

证券代码：688169

证券简称：石头科技

## 北京石头世纪科技股份有限公司 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	在线参与公司 2025 年第三季度业绩说明会的投资者、20 家机构
时间	2025 年 11 月 4 日-12 月 31 日
地点	上海证券交易所上证路演中心（网址： <a href="https://roadshow.sseinfo.com/">https://roadshow.sseinfo.com/</a> ） 、石头科技大厦
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：昌敬 董事、董事会秘书：孙佳 财务总监：王璇 独立董事：张亚男 证券事务代表：石睿 证券事务主管：刘云飞
投资者关系活动主要内容	<p><b>一、公司经营情况</b></p> <p>北京石头世纪科技股份有限公司（以下简称“石头科技”或“公司”）于 2014 年 7 月在北京成立，公司致力于用创新简化生活。公司主营业务为智能清洁机器人等智能硬件的设计、研发、生产和销售，其主要产品包括智能扫地机器人、洗地机、洗烘一体机及其它智能电器。</p> <p>公司 2025 年前三季度共实现营业收入 120.66 亿元，较上年同期增长 72.22%，整体业务保持高速增长；其中单第三季度营业收入同比增速超过 60%，约为 41.63 亿元，归母净利润及扣非净利润分别为 3.60 亿元及 3.35 亿元，同比均呈现上升趋势。国内市场对于智能清洁家电的需求热情，推动了公司国内业</p>

务的持续高速增长；同时随着公司在海外持续推进品牌建设，完善产品全价格段布局，通过精细化渠道布局，拓展新市场，触达新用户，提升了品牌和产品的影响力，实现海外收入的稳定增长。

公司业务保持持续高速增长的同时，在全球市场的领先地位也持续增强。公司在北美、德国、韩国等重点市场持续领先，在法国、意大利、西班牙等新拓展的市场业务规模迅速增长，在日本、澳大利亚、泰国、越南等地区，市场占有率达到持续攀升，取得持续突破。

从 10 月份开始，全球市场已经陆续进入大促旺季，国内市场开启“双十一”活动，海外市场举办的黑五活动，公司在此期间均取得了亮眼的表现。在国内市场，公司在“双十一”购物节期间取得了清洁电器品牌 TOP1 的好成绩，包括京东、天猫、抖音在内的主流平台上，全品类销额同比增长迅猛，市场占有率达到进一步提升。在海外市场，公司在欧洲、北美、亚太主要市场全面领跑，在多国市场稳居市占第一，全品类爆发式增长，品牌全球影响力持续夯实。

2025 年第四季度，公司积极应对市场环境的变化，抓住市场机遇，持续拓展国内外市场，加速产品的技术创新与迭代，加强渠道能力建设，精细化营销策略，深入挖掘市场潜力，进一步夯实了公司在全球市场的领先地位。未来，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，持续推进品牌建设和渠道能力，巩固和提升市场地位，争取在市场中获得更多的增长机会。

## 二、交流环节

**问题 1：公司正在进行申请发行境外上市股份（H 股）并在香港联合交易所主板挂牌上市的相关工作，公司冲刺港交所出于哪些考量，对公司来说有哪些影响？**

**回复：**尊敬的投资者，感谢您的提问。公司港股事宜顺利推进，并于近日收到中国证券监督管理委员会出具的《关于北京石头世纪科技股份有限公司境外发行上市备案通知书》，后续公司将根据相关政策程序及公司实际情况继续推进该事宜。公司正在进行申请发行境外上市股份（H 股）并在香港联合交易所主板挂牌上市是为满足公司业务发展的需要，同时也为了吸引国际投资者，提升全球品牌影响力，提高海外资金周转效率，提升公司的抗风险能力。具体

情况请您关注公司披露的公告。

**问题 2：目前已有多家企业参与扫地机+洗地机市场，公司如何应对市场竞争？市场竞争中胜出的关键因素有哪些？**

**回复：**尊敬的投资者，感谢您的提问。智能扫地机器人、洗地机行业正处于高速发展阶段，技术及产品迭代频率密集，行业技术及资金壁垒较高，技术创新和产品力仍是当前市场竞争中的关键因素。公司始终坚守技术驱动的核心发展理念，自成立以来便深耕研发，在导航算法、智能避障等方面沉淀了深厚的自主研发实力与技术积累。未来，公司将持续以用户需求为核向导，持续深化核心技术优势、筑牢品牌护城河，提升公司的市场竞争力。面对行业发展趋势与市场变化，公司也将保持密切关注，立足自身发展根基、夯实核心经营能力，始终以扎实的技术与产品，持续为用户创造价值。

**问题 3：家居清洁设备行业正从“单一品类竞争”进入“多场景生态竞争”的新阶段。石头科技已初步形成“扫地机+洗地机+洗衣机+割草机”的品类矩阵，公司未来产品扩张有哪些规划？2026 年在出海方面有哪些规划和目标？**

**回复：**尊敬的投资者，感谢您的提问。公司在发展主业的同时，加大科技创新投入，延展制造能力，对技术的革新和消费者对于新产品、新品类的需求持续关注。今年 9 月，公司新产品智能割草机在德国 IFA 展上推出，并收到了热烈的市场反馈。目前公司立足全球市场，产品已遍布全球 170 多个国家和地区，已有超过 2,000 万家庭使用石头扫地机器人，享受到科技创新带来的品质生活。未来，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，持续推进品牌建设和渠道能力，巩固和提升市场地位，争取在市场中获得更多的增长机会；同时，公司未来也将聚焦科技前沿，为全球消费者提供解决实际问题的产品，提升生活品质感。

**问题 4：2026 年公司会采取哪些措施回报股东？**

**回复：**尊敬的投资者，感谢您的提问。公司始终重视投资者关系管理工作，截至目前，2025 年度已回购 36.9036 万股，累计已经回购金额 7,386.52 万元，

从上市至今，公司已累计分红金额达到约 13 亿元。未来，公司将继续聚焦主业提升核心价值，强化与投资者沟通，并积极研究股东回报方案，争取以长期、稳定、可持续的发展回馈投资者信任。

**问题 5：公司第四季度黑五促销情况表现如何？**

**回复：**尊敬的投资者，您好。2025 年黑五促销期，石头科技在欧洲、北美、亚太三大区域全面领跑，全品类爆发式增长，多国市占率登顶。在欧洲，扫地机全渠道销量 39 万台，同比增长 41%。洗地机、吸尘器全渠道销量分别增长 361%、96%，电商整体销量增长 59%，亚马逊、官方商城同比增长 63%、73%。亚马逊扫地机品类欧洲市占 42%，多国在亚马逊及线下渠道夺得市占第一。在北美，扫地机全渠道销量 21 万台，同比增长 58%。电商全品类整体销量增长 63%，TikTok 增长 3000%。亚马逊北美市占 40%，Saros 10R、QV 35A 等爆款霸榜，线下渠道整体销量增长 50%。在亚太，澳洲与中东亚马逊市占第一，扫地机全渠道销量突破 3.6 万台，同比增长 96%，洗地机 GMV 增长 113%，日本洗地机总销量暴涨 500%，旗舰爆品横扫榜单。黑五期间，公司品牌的影响力持续增强，欧洲、北美等区域的品牌触达与用户覆盖持续扩大，全球用户认可度与品牌渗透率稳步攀升。未来，公司将会继续保持积极的产品策略和品牌策略，把握市场机遇，力争将公司及品牌进一步做大做强。

**问题 6：第四季度是全球销售大促旺季，公司国内双 11 表现如何？**

**回复：**尊敬的投资者，您好。双 11 作为国内年度重要销售时点，公司提前部署，采取了更加积极的产品策略和市场策略迎接市场需求。“双十一”期间，公司斩获清洁电器品牌 TOP1，京东全品类销额同比增长 196%，登顶 10 月清洁电器品牌销售榜 TOP1，洗地机销额同比增长 239%。天猫洗衣机销额同比增长 408%，公司斩获扫地机器人净销额品牌榜&店铺榜双 TOP1，洗地机品牌榜 TOP3。抖音扫地机销额同比增长 105%，洗地机销额同比增长 2532%，位列生活电器扫地机器人品牌榜&商品榜&直播账号榜等多个第一。本次大促的优异成绩体现了市场与用户对公司的信赖和认可，品牌影响力得到进一步增强。未来，公司坚持不断探索科技前沿，通过创新简化生活，提供丰富的智能

清洁解决方案，助力用户通过科技解放双手，增加生活的品质感。

**附件《与会清单》**

名称	名称
中欧基金管理有限公司	富国基金管理有限公司
农银汇理基金管理有限公司	广发基金管理有限公司
华泰证券股份有限公司	兴证全球基金管理有限公司
开源证券股份有限公司	泰康资产管理有限责任公司
泓德基金管理有限公司	工银瑞信基金管理有限公司
平安养老保险股份有限公司	景顺长城基金管理有限公司
国泰海通证券股份有限公司	财通基金管理有限公司
Ashmore Group	汇添富基金管理股份有限公司
中国国际金融股份有限公司	博时基金管理有限公司
申万菱信基金管理有限公司	泰康基金管理有限公司