



证券代码：300866

证券简称：安克创新

公告编号：2026-005

债券代码：123257

债券简称：安克转债

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	☐ 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（2026 年湖南辖区上市公司投资者网上集体接待日暨半年度业绩说明会）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 9 月 2 日（周三）下午 14:30-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书彭文婷 2、投资者关系总监张泽宇 3、证券事务经理方家玟
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： Q1：可以讲讲机器狗啥时候上市吗？ A：您好，公司在具身智能方向的研发正按规划稳步推进，规划按照“二维感知、三维移动、三维交互”三步走的战略路径布局机器人技术栈和产品体系。机器狗属于三维移动型机器人方向，目前仍处于技术研发和产品规划阶段，具体上市时间将视技术成熟度和市场条件而定，公司会在合适的时机通过公告及官方渠道对外公布，敬请关注。谢谢！

Q2：2026 年半年报显示公司创新发展，朝气蓬勃，令人欣慰！请问公司充电储能、智能创新、智能影音产品在国际和国内的市场占有率如何？在美国和欧盟市场销售利润占比多少？如何应对关税和利率的变化？如何拓展国内市场？公司下一步如何发展及发展方向是什么？谢谢！

A：您好，感谢您对公司的关注。

关于相关品类的市占率数据，公司已在港股上市申请文件中披露：在充电储能领域，以 2025 年收入计，公司移动充电品类排名全球第一，在阳台光伏储能行业储能出货量排名全球第一；在智能创新领域及智能影音领域，公司核心产品亦位居行业全球前列。

从收入结构看，2026 年 1-6 月，公司北美市场实现营业收入约 75.64 亿元、同比增长 32.70%，欧洲市场实现营业收入约 44.32 亿元、同比增长 29.34%，境内市场实现营业收入约 8.76 亿元、同比增长 94.49%。公司始终重视国内市场，坚持“有质量、有盈利的增长”，会持续推出满足用户需求、具备较强产品力和定价能力的产品，例如公司在充电新国标（GB 47372-2026）等合规要求下率先推出符合标准的产品。

面对关税政策，公司持续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。

未来公司将继续围绕充电储能、智能创新、智能影音三大核心产业方向，坚持“极致创新，激发可能”的使命，持续加大研发投入，深化全球化布局，通过产品创新、技术平台化能力和多品类协同，推动经营质量和长期竞争力的提升。

Q3: 您好, 请问公司在第二季度关税的背景下, 营收单季增长 30.9%在扣除关税因素后公司净利润的表现如何? 是否匹配营收的增长速度。公司机器狗产品下半年能否如期上市? 对于美国关于四足机器人的禁令法案公司如何应对? 公司在相关费用的控制下是否会针对关税的背景下进行可控的调整? 谢谢。

A: 您好, 感谢您对公司的关注。

2026 年上半年, 公司实现归母净利润 17.02 亿元, 同比增长 45.86%, 增速快于同期营业收入增速。报告期内, 公司收到部分以前年度所缴纳的 IEEPA 关税退回, 相应冲减了本期营业成本。剔除这部分退回影响后, 公司经营层面本身也是持续向上的, 净利润同比仍保持增长, 与营收增长趋势基本匹配。

机器狗产品, 目前仍处于技术研发及产品规划阶段, 尚未正式发布, 具体进展请以公司公告及官方渠道披露为准。公司已关注到美国相关政策动向并密切持续跟踪评估, 公司正结合政策发展态势, 研究多方向的应对预案, 以保障相关业务的稳定性和持续性。

费用水平的变化, 主要是基于公司正常经营决策和业务发展需要的投入, 例如研发投入的增长是公司持续加大长期竞争力建设的结果——2026 年上半年研发投入 18.69 亿元, 同比增长 56.50%, 占营收比重 11.26%。公司会持续根据市场及经营情况, 做好投入规划。

Q4: 公司 2025 年底存货的账面价值增加 55 到 50 亿, 结果 2026 年上半年存货减值 4.4 亿。请问公司现有存货有多少超过一年以上的, 是否仍存在较大减值风险?

A: 您好, 感谢您对公司的关注。截至 2026 年 6 月 30 日, 公司存货账面价值约 67.34 亿元, 较上年末约 49.97 亿元有所增长, 主要系公司主动备货及业务量增加所致。根据公司 2026 年半年报, 公司期末存货预计将于一年内完成流转。存货跌价准备

的计提，公司一贯按照成本与可变现净值孰低的原则，遵循一致性原则进行计量。

Q5：公司怎么如何在收入增速的同时确保净利润段能匹配相应的增速，未来 1-2 年内是否会面临利润增速低于收入增速的情况？原材料的成本的上升波动对公司现阶段以及未来的影响如何，谢谢。

A：您好，感谢您对公司的关注。

公司会持续以“有质量的增长”作为经营导向，主要通过几个方面来努力保持利润端的健康增长：一是持续推进产品结构优化，加大高毛利产品的占比；二是通过规模效应和供应链管理持续提升运营效率；三是在保障研发等长期竞争力投入的同时，兼顾当期盈利质量。

原材料价格波动是行业普遍面临的经营变量，会对公司经营产生一定影响，但公司已建立较为完善的应对机制。在采购端，公司通过科学备货、与优质供应商建立长期合作关系以及多元化供应布局，增强成本稳定性；在产品端，公司通过持续的产品升级与结构优化，增强终端定价能力，从而有效对冲部分原材料成本波动的影响。此外，公司也在持续推进生产工艺优化与供应链效率提升，进一步拓宽成本缓冲空间。

Q6：您好，如果未来有可能，公司更倾向于把业务分拆上市还是像腾讯一样把所有鸡蛋放在一个篮子里的路径？谢谢。

A：您好，感谢您对公司的关注。公司目前的战略重心是聚焦充电储能、智能创新、智能影音三大核心业务方向的深耕和协同发展，通过多品类布局形成业务间的技术、渠道、供应链协同效应，共同支撑公司整体的持续增长，谢谢。

Q7：国内市场高增长的持续性如何？国内会成为下一个重

	点发展的市场么？国内市场的毛利率为多少？ A：您好，感谢您对公司的关注。2026 年 1-6 月，公司境内市场实现营业收入约 8.76 亿元，同比增长 94.49%，境内毛利率为 45.79%。公司始终重视国内市场，并坚持“有质量、有盈利的增长”。近年来，随着公司在国内持续推出更具产品力和差异化的产品，国内市场整体呈积极的发展态势。未来，公司将继续围绕用户需求和渠道特点稳步推进国内市场拓展，在提升品牌影响力的同时，推动国内业务实现更高质量发展。
附件清单(如有)	
日期	2026 年 9 月 2 日