

2026 年 9 月苹果(AAPL.US)秋季发布会推出双旗舰新品，既带来 AI 全面迭代的 iPhone 18 Pro 系列，也发布品牌首款折叠屏机型 iPhone Duo，补齐了自身产品形态空白。其中 iPhone 18 Pro 搭载 A18 Pro 芯片与 Apple Intelligence 2.0 体系，端侧 AI 能力全面升级，凭借闭环生态优势提振存量用户换机意愿，稳固全球高端手机基本盘；iPhone Duo 依托 iOS 生态、自研铰链工艺与端侧 AI 加持形成差异化竞争力，切入万元以上超高端折叠屏市场，有望打破三星独家垄断格局。双新品共同驱动苹果(AAPL.US)手机业务进入“存量换机升级+高端增量扩容”双周期，既靠 Pro 系列保障基础销量韧性，也通过折叠屏新品拉升整体均价，推动手机业务营收与利润中枢上移，成为未来 2-3 年的核心业绩增量。

折叠屏+旗舰双新品落地，拟规划企业级服务器打开 AI 全栈想象

2026 年 9 月，苹果(AAPL.US)如期举办秋季新品发布会，本次发布会为苹果(AAPL.US)近年硬件创新力度最大的一届之一，彻底打破多年常规机型迭代节奏，核心推出两大手机产品：一是年度正统旗舰 iPhone 18 Pro 系列，完成性能、影像、端侧 AI 全方位迭代升级，夯实高端旗舰基本盘；二是品牌历史性新品 iPhone Duo（首款折叠屏手机），正式入局全球折叠屏赛道，补全苹果(AAPL.US)智能手机产品矩阵。

在此之前，智能手机市场已进入存量竞争阶段，安卓阵营高端机型、折叠屏产品持续迭代，苹果(AAPL.US)长期依赖常规 Pro 机型收割高端市场，缺乏全新形态增量产品。本次折叠屏落地+AI 旗舰迭代，标志着苹果(AAPL.US)从“单一旗舰迭代”转向“常规旗舰+超高端折叠”双产品线并行的新格局，打开中长期成长空间。另外，据《The Information》报道，苹果(AAPL.US)正考虑重返服务器市场，已与英伟达就使用其网络技术进行洽谈；正在考虑采用英伟达的 NVLink Fusion 用于服务器芯片互连；苹果(AAPL.US)计划推出的服务器或将于 2029 年上市，目标瞄准 AI 推理市场。认为这是苹果(AAPL.US)在 AI 时代“补课”的关键一步——用自研芯片的能效优势切入 AI 推理市场，借英伟达 NVLink 生态降低入场门槛，短期是估值叙事利好，长期成败取决于企业级渠道和生态建设能力。在资本市场上，苹果(AAPL.US)股价近期走出趋势性上涨行情，自 8 月底收盘 316.85 美元一路攀升至 9 月 18 日收盘 336.13 美元，区间累计涨幅约 6.2%，录得连续五周上涨，总市值回升至约 4.9 万亿美元。



图一：苹果(AAPL.US)股价走势情况



资料来源：Wind

➤ 18Pro 系列—AI 全面赋能，夯实高端基本盘

iPhone 18 Pro 与 Pro Max 作为苹果(AAPL.US)年度旗舰，以端侧 AI 为核心卖点，在性能、影像、续航、全生态协同四大维度实现全面升级。性能上，新机搭载 2nm 工艺 A20 Pro 芯片，双 16 核神经网络引擎算力大幅提升，内存带宽提速 50%，可本地流畅运行自研端侧大模型；Apple Intelligence 在 iOS 27 上实现系统级落地，覆盖智能文案、通话总结、AI 修图、全局检索等全场景功能，核心数据支持本地离线处理，在隐私性、响应速度上领先竞品。

影像与外观续航同步升级：主摄配备带四档可变光圈的高感光传感器，暗光拍摄能力提升 50%，支持 4K 120fps 杜比视界录制；潜望长焦升级至 8 倍光学变焦，搭配 AI 影像算法，全场景拍摄能力稳居行业第一梯队。机身采用铝金属一体成型工艺并减重，握持感提升；Pro Max 机型视频播放最长可达 43 小时，续航显著改善

在产品竞争力和行业优势上，当前全球高端智能手机市场同质化加剧，安卓旗舰在屏幕、快充等硬件参数上已基本追平甚至超越苹果(AAPL.US)，iPhone 18 Pro 系列的核心竞争力也从传统的硬件与流畅度优势，彻底转向端侧 AI + 闭环生态 + 隐私安全 + 长期系统迭代的综合优势。相较于安卓机型，苹果(AAPL.US)端侧 AI 采用“端侧+云端”混合架构，核心隐私数据可本地处理、无系统级广告干扰、隐私保护级别更高，且系统可长期迭代更新，设备使用寿命普遍超安卓机型，对高端商务、高消费人群粘性极强；目前苹果(AAPL.US)在 800 美元以上高端市场占据约 55%-60% 份额，本次 AI 升级将强化用户换机意愿，巩固行业龙头壁垒。作为苹果(AAPL.US)的核心产品，iPhone 18 Pro 系列市场韧性极强，结合历年迭代规律与 AI 换机红利，预计 2026 财年第四季度至 2027 财年第一季度整体出货量稳定在 8000-9000 万台，占 2026 年 iPhone 全系销量比重提升至 80% 以上，持续贡献稳定营收与利润，是苹果(AAPL.US)业绩的核心压舱石。



图二：A20 芯片结构示意图



资料来源：半导体行业观察

➤ IPHONE DUO (折叠屏) — 全新形态突破，开辟超高端增量市场

iPhone Duo 是苹果(AAPL.US)首款横向内折形态的折叠屏智能手机，定位万元级超高端旗舰，面向高端商务、创意设计及深度生态用户，核心目标并非走量，而是拔高品牌上限、提升产品均价、抢占高端折叠屏赛道。产品与 iPhone 18 Pro 同款 2 纳米工艺 A20 Pro 旗舰芯片，端侧 AI 能力拉满；采用苹果(AAPL.US)自研精密铰链搭配超瓷晶玻璃盖板，折痕控制、开合质感与耐用度达行业顶级水平；内外双屏均为高刷 OLED 屏幕，多窗口分屏等专属折叠交互；深度适配 iOS 折叠屏专属生态，跨设备协同能力远超安卓折叠机型，国行 256GB 版本起售价 15999 元，定价对标略高于三星顶级折叠屏，走超高端小众精品路线。

图二：iPhone Duo 产品示意图

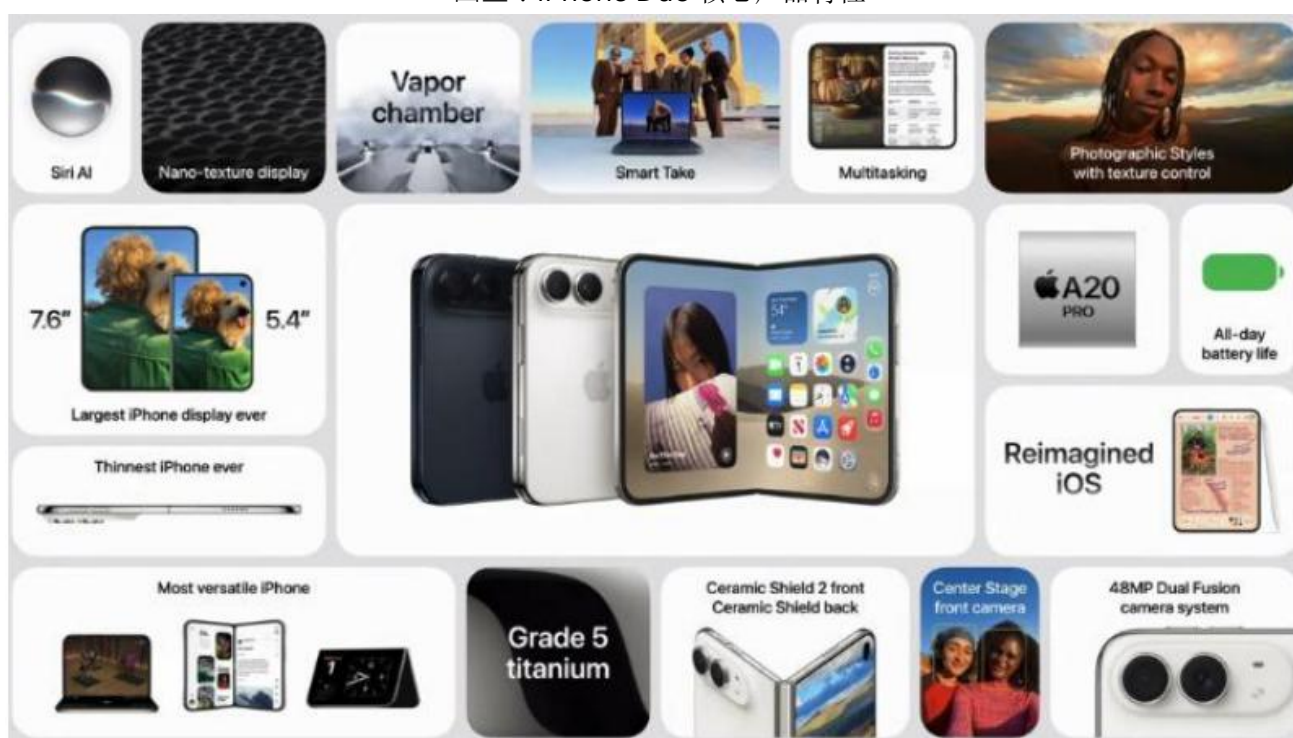


资料来源：公司官网



当前全球大折叠屏市场由华为主导，华为以 57% 的份额稳居全球第一，三星、荣耀等安卓厂商紧随其后持续发力，但行业普遍存在生态适配差、系统流畅度不足、长期耐用性弱、AI 体验割裂等痛点。iPhone Duo 的核心竞争力并非硬件参数，而是苹果(AAPL.US)独有的生态壁垒：一是全品类设备无缝协同的生态闭环优势，跨设备文件接力、任务同步、AI 上下文互通是安卓折叠屏无法复刻的核心壁垒；二是折叠大屏搭配顶级端侧 AI，多任务处理效率显著提升，差异化优势明显；三是自研铰链加超瓷晶材质与严格品控，解决了传统折叠屏易损、折痕明显、寿命短的行业痛点；四是高端品牌认知深入人心，大量苹果(AAPL.US)高端用户的折叠屏换机需求积压已久，新机精准匹配存量升级需求。当然 iPhone Duo 也存在入局较晚、初期第三方应用适配不完善、定价偏高等短板，但依托强大的品牌与生态，足以抵消短期适配问题。

图三：iPhone Duo 核心产品特性



资料来源：公司官网，每日经济新闻

从销量与业绩弹性来看，iPhone Duo 定位超高端小众旗舰，核心价值在于提升产品均价、增厚利润、打开增量空间。短期 2026 年内出货量就将超过 600 万台，主要覆盖全球高端商务人群、苹果(AAPL.US)生态忠实用户与科技爱好者，贡献超百亿美元新增营收，直接拉动 iPhone 整体 ASP 提升 3%-5%。中期 2-3 年内，随着第三方应用适配完善、产品迭代优化，年产能有望稳步提升至 1500 万台左右，抢占全球折叠屏 25% 以上市场份额，跻身全球折叠屏市场第一梯队。同时超高端折叠屏机型毛利率显著高于常规 iPhone 机型，将进一步抬升苹果(AAPL.US)手机业务整体毛利率，优化盈利结构。



➤ 苹果(AAPL.US)入局折叠屏市场影响几何？

行业层面，IDC 预计 2026 年全球折叠屏手机出货量将同比增长 12.6%至 2290 万台，认为苹果(AAPL.US)入局有望进一步扩容折叠屏市场。苹果(AAPL.US)虽不是折叠屏硬件技术的先行者，但庞大的 iPhone 用户基数与 iOS 生态有望推动折叠手机进一步走向主流，同时倒逼三星、华为、荣耀等厂商加快产品迭代，推高高端手机市场的竞争烈度。当前全球智能手机市场整体已进入存量饱和阶段，行业增量主要来自高端机型迭代升级、全新形态产品替代、AI 智能化换机三大方向。

在细分赛道上，常规高端旗舰领域，iPhone 18 Pro 系列凭借 AI 生态、系统流畅度与长期使用体验持续领先安卓高端机型，稳固自身基本盘，业绩具备极强韧性；超高端折叠屏领域，此前市场长期由三星垄断，国产厂商多主打中端折叠市场，苹果(AAPL.US)iPhone Duo 精准切入万元以上顶级市场，依托生态与品牌优势快速打破原有竞争格局，抢占高毛利增量赛道。由此苹果(AAPL.US)形成“常规 Pro 机型稳基本盘、折叠屏机型提溢价、AI 生态筑壁垒”的全新产品矩阵，彻底摆脱单一产品依赖，高端龙头地位进一步加固。

整体来看，苹果(AAPL.US)的核心投资逻辑可总结为三点：一是换机周期重启，iPhone 18 Pro 系列端侧 AI 全面落地，破解过往产品创新乏力的痛点，激活存量用户换机需求，保障手机业务稳健增长；二是全新形态打开增量空间，首款折叠屏 iPhone Duo 补齐产品矩阵短板，开辟超高端高毛利新赛道，带动产品均价与毛利率双升，贡献中长期业绩增量；三是生态壁垒持续加深，苹果(AAPL.US)从硬件迭代转向 AI+生态+服务的综合竞争，软硬件服务协同能力持续强化，企业级服务器市场有望打开中长期成长弹性，在消费电子存量时代具备远超行业的盈利稳定性与成长确定性，估值中枢有望持续修复。

风险提示方面，需重点关注以下不确定性：一是新品销量不及预期风险，iPhone Duo 定价偏高、初期应用适配不完善，或导致市场接受度低于预期，叠加宏观消费疲软、高端手机换机需求偏弱；二是 AI 体验不及预期风险，端侧 AI 功能的实用性与流畅度若未达用户预期，将无法形成有效换机驱动力；三是行业竞争加剧风险，安卓旗舰与折叠屏机型持续迭代、性价比优势凸显，可能分流苹果(AAPL.US)高端用户；四是供应链波动风险，折叠屏铰链、柔性屏幕、3nm 芯片等核心产能若受限，将导致新品供货不足、交付周期拉长；此外还需警惕汇率波动、全球消费需求走弱、地缘政治等宏观不确定性因素带来的影响。

免責聲明：本報內容所提供資料所述或與其相關的任何投資或潛在交易，均受限於閣下司法轄區適用的法律及監管規定，而閣下須單獨就遵守該等法律及監管規定負責。本報內容僅供參考，不構成任何投資建議。本公司對所提供的財經資訊已力求準確，但對其中全部或部分內容的準確性、完整性或有效性，不承擔任何責任或提供任何形式保證。如有錯失遺漏，本公司恕不負責。另請注意證券與虛擬資產價格可升可跌，尤其虛擬資產的風險極高，投資者應對有關產品保持審慎及自行承擔投資風險。

