



2025 年度

“提质增效重回报”行动方案 半年度评估报告

CONTENTS

目 录

01 深耕主营业务
夯实经营根基 02-04

02 深化技术创新与人才激励
夯实企业核心竞争力 05-08

03 完善投资者回报机制
保障投资者权益 09-10

04 公司治理与合规经营并举
保障企业持续稳健发展 11-13

05 提高信息披露质量
继续加强投资者沟通 14-16

06 进一步提升计划 17



北京石头世纪科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2025年4月4日披露了《2025年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“本方案”），旨在精进公司经营管理，保障全体投资者的利益，促进公司高质量发展。公司围绕该方案的核心目标，积极开展各项工作。本评估报告旨在对2025年上半年的实施进展及成效进行阶段性回顾，评估其在提升公司经营质量、核心竞争力与可持续发展能力、保障投资者权益等方面的实际效果，为后续策略的持续优化与深化实施提供坚实依据，共同促进资本市场的平稳健康发展。



01

深耕主营业务 夯实经营根基

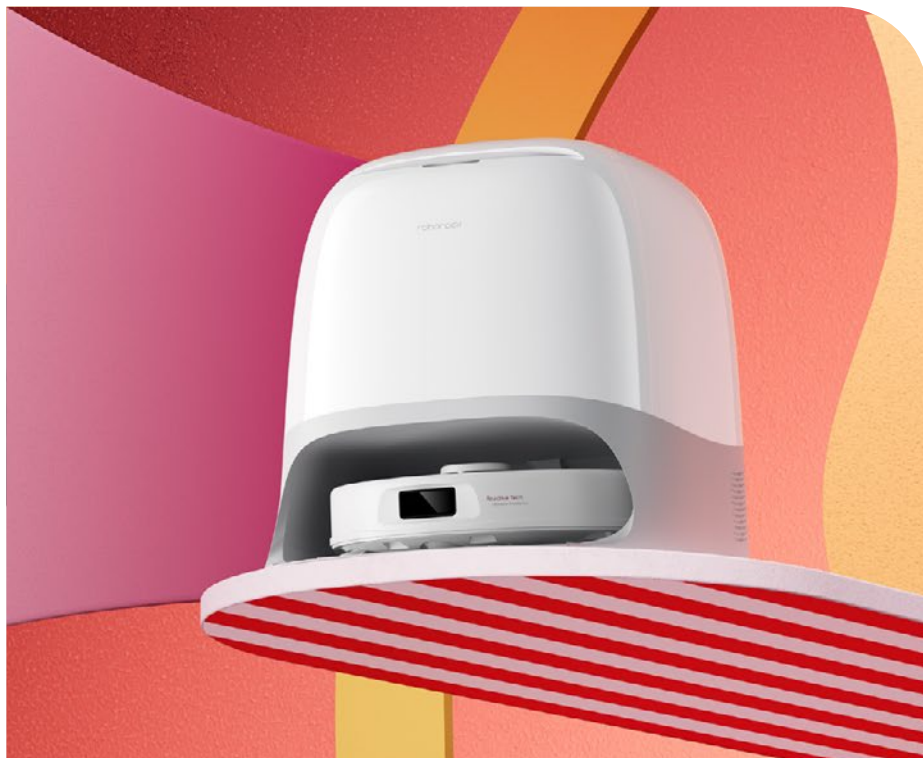
公司秉持着“成为全球领先的科技家电企业”的战略愿景，始终以消费者需求为导向，推出了一系列智能清洁产品，包括智能扫地机器人、洗地机、洗烘一体机及其他智能电器。首先，公司持续优化业务布局，集中资源发展核心主业，进一步丰富产品矩阵和价格矩阵，提升经营效率，确保资源高效利用，从而推动业务规模的快速增长。其次，公司持续推进品牌建设，精细化营销策略，不断扩大国内外用户的触达圈层，深入挖掘市场潜力，提升公司市场份额。同时，公司实施双轨并行的研发策略，同时进行产品的技术创新与技术迭代，使公司能够持续推出具有高附加值的新产品，以技术创新引领行业发展。报告期内，公司各品类齐头并进，在国内外市场持续推出多款新品，获得了良好的市场反馈。公司2025年半年度实现营业收入790,306.28万元，同比增长78.96%；实现利润总额64,299.21万元，实现归属于母公司所有者的净利润67,750.57万元。

1 提升经营效率，促进业绩增长

2025年上半年，公司深入贯彻“提质增效”方案，适应复杂多变的市场环境。在董事会的战略引领下，公司通过技术创新与产品优势，强化品牌策略和营销策略，全面优化运营管理体系与客户体验，进一步巩固公司的市场地位。

在产品创新方面，公司深度洞察用户需求、强化技术研发实力、优化产品设计及结构布局，打造更具市场竞争力的产品矩阵。2025年上半年，公司成功了多款创新产品，如扫地机P20 Ultra、G30 Space探索版，洗地机A30 Pro Steam、A30 Pro Combo，洗烘一体机Z1Plus、Q1Hello Kitty联名款及洗烘套装Z1 Max Pro等，凭借卓越的性能和设计，进一步增加消费者认可度和品牌知名度。

同时，公司注重品牌和渠道建设，通过差异化、本土化的产品营销策略和优质售后支持，不断扩大品牌影响力，从而推动业务持续增长。报告期内，公司荣获了“Best of CES 2025”“红点设计奖”“iF设计奖”“2025年抖音巨量引擎618品牌营销大赏”“IAI-传鉴国际广告奖”“金匠奖-跨界营销金奖”“意大利A' 银奖”“全场景综合性能明星产品”“新品上市传播类金奖”等多种荣誉，充分展现公司在营销和品牌建设等方面的卓越能力。此外，在2025年CES展、AWE展上，公司携全球首款搭载仿生机械手的扫拖机器人G30 Space探索版等多款创新产品亮相，以五轴折叠仿生机械手等前沿科技，解决清洁难题，其中G30 Space突破了传统扫地机器人二维平面清洁模式，率先实现复杂三维立体家居环境下的自主导航与智能交互，显著提升了产品的实用性与用户体验。



2 精细化全球布局，实现可持续发展

作为全球智能扫地机器人的领军企业，公司凭借多年的技术积累和市场发展，已建立起坚实的用户基础。报告期内，公司实施积极的产品策略和精细化的营销策略，进一步丰富产品矩阵和价格矩阵，显著提升了全球市场覆盖广度和深度，增强了公司在激烈的市场竞争中的适应能力和抗风险韧性，更赢得了全球消费者的高度认可，树立了良好的品牌形象。根据国际数据公司IDC报告，继公司2024年量额全球第一后，2025年一季度公司继续保持出货量第一。

在国内市场，公司全零售渠道布局，夯实线上优势，并持续开拓线下市场，融入城市风格和品牌特性，全国门店覆盖突破300家，有效提升了用户粘性和产品体验感知度。在海外市场，公司持续执行积极的产品策略和市场策略，进一步精细化运营，提升产品可靠性，推动了海外市场的快速增长。在欧洲市场，通过优化销售结构，显著提升自营渠道比例，掌握了产品布局和营销策略的主导权。在北美市场，公司通过在Amazon、Home Depot、Target、Bestbuy、Costco等线上平台开设线上品牌专卖店，通过线下门店和SKU数量的拓展，实现了口碑与销量的双增长。





02

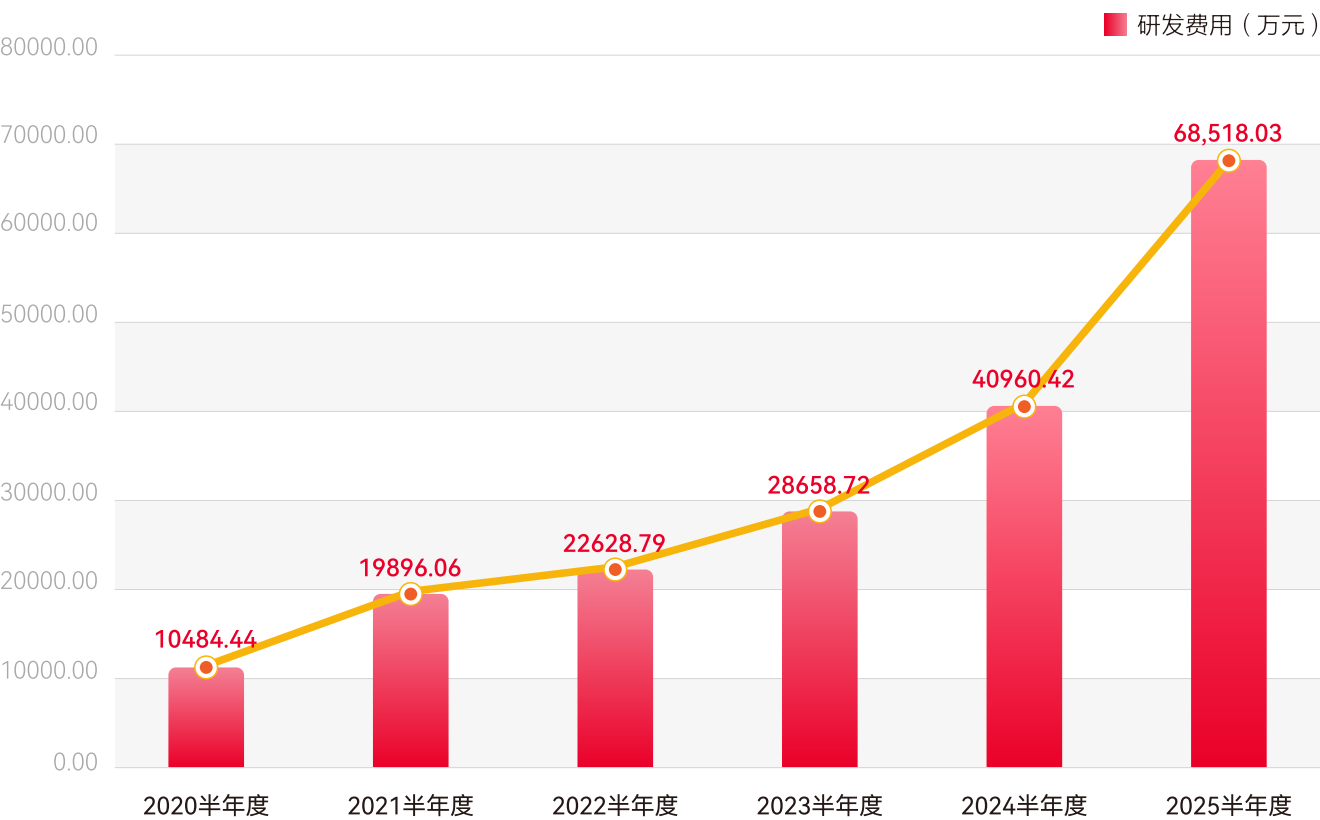
深化技术创新与人才激励 夯实企业核心竞争力

公司作为智能扫地机器人领域的领先企业，重视技术创新，坚持自主研发，持续引进、培育核心技术人才，不断增加研发资金投入，充分保障企业自主研发能力和创新速度的持续提升；并着力完善相关制度和员工激励体系，对具体的实施方案进行持续完善和优化，旨在深化管理层与股东之间的利益共担与共享机制，充分激发管理层的积极性和创新力，从而共同推动公司的持续发展。

1 夯实技术壁垒，深化研发创新，提速增效

公司始终专注于技术创新和自主研发，不断加大科技创新投入，通过技术赋能提升产品智能化水平。报告期内，公司成功推出多款引领市场的高性能扫地机器人、洗地机等产品，凭借卓越的性能赢得了市场的广泛认可与好评。同时，公司通过积极的专利申请、严密的技术保护等多种手段，建立了全方位、多层次的技术保护体系，有效构筑了坚实的技术壁垒，保障了公司核心技术的稳定性与安全性，为持续创新与发展奠定了坚实的基础。

2025年上半年，公司研发投入6.85亿元，同比增长67.28%，自公司上市以来，研发投入持续增加，不仅优化了现有产品性能，还开发了具有市场竞争力的新产品，进一步拓展了业务边界，为长期高质量发展奠定了坚实的基础。



同时，公司积极吸纳市场顶尖人才，公司的核心技术人员均为来自微软、中国科学院、富士康、索尼等具有多年研发经验的技术专家，在不同的技术方向具有丰富的研发经验，并对行业未来的技术发展趋势具有前瞻性的创新能力，为持续创新与发展奠定了坚实的基础。截至2025年6月30日，公司拥有1,364名研发人员，同比增长73.54%。公司新增授权专利580项，其中新增发明专利88项，新增实用新型专利170项，新增外观设计专利322项；新增授权软件著作权2项，新增授权商标及作品著作权合计435项。



公司始终坚持以消费者需求为导向，通过深度的市场洞察和快速的技术创新，致力于解决用户的痛点问题。公司依托AI语义分析模型，精准识别消费者不断变化的需求并提出针对性的解决方案。此外，公司始终致力于持续提升用户生活品质，对产品进行不断优化，通常在产品上市后的前六个月内平均每月发布一次OTA固件升级，并且每二至三个月内发布一次后续升级。同时，公司致力于精简产品的开发周期，缩短至六到八个月，在国内和海外的市场表现均超行业平均水平，从而确保及时进行产品迭代或新产品发布，让消费者能够享受更多的功能，提升用户体验，从而增强用户黏性。

公司充分使用募集资金，将其投入到公司的研发创新、产能提升中，实现营业收入的持续增长。公司于2025年4月25日召开股东会，审议通过使用部分超募资金、节余资金和自有资金投资新一代智能扫地机器人智能交互及深度清洁技术研发项目事项，更好地支持公司推出适应市场需求的新功能的产品，从而更好地满足市场需求，对主营业务进行有效支撑，扩大公司产品市场份额，巩固公司行业地位。

公司始终紧密贴合市场需求与用户反馈，不断深化产品研发与技术革新之路，及时研判技术发展的脉动与趋势，致力于将前沿科技转化为解决清洁难题的高价值方案。随着专利数量的稳步增长与质量的持续提升，公司的创新发展引擎愈发强劲，不断为行业注入新鲜活力。

2 完善长期股权激励计划，推动人才队伍建设

2025年上半年，公司继续推进限制性股票激励计划和“事业合伙人”持股计划归属/解锁，2022年、2023年和2024年事业合伙人已解锁，且完成收益分配。于2025年5月29日披露《北京石头世纪科技股份有限公司2022年限制性股票激励计划第三个归属期归属结果暨股份上市公告》，激励对象主要为公司管理骨干人员、技术骨干和业务骨干人员，激励人数达325人，占公司计划披露时总人数的34.14%，合计授予归属的限制性股票129,969股，占归属前公司总股本的比例约为0.07%。公司于2025年7月11日披露《北京石头世纪科技股份有限公司2023年限制性股票激励计划第二个归属期归属结果暨股份上市公告》，激励对象主要为公司管理骨干人员、技术骨干和业务骨干人员，激励人数达180人，占公司计划披露时总人数的19.91%，合计授予归属的限制性股票324,892股，占归属前公司总股本的比例约为0.13%。通过推进长期股权激励计划的落地，激励管理层及核心骨干积极关注股东利益并努力提升公司绩效，实现风险共担、利益共享，推动公司中长期稳健发展。

未来，公司将继续着力完善相关制度和员工激励体系，对具体实施方案进行持续完善和优化，深化管理层与股东之间的利益共担与共享机制，在充分激发管理层积极性和创造力的同时，也产生相应的约束作用，从而鼓励公司股东关注公司长远价值，更有效地实现员工和公司、公司股东的利益相统一，进而为公司的长期稳健发展注入强劲动力。





03

完善投资者回报机制 保障投资者权益

公司继续坚持稳健、可持续的分红策略，综合考虑公司的实际情况、未来发展战略规划以及行业发展趋势等因素，兼顾现金分红的连续性和稳定性，制定合理的利润分配方案。

自2020年2月在科创板上市以来，公司一直积极致力于优化利润分配政策，并多次实施回购计划，充分展现了公司对投资者回报的高度重视。2025年6月17日，公司披露了《2024年年度权益分派实施公告》，公司拟向全体股东每股派发现金红利1.06964元（含税），以资本公积向全体股东每10股转增4股，参与转增股数共184,768,853股，合计转增73,907,541股，以此计算合计拟派发现金红利197,636,155.92元（含税）。2025年6月24日，公司已完成2024年度权益分派。

报告期内，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式已累计回购股份67,000股，已回购股份占公司总股本（以公司2025年6月30日总股本258,760,658股计算）的比例为0.0259%，已支付的总金额为人民币12,259,711.32元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

综上，从2025年年初至本报告出具日，公司合计分红金额（含税）为20,989.59万元，合计分红金额占2024年度合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率为10.62%。

公司通过实施上述利润分配与回购措施，进一步提升投资者的获得感和回报体验，确保能够与投资者共享公司发展的实际成果。展望未来，公司将持续优化股东价值管理体系，积极构建长期、稳定、可持续的投资者回报机制，为股东创造更大价值，实现公司与投资者的共赢发展。





04

公司治理与合规经营并举 保障企业持续稳健发展

公司持续提升治理水平，聚焦于完善治理结构、强化内部管理体系及风险管理，以保障企业运营的稳健性与可持续性。同时，公司积极践行合规管理制度，构建并完善了知识产权保护体系，高度重视商业道德，全面推动合规经营，为企业的持续健康发展奠定坚实基础。

1 强化内控机制，深化合规管理

报告期内，公司持续强化合规经营理念，系统推进内控体系建设，严格遵循法律法规及内部规章制度要求，以部门为主体全面开展风险识别与防控工作，确保各业务环节规范运作。同时完善以风险防控为导向、以规范管理为基础、以效率提升为目标的内控体系，充分发挥内控评价与内部审计的协同监督作用。这一系列举措不仅实现了对经营风险的全流程管控，显著提升了公司治理水平和抗风险能力，更为公司战略实施和可持续发展提供了坚实保障。

2025年上半年，为合理保证经营管理合法合规、资产安全、财务报告及相关信息真实完整，提高经营效率和效果，公司按照企业内部控制规范体系的规定，继续推行常态化的内控审计，建立健全相关内控制度，有效实施内部控制，评价其有效性和风险，并如实披露内部控制评价报告。此外，公司加大对董事会、监事会、高级管理人员及全体员工的合规风险教育培训力度以强化公司合规履职能力，公司董事长兼总经理、财务总监以及董事会秘书等“关键少数”积极参加北京证监局举办的《2025年度北京辖区上市公司监管工作会议》及相关培训，加深了对监管精神的理解，系统学习资本市场监管政策、公司治理规范及风险防控机制，切实加强了对现代企业管理规律的把握能力，提升了合规决策与风险抵御水平，为公司规范运作和高质量发展筑牢根基。



2 优化内部治理，提高规范运作水平

报告期内，公司遵循上市公司监管规则，建立了由股东会、董事会、审计委员会和管理层组成的公司治理结构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范的相互协调和相互制衡的机制，确保规范运作。

报告期内，三会情况如下

召开股东会

3 次

召开董事会

7 次

召开监事会

6 次

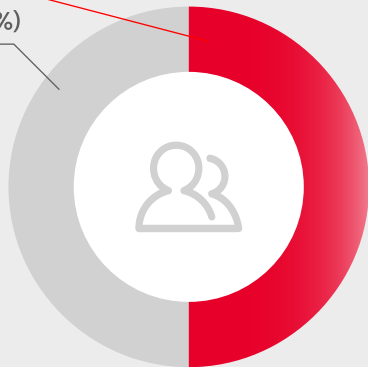
2025年，为进一步完善发行H股并上市后的公司治理结构，根据《中华人民共和国公司法》《香港联交所上市规则》等有关法律法规及《公司章程》的规定，经公司董事长昌敬先生提名，董事会提名委员会事前对第三届董事会董事候选人的任职资格审查通过，同意提名全刚先生、陈帆城先生为公司第三届董事会董事候选人，于2025年6月23日股东会审议通过，有效地提升董事会的科学决策，为公司战略发展提供有力指导。

2025年6月，公司紧跟新规取消监事会，将监督职能转至董事会审计委员会，提升监督专业性。同步修订《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》等多项内控治理制度，优化内部治理，旨在明确权责、规范流程，进一步提高公司规范运作水平。

董事会构成

4名 (50%)

4名 (50%)

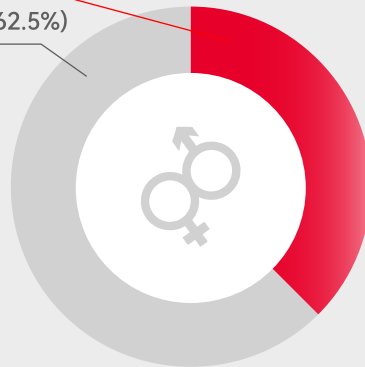


■ 独立董事

■ 非独立董事

3名 (37.5%)

5名 (62.5%)



■ 男性董事

■ 女性董事



05

提高信息披露质量 继续加强投资者沟通

公司根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司投资者关系管理工作指引》等相关法律法规、政策指引的要求，制定了《北京石头世纪科技股份有限公司信息披露管理办法》《北京石头世纪科技股份有限公司投资者关系管理办法》，切实保护投资者特别是社会公众投资者的合法权益，促进公司与投资者之间建立长期、稳定的良好关系。

1 高质量完成信息披露工作

公司致力于不断提升信息披露的质量，确保信息的准确性、及时性和公平性。2025年上半年，公司严格遵循《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》及公司信息披露管理相关制度的规定，认真履行信息披露义务，真实、准确、完整、及时、有效地披露了公司定期报告、临时公告等重大信息。除定期和不定期的信息披露之外，公司还主动拓宽沟通渠道，通过业绩说明会、上证E互动平台、分析师会议等多种形式，与投资者达成了更直接、更深入的交流，让投资者更直观、生动地了解公司的经营绩效、财务状况以及未来的发展战略规划。同时，在公告及定期报告编撰过程中，充分考虑投资者的阅读理解需求，借助图表、数据量化信息等可视化形式，提高信息披露内容的可读性和有效性，降低投资者的阅读难度。



2 加强与投资者间的多层次沟通桥梁

公司证券与投资部为公司与投资者沟通的专职部门，自上市以来，公司始终积极接听投资者专线，回复“上证E互动”平台上的有关问题。此外，公司还通过举办业绩说明会、股东会、国内及国际券商策略会、各类路演活动等方式，向投资者介绍公司的经营情况和发展战略，与各类型投资者保持良好的沟通交流。

2025年上半年，公司召开了2024年度业绩暨现金分红说明会，与投资者就公司2024年度的经营成果及财务指标的具体情况与投资者进行互动交流和沟通。此外，公司上半年组织投资者交流会近300场，积极回复投资者问题，与投资者就公司的经营成果、财务指标、战略、业务、产品等具体情况进行互动交流和沟通，提升了投资者关系管理水平，增强了投资者对公司的信心，为公司的长远发展奠定了坚实的基础。

未来，公司将不断优化与投资者的沟通策略，丰富沟通渠道、推动与投资者之间更为顺畅的对话，实现双方更深层次的理解、信任及合作。投资者的权益保障始终是我们的核心关注点，我们将全方位地守护投资者的利益，不断寻求共享价值与互利共赢的新契机，携手投资者共同开启公司发展的新篇章。





06

进一步提升计划

公司将持续评估、实施“提质增效重回报”行动方案的具体举措，通过规范公司治理、提高公司核心竞争力、及时履行信息披露义务等方式切实履行上市公司责任和义务，回报投资者，维护公司良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等前瞻性陈述，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。

北京石头世纪科技股份有限公司

2025年8月14日



让生活更有品质感