

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：2026-006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	218 家机构 328 人次	
时间	2026 年 4 月	
地点	电话会议、石头科技大厦	
上市公司接待人员姓名	石头科技 董事会秘书：石睿 石头科技 证券事务主管：刘云飞	
投资者关系活动主要内容	<p>一、公司经营情况</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，公司依托长期研发投入所积累的科技创新优势，结合在供应链管理、品牌建设及售后体系建设等多方面能力的潜心探索，致力于向全球消费者提供具有竞争力的产品，让生活更有品质感。公司主营业务为智能机器人等智能硬件的设计、研发、生产和销售，主要产品包括智能扫地机器人、洗地机、智能割草机及其他智能电器。</p> <p>2025 年，公司依托深厚的全球化基因与多年积累的技术研发实力，坚持国内与海外市场业务协同推进的战略方向，集中资源发展核心主业，在推动业务高速增长的同时，有序拓展应用场景与业务领域，持续强化公司的核心竞争力与长期发展基础。在国内市场，公司以技术创新和产品创新为核心驱动力，持续推出符合消费者需求的新产品，精准把握市场机遇。受益于国家“以旧换新”补贴政策的有力推动，智能扫地机器人与洗地机业务需求持续旺盛，公司凭借</p>	

产品力与品牌力的双重优势，实现了业务的持续高速增长。在海外市场，公司延续全球化布局优势，持续深化品牌建设，完善产品全价格段覆盖，通过精细化渠道运营与积极灵活的市场策略，不断开拓新兴市场，有效提升品牌影响力与产品渗透率，推动海外收入实现稳健增长。2025年，公司业务实现高速增长，实现营业收入1,869,477.68万元，同比增长56.51%。

2026年一季度，公司继续稳扎稳打，除在核心产品智能扫地机器人业务上稳中求进，在新品类的洗地机、智能割草机等业务拓展方面也取得喜人进展。第一季度，公司实现业务收入422,713.76万元，同比增长23.31%，归属于母公司所有者的净利润32,319.69万元，同比增长20.83%，实现了营收与利润的双增长。

未来，公司将延续全球化战略，始终强化以技术为核心驱动力的发展思路，立足智能清洁行业的领先地位，聚焦智能清洁核心主业，以AI算法、智能感知、仿生机械臂等前沿技术为支撑，持续拓展技术边界，深耕全球市场、完善多元化布局，稳步推进各项经营工作，实现规模与技术能力的同步快速提升。

二、交流环节

问题 1：公司当前的全球业务发展情况如何？未来规划是怎样的？

回复：公司依托深厚的全球化基因与多年积累的技术研发实力，坚持国内与海外市场业务协同推进的战略方向，集中资源发展核心主业，整体业务保持高速增长。

在国内市场，受益于国家“以旧换新”补贴政策的有力推动，智能扫地机器人与洗地机业务需求持续旺盛，公司凭借产品力与品牌力的双重优势，实现了业务的持续高速增长。在海外市场，公司深耕北美、欧洲及亚太市场，新拓展区域业务增长迅速，核心市场占有率持续攀升，在国际重要消费旺季中，公司在三大区域全面领跑，多国市占率登顶，全品类实现爆发式增长，全球产品覆盖广度与用户规模均处于行业领先地位。

在产品与市场成果方面，智能扫地机器人业务持续推出多款新品，进一步丰富产品矩阵与价格矩阵，全面提升市场覆盖广度与竞争深度。根据IDC报告，2025年公司以17.7%的市场份额领跑全球清洁机器人市场，继续稳居全球市场

首位，充分彰显公司在核心赛道的领先地位与持续成长能力。洗地机业务通过新技术、新产品的集中突破，国内市占率于 2025 年跃居行业第二，实现了市场地位的显著跃升；与此同时，公司自第三季度起加快海外市场布局，积极开拓新的业务增长空间。2025 年 9 月，公司于德国 IFA 展正式推出智能割草机新品类，并于年底开始出货，标志着公司在户外智能清洁领域的战略布局落地，为品类持续拓展与全球业务增长注入新动能。

未来，公司将继续以市场为导向，充分发挥技术研发优势，持续提升市场营销实力与管理运营效率，进一步拓展国内外市场，全面提升盈利能力与市场竞争力，不断推出优质产品与创新技术，持续提升用户生活体验。

问题 2：公司在具身智能领域有哪些技术突破与战略布局？

回复：公司高度重视前沿科技探索与多元技术储备，已在运动控制、多模态感知、智能执行、大模型应用等核心底层技术方向形成系统性技术积累，并成功在智能扫地机器人等主力产品上实现落地应用，持续突破技术边界。作为行业内首家推出搭载机械臂并实现大规模产品化的智能扫地机器人企业，公司在相关技术领域具备深厚的探索与研发积累。其中，G-Rover 轮足式机器人是公司在具身智能领域的重要突破。产品采用创新双轮足架构，每条轮足具备独立伸缩与调高能力，通过 AI 算法实时感知环境变化，实现在楼梯、斜坡、门槛等复杂地形下的稳定移动与同步清洁，大幅拓展了智能扫地机器人的可覆盖空间范围，推动清洁场景从二维平面向三维空间延伸，标志着公司产品技术能力迈上新台阶。

在核心主业的基础上，公司将前瞻布局服务机器人基础技术的开发与研究，着力打造可支撑多品类产品的服务机器人技术底座，系统推进具身智能方向的技术储备与能力建设。依托在运动控制、环境感知、智能决策等领域的长期积累，公司将逐步构建覆盖感知、思考、决策、执行完整闭环的具身智能技术体系，为公司向更广泛的智能机器人应用场景延伸奠定坚实的技术基础。

问题 3：公司智能割草机业务本年度的收入目标及盈利预期如何？

回复：公司智能割草机业务尚处于发展初期阶段，目前进展符合公司的节

奏与预期，作为公司在业务品类上的又一次重要探索，现阶段公司更关注产品质量与技术口碑的打造，有序地开展市场推进计划。与行业其他品牌相比，公司在策略上有一些差异：公司覆盖的国家范围更广，渠道布局侧重服务能力稳定、用户渗透更深的线下渠道，相应渠道建设周期也更长。公司整体策略偏向保守稳健，更重视充分理解不同市场、不同家庭环境对割草机产品的差异化需求，在此基础上扎实推进，我们认为这是割草机这类新品类实现长期可持续发展的正确路径。从 2026 年第一季度的市场表现来看，产品力已获得较为积极的市场反馈。未来，公司将依托技术与品牌优势，坚持有节奏、有质量的业务拓展策略，稳步推进该业务的发展。

问题 4：关于美国关税退款事项，公司进展如何？能退下来吗？

回复：关税作为过去一年中对北美市场影响最大的因素，公司密切关注相关政策变化，并且通过多元化方式应对变化带来的挑战。近日关于美国关税退税的消息，对于公司是非常积极的方向，公司也在积极跟进相关流程。目前公司已正式向美国海关提交相关申请，流程正在积极推进中。但当前关税退税政策的最终落地仍存在一定不确定性，公司仍将密切关注相关流程进展，与市场保持密切沟通。

与此同时，面对国际贸易中存在的 uncertainty，公司一直积极探讨多样的应对方式。公司已开展全球化产能布局，自 2024 年 10 月起，公司的越南代工厂已开始量产发货；2025 年，公司进一步拓展马来西亚代工产能，已经可以初步实现通过多元化产能布局，为公司产品供应保障提供更多的灵活性和安全性。

后续公司将结合海外业务发展态势，综合权衡生产效率与政策影响，以效益最大化为目标持续优化产能布局，进一步提升海外市场运营效率。同时，公司将进一步提升公司包括成本管控能力在内的综合能力，为公司的长期、可持续发展提供势能。

问题 5：公司洗地机业务进展如何？

回复：自 2025 年开始，公司洗地机业务通过新技术、新产品的集中突破，实现了洗地机业务的迅速突破，在上半年国内市场市占率首次跃居行业第二，

并在“双十一”购物节期间实现了市场份额的进一步跃升，成为公司的第二增长曲线。在产品战略层面，公司构建了从 A30 Lite 至 A30 Pro Steam 的全价位段产品矩阵，通过蒸汽清洁、助力遥控等差异化技术，精准覆盖不同层级用户需求，构筑起清晰的用户认知，筑牢竞争护城河。2025 年第三季度开始，公司以德国 IFA 展会为起点，向欧美市场全面推介了洗地机品类，海外业务规模在过去的两个季度实现了快速提升。公司洗地机业务也凭借着在国内及海外市场的快速成长，经营质量也得到了快速提升。

问题 6：原材料成本上涨对公司业绩的压力如何？公司有哪些应对措施？

回复：今年以来包括存储芯片、塑胶原料在内的原材料价格波动受到了市场的高度关注，对整体消费市场的产品成本管控带来了一定挑战。原材料价格上涨对公司产品成本带来一定影响，但公司作为市场的积极参与者，也在密切关注相关原材料的价格变化，积极采取措施，并在成本管控和产品供应间寻求最佳平衡，目前整体影响相对可控。

成本管理是公司在成长过程中始终要面对和提升的问题，公司以“保供应、稳成本”为核心原则，已建立系统性应对方案：（1）通过集中采购以增强规模议价能力，也会考虑通过签订长期框架协议锁定价格；（2）拓宽供应商渠道，增加关键物料的现货储备；（3）发挥公司在 AI 算法领域的核心技术优势，通过持续迭代 RRmind GPT、SLAM 算法，提升存储利用率与算力效率，降低对单一类型器件的依赖，从产品设计端实现成本优化；（4）公司持续深化费用管控与降本增效，提升数字化管理能力与组织效率，有效对冲外部成本的影响。

问题 7：对 2026 年公司所处的行业发展及竞争环境的展望？

回复：公司目前主要的业务是包括智能扫地机器人、洗地机及智能割草机在内的智能清洁电器，并且仍在向更多应用场景探索。清洁作为生活中最基础的需求，蕴含着巨大的市场机会。当前，随着应用场景的不断延伸、技术创新与落地应用的日趋成熟，加之消费者对产品使用体验、效率提升的需求持续升级，智能清洁电器行业整体仍保持高速增长趋势。

同时，我们深知面对这样一个具备高成长性的行业，肯定会带来行业现有参与者与新进入者带来的市场竞争挑战。自今年以来，我们注意到行业竞争环境的一些变化，但公司作为清洁电器领域的头部品牌，面对竞争，我们一方面聚焦技术研发与科技创新，挖掘消费者需求，提升产品竞争力；另一方面，我们也在同步提升自身在渠道布局、品牌建设、售后服务保障能力等全方位、多维度的能力，以保证公司持续发展的竞争优势。

问题 8：公司出海业务开始较早，海外业务收入规模持续提升，其中欧洲市场是公司进入最早，海外收入占比及盈利能力较强，公司是否观察到相关市场竞争格局的变化？

回复：欧洲地区市场规模大，对清洁产品需求保持持续活力，是中国出海品牌非常重要的市场。公司自 2018 年首次进入欧洲市场以来，通过先进的技术能力、过硬的产品质量以及优异的清洁表现，受到了欧洲消费者的欢迎，树立了可靠的品牌形象，为公司在欧洲市场持续深耕奠定基础。

欧洲市场具有巨大的成长空间，但也伴随着来自不同品牌的竞争。公司认为，一方面，目前智能清洁电器在欧洲市场的渗透率水平仍有持续提升空间，在巩固传统优势市场的基础上，公司仍有更多的新地区需要持续布局、拓展，公司也希望借此进一步增强品牌在海外市场的影响力；另一方面，公司在持续技术创新，进一步打磨产品的同时，也通过自营渠道的拓展，增强公司对当地的市场理解，逐步建立在当地的销售、运营及售后管理能力，增强公司的本地化运营能力，提升公司的竞争优势。

附件《与会清单》

名称	名称
Acuity Knowledge Partners	HSZ (Hong Kong) Limited
Alpine	J.P. Morgan
Brilliance Capital	J.P. Morgan Asset Management
Citadel	Jefferies Group LLC
Citigroup Inc.	JPMorgan Chase & Co.
Credit Lyonnais Securities Asia	Pinpoint Asset Management Limited
DYMON ASIA CAPITAL (HONG KONG) LIMITED	Point72 Hong Kong Limited
安信基金管理有限责任公司	上海乘是资产管理有限公司
安信证券资产管理有限公司	上海递归私募基金管理有限公司
鲍尔赛嘉（上海）投资管理有限公司	上海顶天投资有限公司
北京沅沛投资管理有限公司	上海东方证券资产管理有限公司
北京国寿养老产业投资基金（有限合伙）	上海丰仓股权投资基金管理有限公司
润晖投资	上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）
北京源乐晟资产管理有限公司	上海国泰海通证券资产管理有限公司
博道基金管理有限公司	上海杭贵投资管理有限公司
博时基金管理有限公司	上海合晟资产管理股份有限公司
渤海投资管理股份有限公司	上海合远私募基金管理有限公司
财富证券有限责任公司	上海恒复投资管理有限公司
财通证券股份有限公司	上海环懿私募基金管理有限公司
财通证券资产管理有限公司	上海吉渊投资管理有限公司
创金合信基金管理有限公司	上海嘉世私募基金管理有限公司
淳厚基金管理有限公司	上海金历投资有限公司
大家资产管理有限责任公司	上海瞰道资产管理有限公司
大湾区发展基金管理有限公司	上海理成资产管理有限公司
淡马锡投资咨询（北京）有限公司	上海龙全投资管理有限公司
淡水泉（北京）投资管理有限公司	上海明河投资管理有限公司
东方财富证券股份有限公司	上海宁泉资产管理有限公司
东方基金管理股份有限公司	上海睿郡资产管理有限公司
东方证券股份有限公司	上海天序私募基金管理有限公司
东吴证券股份有限公司	深圳市奕金安投资管理有限公司
东兴基金管理有限公司	上海域秀资产管理有限公司
东兴证券股份有限公司	广州云禧私募证券投资基金管理有限公司
东亚前海证券有限责任公司	上海长见投资管理有限公司
方正证券股份有限公司	上海重阳投资管理股份有限公司
沸点资本（ALPHAX PARTNERS）	上银基金管理有限公司
富国基金管理有限公司	申万宏源证券有限公司
高盛（中国）证券有限责任公司	申万菱信基金管理有限公司
工银瑞信基金管理有限公司	深圳广汇缘资产管理有限公司
观富（北京）资产管理有限公司	深圳金泊投资管理有限公司

光大证券股份有限公司	深圳进门财经科技股份有限公司
广东远桥私募基金管理有限公司	深圳茂源财富管理有限公司
广东正圆私募基金管理有限公司	深圳前海汇杰达理资本有限公司
广发证券股份有限公司	深圳市明达资产管理有限公司
广州鼎熙私募证券投资基金管理有限公司	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
国华兴益保险资产管理有限公司	腾讯投资
国金证券股份有限公司	深圳市轩瑞私募证券投资基金管理有限公司
国联民生证券股份有限公司	深圳市裕晋投资有限公司
国盛证券股份有限公司	深圳兴亿投资有限公司
国寿安保基金管理有限公司	深圳赢利基金管理有限公司
国泰基金管理有限公司	远信（珠海）私募基金管理有限公司
国投证券股份有限公司	苏州高新私募基金管理有限公司
国信证券股份有限公司	太平洋证券股份有限公司
海通国际证券集团有限公司	太平养老保险股份有限公司
杭州凯岩投资管理有限公司	泰康基金管理有限公司
荷荷（北京）私募基金管理有限公司	泰康资产管理有限责任公司
泓德基金管理有限公司	泰信基金管理有限公司
鸿运私募基金管理（海南）有限公司	天风（上海）证券资产管理有限公司
上海保银私募基金管理有限公司	天风证券股份有限公司
湖南八零后资产管理有限公司	天治基金管理有限公司
华安证券股份有限公司	西安敦成私募基金管理有限公司
华创证券有限责任公司	西部利得基金管理有限公司
华福证券有限责任公司	西部证券股份有限公司
华富基金管理有限公司	西藏东财基金管理有限公司
华泰保兴基金管理有限公司	西南证券股份有限公司
华泰证券股份有限公司	鑫元基金管理有限公司
华西证券股份有限公司	DBS Bank Limited
华夏基金管理有限公司	兴业基金管理有限公司
华源证券股份有限公司	兴业证券股份有限公司
汇百川基金管理有限公司	兴证全球基金管理有限公司
汇丰环球资产管理有限公司	阳光资产管理股份有限公司
汇丰晋信基金管理有限公司	野村东方国际证券有限公司
汇丰前海证券有限责任公司	银河基金管理有限公司
汇添富基金管理股份有限公司	英大证券有限责任公司
嘉实基金管理有限公司	永安国富资产管理有限公司
交银施罗德基金管理有限公司	永赢基金管理有限公司
经纬创投（北京）投资管理顾问有限公司	圆方资本管理有限公司
景顺长城基金管理有限公司	圆信永丰基金管理有限公司
巨杉（上海）资产管理有限公司	云富投资集团有限公司
开源证券股份有限公司	渣打银行
凯石基金管理有限公司	长城财富保险资产管理股份有限公司
昆仑健康保险股份有限公司	长城证券股份有限公司
兰馨亚洲投资集团	长江养老保险股份有限公司

兰馨亚洲投资香港有限公司	长江证券股份有限公司
陆家嘴国泰人寿保险有限责任公司	长信基金管理有限责任公司
路博迈基金管理（中国）有限公司	招商基金管理有限公司
Marshall Wace	招商证券股份有限公司
Macquarie Group Limited	浙江旌安投资管理有限公司
麦格理证券（澳大利亚）股份有限公司上海代表处	浙江象與行投资管理有限公司
曼林（上海）股权投资基金管理有限责任公司	浙江誉文投资管理有限公司
Bank of America	中庚基金管理有限公司
摩根基金管理（中国）有限公司	中国国际金融股份有限公司
摩根士丹利基金管理（中国）有限公司	中国人民健康保险股份有限公司
摩根士丹利证券（中国）有限公司	中国人寿资产管理有限公司
农银汇理基金管理有限公司	银河国际
诺德基金管理有限公司	中国银河证券股份有限公司
磐厚动量（上海）资本管理有限公司	中海基金管理有限公司
鹏华基金管理有限公司	中欧基金管理有限公司
平安养老保险股份有限公司	中泰证券股份有限公司
平安银行股份有限公司	中信保诚基金管理有限公司
平安证券股份有限公司	中信建投证券股份有限公司
启明维创创业投资管理（上海）有限公司	中信证券股份有限公司
前海开源基金管理有限公司	中信证券资产管理有限公司
全天候私募证券基金投资管理（珠海）合伙企业（有限合伙）	中银国际证券股份有限公司
泉果基金管理有限公司	中银资产管理有限公司
瑞银证券有限责任公司	中银基金管理有限公司
赛胤资产管理（北京）有限公司	中邮保险资产管理有限公司
山东金仕达投资管理有限公司	中邮证券有限责任公司
陕西敦敏投资合伙企业（有限合伙）	重庆金通方证券投资基金有限公司
上海阿杏投资管理有限公司	上海波克私募基金管理合伙企业（有限合伙）