

极米科技股份有限公司

关于 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的

半年度评估报告

为践行以“投资者为本”的发展理念，积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，提高上市公司质量，树立良好市场形象，助力市场信心提振、资本市场稳定和经济高质量发展，极米科技股份有限公司（以下简称“公司”或“极米”）于 2026 年 3 月 31 日发布《2026 年度“提质增效重回报”行动方案》，为公司 2026 年度提质增效重回报行动制定出明确的工作方向。公司根据行动方案内容，积极开展和落实各项工作，现将 2026 年上半年的主要工作成果报告如下：

一、聚焦经营主业，提升核心竞争力

公司作为智能投影产品的开创者，持续深耕投影仪市场，巩固行业龙头地位。根据 IDC 数据，截至 2025 年末，公司已连续 8 年保持中国投影市场出货量第一，连续 6 年保持销量、销额双第一。根据洛图科技《2025 年全球投影机市场季度出货报告》，截至 2025 年底，公司已连续三年稳居全球家用投影市场出货量第一。

2026 年上半年，公司坚定实施全球化战略，将海外市场作为核心增长引擎，持续加快品牌出海步伐。报告期内，公司实现营收 16.06 亿元，其中海外市场收入 7.48 亿元，同比大幅增长 87.63%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 8,227.29 万元，同比增长 7.27%。同时得益于高毛利水平的海外业务收入占比持续提升，公司整体毛利率同比从 33%提升至 39%，保持了良好的经营韧性。

公司始终以技术创新为核心驱动力，并致力于将技术迭代快速转化为产品力。报告期内，公司推出 X50 Ultra 系列、RS 30 系列以及激光电视 AURA3、MIRA 4K 等新品。其中极米 X50 Ultra 系列搭载全新自研 DynaEye 无级仿生光圈，通过耐高温双片式无级仿生光圈与多光源组合方案的协同优化，在确保画面清晰度

的前提下，实现了 10000:1 的超高原生对比度，首次突破国产 DLP 原生对比度“万级”大关，显著提升了画面层次感与暗部细节表现力，进一步强化了沉浸式视觉体验。

在画质芯片方面，公司联合紫光同创共同研发出首款国产智能投影画质专用独立芯片——X-Vision 独立画质芯片，该画质芯片集合了动态光圈、动态控光、动态黑位、颜色优化、梯形矫正、色均矫正等功能模块，依托公司自研 FPGA 深度算法，实现芯片硬件与图像处理算法的高度协同，可对画面进行实时逐帧智能解析与精准优化，系统性提升动态范围、色彩还原度与画面均匀性，构建起国产投影画质核心技术壁垒。

在光源与显示架构方面，极米 X50 Ultra 系列搭载全新一代 0.47SST 架构 DMD 芯片，首次将高端影院级 RGB 纯激光光源引入家用领域，搭配精密校色技术，实现亮度输出与色彩表现双重突破。作为行业唯一具备镜头自研自产能力的国产投影品牌，公司为 X50 Ultra 系列配备 70mm 超大直径变焦镜头，大幅提升投射距离与画面尺寸适配性。

通过硬件架构、专用芯片、智能算法的全链路系统性升级，公司成功构建 X-Vision 仿生光学引擎一体化画质解决方案，实现从底层技术到终端体验的全面提升，持续引领行业技术创新与产品升级方向。

二、坚定实施品牌出海，加快全球化业务布局

2026 年上半年，公司海外收入持续攀升，占整体营收比重同比从 24.52% 提升至 46.58%。报告期内，公司确立海外市场为核心增长引擎，坚定推进全球化战略，在产品形态适配、本地化品牌建设、全渠道拓展等方面持续深耕。

公司精准洞察海外不同区域市场消费者需求，打造差异化产品矩阵，强化各区域本地市场竞争优势，并积极结合众筹方式，精准触达产品垂类用户。产品端，公司推出 TITAN Noir 系列、Elfin Flip 系列等新品，TITAN Noir 系列凭借硬核参数精准切入全球高端投影市场，在海外高端用户群体中迅速建立口碑，实现高端价格段市场份额突破；Elfin Flip 4K 超短焦产品则聚焦小户型场景痛点，2.17 米即可投射 100 寸大屏，受到日本消费者广泛认可。2026 年上半年，公司投影仪

产品在亚马逊欧洲区域 GMV 位居品类第一，充分印证了极米在海外市场的产品竞争力与品牌号召力。

渠道端，公司持续完善线上线下一体化全渠道布局，在保持独立站、亚马逊等线上渠道收入快速增长的同时，线下稳步扩大欧洲、北美、日本、澳洲等核心区域市场覆盖范围，并积极拓展新兴市场，目前公司在全球已布局累计超过 7,000 个零售点位。品牌势能与日益完善的全球销售渠道相互促进，为公司产品在海外市场的长期推广奠定了坚实基础。

三、积极推进光学解决方案场景拓展，培育新增长曲线

公司多年来持续深耕智能投影领域，已具备从光学镜片、光机到整机集成的全链路自研自产能力，依托在家用投影领域积累的深厚光学技术与规模化制造优势，积极向商用显示、车载光学等新场景延伸。

在商显领域，公司正式发布全系三色激光战略，押注 5,000 流明到 60,000 流明产品全系标配三色激光，将行业长期视为“高端选配”的三色激光变为“全系标配”，依托该战略，公司推出了首个商用三色激光量产项目——“华山”系列，亮度覆盖 5,000 至 8,000 流明，在亮度、色域、色彩还原度、对比度、刷新率等多个维度具备突出性能优势，适配教育、展览展示、商业会议、沉浸式娱乐等主流商用场景。同时，公司持续强化品牌宣传，首次以商用投影解决方案展商身份亮相 InfoComm China 2026 展会，并携教育行业显示解决方案亮相第 64 届高博会，集中呈现三色激光技术在教育场景的落地成果，树立了良好的品牌形象。海外市场方面，伴随欧盟授权指令（EU）第 2022/279 号逐步落地生效，相较于依赖汞灯的传统商用投影品牌，公司凭借激光方案战略在海外商显拓展方面迎来结构性发展机遇。

在车载光学领域，公司扎实推进经营效能优化，通过优化成本管控、提升交付效率，实现经营质量显著改善。同时，凭借成熟的供应链管控能力与高可靠性的产品技术实力，公司已成为国内头部新能源车企座舱显示方案的重要供应链合作伙伴，智能座舱产品搭载于尊界 S800、问界 M9 等多款旗舰新能源车型。报告期内，公司新增获得 2 家国内头部整车厂的车载投影仪开发定点。公司将继续专注产品研发、生产、交付的高效执行，为车载业务长期健康发展夯实基础。

四、持续完善公司治理体系，夯实高质量发展基石

完善的公司治理体系是企业高质量发展的基石。公司高度重视公司治理结构的健全和内部控制体系的有效性，2026 年上半年，公司持续完善法人治理机制和内部控制制度，进一步提高公司运营的规范性和决策的科学性。

公司按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司治理准则》等相关法律、法规、规范性文件的有关规定和要求，持续提升公司治理水平并逐步完善公司治理架构，公司现已建立以股东会、董事会、独立董事和高级管理人员为核心的法人治理架构，形成了权责明确、运转协调、制衡有效的公司治理架构，为公司高效、稳健、规范经营提供了制度保证。2026 年上半年，公司召开了 1 次股东会会议，5 次董事会会议，各审议事项均严格履行了完整、合规的决策审议程序。

公司始终重视“关键少数”在公司生产经营过程中的重要作用，持续强化“关键少数”的履职责任。公司全力支持董事、高级管理人员积极参与监管机构举办的各种线上、线下培训，在监管规则发生重大变更时主动发起并组织相关培训，加强“关键少数”对证券市场相关法律法规的学习，增加合规知识储备，及时掌握监管动态，持续提升董事、高级管理人员的履职能力及相关业务人员的专业知识水平，不断提升合规意识，推动公司持续规范运作，有效规避公司治理风险。

五、持续完善投资者回报机制，保障投资者权益

公司高度重视投资者回报，基于对公司未来持续发展的信心和对公司价值的合理判断，为了维护广大投资者利益，增强投资者对公司的投资信心，同时为促进公司长期健康发展，进一步建立公司、股东、核心骨干员工之间风险共担、利益共享的长效机制，公司自 2021 年 3 月 3 日上市以来已先后推出 4 期股份回购方案，前三期已分别于 2023 年 12 月 11 日、2024 年 5 月 7 日、2025 年 5 月 30 日完成，第四期回购计划于 2026 年 2 月推出，目前正在有序推进。

公司第四期回购计划以自有资金通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式执行，截至 2026 年 6 月 30 日，已回购股份 172.5640 万股，占公司总股本的比例为 2.46%，合计支付的资金总额为 14,830.09 万元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

同时，公司秉持与股东共享发展回报的理念，结合 2025 年度经营业绩、财务状况及可持续经营规划，公司实施现金利润分配，分配总额为 80,000,449.43 元。公司通过持续稳定的分红政策，切实回馈投资者。截至报告期末，公司自上市以来累计现金分红已超 4 亿元。

六、完善长效激励约束体系，强化公司管理层与股东利益深度融合

公司持续优化长效激励与约束配套机制。为充分调动公司核心团队的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益进行深度绑定，公司自上市以来常态化推行股权激励项目与员工持股计划。截至报告期末，公司已推行 3 期股权激励计划和 2 期员工持股计划，激励对象覆盖中高层管理人员及核心技术、业务、管理骨干人员等。

同时，公司立足自身发展战略、业务特点、岗位价值、薪酬市场水平和行业标准等因素，结合国家相关的法律法规动态迭代薪酬体系。2026 年 3 月，公司制定了《董事及高级管理人员薪酬管理制度》，进一步优化管理层薪酬体系与激励机制，落实并践行绩效导向的薪酬政策，促进管理层与全体股东实现利益深度融合。

七、提高信息披露质量，畅通投资者交流渠道

公司严格按照上市公司信息披露相关法律法规、监管规则开展信息披露业务，保障投资者充分了解公司信息。报告期内，公司披露公告 62 条，其中包含 2 项自愿性信息披露，分别为 2026 年 1 月 17 日《关于自愿披露全资子公司收到客户的开发定点通知公告》以及 2026 年 3 月 19 日《关于自愿披露全资子公司收到客户的开发定点通知公告》，系公司主动向市场传递车载新业务进展信息。

公司高度重视投资者交流，通过信息披露、股东会、投资者调研、券商策略会、反路演、热线电话、邮箱、e 互动平台以及在官网设置投资者关系专栏等多种渠道积极与投资者互动，切实保障投资者沟通渠道畅通。报告期内，公司通过上证路演中心参加了十五五未来产业——科创企业产业迭代与创新赋能之 2025 年度智能制造行业集体业绩说明会、2026 年第一季度业绩说明会，并在公司年度报告发布后及时安排线上电话交流会，由公司管理层、业务负责人直接面向资本市场进行交流，更好地传递公司价值与发展信心。此外，公司在 2025 年年度

报告发布后，借助官方微信公众号、官方微博等平台及时发布“一图看懂”的年报图文解读，主动提炼亮点信息，充分利用图表可视化形式，以简洁直观的图表形式呈现公司年度经营亮点、核心财务数据及业务发展里程碑，进一步提升信息披露的可读性与直观性，帮助投资者快速、高效地掌握公司经营核心信息。

八、其他事宜

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

极米科技股份有限公司董事会

2026 年 8 月 28 日