

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：2025-004

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	线上参与公司 2025 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 9 月 11 日 16:00-17:00
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 郑滔
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>Q1：董事长好！公司进入无人机领域目前面临的主要困难是什么？消费者的痛点是什么？未来三年公司在无人机领域的目标是多少？为实现上述目标，公司已经做了哪些工作？谢谢！</p> <p>尊敬的投资者您好，当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。结合行业发展趋势及公司经营战略考量，公司计划推出两个品牌的无人机产品，包括公司自有无人机</p>

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！

Q2：您好，上半年公司增收不增利，除了研发费用、销售费用大幅增加外，公司的主营业务（消费级智能影像设备）毛利下降了4.7%，原因是什么？请对下半年做个展望。谢谢！

尊敬的投资者您好，2025年上半年，公司实现营业收入36.71亿元较上年同期增加51.17%；实现归属于母公司所有者的净利润5.20亿元，较上年同期增加0.25%。目前经营业绩整体稳定，毛利率小幅波动，主要原因系各产品系列的功能及定位有所差异，各产品毛利率差异使得公司毛利率有所波动，目前公司维持毛利率在一个健康水平。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。同时，公司主动前置性加大研发投入，强化市场拓展与品牌投入，导致相应费用增加，也会对利润率水平造成一定影响。

关于公司下半年的展望，在当前行业技术迭代提速、赛道竞争加剧的背景下，公司主动前置性加大研发投入，强化市场拓展与品牌投入，上游配套投入同步加大，导致相应费用增加，短期内业绩存在一定挑战。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。

公司已经在全景技术、模块化技术、高性能防抖等方面形成了自身的技术优势，并推出了一系列创新性产品。公司将继续依托技术创新和产品研发，以及全球化的商业布局，巩固和提升市场地位，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！

Q3：我看你们的介绍，除了和第三方合作的无人机也会推出自主的

无人机，请问有没有相关的计划？两种方式有什么区别？另外关于目前的公测是否已经启动，我前期报名了你们的公测，但没有收到反馈。

尊敬的投资者您好，截至目前，相关项目正在推进中。其中全景无人机产品处于公测阶段，关于公测详细信息可查看公司官网，感谢您对公司的关注与支持！

Q4：请问刘董，公司有AI眼镜项目，AI全景机器人，AI全景自动驾驶汽车，AI全景汽车记录仪？谈一谈公司在AI上的储备项目，谢谢

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。

Q5：影石下半年业绩预期如何？如何看待大疆全景无人机的竞争？后续的业务发展增长点是什么？

尊敬的投资者您好，关于对公司下半年业绩的预期，在当前行业技术迭代提速、赛道竞争加剧的背景下，公司主动前置性加大研发投入，强化市场拓展与品牌投入，上游配套投入同步加大，导致相应费用增加，短期内业绩存在一定挑战。公司已经在全景技术、模块化技术、高性能防抖等方面形成了自身的技术优势，并推出了一系列创新性产品。公司将继续依托技术创新和产品研发，巩固和提升市场地位，以应对市场竞争。关于后续业务发展的增长点，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。公司

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。

Q6：分产品看，公司各品类产品的收入表现如何？怎么看待国内的市场渠道，包括线上和线下？公司今年下半年和明年都有什么产品会上市？未来的迭代周期是怎么样的？

尊敬的投资者您好：1、公司自成立以来一直专注于全景相机、运动相机等智能影像设备的研发、生产和销售，2025年上半年，公司消费级智能影像设备实现营业收入 31.59 亿元、专业级智能影像设备实现营业收入 1,094.38 万元、配件及其他产品实现营业收入 4.64 亿元。2、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、广州等一线城市重点商圈开设线下直营店，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。3、今年下半年，公司已于 8 月 21 日发布运动相机 Insta360 Go Ultra，更多产品资讯请关注公司官网信息。感谢您对公司的关注和支持！

Q7：人才是创新企业的重中之重。请问影石目前如何招募更好的人才以及留住人才？另外，如何防范商业间谍和一些厂商的断指计划（高薪挖人，窃取技术后再解聘）？

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、结构稳定的研究团队，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。公司深知人才对于公司的重要性，目前已经建立了完善的员工福利政策。在团队建设方面，公司通过外部招聘与内部培养相结合的方式，储备包括产品研发、营销开拓等多个领域的高端人才，进一步补强高

素质的团队，增强团队的凝聚力和战斗力。同时，在符合国家有关法律法规的前提下，公司将同步完善涵盖高级管理人员、核心人员及骨干业务人员的高效股权激励机制，建立起一支专业的人才队伍，满足公司快速发展的需要。公司将不断完善人力资源相关机制，让每一位优秀人才都能找到适合自己的晋升通道，让每一位有潜力的员工都有发挥的平台，人尽其才、才尽其用。

对于防范商业间谍和“断指计划”等不正当竞争行为，公司采取了严格的内部管理措施和保密制度，包括与员工签订保密协议和竞业禁止协议，加强对核心员工和关键技术信息的保护。同时，公司注重法律途径的维护，一旦发现有类似不正当竞争行为，将立即采取法律行动以保护公司的合法权益。

感谢您对公司的关注和对公司发展提出的建议。公司将持续关注人才战略和商业保密工作，确保公司能够健康稳定地发展。再次感谢您的监督与支持！

Q8：公司中报第 31 页提到的手持便携式 Vlog 相机，是否对标大疆 pocket 4 的新品，何时可以上市销售？

尊敬的投资者您好，公司手持便携式 Vlog 相机目前正处于开发阶段，尚存在不确定性。此款产品是通过领先的镜头模块、智能芯片，实现电子防抖、夜景、AI 识别、全景等多种不同的拍摄场景。并针对上述场景，设计不同的镜头，用户可以根据自己需要选择不同的镜头配置。通过优化、小型化相机的负载结构与运用强大的 Cmos 芯片，达到相机的防抖稳定，也能获得优质的相机画质，适配包括人物、旅游、生活、亲子、萌宠在内的多个拍摄需求场景，感谢您对公司的关注与支持。

Q9：公司中报第 31 页提到的智能飞行机器人，是否是公司准备推出的自有无人机品牌系列，什么时候可以向市场开放公测？公司自有无人机品牌的无人机产品有几款型号？与大疆现有的无人机品类有哪些错位竞争的优势？

尊敬的投资者您好，结合行业发展趋势及公司经营战略考量，公

司计划推出两个品牌的无人机产品，包括公司自有无人机品牌和影翎 Antigravity 全景无人机品牌。公司自有无人机品牌正在孵化过程中，相关产品情况请留意公司官网及后续披露的相关公告。感谢您对公司的关注和支持！

Q10：公司中报第 19 页提到，无人机品类有着上限更高的市场规模，且有很多需求依然没有被满足，所以其拥有足够的的市场与业务增长空间，请问公司对无人机这一块新的业务，在营收增长和新产品推出计划上，有怎样的量化目标与野心呢？

尊敬的投资者您好，截至目前影翎 Antigravity 全景无人机产品尚处于公测阶段，量产问题仍在解决，未正式发售，目前并未产生实际收入。感谢您对公司的关注与支持。

Q11：公司中报第 18 页提到公司产品的销售网络已覆盖全球的 10000 多家零售门店，能否说明 23 年、24 年以及今年，公司在国内门店的数量，以及未来在国内拓展门店数量的计划？

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，公司会积极拓展线下销售渠道，进一步提升公司品牌影响力，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和支持！

Q12：祝贺公司取得优秀成绩，我有两个问题 1、全景产品已经在运动人群取得巨大成功，后面怎么进一步挖掘生活等场景的应用，但消费者习惯养成需要漫长过程，公司会采取什么措施打动不同需求场景消费者？2、贵司长期目标想要成长为全球前列影像公司，想请问长期看，希望影石在人类记录影像这个领域充当什么样的角色，我们该怎么展望这个实现路径，感谢您！

尊敬的投资者您好，1、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。2、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！

Q13：您好，请问我们上半年为什么各个大区毛利率均有所下滑，分别是什么原因？后续毛利率情况公司如何展望？

尊敬的投资者您好，2025年上半年，公司实现营业收入36.71亿元。目前经营业绩整体稳定，毛利率小幅波动，主要原因系各产品系列的功能及定位有所差异，各产品毛利率差异使得公司毛利率有所波动，目前公司维持毛利率在一个健康水平。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。同时，公司主动前置性加大研发投入，强化市场拓展与品牌投入，导致相应费用增加，也会对利润率水平造成一定影响。未来，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！

Q14：26年的费用投放公司如何看待？有没有预期投放的金额规划？

尊敬的投资者您好，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。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，而非阶段性牺牲。研发投入方面，在当前行业技术迭代提速、赛道竞争加剧的背景下，公司主动前置性加大研发投入，强化市场拓展与品牌投入，上游配套投入同步加大，导致相应费用增加，短期内业绩存在一定挑战。销售费用方面，公司今年以来的费率提升也与市场战略调整相关。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。这意味着品牌不再只聚焦于已有的垂直使

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。基于市场竞争的情况，营销费用的投放策略也会相应调整。与此同时，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。感谢你对公司的关注与支持！

Q15：无人机的发售计划

尊敬的投资者您好，相关情况请留意公司官网及后续披露的相关公告，感谢您的关注与支持！

Q16：面对大疆在所有产品线上的竞争。影石的优势在哪里？

尊敬的投资者您好，我们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。目前，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。未来，公司会继续以帮助人们更好地记录和分享生活为使命，持续深耕智能影像领域，不断提升自身的持续经营能力和综合竞争力。感谢您对公司的关注与支持！

Q17：目前无人机是否已经启动公测了呢？有没有相关的进展通报？

公测什么时候结束？第二，你们说你们既有自主的无人机，也有合作的无人机，自主的无人机什么时候推出呢？另外你们最新的 go ultra 在京东和淘宝的标准套餐都一直没有货，什么时候能够补货？产能没跟上吗？

尊敬的投资者您好，公司与第三方共同孵化的全景无人机已于8月14日21:00发布，并同步开启公测招募，关于公测进展以及新产品计划请关注公司官网及公告信息，感谢您对公司的关注与支持。

Q18: 另外还是希望你们多邀请一些券商和基金嗯，因为你们在整个a股里面是非常独特的一家公司，创始人也是专业出身希望多一些买方和卖方更了解你们

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注和建议！

Q19: 请问后续公司促销活动是否还会持续？如何看待这对公司后续毛利率的短期影响

尊敬的投资者您好，公司会根据业务需求来灵活筹划产品促销活动，您可以关注公司后续产品的最新资讯。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！

Q20: 京东淘宝经常出现断货，是产能不足还是需求超出预计？

尊敬的投资者您好，公司目前生产经营一切正常。公司会根据市场情况合理安排产能配置及生产计划，我们非常重视每一位消费者的体验和满意度，会努力保障产品供应满足市场需求。感谢您对公司的关注与支持！

Q21: 还有就是我看到你们今年是不是增加了国内这种一线商超的线下经销商的布局，然后跟比亚迪的方程豹也有合作，能不能讲一下这些呢？

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、广州等一线城市重点商圈开设线下直营店，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，公司会继续夯实国内市场并加强海外业务拓展，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。感谢您对公司的关注和支持。

Q22：因为我感觉你们从今年上半年来看老产品的国内外的增速的确实在放缓，存货也在增加。相机方面，新产品的推出，资本市场也没有赋予太多的估价。大家看中的都是你们的无人机板块

尊敬的投资者您好，公司目前生产经营一切正常，感谢您对公司的关注和支持。

Q23：大疆开始做全景无人机，影翎如何竞争

尊敬的投资者您好，全景无人机作为一个全新品类，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。优秀的竞争者，能够促进行业健康发展，也将帮助我们更快更好的成长，感谢您对公司的关注与支持。

Q24：请问刘总 1) 如何看待大疆也提出全景无人机产品；2) 公司会议产品比如 Connect 系列的销售表现如何？

尊敬的投资者您好，1、全景无人机作为一个全新品类，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。优秀的竞争者，能够促进行业健康发展，也将帮助我们更快更好的成长。2、在企业加速数字化转型，以 AI 加速重塑工作流的当下，Insta360 视频会议方案始终以简单，高效智能为理念，持续推动技术创新。公司 Connect 系列产品于 2024 年 12 月推出，具体销售情况请参见公司公开信息。感谢您对公司的关注与支持。

Q25：你好，请问明年无人机相关业务是否有业绩目标，目标大致区

	<p>间为多少？</p> <p>尊敬的投资者您好，截至目前，影翎 Antigravity 全景无人机产品尚处于公测阶段，量产问题仍在解决，未正式发售，目前并未产生实际收入，相关信息请以公司公告和披露信息为准。感谢您对公司的关注与支持！</p>
	<p>Q26：26 年无人机的销量预期是多少？</p> <p>尊敬的投资者您好，截至目前，影翎 Antigravity 全景无人机产品尚处于公测阶段，量产问题仍在解决，未正式发售，目前并未产生实际收入，相关信息请以公司公告和披露信息为准。感谢您对公司的关注与支持！</p>
	<p>Q27：如何规划在无人机市场的竞争战略？是在产品定义上打造差异化优势，还是在同质化定义下做到最优？目前进展如何？</p> <p>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。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，感谢您对公司的关注与支持。</p>
	<p>Q28：恭喜影石上半年取得优秀的业绩，我想问刘董 2 个问题，1、公司进入无人机新业务的差异化竞争优势在什么地方，以及对这块业务的盈利预期；2、公司海外营收占比达到 70%+，在目前全球化面临挑战的背景下如何控制风险与保持增长韧性？谢谢！</p> <p>尊敬的投资者您好，1、全景无人机是一个全新品类，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。截至目前，影翎 Antigravity 全景无人机产品尚处于公测阶段，量产问题仍在解决，未正式发</p>

售，目前并未产生实际收入。2、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！

Q29：请问刘董，影石 1-6 月的全景运动相机出货量如何？对营收的贡献如何？2) 预估 25 年全年全景运动相机的出货量与收入有何变化？如何看待大疆等企业推出类似产品的竞争和对影石的营收预测影响？

尊敬的投资者您好，1、上半年公司的消费级智能影像设备实现营收 31.59 亿元，公司消费级智能影像设备包括运动相机、全景相机、全景运动相机、手持摄影设备及网络摄像头。2、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。公司会继续以帮助人们更好地记录和分享生活为使命，持续深耕智能影像领域，不断提升自身的持续经营能力和综合竞争力，感谢您对公司的关注与支持！

Q30：请问刘董，能否介绍下影石全景无人机的发售时间、预计价格区间、该产品定位哪些人群？除全景无人机外，影石储备的无人机等新品类项目还有哪些？能否简单介绍各自进展如何？预计对未来影石的营收有多大贡献？

尊敬的投资者您好，当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，结合行业发展趋势及公司经营战略考量，公司计划推出两个品牌的无人机产品，包括公司自有无人机品牌和影翎 Antigravity 全景无人机品牌。目前，相关产品正在有序推进中，具体的业务情况请以公司公告和披露信息为准。感谢您对公司的关注与支持！

Q31: 公司的运动相机和全景相机技术储备深厚，请刘董畅想一下，这些技术未来还可以用在哪些领域？谢谢

尊敬的投资者您好，公司自成立以来一直专注于全景相机、运动相机等智能影像设备的研发、生产和销售，是以全景技术为基点的全球知名智能影像设备提供商，发展形成了由全景技术、防抖技术、AI 影像处理技术、计算摄影技术等为核心的技术体系。公司通过自主研发和技术创新满足消费者在不同场景下的影像需求，并为各行业提供先进的智能影像解决方案。公司推出的智能影像设备产品与各行业加速融合，覆盖新闻直播、全景街景地图、VR 看房、视频会议等领域，通过满足多场景应用为行业赋能，未来也拥有广阔想象空间，感谢您对公司的关注与支持！

Q32: 请问刘董，面对智能影像竞争白热化，公司是否考虑并购一些有技术沉淀的细分品类公司进来？

尊敬的投资者您好，如后续有并购计划，公司将严格按照相关法律法规的要求及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注与支持。

Q33: 中报显示公司利润增速放缓，预计这种情况合适得到改善？

尊敬的投资者您好，2025年上半年，公司实现营业收入36.71亿元，同比增长51.17%；实现归属于上市公司股东的净利润5.20亿元，同比增长0.25%。净利润增速低于营收增速的原因主要系公司持续加大战略投入，聚焦新项目孵化、核心技术控制点构建及品牌价值提升。在新项目方面，公司对重点领域进行了研发与市场布局的初步探索，部分新项目尚处于测试或小范围推广阶段，后续进展及成效尚需持续跟踪与评估。在技术方面，公司以逐步实现关键环节的自主可控为长期方向，持续加大研发投入，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。在品牌建设方面，公司通过优化传播策略与提升用户体验，致力于保持品牌认知和客户关系的稳定，为未来市场活动提供基础支持。2025年上半年度报告显示，销售费用同比增长75.46%至6.28亿

	<p>元，研发费用同比激增 100.35%至 5.62 亿元，这两项费用的增幅均远超 51.17%的营收增速。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。公司特别说明相关财务数据为初步预计，不构成盈利承诺，投资者需关注长期价值释放。感谢您对公司的关注与支持！</p> <p>Q34：在业绩层面，公司短期面临的主要风险点是什么？</p> <p>尊敬的投资者您好，大体来看，公司面临的主要风险是技术风险、经营风险、财务风险、募集资金投资项目风险、市场竞争风险等。公司已经在半年报中详细阐述公司在生产经营过程中可能面临的各种风险及应对措施，敬请查阅半年报中“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”内容。感谢您对公司的关注与支持。还有就是我觉得 Q35：你们的客户都是很年轻的群体，确实可以通过微博也好，小红书也好多增加一些互动，类似于小米开放他的一些客户的反馈，这样的话有一些及时的需求也好，这些改进的建议也好，都可以马上收集</p> <p>尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注和建议！</p> <p>Q36：无人机业务是和第三方共同孵化的还是全自主控股的，上市公司控股多少？</p> <p>尊敬的投资者您好，根据行业发展趋势和公司经营战略考量，公司计划推出两个品牌的无人机产品，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。感谢您对公司的关注和建议！</p> <p>Q37：请问刘总公司会做 ai 穿戴数码么？</p> <p>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，陆续推出新产品，关于公司具体业务情况请以公司公告和披露信息为准。感谢您对公司的关注和建议！</p>
附件清单 (如有)	无

日期	2025 年 9 月 12 日
----	-----------------