

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：2026-002

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	1、安信基金、北京神农投资、博时基金、大成基金、富国基金、国投瑞银、华福证券、华富基金、华泰证券、华源证券、嘉实基金、开源证券、融通基金、信达澳亚、长城基金、长信基金、ishana capital、Willing Capital、東英投資、方正证券、工银瑞信、广发基金、瑞元资本、广发证券、国金证券、海港人寿保险、华创证券、华能、贵诚信托、华润元大基金、华泰柏瑞、金信基金、景顺长城、康曼德资本、民生加银、南方基金、鹏华基金、平安养老、前海开源、上海崇山投资、上海丹羿投资、光大证券、上海和谐汇一、上海混沌投资、上海聚鸣投资、上海瓴仁私募、申银万国证券、上海重阳投资、申万菱信基金、深圳恒信华业股权投资基金、深圳市红筹投资、深圳市日斗投资、中欧瑞博、太和致远私募、泰康基金、泰康资产、泰信基金、天弘基金、西部证券、先锋基金、兴业证券、阳光资产、银华基金、云南国际信托、长江证券、招商基金、招商证券、招银理财、浙江旌安私募、中庚基金、中国银河证券、中信建投基金、中信建投证券、中信证券、中邮基金、中欧基金 2、线上参与公司 2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 8 日及 2026 年 5 月 11 日

地点	<p>1、广东省深圳市宝安区星通大厦路演厅</p> <p>2、“进门财经”线上电话会议</p>
上市公司接待人员姓名	<p>董事长 刘靖康</p> <p>总经理 刘亮</p> <p>财务负责人 黄蔚</p> <p>董事会秘书 厉扬</p> <p>独立董事 郑玉芬</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：请问总经理，公司 2025 年营收增长非常亮眼，但净利润出现小幅下滑，这种“增收不增利”的主要原因是什么？</p> <p>您好，2025 年公司实现营业收入 97.41 亿元，同比增长 74.76%；实现归属于上市公司股东的净利润下滑至 9.29 亿元，主要是公司主动加大战略研发投入及市场开拓，相关费用有所增加。2025 年研发费用达 15.3 亿元，同比增长 96.95%，主要投向无人机、云台相机、麦克风等新品类及定制芯片开发。我们认为高强度的战略投入是换取长期业绩增长与核心能力变深的必要过程，虽导致公司短期相关利润指标下降，但旨在换取长期业绩和健康发展。未来，面对存储元器件涨价、影像行业市场竞争加剧等因素对公司盈利能力构成的挑战，公司将积极应对挑战，不断提升综合竞争力。谢谢！</p> <p>Q2：看到 2026 年 Q1 营收增速依然超过 80%，但利润降幅较大，公司如何看待第二季度的盈利前景？</p> <p>您好！2026 年一季度利润下降主要受三方面因素叠加影响：一是持续加大创新项目研发投入；二是受全球供应链影响，存储元器件价格上涨导致成本承压；三是影像行业竞争加剧影响毛利率。随着新品陆续上市及内部 AI 工具提升效率，公司盈利韧性在长期有望得到支撑。谢谢！</p> <p>Q3：一季报显示经营性现金流流出较多，请问是否存在回款风险？</p> <p>您好！2026 年一季度经营活动现金流流出增加，主要是公司为应对新品上市和保障供应链安全，主动加大了芯片及其他原材料的</p>

战略备料支出。公司销售回款情况整体保持稳健有增，不存在回款风险。谢谢！

Q4: 公司 2025 年毛利率有所下降，原因是什么？有什么应对措施？

您好！2025 年公司综合毛利率为 45.74%，较上年有所下降，但 2025 年也是影石成立以来，能力增长最快、最全面的一年。由于公司主动加大战略研发投入及市场开拓，相关费用有所增加，同时，受存储芯片涨价及行业竞争影响，短期毛利率确实存在压力。公司正通过提升研发和营销效率、优化供应链整合以及推广高附加值新品等手段，致力于实现系统性成本降低。谢谢！

Q5: 公司提出的“摄影机器人”概念令人印象深刻，目前在技术积累上到了什么阶段？

您好！公司已在过去 6 年完成了核心技术布局：影像算法构筑“眼睛”，无人机与云台技术构筑“四肢”，AI 与自动剪辑算法则演化为“大脑”。目前，这些技术已转化为可商业化的产品，未来我们将继续推动产品从记录工具向智能感知终端跨越。感谢您的关注！

Q6: 公司未来 3 年最重要的三个战略重点是什么？

您好！公司核心经营重点有三：一是持续挖掘客户价值并交付卓越体验；二是变宽、变深公司核心能力栈；三是核心人才梯队建设。以上是业绩增长的长期动因。谢谢！

Q7: 去年推出的 AI 录音全向麦克风是出于什么战略考量？市场反馈如何？

您好！Wave 系列麦克风是公司智能影像主航道的延伸，旨在适配多样化拾音需求并提供 AI 转写、总结等增值服务，提升商务复盘效率。这有助于公司构建完整的视听内容创作生态。谢谢！

Q8: 全景相机目前除了个人娱乐，在 B 端行业应用方面有哪些具体的进展？

您好！全景相机已深度渗透至 VR 看房、全景新闻直播、街景地图及全景视频会议等多个垂直领域。公司正持续加强全景技术与行业解决方案的融合，为各行各业数字化转型赋能。谢谢！

Q9：年报提到 2026 年 Q1 公司有 43%的代码由 AI 生成，这给公司带来了哪些实际的效益？

您好！AI Agent 的引入正深刻重塑公司的研发流程，43%的代码 AI 生成率显著提升了工程开发效率。此外，线上客服业务有超 50% 由 AI 承接，2025 年为公司节省成本超千万元。这为公司应对市场波动提供了更强的盈利韧性。谢谢！

Q10：公司在自动剪辑技术上的进展如何？目前用户的使用情况怎样？

您好！公司自动剪辑技术已实现从“优化画质”到“理解内容”的跨越，目前 AI 已能自主完成构图和内容生成。2025 年用户导出率已提高至接近 50%，极大降低了全景影像创作的门槛。谢谢！

Q11：公司为何选择投入巨资研发定制芯片？这对产品竞争力有何提升？

您好！定制芯片是智能影像行业的核心底座，通过制程与架构的深度优化，能显著提升产品的图像处理能力、多传感器协同性能并降低功耗。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。谢谢！

Q12：公司建立了全景仿真平台 AirSim360，这个平台对产品研发有何意义？

您好！AirSim360 是我们构建的大型全景仿真平台，用于持续沉淀全景场景的基础模型能力。该平台结合全景文生图（DiT360）等技术，支撑了无人机感知、避障系统及 AI 自动剪辑算法的高效迭代。谢谢！

Q13：公司目前研发人员占比超过 55%，在人才留用和激励方面有哪些核心机制？

尊敬的投资者，您好！截至 2025 年末，公司研发人员共 2180 人，占比 55.16%。我们已建立涵盖高级管理人员及业务骨干的高效股权激励机制，并提供具有行业竞争力的薪酬水平（2025 年研发人员平均薪酬 54.54 万元），确保人才队伍的稳定性与战斗力。谢谢！

Q14: 公司如何解决研发投入高与研发效率之间的矛盾？

您好！公司正通过组织架构从“工种划分”向“业务模块划分”转变，系统性建设能力平台，提高产品线间的规划与器件的复用性，减少重复投入，同时注重从设计到制造工艺的端到端优化，以及供应商分级优化，以实现系统性成本降低。此外，大规模引入 AI Agent 辅助研发，从底层提升单位产出效率及组织协作效率，推动组织从“人工驱动”向“人机协同”升级。谢谢！

Q15: 公司 2025 年线下专卖店扩张非常迅速，能介绍一下目前的布局规模和经营效率吗？

您好！截至目前，公司线下专卖店已从去年初的 36 家增长至近 300 家。在规模快速扩张的同时，同期单店销售额同比提升了近五成，实现了规模与质量的同步增长。谢谢！

Q16: 公司全球单台主机的营销费用有所下降，这是如何实现的？

您好！2026 年 Q1 公司全球每台主机的单台营销费用同比下降约 10%。这主要得益于公司品牌知名度的积累、精准获客能力的提升以及内部 AI Agent 在市场营销环节的效率赋能。谢谢！

Q17: 公司境外收入占比接近七成，面对当前复杂的国际关税和外部风险，有何应对措施？

您好！公司始终坚持全球化均衡布局，产品销往 200 多个国家和地区。针对贸易风险，公司已采取积极应对措施。此前公司与 GoPro 的 337 调查已正式终结并取得有利裁决，保障了在美销售的合规性。我们将继续稳步推进全球销售网络建设，以技术优势提升抗风险能力。谢谢！

Q18: 公司 2025 年的分红预案已经出炉, 请问管理层对后续回馈股东有何规划?

您好, 在保持自身持续稳健发展的同时, 公司高度重视股东的合理投资回报, 在符合分红政策的前提下制定合理方案, 致力于为投资者提供稳定回报, 维护股东合法权益。2025 年度利润分配方案为拟向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 2.35 元 (含税), 截至 2025 年 12 月 31 日, 公司总股本 401,000,000 股, 以此计算合计拟派发现金红利 94,235,000.00 元 (含税)。目前, 公司 2025 年度利润分配方案已经公司第三届董事会第二次会议审议通过, 尚需提交本公司 2025 年年度股东会审议。公司未来将继续在保障高强度研发投入以驱动增长的同时, 秉持积极回馈股东的原则, 兼顾长远发展与股东利益。谢谢!

Q19: 面对复杂的法律诉讼环境, 公司目前与 GoPro 的诉讼进展如何?

您好! 公司及美国子公司与 GoPro 之间的 337 调查已正式终结, 并取得了有利裁决, 公司产品可继续在美不受限销售。目前主要风险转向尚未恢复审理的平行诉讼, 前述有利裁决将提供重要参考, 我们将依法合规积极应对。谢谢!

Q20: 当前科技行业专利战频发、知识产权竞争加剧, 想了解下, 公司知识产权风控是否完善?

您好, 公司将知识产权保护置于公司整体战略高度, 已建立并持续完善涵盖专利、商标、软件著作权等各类知识产权的系统化保护与管理体系。公司核心技术均源于长期自主研发与持续创新, 权属清晰。在实际运作中, 公司不仅通过制定系统的知识产权政策、与核心技术人员签订保密及竞业限制协议、实施办公信息加密等措施, 从源头和制度上保障核心技术安全, 还构建了贯穿项目立项、研发、成果转化全流程的知识产权管理机制, 包括立项前的专利检索分析以确保创新性、研发过程中的严密保护与记录、以及对创新成果的及时专利布局与统一维护。此外, 公司通过设立严格的知识

产权激励机制和常态化培训，有效提升了全员的知识产权意识与创新活力，并建立了针对市场侵权的风险防范与应对体系。谢谢！

Q21: 2026 年 Q1 管理费用增幅较大，主要是哪些开支造成的？

您好！2026 年 Q1 管理费用增加主要系 337 诉讼法律费用、股权激励股份支付费用以及公司规模扩张下管理人员薪酬及相关办公费用的正常变动。公司目前正积极推动组织架构优化，通过 AI 赋能中后台职能，力争实现系统性的管理提效。谢谢！

Q22: 一季度存货余额增幅明显，是否会面临资产减值的风险？

您好！一季度存货增加主要系公司为无人机等新品上市及原材料安全储备进行的战略性备料。公司已建立完善的存货管理机制，目前主要原材料流动性良好，符合生产计划。我们将密切关注市场行情，防范跌价风险。谢谢！

Q23: 公司今年在境外市场的布局情况是怎样的？

您好，公司产品的销售网络已覆盖全球 10,000 多家零售门店，并与 Apple Store 零售店、Best Buy、B&H、顺电、JB Hi-Fi、Media Markt、Sam's Club、Costco、Argos、Yodobashi Camera、Bic Camera 等知名渠道建立了长期合作关系。2025 年公司境外收入 66.76 亿元，同比增长 58.10%，业务开展顺利。未来，公司将加强海外市场业务拓展，继续在美国、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。谢谢！

Q24: 请总结下公司 2026 年的经营基调？

您好！2026 年是公司挑战与机遇并存的“种因”之年。我们将继续保持高强度技术创新，推进新品收获期转化，并积极深化 AI 与组织的融合。虽然短期利润受战略投入影响，但我们对长期业绩和健康发展充满信心。谢谢！

Q25: 公司董事长如何看待当前的利润压力？

	<p>您好！正如股东信中所述：研发、营销投入优于短期利润，旨在换取长期的业绩健康。我们将通过能力增长、人才培养和价值交付来“种因”，最终收获长期的“果”。谢谢！</p> <p>Q26：公司研发投入持续加大这么多，目前研发进展怎么样？有什么成果？如何转换成利润？</p> <p>您好！公司立足长远发展，加大芯片定制、战略项目等研发投入，2025年研发费用为15.30亿元，同比增长96.95%；2026年一季度研发费用为4.65亿元，同比增长100.59%。公司持续丰富产品矩阵，为未来的持续发展注入动力，在原有业务（全景相机、拇指相机、运动相机等）以外，还战略投入研发两款无人机（含影翎全景无人机）、云台相机、无线领夹麦克风和其他三个新品类，同时还定制开发三款芯片。其中，云台相机、麦克风、无人机等三大新品类，有望在未来一年内上市，从原来的“投入”转为“收入”，提升利润。谢谢！</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年5月11日</p>