

证券代码：300866

证券简称：安克创新公告编号：2025-002

安克创新科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input 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	线上参与安克创新（300866）2024年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025年5月22日
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：阳萌 董事、总经理：赵东平 独立董事：易玄 董事会秘书：张希 财务负责人：杨帆
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：请问公司是否有全品类智能家居的计划？传感器、智能控制灯、智能音箱、NAS、门锁？</p> <p>答：您好，公司智能创新品类主要是基于智能家居场景创新做出的产品布局，主品牌 eufy（悠飞）覆盖 Security、Clean、Mom & Baby、eufyMake 等多个系列，其中 Security 深耕智能家庭安防系统，产品包括智能可视门铃、智能门锁以及智能无线安防摄像头等；Clean 专注家庭智能深度清洁解决方案，产品包括扫地机器人等；eufyMake 专注创意打印领域，计划拓展为覆盖创意设计、个性化制造的全场景解决方案，帮助用户将想象力转化为可落地的产品。当前，家庭场景的智能化主要集中在二维平面的清洁管理及三维静止空间的安防监控，但我们将持续努力突破这一局限，通过核心技术的深度研发，推动体验向三维移动与交互升级。同时，我们始终关注用</p>

户需求的变化，只要看到明确的用户痛点或场景价值，公司就会积极评估。我们相信智能家居场景创新还有无限可能。

Q2: 从外部优秀经验看，公司新品发布会尤其是公司高管借助新媒体宣传，对于促进产品和品牌宣传，消费者直接触达，节省营销费用的作用巨大，请问公司在这方面是如何考虑和打算？

答：您好，感谢您的建议。我们始终认为产品力是品牌最核心的驱动力。无论传播形式如何变化，真正打动用户的还是产品本身的体验与价值。在营销方式上，我们会结合具体品类和目标市场做适配和优化，未来也将积极探索更多更好与消费者形成链接的方式，持续强化消费者触达效果，以期在国内外消费者心中更好地建立品牌心智。谢谢。

Q3: 目前 AI 大模型发展迅速，公司有对 AI 硬件布局的计划吗？比如 AI 陪伴机器人等。

答：您好，公司相信 AI 技术对智能硬件行业将带来巨大的机遇。公司大量引进算法工程师，在 AI 大模型方向做技术储备，并计划应用到智能家居等场景创新中，比如智能安防和智能清洁这类 AIoT 产品，若能与算法优化及大模型进一步融合，将为用户带来更加革新的体验。公司将持续探索和应用，敬请关注，谢谢。

Q4: 雷电 5 拓展坞在海外销售情况如何？后续计划增大这一品类投入和市场拓展吗？感觉还挺受极客欢迎的。

答：您好，雷电 5 扩展坞在海外市场整体表现良好，特别是在高效办公用户口碑中获得了积极反馈。未来，我们会秉持“极致创新，激发可能”的使命，不断突破产品功能价值，提升产品情感价值，寻找更多与公司产品产生情感共鸣的目标客户，并持续关注市场需求的变化，动态评估并调整投入与拓展节奏。谢谢关注。

Q5: 为什么公司账上有一定的现金储备，每年也有一定的分红，还要进行可转债融资？

答：您好，公司进行可转债融资是为了把握储能和智能硬件等行业发展机遇、丰富产品矩阵，进一步提升公司科技创新

能力、经营效益，满足公司营运资金需求，提升公司抗风险能力。公司拟向不特定对象发行可转换公司债券，用于便携及户用储能产品研发及产业化项目、新一代智能硬件产品研发及产业化项目、仓储智能化升级项目、全链路数字化运营中心项目、补充流动资金项目，助力公司长期稳健发展。感谢您的关注。

Q6：请问：1.公司是打算布局家庭服务人形机器人吗？2.其他产品线的投资比例降低后会不会影响其他产品线的市场地位？

答：您好。1.公司依托家庭安防与清洁业务的技术积累，正积极拓展机器人自动化，构建从硬件到算法的全技术栈与产品体系，推动机器人技术深度融合家庭应用场景。在战略层面上，公司的机器人技术栈和产品计划围绕三类本体开展布局，通过“二维感知、三维移动、三维交互”三步走的规划，从智能扫地机器人、割草机器人起步，向未来家庭智能服务机器人形态发展，持续推动从单一智能体向多智能体协同的技术升级，并借助安克成熟的产品化和市场化能力，加速实现家庭智能服务的广泛普及。2.公司的战略愿景是“土壤肥沃，花团锦簇”，不追求单一超级品类的垄断性发展，而是聚焦于多个具有灵活发展空间的细分市场，通过技术共通性和组织能力的持续提升，培育出多点开花的业务生态。新业务是公司在战略升级阶段的延伸与突破，我们相信不仅不会影响原有业务，反而会带来协同效应。原有的核心产品线仍将保持技术和市场投入，我们对其市场地位依然充满信心。谢谢。

Q7：公司作为创新电子消费品牌有很强的竞争力，为了进一步增强对消费者的客户粘性，公司能不能统一整合一个安克app/小程序？这样可以形成安克完整生态，客户可通过一个app/小程序实现产品控制、产品购买、售后服务、产品升级建议等功能。

答：您好，感谢您的建议，公司当前商业模式以硬件前向付费为主，软件与服务的后向营收占比尚低。但近两年我们一直在做两件事，一是强化硬件底层能力，通过提升运算与感知性能，为软件服务打下基础；二是重构 APP 体系，从架构到前沿进行调整，以适配未来的软件产品形态。未来我们会持续

加强相关软硬件能力。谢谢。

Q8: 2025 年公司是否可以考虑重点进行国内产品推广销售，以此实现海外与国内市场共同均衡发展？

答：您好，境内市场是公司当前发力的重要潜力市场之一。公司将持续搭建专业团队，深入洞察境内各个平台特点及不同消费者需求，关注合适的业务机会，结合自身在技术、渠道、运营等方面沉淀的经验，努力提高境内市场份额。2024 年度和 2025 年一季度，公司境内分别实现营收 8.85 亿元人民币和 2.55 亿元人民币，同比分别增长 38.71% 和 55.44%。未来公司将继续加大在境内市场的投入力度。谢谢。

Q9: UV 打印机考虑在国内上市吗？

答：您好，公司已在考虑相关计划，请关注后续官方渠道讯息，谢谢您的支持。

Q10: 请问公司 2024 年新产品（包括升级迭代的新产品）的收入占比是多少？

答：您好，公司每年迭代升级新品，收入占比存在动态调整。安克始终致力于发展用户洞察与技术创新结合的产品，综合来看，2024 年新产品的表现整体符合预期，推动了我们在重点品类和区域市场的突破。谢谢。

Q11: 4 月关税变动对公司的影响如何？

答：您好，关税调整是当前行业共同面临的挑战之一。为应对全球贸易环境的挑战，公司以技术创新为核心驱动力，系统性推进全球化战略升级：一是加速实现供应链全球化柔性布局，如通过东南亚等地优化供应链配置，增强抗风险能力；二是探索新兴市场增量，分散区域政策风险，大力开拓关税风险相对较低的区域市场；三是坚定不移地聚焦用户进行价值创造，以极致创新产品和技术服务为支点，提升品牌溢价能力，强化在高附加值领域的竞争优势。目前公司经营一切正常，各项工作有序进行中，谢谢您的关注。

Q12: UV 打印机在国外众筹取得了很好的成绩，但前不久从 Ankermake 降级成了 eufymake，请问公司对这一产品线的未

来有如何考虑、如何规划的？

答：您好，从 Ankermake 到 eufymake 并非降级，而是公司基于整体战略发展的考量，对三大产业方向做的品牌聚焦。目前公司的三大产业方向为：智能用电（覆盖数码充电、移动储能、家用储能等）、智能影音（包括耳机、音箱、投影仪）、智能家居自动化（如安防、清洁、UV 打印机等）。在创意打印领域，公司通过对用户需求连续四年的持续探索，突破了色彩管理、运动控制和 AI 纹理生成等技术壁垒，最终以“家庭智造梦工厂”的定位切入市场。产品在众筹平台表现亮眼，众筹金额已突破 1.5 亿元人民币，印证了用户对产品核心价值的高度认可。目前我们正在将这一品类从简单的 3D 打印拓展为覆盖创意设计、个性化制造的全场景解决方案，帮助用户将想象力转化为可落地的产品。谢谢。

Q13: 3 月上旬面临关税战伊始，公司在对外交流时表示有意将对美的产品线转移到东南亚去生产。日内瓦会议后中美在关税问题上达成了某种程度的一致，请问公司会按计划继续转移生产吗？

答：您好，为应对全球贸易环境的挑战，公司将持续以技术创新为核心驱动力，系统性推进全球化战略升级，其中重要部署之一便是加速实现供应链全球化柔性布局，比如通过优化供应商布局来完善供应链配置，增强公司的整体抗风险能力。谢谢您的支持。

Q14: 公司 eufymake E1 现在的众筹金额已经达到 2500 万美金，预计众筹销量将超过 2w 台套，创造众筹最高历史记录。销量是否超过公司备货准备而影响如期交付？

答：您好，相关备货正在积极筹备中，感谢您的关注与支持。

Q15: 请问公司可转债发行的进展如何？什么时间可以申购上市？

答：您好，公司可转债已于 2025 年 2 月取得监管机构对可转换债券发行的正式批复，依据相关规定需在获批后 12 个月内完成发行工作。公司将综合考虑资本市场环境、公司情况等科学选择发行时间窗口，具体实施细节将严格遵循信息披露

规范通过公告形式对外披露。感谢您的关注。

Q16: 公司现阶段是否制定了有效的方案和制度来防止优秀的项目关键一号位流失?

答: 您好, 公司始终践行“第一性、求极致、共成长”的核心价值观, 通过凝聚志同道合的创造者, 构建充满活力且相互激发的工作环境。在人才管理方面, 已形成包含限制性股票激励计划(连续三年实施)、价值创造导向的《经营分享奖管理办法》等系统化激励体系, 同时持续完善多样化奖励政策及股权参与机制, 来实现价值兑现和持续成长赋能的组合策略。谢谢。

Q17: 公司 eufy 产品线现阶段还没有在国内上市销售, 请问公司能否拓展一下这块国内业务?

答: 您好, 感谢您对公司国内品牌布局的关注。公司将持续深入洞察国内市场变化、消费者差异化需求, 结合品牌发展阶段来积极把握业务拓展机遇, 以实现品牌长期价值创造。

Q18: 请问公司是准备怎样平衡短期业绩与中长期业绩的?

答: 您好, 公司坚信长期主义, 坚持投入研发和品牌, 以研发创新与全球人才储备持续构建护城河, 同时坚守财务纪律为长期发展护航。这些举措将为公司突破行业竞争、实现“极致创新, 激发可能”的使命以及“搭建一个互相激发的创造者乐园, 成为全球消费者热爱的品牌”的愿景持续奠定坚实基础。感谢您的关注。

Q19: 您好, 请问美国关税政策对公司的影响?

答: 您好, 关税调整是当前行业共同面临的挑战之一, 公司也从非常早期便开始做相关准备, 如供应链全球化部署、全球市场开拓等。目前公司经营一切正常, 各项工作有序进行中。从中长期看, 复杂多变的外部环境反而催生了行业向技术驱动与价值创造的转型机遇。公司依托技术创新能力与品牌溢价优势, 可进一步抢占高附加值市场, 拓展新兴区域的增长空间, 同时通过供应链的优化配置, 在成本与交付效率上提升竞争力, 为可持续发展奠定坚实基础。谢谢。

Q20: 为应对复杂的贸易形势，公司眼下做了哪些？未来还将做些什么？

答：您好，为应对全球贸易环境的挑战，公司以技术创新为核心驱动力，系统性推进全球化战略升级：一是加速实现供应链全球化柔性布局，如通过东南亚等地优化供应链配置，增强抗风险能力；二是探索新兴市场增量，分散区域政策风险，大力开拓关税风险相对较低的区域市场；三是坚定不移地聚焦用户进行价值创造，以极致创新产品和技术服务为支点，提升品牌溢价能力，强化在高附加值领域的竞争优势。

从中长期看，复杂多变的外部环境反而催生了行业向技术驱动与价值创造的转型机遇。公司依托技术创新能力与品牌溢价优势，可进一步抢占高附加值市场，拓展新兴区域的增长空间，同时通过供应链的优化配置，在成本与交付效率上提升竞争力，为可持续发展奠定坚实基础。谢谢。

Q21: 公司的企业文化是超越消费者本质的需求，请问公司是否有公开入口可以向公司产品提建议？

答：您好，感谢您对公司的支持。您可将相关建议邮件发送至公司产品售后邮箱，我们将用心倾听用户声音，谢谢。

Q22: 易总好，安克大家庭欢迎您的加入。想了解一下对于提升财务运营效率您有什么建议？

答：谢谢，非常高兴加入安克大家庭。安克财务运营效率近年来一直持续优化，未来公司也将进一步通过加强财务信息化建设，充分利用大数据技术优化应收账款管理，加快存货周转，进而提升财务资源的运营效率。谢谢您的提问。

Q23: 欧盟计划对小包裹征收 2 欧元的税，日本也计划有类似的措施，请问这个如果实施的话对公司有影响吗？

答：您好，公司暂不受相关政策影响。谢谢您的关注。

Q24: 在今年 CES 展会上推出的太阳能伞和太阳能斗篷，有具体的商业化计划吗？还是只是一次技术性探索？

答：您好，相关新品情况请关注公司官方渠道讯息，谢谢您的关注与支持。

	<p>Q25: 公司 VOC 关注过小红书吗?上面也有不少国外网友分享的贵公司产品使用感受还有其他竞品的对比讲解。</p> <p>答: 您好, 我们会关注社交平台上的用户反馈, 尤其是涉及产品体验优化的具体问题。同时, 公司对 VOC 的关注不仅来自单一平台, 我们也通过多种国内外渠道, 通过定量调研、定性分析等方式持续收集用户意见。此外公司在客户服务上还通过云服务工具来量化分析用户体验反馈, 从而紧密围绕以及深度剖析客户需求提供更优的产品、服务与体验。公司强调以“第一性原理”为基础, 致力于挖掘用户的本质需求, 并持续将其转化为产品创新的方向。感谢您的关注。</p> <p>Q26: 公司充电器、充电宝产品并不支持各大安卓手机品牌的快充协议, 希望公司后续的产品可以支持比如小米、华为、OPPO 等公司的快充协议, 提高用户覆盖面。</p> <p>答: 您好, 感谢您的建议。公司已推出部分支持主流安卓手机品牌快充协议的产品, 例如最新 100W 充电头兼容小米快充协议, 6-in-1 桌充产品支持华为快充协议等。充电宝系列产品中, A1695 型号已实现对三星以及华为等部分快充协议的适配。针对其他快充协议的技术开发工作正在稳步推进中, 后续产品迭代计划请持续关注公司官方信息发布渠道。再次感谢您的关注与支持。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 5 月 22 日</p>