测已进入尾声。初步预计影翎 Antigravity 全景无人机产品有望于 2025 年第四季度实现部分区域市场的试售，实际发售时间可能因供应链配套、国际物流、市场环境变化、测试结果优化等因素而进行调整，存在不确定性。敬请广大投资者注意投资风险。该无人机业务对公司未来营业收入的具体贡献金额目前尚无法准确预测，其对公司整体业绩的影响程度将取决于后续实际经营情况。感谢您对公司的关注与支持！ Q25：无人机上市后，有无考虑股东可以优先购买？ 尊敬的投资者您好，公司会根据产品推广和市场反馈来制定相应的销售策略。建议股东和潜在消费者关注公司后续的相关信息，以获取最新的产品上市和销售政策信息。感谢您对公司的关注与支持！ Q26：请介绍一下：1、影翎无人机测试进展和优化情况。2、影翎无人机量产准备工作的情况和预售、试销的时间安排。3、10 月 28 日抽奖的早期量产版奖品是否已经寄出，如果没有准备何时寄出。谢谢董事长。 尊敬的投资者您好，截止目前，无人机品牌业务按既定计划顺利推进，其中影翎 Antigravity 全景无人机公测已进入尾声。初步预计影翎 Antigravity 全景无人机产品有望于 2025 年第四季度实现部分区域市场的试售，实际发售时间可能因供应链配套、国际物流、市场环境变化、测试结果优化等因素而进行调整，存在不确定性。活动相关奖品情况将会按照抽奖平台规定寄出。感谢您对公司的关注与支持！ Q27：靖康 请问公司自研无人机进展如何 尊敬的投资者您好，无人机品牌业务按既定计划顺利推进，具体
--	--

	业务情况请您以公司公告和披露信息为准。感谢您对公司的关注与支持！ Q28：第三季度净利润同比下降，主要原因是什么？毛利率未来有何变化趋势？是否会通过降价应对竞争 尊敬的投资者您好，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。当前智能影像设备行业进入高速发展阶段，行业内各大厂商间竞争激烈，在此背景下，产品定价会根据市场供需环境灵活调整。同时，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。公司坚持长期主义，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，将进一步加大研发投入，壮大研发队伍，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，从而促进公司整体盈利水平的提升。感谢您对公司的关注与支持！ Q29：券商研报预测公司 2025-2027 年归母净利润分别为 10.1/15.0/23.2 亿元，公司对此是否认同？ 尊敬的投资者您好，公司未来业绩信息请您关注公司定期报告，未来公司将不断的开发新产品、开拓市场、创造价值，不断提升公司的核心竞争力。感谢您对公司的关注与支持！ Q30：请问 jk,除了无人机业务以外，公司未来的布局还涉及哪些方向，是否有相关的技术储备。消费赛道目前很拥挤，公司的打算是怎样成为一家伟大的公司
--	--

	尊敬的投资者您好，公司会基于总体发展战略以及用户的需求进行布局，关于公司具体业务情况请以公司公告和披露信息为准。在当前行业技术迭代提速、赛道竞争加剧的背景下，公司始终定位为一家科技公司，在推进影像与视频领域的深耕过程中，始终秉持“做长期正确的事”的战略框架。例如公司主动前置性加大研发投入，强化市场拓展与品牌投入，并对上游配套投入同步加大。此外，为了实现用户群体的泛化与破圈，公司正在推动“泛人群化”的市场拓展路径，将相机推向更广阔的用户圈层，以获得更广阔的成长空间。感谢您对公司的关注与支持！ Q31：公司定制芯片，是否掌握核心技术？ 尊敬的投资者您好，芯片作为公司重要原材料，是构成公司产品的核心零部件。公司根据业务的实际需求对芯片进行个性化定制，对于提升公司产品的算力、画面等具有重要意义。公司专注于全景相机、运动相机等智能影像设备的研发、生产和销售，具体情况请您以公司公告和披露信息为准。感谢您对公司的关注与支持！ Q32：1、恭喜公司新品 WAVE 揽获四项国际大奖，实际销售情况如何，付费获取服务的客户占比情况？2、无人机分自有品牌和第三方品牌的目的是什么？ 尊敬的投资者您好，影石 Insta360 Wave AI 录音全向麦克风于 2025 年 9 月发布，具体销售情况请您以公司公告和披露信息为准。基于对行业发展趋势的研判与公司中长期战略规划，公司计划推出两个无人机品牌，包括公司自有无人机品牌和影翎 Antigravity 全景无人机品牌。其中全景无人机业务将与第三方共同合作以影翎 Antigravity 新品牌的形式展开运营，此举旨在塑造更匹配全景无人机愿景的品牌形象、更好地吸引人才、提高产品研发效率以及加强组织管理，从而有效应对新业务带来的市场竞争，推动全球化的商业布局。感谢您对公司的关注与支持！ Q33：公司海外营收占比高，中美贸易问题，是否会对公司经营造成较大影响？
--	---

	尊敬的投资者您好，公司产品在美国、日本和欧洲等消费能力较强的发达国家和地区均有进行销售，同时公司产品在亚太地区的销量及市场影响力也在快速增长。目前公司主营业务呈现出全球业务收入较为健康均衡的情况，中国境内、美国、欧洲、日韩等主要市场收入占比均较为均衡。同时，公司凭借前瞻性的国际化战略和灵活的应对机制，通过技术优势、资源优势、国内外市场优势等，保障公司业务的长期可持续发展。感谢您对公司的关注与支持！ Q34：请问刘总，公司在 AI 识别领域的核心技术是哪一方面 尊敬的投资者您好，公司通过前沿性布局 AI 技术，在内容生产和硬件升级上均做出了突破。在内容生产上，公司已经研发了影像算法、音频算法、防抖算法、拼接算法、感知算法等关键 AI 技术，并落地到智能硬件产品，帮助用户通过 APP 实现 AI 剪辑、AI 调色、AI 追踪等功能，极大的优化了视频内容的制作流程，降低视频内容生产门槛，激发用户的内容创作灵感，提升用户的内容制作乐趣，增强产品的用户粘性；在 AI 硬件上，公司合作研发视频 AI 芯片，通过内置 AI 芯片，公司的产品在智能识别、弱光环境增强等多场景拍摄中表现优异，在市场中形成差异化的竞争优势，让用户能以低成本的硬件价格拍出更高价格设备的视频/照片，有利于公司进一步扩大市场占有率。感谢您对公司的关注与支持！ Q35：近几个月的存储芯片供应波动对贵司业务有多大影响？对利润影响几何？相较你们友商 DJI，存储提价背景下你们有什么优势？ 尊敬的投资者您好，关于公司业绩情况请以公司公告为准。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。公司坚持长期主义，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，感谢您对公司的关注与支持！ Q36：大家非常关心无人机销售事宜，现在已经 2025 第四季度过半，能否给一个确切的时间？ 尊敬的投资者您好，目前无人机品牌业务按既定计划顺利推进，公司初步预计影翎 AntigraVity 全景无人机产品有望于 2025 年第四季度实现部分区域市场的试售，实际发售时间可能因供应链配套、国际物流、市场环境变化、测试结果优化等因素而进行调整，存在不确定性。感谢您对公司的关注与支持！ Q37：公司无人机一定要测试好了再发售，可别搞砸了，首批无人机可以向专业人员免费抽签发售，进行实际环境的测试，再进行正式销售。 尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注与建议！ Q38：请问麦克风销量如何 尊敬的投资者您好，影石 Insta360 Wave AI 录音全向麦克风于 2025 年 9 月发布，具体销售情况请您以公司公告和披露信息为准。感谢您对公司的关注与支持！ Q39：q3 的销售费用增速大幅超过营收增速 是否说明当前公司产品竞争力面对竞品有所下降呢 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，不断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。目前越来越多的消费者也因为差异化优势选择了影石。未来，公司会持续加强在中国大陆区域的市场推广力度，同时进一步在美国、日本、德国、英国、中国香港等国家和地区深入挖掘当地用户影像消费需求，并重点针对西班牙、法国、意大
--	--

	利等欧洲国家完成新市场推广与销售渠道建设，进一步提升海外市场份额。感谢您对公司的关注与支持！ Q40：管理层好，无人机刚上市肯定爆卖，所以股东希望能有一个体验场地或者优先购买权。在部分地区试售是否考虑有这样的福利？ 尊敬的投资者您好，公司会根据产品推广和市场反馈来制定相应的销售策略。建议股东和潜在消费者关注公司后续的相关信息，以获取最新的产品上市和销售政策信息。感谢您对公司的关注与支持！ Q41：从公司宣传看公司自有品牌的无人机声量比较小，和第三方合作的影翎 Antigravity 在网络中的声量明显大于自有品牌，如何同时提供自有品牌无人机声量，说到影石自然会想到相机，老百姓很难将其联想到无人机 尊敬的投资者您好，无人机品类有着上限更高的市场规模，且现有很多需求依然没有被满足，所以其拥有足够的市场与业务增长空间；同时全景无人机这样一个全新品类，能够做到传统相机和传统无人机无法做到的功能、覆盖更多全新使用场景，能够吸引用户创造新的增量市场，从需求洞察、产品研发到市场推广形成正向循环，可持续的完成商业闭环。基于对行业发展趋势的研判与公司中长期战略规划，公司计划推出两个无人机品牌，包括公司自有无人机品牌和与第三方共同孵化的影翎 Antigravity 全景无人机品牌。截止目前，公司前述无人机品牌业务按既定计划顺利推进，其中影翎 Antigravity 全景无人机公测已进入尾声。初步预计影翎 Antigravity 全景无人机产品有望于 2025 年第四季度实现部分区域市场的试售，实际发售时间可能因供应链配套、国际物流、市场环境变化、测试结果优化等因素而进行调整，存在不确定性。关于自有无人机品牌情况，请您留意公司后续公告和披露信息。感谢您对公司的关注与支持！ Q42：公司核心技术人员的持股情况 尊敬的投资者您好，关于公司核心技术人员的持股情况，详见公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书“第四节公司基本情况”之“十一、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员对外
--	--

投资情况”。感谢您对公司的关注与支持！

Q43：你好，贵司研发费用和营销费用同比提升的原因是什么

尊敬的投资者您好，公司高度重视研发投入和业务多元化布局，研发费用增加主要系芯片定制、战略项目的投入、研发人员工资薪酬等增加所致。同时，公司正在推动“泛人群化”的市场拓展路径，这意味着品牌不再只聚焦于已有的垂直使用人群，而是尝试打破运动、户外等核心标签，将相机推向更广阔的用户圈层，以获得更广阔的成长空间。营销费用的提升主要与市场战略调整相关。感谢您对公司的关注与支持！

Q44：您好，请问毛利率后续会有改善吗，本年度有所下降是产品原因还是区域市场的变化呢？

尊敬的投资者您好，关于毛利率的波动，公司始终定位为一家科技公司，在推进影像与视频领域的深耕过程中，既有长期使命的坚定，也有对短期经营指标的理性把握。目前智能影像设备行业进入高速发展期，行业内各大厂商间竞争激烈，产品定价会根据市场供需环境灵活调整，可能会对后续毛利造成影响。但与此同时，公司将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。感谢您对公司的关注和支持！

Q45：市场上有报告在流传影石跟大疆的市占率情况，同时也看到大疆价格战打得很厉害，请问公司怎么看？

尊敬的投资者您好，相关数据的准确性、完整性以及权威性均无法获得验证，敬请投资者注意风险。

通过市场竞争提升增量是行业共同努力的目标，我们认为，友商进入全景相机市场后发起的价格竞争为市场扩容创造了条件，同时，也出现了越来越多的消费者因为差异化优势选择了影石，包括可更换镜头的硬件设计，全景云存储、AI 自动剪辑软件等软件独家功能，这些都是我们在全景相机领域的核心竞争力。

	即便面临激烈的市场价格竞争，公司 2025 年三季度营收仍实现同比超 90%的高速增长。感谢您对公司的关注与支持！
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 11 月 4 日